Sistema Statistico Nazionale
Ministero dello Sviluppo Economico

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto 2011-2012



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

Sistema Statistico Nazionale
Ministero dello Sviluppo Economico

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto 2011-2012

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

Coordinamento:
Gianpaolo Bruno

Redazione:
Gianpaolo Bruno, Cristina Castelli, Patrizia Fedele, Paolo Ferrucci, Francesco Livi, Elena Mazzeo, Stefania Paladini, Alessia Proietti, Marco Saladini, Elisa Sovarino, Stefania Spingola, Antonio Venneri e, per il capitolo 9, Fabio Giorgio, Simona Pinto, Riccardo Scarpulla, Sandra Venuta (Ministero dello Sviluppo Economico), Gian Carlo Bertoni (Simest), Ivano Gioia (Sace).

Hanno collaborato:
Alessandro Ancarani, Francesca Bartoli, Luigi Bidoia, Davide Castellani, Andrea Dossena, Federico Ferrari, Luciano Fratocchi, Claudio Gianesin, Giorgia Giovannetti, Lelio Iapadre, Alessandra Lanza, Enrico Marvasi, Giovanni Mastronardi, Teo Muccigrosso, Guido Nassimbeni, Viviana Nero, Filippo Oropallo, Denis Pantini, Carmela Pascucci, Federica Pocek, Xavier Pierron, Armando Rungi, Marco Sanfilippo, Gianluca Santoni, Stefano Schiavo, Marta Edda Valente, Margherita Velucchi, Andrea Zanoni.

Assistenza ed elaborazione dati:
RetItalia Internazionale S.p.A.

Si ringraziano per i suggerimenti e la collaborazione al Rapporto:
Fabrizio Onida, Luca De Benedictis, Sergio de Nardis, Giorgia Giovannetti, Lelio Iapadre, Alessandra Lanza, Stefano Menghinello, Roberto Monducci, Romeo Orlandi, Roberto Pasca di Magliano, Fabio Pizzino, Beniamino Quintieri, Donatella Romozzi, Lucia Tajoli e Roberto Tedeschi.

Si ringraziano inoltre:
Rosa Buonocore, Cinzia Campetti, Emanuela Ciccolella

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico "Commercio estero e attività internazionali delle imprese, edizione 2011", parte integrante della presente pubblicazione.

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

Alla stesura del Rapporto hanno partecipato giovani ricercatori che hanno usufruito di borse di studio finanziate in parte dal Monte dei Paschi di Siena.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 10 luglio 2012.

Indice

Parte I

IL CONTESTO INTERNAZIONALE

1. Commercio e investimenti diretti

Quadro d'insieme Pag. 13

1.1 Produzione e conti con l'estero » 16
1.2 Scambi di merci » 27

Approfondimento – I nuovi scenari del commercio internazionale » 31

1.3 Scambi di servizi » 47
1.4 Investimenti diretti esteri » 57

Approfondimento – Il mercato petrolifero tra politica, economia e fondamentali » 65

Approfondimento – I paesi Brics nell'economia mondiale » 71

2. Scambi con l'estero dell'Unione europea

Quadro d'insieme » 77

2.1 Unione europea: attività economica e posizione nel contesto internazionale » 79
I conti con l'estero della Ue » 81
Il commercio estero di alcuni dei principali membri dell'Ue » 83
2.2 Evoluzione della specializzazione » 85
Merci » 85
Servizi » 88

Approfondimento - La specializzazione settoriale di alcuni dei principali paesi Ue » 90

2.3 Orientamento geografico e settoriale dell'interscambio » 94
Le esportazioni » 95
Le importazioni » 98
2.4 Gli investimenti diretti esteri in uscita e in entrata » 99

3. Le politiche commerciali

Quadro d'insieme » 103

3.1 Il processo di liberalizzazione degli scambi: le misure non tariffarie e le nuove restrizioni al commercio internazionale » 105

3.2 Il processo di liberalizzazione degli scambi: gli interventi di facilitazione al commercio e le nuove adesioni all'Omc Pag. 109

Approfondimento – Le adesioni di Cina e Russia a confronto » 111

3.3 Il negoziato di Doha: un nuovo approccio per superare lo stallo » 116
3.4 Gli accordi preferenziali e regionali » 117
3.5 La politica commerciale dell'Unione europea » 121

Approfondimento – L'ACTA – Accordo Anti-Contraffazione – tra la lente di ingrandimento della Corte europea di Giustizia e la bocciatura del Parlamento europeo » 123

Le terre rare e il loro impatto sul commercio internazionale (S. Paladini, X. Pierron) » 127

Parte II

L'ITALIA

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

Quadro d'insieme » 139

4.1 Quadro macroeconomico » 141
I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione sull'estero dell'Italia » 144
4.2 Le esportazioni » 148

Approfondimento – Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento e articolazione della constant market share analysis » 153

4.3 Le importazioni » 157

I nuovi deflatori per le importazioni e le esportazioni di beni nei conti nazionali (T. Muccigrosso, C. Pascucci) » 159

Commercio estero e occupazione in Italia (L. Iapadre) » 167

Le Catene Globali del Valore dei Gruppi Multinazionali in Italia (A. Rungi) Sito web e pendrive*

5. Le aree e i paesi

Quadro d'insieme » 179

5.1 Unione europea » 182
5.2 Paesi europei non Ue » 185
5.3 America settentrionale » 186
5.4 America centro-meridionale » 187
5.5 Asia orientale e Oceania » 188
5.6 Asia centrale » 191
5.7 Medio Oriente » 191
5.8 Africa settentrionale » 193
5.9 Altri paesi africani » 193
5.10 Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree » 195
5.11 Specializzazione geografica delle esportazioni italiane » 200

5.12 Le imprese estere a partecipazione italiana e italiane a partecipazione estera per aree e paesi Pag. 201

Un'analisi della sopravvivenza dei flussi commerciali italiani » 207
(C. Gianesin, S. Schiavo)

6. I settori

Quadro d'insieme » 215

6.1 Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca » 221
6.2 Prodotti dell'industria estrattiva; prodotti petroliferi raffinati » 222
6.3 Prodotti alimentari, bevande » 224
6.4 Prodotti tessili » 226
6.5 Abbigliamento » 227
6.6 Calzature, prodotti in pelle » 229
6.7 Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili); carta e prodotti di carta » 230
6.8 Prodotti chimici » 232
6.9 Prodotti farmaceutici » 234
6.10 Articoli in gomma e plastica » 235
6.11 Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia » 236
6.12 Metallurgia, prodotti in metallo » 237
6.13 Computer, apparecchi elettronici e di precisione » 240
6.14 Apparecchi elettrici » 242
6.15 Macchinari e apparecchi industriali » 243
6.16 Mezzi di trasporto » 245
6.17 Mobili » 247
6.18 Gioielleria e oreficieria » 248

L'entrata della Cina nell'OMC: una minaccia per le esportazioni di Italia e Germania? » 252
(G. Giovannetti, M. Sanfilippo, M. Velucchi)

Effetto qualità nella dinamica delle quote italiane di commercio mondiale » 258
(L. Bidoia, G. Giovannetti, V. Nero)

Gli scambi internazionali della filiera agroalimentare: mercati, concorrenti, fornitori » 267
(A. Dossena, A. Lanza)

Il posizionamento competitivo del vino italiano nel mercato mondiale tra cambiamenti nei consumi e nuovi scenari evolutivi » 271
(Denis Pantini)

Il modello gravitazionale e il commercio di servizi dell'Italia » 284
(E. Marvasi, G. Santoni)

7. Il territorio

Quadro d'insieme » 295

Approfondimento - Le esportazioni regionali dei maggiori paesi europei: dalla crisi alla ripresa » 297

7.1 Piemonte » 307
7.2 Valle d'Aosta » 308
7.3 Lombardia » 310
7.4 Liguria » 311

7.5 Trentino Alto Adige Pag. 313
7.6 Veneto » 314
7.7 Friuli Venezia Giulia » 316
7.8 Emilia Romagna » 318
7.9 Toscana » 319
7.10 Umbria » 320
7.11 Marche » 322
7.12 Lazio » 323
7.13 Abruzzo » 326
7.14 Molise » 327
7.15 Campania » 328
7.16 Puglia » 330
7.17 Basilicata » 333
7.18 Calabria » 333
7.19 Sicilia » 334
7.20 Sardegna » 336
7.21 L'internazionalizzazione produttiva delle regioni italiane » 338

La dinamica della esportazioni dei sistemi locali del lavoro » 341
(F. Oropallo)

8. Le imprese

Quadro d'insieme » 347

8.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane » 349
8.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane » 356

L'internazionalizzazione della R&S: scelte di localizzazione ed effetti sui paesi di origine » 363
(D. Castellani, C. Castelli)

Le strategie di back-shoring e near-shoring nelle imprese manifatturiere italiane: caratterizzazione del fenomeno e comparazione internazionale » 374
(A. Ancarani, L. Fratocchi, G. Nassimbeni, M.F. Valente, A. Zanoni)

L'internazionalizzazione dal punto di vista delle piccole imprese: alcune evidenze dall'indagine UniCredit Sito web e pendrive*
(F. Bartoli)

9. Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

Quadro d'insieme » 381

9.1 Il sistema di sostegno all'internazionalizzazione in Italia » 384

Approfondimento - Gli "Stati generali del commercio estero" - Roma, 28 e 29 ottobre 2011 » 388

Approfondimento – Le novità introdotte dalla Legge 214 del 22 dicembre 2011 » 390

Approfondimento - La multilevel-governance *del sostegno all'internazionalizzazione* » 394

Approfondimento - La multilevel-governance *del sostegno all'internazionalizzazione: l'esempio della Francia* » 398

Approfondimento – Agenzie di promozione del commercio estero e analisi di impatto Pag. 402

9.2 Ministero dello Sviluppo Economico » 409

Approfondimento – International trade hub *Italia* » 418

9.3 Ice » 420

Approfondimento – La promozione dei settori ad alta intensità di innovazione e il sostegno della cooperazione tecnologica » 432

Approfondimento – Servizi pubblici di sostegno: la percezione del sistema produttivo » 436

9.4 Regioni » 443
9.5 Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura » 451
9.6 Simest » 453
9.7 Sace » 460

Approfondimento - Country Risk*. Dalla teoria alla pratica* » 467

PARTE **PRIMA**

Il contesto internazionale

CAPITOLO 1

Il contesto internazionale: commercio e investimenti diretti

Redatto da
Gianpaolo Bruno
(Dirigente Area Studi, Ricerche e Statistiche di ICE – Agenzia)
Elaborazione dati
Antonio Venneri
Supervisione a cura di
Romeo Orlandi
(Osservatorio Asia)

quadro d'insieme

A quattro anni dall'inizio della grande recessione, le prospettive economiche internazionali restano caratterizzate da un elevato grado di incertezza. Nel 2011 l'attività economica si è mostrata in rallentamento, registrando un tasso di crescita del PIL del 3,9% rispetto al 5,3% del 2010, che ha riguardato la maggior parte delle aree geo-economiche mondiali. La decelerazione è stata particolarmente evidente nell'ambito delle economie avanzate, impegnate nel difficile processo di riassestamento degli squilibri provocati dalla recessione il cui epicentro è localizzato soprattutto nell'area valutaria dell'euro, a causa dell'aggravarsi della crisi dei debiti sovrani. Le aree emergenti hanno continuato a manifestare una crescita robusta, ancorché in rallentamento, a causa sia del deterioramento della domanda internazionale sia dell'intensificarsi delle pressioni inflazionistiche. L'economia della Cina e degli altri paesi cosiddetti Brics ha continuato a svilupparsi a ritmi elevati, anche se inferiori a quelli sperimentati nel biennio precedente. In Cina, la crescita ha risentito del minore dinamismo degli investimenti e della decelerazione delle esportazioni verso le economie occidentali che, combinata con una buona tenuta delle importazioni, ha dato luogo ad una riduzione del surplus della bilancia commerciale che, a sua volta, ha contribuito ad affievolire gli squilibri macroeconomici internazionali.

Gli scenari di previsione indicano per i prossimi anni ancora una chiara discriminante geo-economica della crescita a favore dei paesi emergenti dell'Asia, dell'Africa sub-sahariana, del Medio oriente e dell'America latina, ancorché con ritmi più contenuti rispetto al recente passato.

Quale corollario dell'evoluzione del contesto macroeconomico internazionale, anche il commercio mondiale di beni e servizi risentirà della decelerazione ciclica, sperimentando nel 2012 un rallentamento che lo porterà ad esprimere una dinamica inferiore alla media degli ultimi anni, pur mantenendosi comunque superiore a quella della produzione.

Per quanto concerne il commercio di merci, dopo il rimbalzo tecnico del 2010, anno successivo alla profonda recessione degli scambi, la crescita del 2011 è stata intorno al 5,3 per cento a prezzi costanti, mentre l'incremento degli scambi in valore, pari al 19,4 per cento per le esportazioni mondiali, è risultato inflazionato dal robusto aumento delle quotazioni internazionali delle materie prime, in particolar modo degli idrocarburi. Tuttavia, nel corso dell'anno, coerentemente all'evoluzione della congiuntura internazionale, il tasso di incremento delle esportazioni mondiali ha mostrato una sensibile decelerazione, a causa del rallentamento dell'attività economica sia delle aree avanzate che di quelle emergenti ed in via di sviluppo e dei suoi effetti sulla domanda e sull'offerta mondiale di merci. Diverse variabili esogene hanno inoltre influito sull'evoluzione dei flussi di commercio internazionale nel 2011, quali il devastante terremoto che ha colpito il Giappone orientale e i disordini politici scoppiati in diversi paesi del Nord Africa e del Medio oriente, culminati con la drammatica guerra in Libia.

A livello merceologico, i settori manifatturieri che hanno manifestato maggior dinamismo, in termini di progressivo aumento della propria quota sul valore delle esportazioni mondiali, sono stati i beni industriali intermedi che alimentano le catene globali del valore, in cui si estrinseca l'attuale morfologia delle dinamiche economico-commerciali internazionali.

Il 2012 si è aperto confermando il prevalente quadro di incertezza e i principali indicatori congiunturali per il commercio internazionale sono tutti orientati in senso negativo, soprattutto per quello che riguarda la domanda dei mercati maturi.

La stima per l'anno in corso indica quindi un nuovo rallentamento degli scambi il cui ritmo di

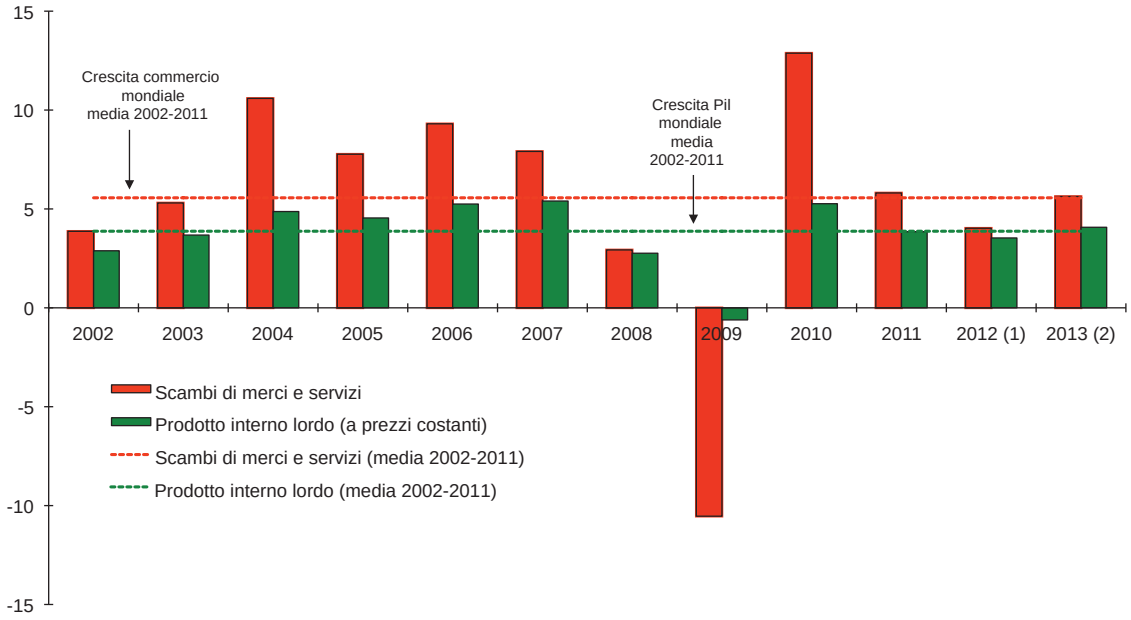
espansione, in linea con la minor crescita attesa per il PIL mondiale, risulterà inferiore al 4 per cento, collocandosi al di sotto del tasso medio degli ultimi anni.
Questo rallentamento sarà caratterizzato da una spiccata connotazione geografica, riflettendosi in prospettive delle importazioni eterogenee tra le diverse aree, segnatamente negative quelle dell'Europa occidentale, deboli per gli altri industrializzati, ancora brillanti, ancorché inferiori al recente passato, nel caso dell'Asia, dell'America latina, del Medio oriente e dell'Africa.
Il valore complessivo del commercio internazionale di servizi nel 2011 ha registrato un significativo tasso di incremento, sebbene inferiore all'espansione delle merci, in cui la componente più dinamica si è rivelata quella dei flussi turistici che, analogamente ai flussi mercantili, hanno visto le aree del sud-est asiatico e dell'America latina manifestare gli incrementi più consistenti nel volume degli arrivi, mentre è proseguita a ritmi significativi l'aumento della spesa turistica da parte dei paesi Brics. Dal lato delle entrate da turismo, nel 2011 esse hanno superato per la prima volta il livello di mille miliardi di dollari, mentre, se si aggiungono anche le entrate associate al trasporto passeggeri, il fatturato totale generato dal settore è stato pari a 1.200 miliardi di dollari. Negli ultimi anni, la composizione dei servizi scambiati a livello internazionale si è notevolmente modificata, a causa dei processi di innovazione tecnologica e di "digitalizzazione" dell'informazione che hanno particolarmente favorito la forte crescita della categoria degli "altri servizi" la quale attualmente è giunta a rappresentare più della metà degli scambi del settore terziario.
Proprio per quanto riguarda i servizi di telecomunicazione, è proseguita nel 2011 l'espansione incessante del settore, tra i motori più importanti dell'intensificazione dello sviluppo economico degli ultimi anni e del suo grado di innovazione e sofisticazione, grazie in particolare alla robusta crescita della domanda asiatica, al continuo sviluppo delle infrastrutture ed alla crescente domanda di servizi di nuova generazione.
Nel 2011 anche il settore delle costruzioni è stato influenzato dalle ripercussioni della volatilità dei mercati finanziari e dalla debole domanda interna nei paesi industriali, insieme ai provvedimenti di austerità fiscale che hanno progressivamente ridotto gli spazi di spesa pubblica destinata agli investimenti infrastrutturali. Tuttavia, il settore ha continuato ad esprimere tassi di crescita robusti, trainati principalmente dall'espansione dell'attività nell'ambito delle economie emergenti, favorite dalla crescita economica accumulata negli ultimi anni. L'espansione si è manifestata nei settori tradizionali delle costruzioni residenziali, commerciali e dei progetti industriali nei settori energetico, dello sfruttamento delle risorse naturali, dei trasporti, delle telecomunicazioni ed in altri progetti infrastrutturali civili e sociali per i quali sussiste una forte domanda di servizi specializzati di ingegneria e costruzioni.
Secondi i dati preliminari relativi ai flussi di investimenti diretti esteri, nel 2011 sia i flussi in uscita che quelli in entrata hanno fatto registrare un incremento relativamente robusto dei valori nominali, nonostante questi non abbiano ancora superato i massimi pre-crisi.
Tuttavia, la crescita dei valori investiti si è prevalentemente manifestata con un'espansione dei processi di ristrutturazione aziendale, sia mediante una accresciuta attività di acquisizioni all'interno dei gruppi multinazionali, in conseguenza di processi di ristrutturazione aziendale, sia sotto forma di aumento delle riserve di utili reinvestiti da parte delle case madri nei confronti delle proprie affiliate, piuttosto che in un incremento degli investimenti produttivi o delle spese in conto capitale da parte delle affiliate estere. Tuttavia, i dati relativi agli investimenti greenfield hanno mostrato un vivace dinamismo, soprattutto nei paesi emergenti. La peculiarità rispetto al recente passato consiste nel fatto che, a fronte di un robusto incremento degli investimenti in uscita da parte dei paesi industrializzati, nel 2011 si è verificata una contrazione di quelli effettuati dai paesi in via di sviluppo mentre, per quanto concerne gli investimenti in entrata, dopo tre anni consecutivi di declino, gli investimenti diretti in entrata nei paesi industrializzati hanno manifestato una robusta espansione annuale.
In definitiva, i processi di globalizzazione analizzati attraverso le principali variabili esplicative descrivono la recente ripresa rispetto alla grande recessione sperimentata nel 2008 e nel 2009; tuttavia, gli scenari evolutivi di breve periodo risultano fortemente

condizionati dalla notevole incertezza che prevale sulle compatibilità macroeconomiche e finanziarie delle economie mature ed in particolare di quelle appartenenti all'unione valutaria europea.
In sintesi, il quadro dell'economia mondiale dei prossimi anni evidenzia un evidente sfasamento ciclico sia tra le aree geo-economiche che all'interno delle stesse. Anche prima dell'insorgere della crisi era in atto un processo di un sistematico spostamento del baricentro dei poteri economici verso paesi, un tempo definiti in via di sviluppo, che continuano a generare robusti tassi di crescita, in netto contrasto con l'estrema fragilità e le frizioni cui è sottoposto invece il mondo capitalistico tradizionale. Le economie più mature, costrette ancora per i prossimi anni a fronteggiare le conseguenze dell'eccessiva accumulazione di debito pubblico e privato, maturata in un'era di profondi squilibri macroeconomici e sociali, dovranno quindi interrogarsi sul futuro stesso del proprio modello di sviluppo.

1.1 Produzione e conti con l'estero

Secondo l'edizione di aprile 2012 del *World Economic Outlook*[1] del Fondo Monetario, nel 2012 il PIL mondiale viene stimato in aumento ad un tasso del 3,5 per cento, segnando un ulteriore rallentamento rispetto al 3,9 per cento del 2011, mentre si prevede una sua graduale accelerazione al 4,1 per cento nel 2013. La dinamica di quest'anno risulterebbe quindi leggermente inferiore all'espansione media sperimentata dalla produzione mondiale nel decennio 2002-2011, pari al 3,9 per cento. Tuttavia, come si desume dall'andamento congiunturale dei primi mesi del 2012, continuano a permanere i fattori di rischio sottesi al rallentamento sperimentato nel 2011, associati prevalentemente alla crisi finanziaria dell'area dell'euro, i cui incerti sviluppi sono destinati ad incidere sull'evoluzione delle principali variabili economiche internazionali.
Nel 2011, a prezzi correnti, il flusso annuale di merci e servizi, prodotti a livello mondiale, ha sfiorato il valore di 70.000 miliardi di dollari, il più elevato della storia, quale risultato dell'intensificarsi dei processi di integrazione economica internazionale degli ultimi anni, sia pur sospinto dal deprezzamento medio in termini effettivi nominali manifestato dal dollaro in ragione d'anno. Nel 2012, tale valore, nelle stime del FMI, è destinato ad aumentare ulteriormente a circa 71.900 miliardi (grafico 1.1).

Grafico 1.1
Produzione e commercio mondiali.
Variazioni percentuali in volume



(1) Stime.
(2) Previsioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Anche il commercio mondiale di beni e servizi, secondo le stime attualmente disponibili, risentirà della decelerazione ciclica, crescendo, nel 2012, in termini reali, ad un tasso annuale del 4 per cento, in rallentamento rispetto al 5,8 per cento del 2011, tasso inferiore alla propria tendenza di medio periodo (5,6 per cento) e mantenendosi su un ritmo di variazione comunque superiore a quello della produzione. A prezzi correnti, nel 2011 il valore complessivo delle esportazioni di merci e servizi è stato pari a circa 22.000 miliardi

1 FMI, *World Economic Outlook: Growth Resuming, Danger Remain*, April 2012 http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/index.htm.

di dollari, rivelandosi nettamente superiore al picco pre-crisi di circa 19.800 miliardi, registrato nel 2008, mentre la stima per il 2012 indica il raggiungimento di un valore di 22.800 miliardi di dollari.

Tavola 1.1 - Quadro Macroeconomico

Aree e Paesi	Prodotto Interno Lordo (var. %)				Prodotto Interno Lordo (peso % sul totale) [2]				Saldo di conto corrente in percentuale del Pil			
	2009	2010	2011	2012[1]	2009	2010	2011	2012[1]	2009	2010	2011	2012[1]
Economie avanzate	-3,6	3,2	1,6	1,4	53,1	52,1	51,1	50,1	-0,2	-0,2	-0,2	-0,4
Stati Uniti	-3,5	3,0	1,7	2,1	19,9	19,5	19,1	18,9	-2,7	-3,2	-3,1	-3,3
Area dell'euro	-4,3	1,9	1,4	-0,3	15,0	14,5	14,2	13,7	0,1	0,3	0,3	0,7
Giappone	-5,5	4,4	-0,7	2,0	5,9	5,9	5,6	5,6	2,8	3,6	2,0	2,2
Economie emergenti e in via di sviluppo	2,8	7,5	6,2	5,7	46,9	47,9	48,9	49,9	1,6	1,9	1,9	1,7
Europa centrale ed orientale	-3,6	4,5	5,3	1,9	3,5	3,4	3,5	3,5	-3,1	-4,7	-6,0	-5,6
Comunità Stati Indipendenti	-6,4	4,8	4,9	4,2	4,3	4,3	4,3	4,3	2,5	3,7	4,6	4,0
Russia	-7,8	4,3	4,3	4,0	3,0	3,0	3,0	3,0	4,1	4,7	5,5	4,8
Paesi asiatici emergenti	7,1	9,7	7,8	7,3	23,1	24,1	25,1	26,0	3,8	3,2	1,8	1,2
Cina	9,2	10,4	9,2	8,2	12,9	13,6	14,3	15,0	5,2	5,1	2,8	2,3
India	6,6	10,6	7,2	6,9	5,2	5,5	5,7	5,8	-2,1	-3,3	-2,8	-3,2
America centro-meridionale	-1,6	6,2	4,5	3,7	8,5	8,6	8,7	8,7	-0,6	-1,1	-1,2	-1,8
Brasile	-0,3	7,5	2,7	3,0	2,9	2,9	2,9	2,9	-1,5	-2,2	-2,1	-3,2
Medio Oriente e Africa settentrionale	2,7	4,9	3,5	4,2	5,1	5,1	4,9	4,9	2,5	7,8	13,2	14,5
Africa Subsahariana	2,8	5,3	5,1	5,4	2,4	2,4	2,5	2,5	-3,1	-2,4	-1,8	-2,0
Sud Africa	-1,5	2,9	3,1	2,7	0,7	0,7	0,7	0,7	-4,0	-2,8	-3,3	-4,8
Mondo	**-0,6**	**5,3**	**3,9**	**3,5**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**...**	**...**	**...**	**...**

(1) Stime FMI World Economic Outlook, aprile 2012.

(2) I valori sono basati sulla parità del potere di acquisto (PPP).

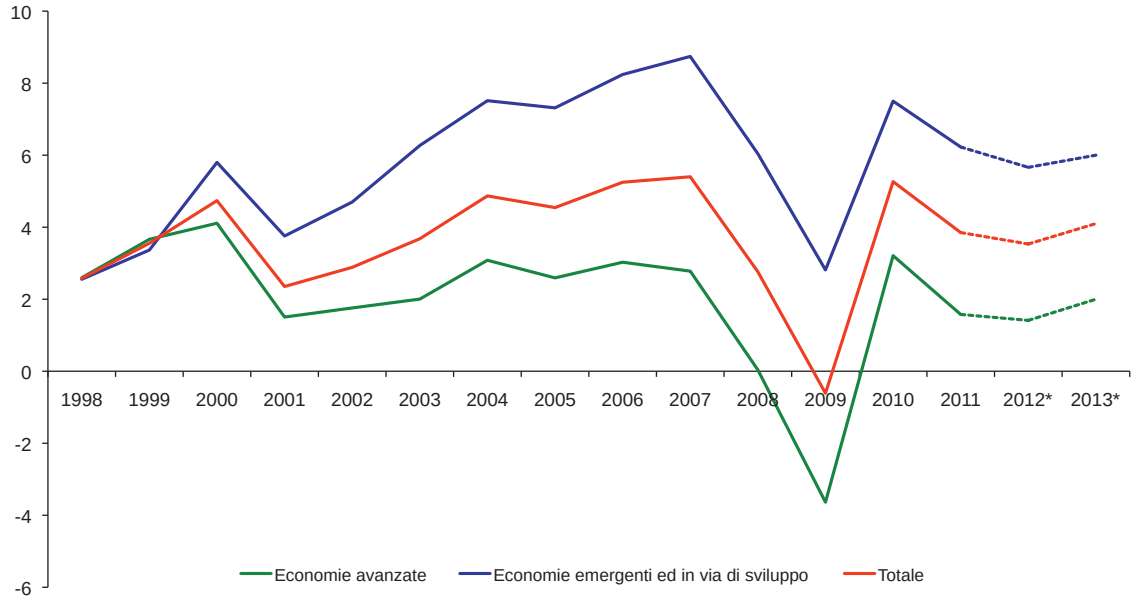
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, World Economic Outlook, aprile 2012

Nel complesso, come nel 2011, l'andamento aggregato della congiuntura economica del 2012 rappresenterà la sintesi di dinamiche non omogenee tra i principali raggruppamenti geo-economici (tavola 1.1). Le economie cosiddette avanzate[2], le quali nel 2011 hanno costituito ormai soltanto il 51 per cento del PIL mondiale, se confrontato con la propria quota di circa il 70 per cento nel 1991, farebbero registrare un tasso di crescita reale dell'1,4 per cento, in ulteriore riduzione rispetto all'1,6 per cento del 2011, cui farà da contrappunto l'ancora robusta performance delle economie emergenti ed in via di sviluppo che esprimeranno un ritmo di espansione medio annuale pari al 5,7 per cento, in lieve riduzione rispetto al 6,2 per cento, registrato nel 2011, ed al 7,5 per cento del 2010. Lo scostamento tra i due tassi di crescita annuali, ampliatosi nel 2011, tenderebbe a comprimersi solo marginalmente nel 2012. Nel 2011, si è verificata una sensibile decelerazione dell'attività economica che ha coinvolto entrambi i gruppi di paesi, costringendo ad una sistematica revisione al ribasso delle rispettive stime di crescita e, per transitività, di quelle globali. Per le economie avanzate, il rallentamento è stato ascrivibile prevalentemente alle ripercussioni sull'attività reale delle condizioni di fragilità manifestate dai mercati finanziari, influenzati delle difficoltà sperimentate dai paesi eccessivamente indebitati dell'area dell'euro, mentre, per le economie in via di sviluppo, la decelerazione è stata indotta soprattutto dal deterioramento della domanda sia interna che internazionale ma anche dagli effetti delle politiche restrittive adottate da alcuni di essi per

2 Occorre tener presente che il gruppo "economie avanzate", secondo la classificazione da parte del FMI, comprende: Stati Uniti, Area euro, Giappone, Regno Unito, Canada, NIEs (Corea, Hong Kong, Singapore, Taiwan) ed "altre economie avanzate" (Rep. Ceca, Danimarca, Islanda, Norvegia, Svezia, Svizzera, Israele, Australia e Nuova Zelanda).

contenere i rischi di eccessive pressioni inflazionistiche. Tali tendenze spiegano anche l'evoluzione della congiuntura internazionale nel 2012, quale si sta cominciando a profilare nella prima metà dell'anno (grafico 1.2).

Grafico 1.2
PIL reale mondiale per area geo-economica.
Variazioni percentuali annuali



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Anche all'interno dei paesi industrializzati, si stanno sviluppando traiettorie di crescita divergenti. In particolare le stime OCSE[3], indicano una performance relativamente robusta in Nordamerica e in Giappone, contrapposta alle ancora fragili prospettive per l'Europa. Negli Stati Uniti, la ripresa dei corsi azionari, il rafforzamento del clima di fiducia dei consumatori ed i segnali di miglioramento del mercato del lavoro stanno sospingendo l'attività economica che dovrebbe espandersi del 2,4 per cento in ragione d'anno, in accelerazione rispetto all'1,7 per cento del 2011, anche se risulterà limitata dalle esigenze di consolidamento fiscale e dal rallentamento della domanda internazionale.

Nell'Unione europea, l'economia sta sperimentando una lieve contrazione del prodotto, indotta dal profilo negativo delle aspettative economiche associate primariamente alla crisi dei debiti sovrani, al rallentamento della domanda globale ed alle elevate quotazioni petrolifere, sebbene tali effetti siano stati affievoliti grazie al supporto della politica monetaria ed al progresso dei processi di riforma strutturale. Secondo le stime economiche di primavera della Commissione Europea[4], nel 2012 il PIL reale aggregato dovrebbe mostrare una stagnazione nell'Unione ed una flessione dello 0,3 per cento nell'area dell'euro. Il graduale rafforzamento atteso nell'ultima parte dell'anno, sostenuto dalla positiva evoluzione della domanda, consentirà l'uscita dalla fase recessiva per la regione sia pur con andamenti eterogenei fra i diversi paesi, a seconda delle rispettive posizioni esterne e delle condizioni economiche strutturali. All'interno dell'euro-zona, sebbene a livelli inferiori rispetto al 2011, la performance delle due principali economie dovrebbe continuare a mostrarsi positiva, con una crescita media

3 OECD, *Economic Outlook*, May 2012 http://www.oecd.org/document/4/0,3746,en_2649_33733_20347538_1_1_1_1,00.html.

4 European Commission, *European Economic Forecast, Spring 2012* http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/pdf/ee-2012-1_en.pdf.

stimata allo 0,7 per cento per la Germania ed allo 0,5 per cento per la Francia. In Germania l'attività economica, fortemente indebolitasi alla fine del 2011, è destinata a rafforzarsi progressivamente nel corso del 2012, sulla base dei robusti fondamentali e grazie al continuo sostegno della domanda interna, in particolare dei consumi ma anche degli investimenti privati, trainati dalle favorevoli condizioni creditizie. In Francia la moderata crescita risulterà sospinta dall'incremento dei consumi privati, anche se sarà limitata dalle avverse condizioni del mercato del lavoro. Al contrario, l'Italia è destinata a far registrare una contrazione dell'1,4 per cento del PIL, a causa della debolezza dell'attività industriale e del clima di fiducia, associata agli effetti dell'eccessiva esposizione finanziaria del debito sovrano e del sistema bancario, amplificata dal deterioramento del mercato del lavoro. Tuttavia, analogamente al 2011, le più ampie flessioni dell'attività economica nel 2012 si registreranno in Grecia (-4,7 per cento) e in Portogallo (-3,3 per cento), ma andamenti negativi emergeranno anche in Spagna (-1,8 per cento) e nei Paesi Bassi (-0,8 per cento).

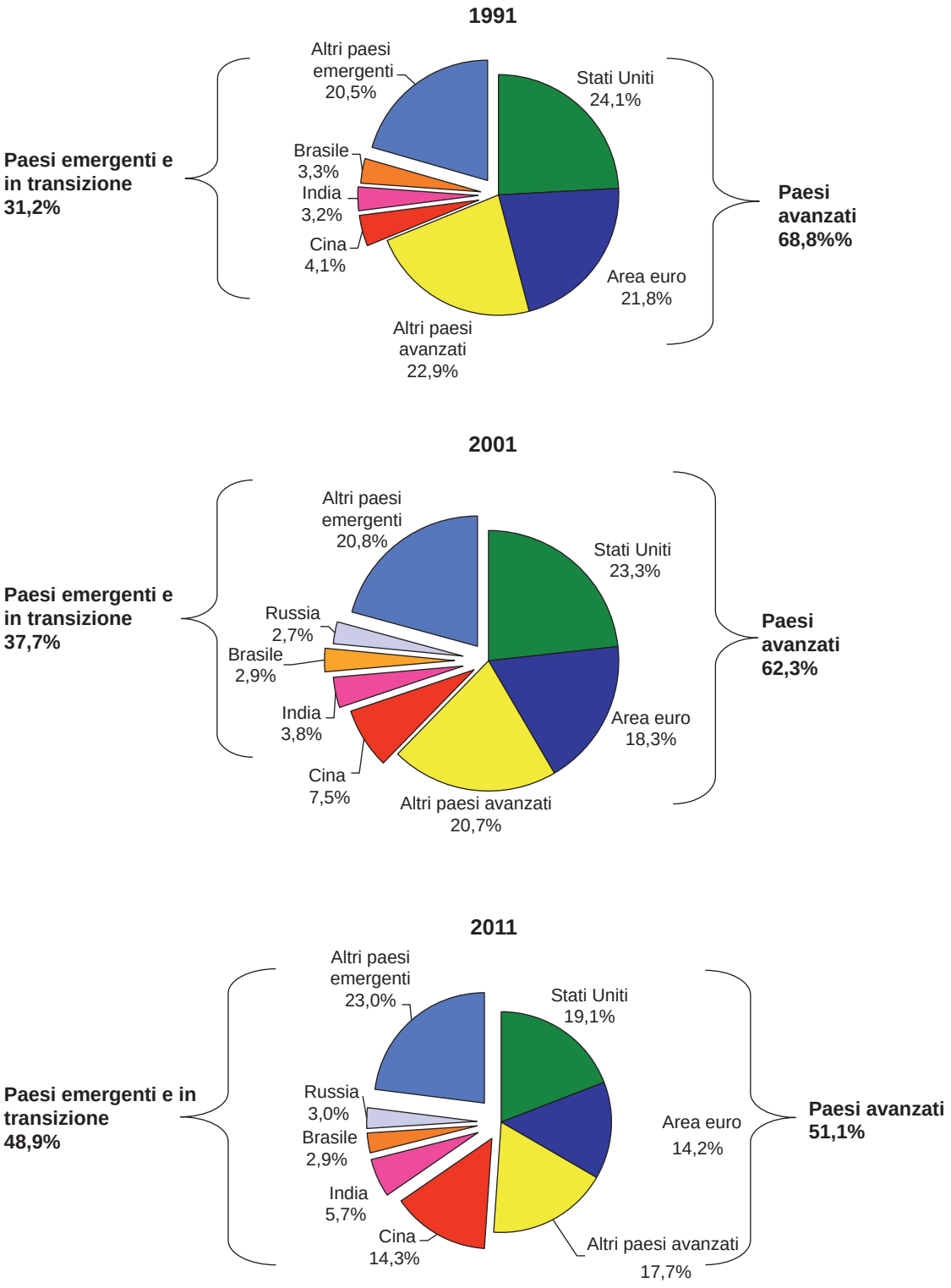
Tra i paesi dell'Unione esterni all'area dell'euro, anche il Regno Unito è risultato coinvolto nel deterioramento del quadro congiunturale internazionale, mostrando una marcata decelerazione della crescita del PIL allo 0,7 per cento nel 2011, rispetto al 2,1 per cento dell'anno precedente, destinata a rallentare ulteriormente allo 0,5 per cento nel 2012, principalmente a causa sia della flessione della domanda interna sia delle politiche fiscali restrittive resesi necessarie per cercare di contenere l'elevato deficit pubblico e la netta espansione del debito, in un contesto di forte volatilità del settore finanziario, principale volano economico del paese. Come nel 2011, anche nel 2012, ancorché in rallentamento, sarà la Polonia a far registrare il più elevato tasso di crescita del PIL nell'Unione europea, pari al 2,7 per cento rispetto all'anno precedente, sospinto dall'espansione della domanda interna.

Fuori dall'Europa, per il Giappone il 2012 sarà caratterizzato da una ripresa relativamente robusta, favorita dalle spese della ricostruzione post terremoto, per una crescita media annuale del 2 per cento rispetto al 2011, anche se l'andamento economico del 2012 potrà incontrare limiti indotti dal rischio di interruzioni nell'offerta energetica e dalle ripercussioni della crisi in Europa. Tra gli altri paesi avanzati, si segnala l'accelerazione stimata nella crescita dell'Australia, pari al 3 per cento, trainata dall'ancora elevata domanda estera di materie prime e dalle relative quotazioni.

All'esterno dell'area dei paesi industrializzati tradizionali, non si può evitare di enfatizzare, a livello generale, il continuo processo di espansione economica sperimentata dai paesi cosiddetti BRICS (Brasile, Russia, India, Cina, Sudafrica), proseguito anche nel 2011 a ritmi robusti, pur con andamenti differenziati, sebbene in sensibile decelerazione in corso d'anno. A tali paesi, che rappresentano circa il 43 per cento della popolazione e producono più di un quarto del PIL mondiale, viene dedicato uno specifico approfondimento in questo capitolo (grafico 1.3).

In particolare, la Cina merita ovviamente una citazione particolare. La crescita del PIL si è mantenuta mediamente pari al 10 per cento all'anno, ritmo grazie al quale il paese è diventato il principale paese produttore di manufatti ed esportatore al mondo e la seconda economia mondiale. Le recenti dinamiche della crisi internazionale ne hanno peraltro rafforzato il ruolo economico internazionale, quale motore propulsivo della crescita in tutta la regione asiatica e, a sua volta, di quella globale. Sulla base dei dati del PIL, valutato alla parità del potere d'acquisto, quindi tenendo conto dei prezzi inferiori dei servizi non commerciabili praticati nei paesi in via di sviluppo rispetto a quelli avanzati, il paese asiatico si trova in prossimità dei livelli assoluti degli Stati Uniti (il differenziale risulta più ampio se si considerano i dati del PIL a prezzi correnti). Secondo le previsioni del Fondo Monetario, la Cina è candidata a diventare la principale economia al mondo nel 2016. Tuttavia, ci si interroga sempre più frequentemente sulla sostenibilità del modello di crescita cinese e, in particolare, sugli effetti per l'economia internazionale della prevista

Grafico 1.3
Incidenza sul PIL mondiale.
Percentuale



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

mutazione morfologica di questo modello dal momento che la funzione di traino finora esercitata dalle esportazioni e dagli investimenti fissi lordi, alla base della spettacolare espansione economica degli ultimi dieci anni, cederà spazio ad un futuro riequilibrio indotto da una crescita basata prevalentemente sulla domanda interna e sui consumi.

Recentemente la Banca Mondiale[5] ha pubblicato, in collaborazione con il governo cinese, un rapporto che ripropone questo interrogativo ed individua le riforme strutturali necessarie alla Cina per completare il proprio processo di transizione all'economia di mercato. Il paese deve sviluppare il proprio potenziale ed evitare di rimanere incagliato nella cosiddetta "trappola del medio reddito" che ne potrebbe limitare le aspirazioni al raggiungimento di livelli di benessere socio-economico equiparabile a quello dei paesi cosiddetti avanzati.

Ciò premesso, grazie al ruolo assunto dalla Cina ed al suo elevato ritmo di espansione economica annuale, che continuerà a mantenersi superiore all'8 per cento nel 2012, dopo essere stato pari al 9,2 per cento nel 2011, sostenuto dalla robusta intonazione di consumi ed investimenti e nonostante il rallentamento della domanda estera, nel 2012 saranno ancora i paesi emergenti dell'Asia a registrare la dinamica di crescita più significativa a livello internazionale, pari complessivamente al 7,3 per cento rispetto all'anno precedente. In India, il tasso di crescita, ancorché elevato, si manterrà al di sotto della media, pari al 6,9 per cento in ragione d'anno, contro il 7,2 per cento del 2011 ed il 10,6 per cento del 2010, quale reazione ciclica agli elevati tassi di interesse ed alla decelerazione della domanda estera.

La crescita delle cosiddette economie asiatiche di recente industrializzazione, che il Fondo Monetario annovera ormai all'interno dei paesi avanzati, si manterrà relativamente robusta, sia pur inferiore ai saggi di sviluppo registrati nel 2011. In particolare, l'attività economica in Corea del Sud registrerà un tasso di espansione del 3,5 per cento nel 2012, beneficiando della ripresa degli investimenti privati, in particolare nel settore immobiliare, mentre le esportazioni risulteranno trainate dal recente trattato di libero scambio concluso con gli Stati Uniti. Dall'altro lato, rallentamenti generalizzati si manifesteranno nella dinamica del PIL reale di Hong Kong, stimata passare dal 5 per cento del 2011 al 2,6 per cento del 2012, di Singapore (dal 4,9 per cento al 2,7 per cento) e di Taiwan (dal 4 per cento del 2011 al 3,6 per cento del 2012). Nell'ambito del gruppo dei paesi Asean-5[6], nel 2012 tenderanno a mostrarsi sulla domanda interna della Thailandia gli effetti della ricostruzione successiva alle inondazioni che hanno colpito il paese nel 2011, consentendo di ottenere una crescita del 5,5 per cento del PIL, mentre proseguirà, pur decelerando, la robusta performance di crescita dell'Indonesia, pari al 6,1 per cento rispetto al 2011, ma anche del Vietnam (5,6 per cento), della Malaysia (4,4 per cento) e delle Filippine (4,2 per cento).

Dopo l'Asia, il Fondo Monetario stima che sarà l'Africa sub-sahariana a far registrare il tasso più elevato di crescita del PIL nel 2012, pari, in aggregato, al 5,4 per cento, in ulteriore accelerazione rispetto al 5,1 per cento del 2011, sospinto in particolare dal prodotto degli investimenti in estrazione mineraria e petrolifera e dall'intensificarsi dei rapporti commerciali con la Cina, mantenendosi relativamente poco influenzato dall'indebolimento economico internazionale sebbene non completamente immune dalle ripercussioni dei problemi economici in Europa. Tuttavia, la crescita si manterrà ancora debole in Sudafrica, principale economia del continente, decelerando al 2,7 per cento nel 2012, rispetto al 3,1 per cento dell'anno precedente, e mantenendosi al di sotto della media regionale e del proprio potenziale, a causa dell'indebolimento della domanda internazionale, delle criticità del mercato del lavoro, caratterizzato da un tasso di disoccupazione strutturale del 25 per cento, e del deterioramento dell'inflazione e, più in generale, del clima di fiducia. Per la Nigeria, seconda economia per importanza, il Fondo Monetario stima invece un ritmo di crescita molto più sostenuto, pari al 7,1 per cento rispetto al 2011, sospinto in particolare dall'ancora elevato livello dei prezzi petroliferi. In generale, le elevate quotazioni continueranno a favorire gli esportatori di materie prime, attraendo ulteriori investimenti nelle attività di estrazione. I tassi di incremento del PIL reale più consistenti tra i paesi dell'Africa sub-

5 World Bank, *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society, 2012* http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/China-2030-complete.pdf.

6 Indonesia, Malesia, Filippine, Thailandia, Vietnam.

sahariana nel 2012 saranno registrati da Sierra Leone, con una crescita annuale stimata al 35,9 per cento, Niger (14 per cento), Angola (9,7 per cento), Ghana e Liberia (8,8 per cento). La regione del Medio oriente e del Nord Africa, che si è rivelata nel 2011 la meno dinamica delle aree emergenti ed in via di sviluppo, avendo fatto registrare un aumento del PIL reale del 3,5 per cento, sensibilmente inferiore alla media mondiale, a causa delle tensioni politiche insorte in una serie di paesi che hanno generato ripercussioni negative sull'attività economica, sui flussi di investimenti diretti e su quelli turistici, dovrebbe manifestare un'accelerazione dell'attività economica al 4,2 per cento nel 2012. La crescita risulterà ancora trainata dai paesi esportatori di petrolio che continueranno a beneficiare degli elevati corsi che hanno consentito loro di attutire l'impatto del rallentamento della domanda mondiale, sia pur a prezzo di un inasprimento delle tensioni inflazionistiche, mentre gli importatori di petrolio saranno caratterizzati da una serie di vincoli alla crescita, quali gli elevati costi energetici e la riduzione dei flussi turistici e delle rimesse, a causa dei problemi economici sperimentati dalle economie europee, il cui potenziale deterioramento rappresenta un fattore di rischio per l'intera regione. Tra i paesi che ne fanno parte, oltre alla ripresa con un tasso di crescita del 76 per cento del PIL della Libia, grazie agli sforzi di ricostruzione, per il 2012 si stimano dinamiche robuste di espansione economica per Iraq (11,1 per cento), Kuwait (6,6 per cento), Qatar (6 per cento) ed Arabia Saudita (6 per cento), principale economia dell'area.

Anche per la comunità degli Stati indipendenti dell'ex URSS la stima del Fondo Monetario per il 2012 indica una crescita ancora robusta del 4,2 per cento, in rallentamento rispetto al 4,9 per cento del 2011, principalmente a causa della fase recessiva nell'area dell'euro che si riverbererà in un indebolimento delle esportazioni e della produzione industriale nelle principali economie della regione. In particolare, la Russia, nona economia mondiale sulla base del PIL valutato a prezzi correnti, ma sesta in graduatoria se la valutazione fosse effettuata alla parità dei poteri d'acquisto, dovrebbe crescere ad un tasso reale del 4 per cento, solo lievemente inferiore al 4,3 per cento del 2011, grazie in particolare alle elevate quotazioni delle materie prime che tuttavia tenderanno ad indebolirsi nel corso dell'anno. La crescita è destinata ad assumere ritmi più moderati anche per gli altri esportatori di prodotti energetici dell'area; tuttavia, nonostante il deterioramento della domanda internazionale, continuerà a mantenersi vigorosa, sospinta dalle favorevoli ragioni di scambio e dall'aumento degli investimenti nei settori petrolifero e minerario oltre che nelle infrastrutture. Sarà destinata a proseguire, anche nel 2012, la fortissima espansione dell'economia della Mongolia, il cui PIL viene stimato in aumento del 17,2 per cento, sospinto dal cospicuo incremento degli investimenti minerari e della domanda cinese.

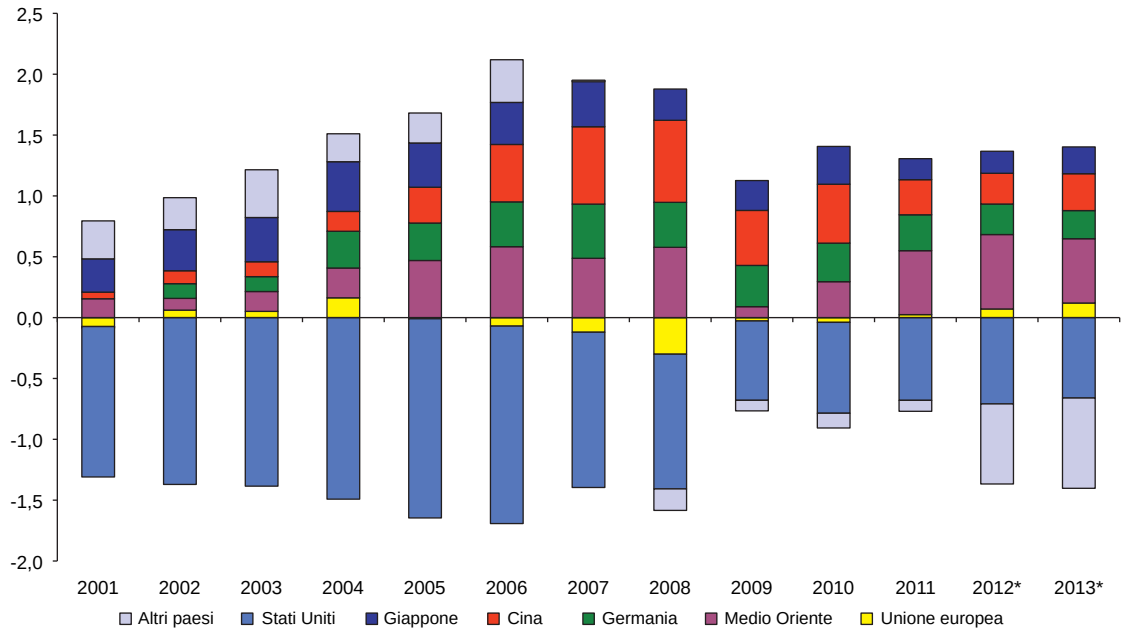
Nel 2012, l'America latina mostrerà un rallentamento del tasso di crescita del PIL aggregato al 3,7 per cento, rispetto al 4,5 per cento del 2011 ed al 6,2 per cento del 2010, per il combinato effetto, da un lato, dell'impatto delle politiche fiscali e monetarie restrittive, varate per contenere le tensioni inflazionistiche, e, dall'altro lato, del clima di incertezza gravante sulla domanda mondiale.
In Brasile, sesta economia mondiale dopo la Francia, la crescita del PIL viene stimata in accelerazione al 3 per cento nel 2012, rispetto al 2,7 per cento del 2011, guidata dalla domanda interna, in particolare dalla componente dei consumi, sostenuta dalle robuste condizioni del mercato del credito e del lavoro. In Messico, l'attività economica viene stimata stabilizzarsi al 3,6 per cento in termini reali, trainata dalle esportazioni manifatturiere e dalla domanda interna, favorite, le une, dalla ripresa del settore manifatturiero statunitense, e l'altra, dal miglioramento dell'occupazione e delle condizioni del mercato creditizio. Tra le economie emergenti della regione, quelle più dinamiche nel 2012, secondo le stime del Fondo Monetario, saranno Haiti, con una crescita del 7,8 per cento, Panama, con un'espansione del 7,5 per cento, Perù e Bolivia, con incrementi rispettivi del PIL reale pari al 5,5 per cento ed al 5 per cento.

Sempre secondo le stime preliminari del Fondo Monetario relative al 2012, la regione dell'Europa centro-orientale sarà caratterizzata dalla dinamica più bassa di espansione del

PIL aggregato tra le aree emergenti, pari all'1,9 per cento, in sensibile decelerazione rispetto al 5,3 per cento del 2011, costretta ad assorbire le ripercussioni negative del ciclo nell'area dell'euro, attraverso il rallentamento dei flussi commerciali e dell'attività manifatturiera. Oltre alla citata Polonia, anche la Turchia registrerà un tasso di crescita superiore alla media, pari al 2,3 per cento, sebbene in netto ridimensionamento rispetto all'8,5 per cento del 2011.

Secondo le stime del Fondo, nel 2012 il paese che registrerà la crescita più elevata sarà la Libia, con un tasso esponenziale del 76,3 per cento, rimbalzo tecnico rispetto al sostanziale azzeramento del PIL nel 2011, seguita da Sierra Leone (+35,9 per cento), Mongolia (+17,2 per cento), Niger (+14 per cento) e Iraq (+11,1 per cento), mentre le flessioni più consistenti saranno registrate da Sudan (-7,3 per cento), Grecia (-4,7 per cento) e Portogallo (-3,3 per cento).
Le proiezioni per il quinquennio 2012-2016 mostrano sempre la Libia quale paese a maggior dinamica di espansione internazionale (12,5 per cento all'anno, quindi in netto rallentamento nei prossimi anni), seguita da Mongolia (+11 per cento), Iraq (10,6 per cento), Timor Est (10 per cento), Bhutan (9,1 per cento) e Cina (8,6 per cento).

Grafico 1.4
Squilibri mondiali.
Saldi delle partite correnti in percentuale del PIL mondiale



** Stime e previsioni.*
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Nel 2011, la reciproca interazione tra le variabili macro-economiche e finanziarie internazionali ha determinato un riassorbimento degli squilibri nelle bilance dei pagamenti di parte corrente delle principali economie rispetto al PIL mondiale (grafico 1.4). Tale risultato si è rivelato la sintesi del combinato effetto della lieve riduzione del deficit statunitense, in rapporto al proprio PIL (dal 3,2 per cento del 2010 al 3,1 per cento del 2011), della riduzione del surplus del Giappone (dal 3,6 per cento al 2 per cento), ma anche della Cina e degli altri paesi asiatici emergenti (in aggregato, dal 3,2 per cento all'1,8 per cento), a cui ha fatto riscontro, da un lato, il sostenuto aumento dell'avanzo dei paesi del Medio Oriente e del Nord Africa (dal 7,8 per cento al 13,2 per cento in rapporto al PIL), associato all'aumento registrato dai paesi della Comunità degli Stati Indipendenti (dal 3,7 per cento al 4,6 per cento) e, dall'altro lato, l'espansione del disavanzo dei paesi dell'Europa

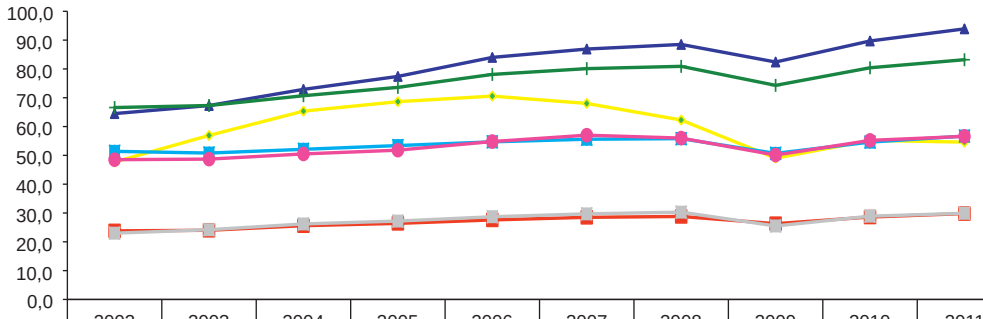
centrale e orientale (dal 4,7 per cento al 6 per cento del PIL). In particolare, la sensibile riduzione dell'avanzo di parte corrente della Cina, passato dal 5,1 per cento del PIL nel 2010 al 2,8 per cento del PIL nel 2011, è stato indotto da una serie di fattori, quali la debolezza della domanda dei principali partner commerciali del paese, soprattutto Stati Uniti e area dell'euro, che rappresentano circa il 40 per cento delle esportazioni cinesi, il fronte incremento degli investimenti, favorito dagli stimoli anti-ciclici ma a forte attivazione di importazioni, e il deterioramento di lungo periodo delle ragioni di scambio cinesi, indotto, da un lato, dalla necessità di approvvigionamento di materie prime, caratterizzate da prezzi crescenti ed offerta anelastica e, dall'altro lato, dalla crescente specializzazione cinese nelle esportazioni di macchinari, la cui offerta è invece più elastica, in un mercato competitivo con prezzi in riduzione.
Nell'area dell'euro, nel 2011 si è registrato un lieve surplus complessivo nella bilancia delle partite correnti, pari allo 0,3 per cento del PIL, mantenutosi stabile rispetto al 2010. Esso ha rappresentato tuttavia la sintesi di posizioni differenziate tra i diversi paesi, in particolare tra il consistente avanzo della Germania (lievemente ridotto al 5,7 per cento del PIL nel 2011 rispetto al 6,1 per cento dell'anno precedente) nonché dei Paesi Bassi (in espansione al 7,5 per cento del PIL, rispetto al 6,6 per cento del 2010) e gli elevati squilibri di parte corrente della Grecia (9,7 per cento del PIL) e del Portogallo (6,4 per cento del PIL), mentre, tra le altre principali economie dell'area, al peggioramento del deficit della Francia (dall'1,7 per cento al 2,2 per cento) ha corrisposto un miglioramento per Italia (dal 3,5 per cento al 3,2 per cento) e Spagna (dal 4,6 per cento al 3,7 per cento del PIL). Al di fuori dell'area dell'euro, anche il Regno Unito ha registrato una riduzione del proprio disavanzo, passato all'1,9 per cento del PIL nel 2011 rispetto al 3,3 per cento del 2010.

Il grado di apertura commerciale, misurato dal rapporto fra la somma di esportazioni ed importazioni di merci e servizi e PIL di ciascun paese ha mostrato un sensibile ulteriore miglioramento per la Germania, per la quale l'indice è passato dall'87,9 per cento del 2010 al 93,9 per cento del 2011, mantenendosi al livello più elevato tra i principali attori del commercio internazionale, superiore alla media europea dell'83,2 per cento nel 2011, anche questa in aumento rispetto all'80,4 per cento fatto registrare nell'anno precedente. Al di sotto di essa, si colloca il valore dell'indicatore per Francia e Italia, rispettivamente pari al 56,7 per cento ed al 56,6 per cento del Pil nel 2011, ma per entrambi i paesi in forte incremento negli ultimi dieci anni. Leggermente inferiore si è rivelato l'indice con riferimento alla Cina, per un rapporto pari al 54,6 per cento nel 2011, tuttavia in diminuzione rispetto al 55,2 per cento del 2010 ma soprattutto rispetto al massimo del 70,6 per cento registrato nel 2006. Restano di gran lunga inferiori i livelli degli indicatori di apertura per Giappone e Stati Uniti, per entrambi inferiori al 30 per cento del PIL nel 2011, in lieve incremento rispetto al 2010 (grafico 1.5).

L'andamento annuale dei tassi di cambio effettivi nominali, calcolati rispetto ad un paniere di principali valute internazionali, ha mostrato, nel 2011, la persistenza di alcuni sfasamenti rispetto ai fondamentali ed ai cicli economici relativi, soprattutto nell'ambito delle valute di alcuni paesi emergenti. In particolare, nel 2011 si è assistito ad un deprezzamento medio del dollaro pari a circa il 5 per cento, a cui ha fatto riscontro un lieve apprezzamento dello 0,5 per cento dell'euro, mentre più robusto, pari al 5,8 per cento, quello dello yen, con la sterlina che ha subito un deprezzamento annuale dello 0,8 per cento. Nel corso dell'anno, l'euro è stato caratterizzato da elevata volatilità, con una tendenza al rafforzamento nella prima parte dell'anno, cui ha fatto seguito, a partire dal mese di agosto 2011, una fase di deprezzamento, correlato al mutamento delle percezioni di mercato con riferimento alle prospettive economiche dei paesi dell'euro-zona rispetto alle altre principali economie e all'aumento degli associati differenziali di rischio (grafico 1.6).

Le valute di alcuni paesi emergenti si sono apprezzate, ancorché in misura non omogenea. In particolare, il renminbi cinese non ha mostrato significative variazioni in termini effettivi nominali, nonostante l'ancora elevato surplus corrente che alimenta la percezione della sua sottovalutazione, insieme al tasso di cambio di altri paesi asiatici, come la Corea. Molte

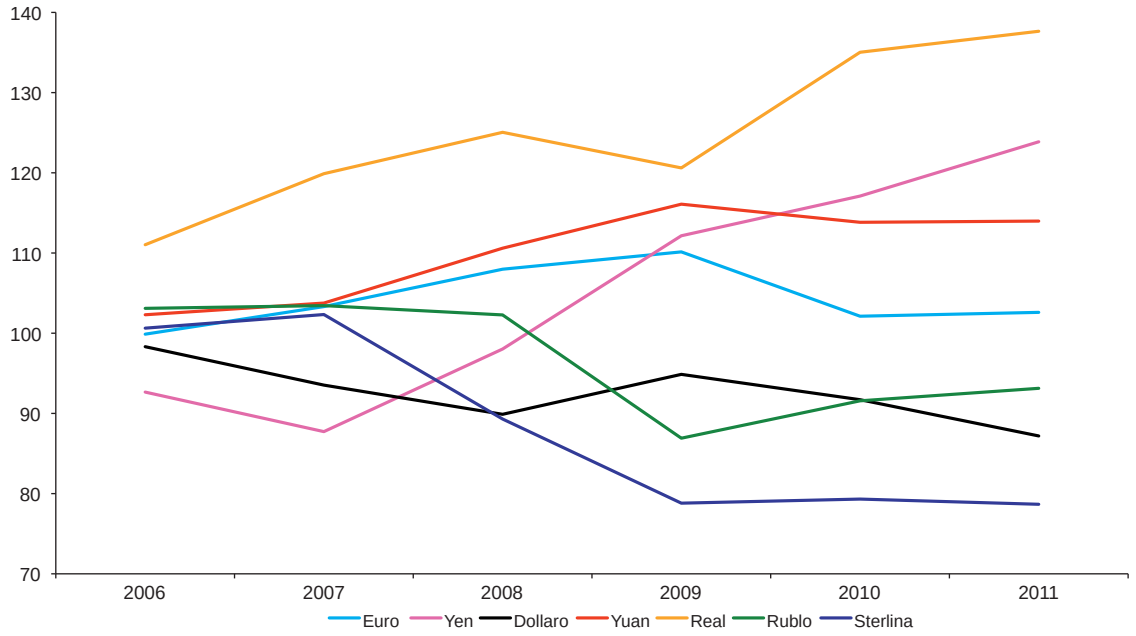
Grafico 1.5
Grado di apertura commerciale.
Rapporto percentuale tra somma di esportazioni ed importazioni di beni e servizi e PIL



	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Cina	47,7	56,9	65,4	68,6	70,6	68,0	62,3	49,0	55,2	54,6
Stati Uniti	23,8	24,0	25,6	26,4	27,6	28,5	28,8	26,3	28,6	29,8
Germania	64,5	67,3	72,9	77,4	84,0	86,9	88,5	82,4	89,7	93,9
Giappone	23,0	24,2	26,2	27,2	28,7	29,7	30,3	25,5	28,9	29,9
Francia	51,4	50,8	52,1	53,4	54,7	55,6	55,8	50,7	54,6	56,7
Italia	48,5	48,7	50,5	51,8	54,8	57,0	56,0	50,1	55,2	56,6
Unione europea	66,6	67,3	70,7	73,6	78,1	80,1	80,9	74,3	80,4	83,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat, FMI e OCSE

Grafico 1.6
Tassi di cambio effettivi nominali.
Indice 2005=100



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

economie emergenti hanno continuato ad accumulare riserve internazionali, al fine di disporre di risorse valutarie finalizzate a mantenere tassi di cambio competitivi.

Nel medio periodo, l'economia mondiale risulterà ancora trainata dai paesi emergenti, la cui espansione si manterrà ad una media di circa il 6 per cento annuo tra il 2012 e il 2013. All'interno dei vari raggruppamenti geo-economici, saranno ancora le economie emergenti asiatiche a realizzare i tassi di crescita più consistenti, con ulteriore incremento del divario rispetto alla dinamica economica dei paesi di tradizionale industrializzazione. In particolare, il Fondo stima una nuova accelerazione dell'espansione economica della Cina ad un tasso annuale dell'8,8 per cento nel 2013, sulla base delle attese di robusti incrementi nei consumi

e negli investimenti. Analogamente sostenuta, anche se a tassi reali lievemente inferiori, si rileverà anche la crescita dell'India, pari al 7,3 per cento nel 2013.
Anche per i paesi in via di sviluppo dell'Africa sub-sahariana l'attività economica si manterrà robusta, per una crescita media del 5,3 per cento nel 2013, sostenuta in particolare dal continuo incremento della produzione mineraria e petrolifera, favorito dalle elevate quotazioni delle materie prime e dall'intensa attività commerciale con la Cina.
Le prospettive per i paesi del Medio oriente e Nord Africa appaiono caratterizzate da incertezze sia sul fronte interno che dal lato della domanda estera e il rispettivo tasso di crescita, stimato pari al 3,7 per cento nel 2013, risulterà trainato ancora dai paesi produttori di petrolio, grazie al permanere delle elevate quotazioni, alla ripresa della produzione in Libia ed all'aumento di quella in Arabia Saudita e Iraq che compenserà gli sviluppi negativi in Iran. Al contrario, la crescita dei paesi non petroliferi risulterà condizionata dai prezzi energetici, dalla depressione dei flussi turistici e commerciali nella regione, associati ai problemi politico-sociali che la stanno caratterizzando, nonché dalla prevista riduzione dei flussi di rimesse.
Per i paesi dell'America latina, la crescita aggregata è prevista accelerare al 4,1 per cento nel 2013, al permanere delle favorevoli condizioni associate agli elevati prezzi delle materie prime ed alla continua espansione della domanda interna. In Brasile il ritmo di espansione economica è stimato in ulteriore accelerazione al 4 per cento, nel 2013, mentre si manterrà lievemente inferiore quello del Messico.
Ancora robusta si rivelerà la performance economica dei paesi della Comunità degli Stati Indipendenti, con un'espansione del PIL superiore al 4 per cento nell'orizzonte di previsione di breve periodo, favorita prevalentemente dai corsi delle materie prime, mentre un ritmo di crescita in lieve accelerazione sarà sperimentato dalle economie dei paesi dell'Europa centrale ed orientale, particolarmente esposti alle ripercussioni del rallentamento della domanda nei paesi dell'area dell'euro, date le forti interconnessioni reciproche esistenti.

Secondo il Fondo, gli squilibri globali non dovrebbero subire significative dilatazioni nell'orizzonte di previsione, grazie all'attesa compressione del surplus della Cina e del Giappone e alla parallela riduzione del disavanzo negli Stati Uniti e nelle altre aree deficitarie, a causa dei processi di aggiustamento in corso nei paesi affetti dalla crisi, mentre dovrebbe proseguire la tendenza all'aumento dei surplus dei paesi produttori di petrolio. Tuttavia, permangono ancora i rischi di recrudescenza dei fenomeni che hanno condotto alle attuali difficoltà, da parte dei paesi avanzati, di finanziare i propri disavanzi ed i propri debiti in scadenza.

In sintesi, il quadro dell'economia mondiale del prossimo biennio evidenzia uno sfasamento ciclico tra aree geo-economiche e all'interno delle stesse. Anche prima dell'insorgere della crisi era in atto un processo di riequilibrio dei poteri economici verso il mondo un tempo definito in via di sviluppo che può configurarsi *de facto* come la correzione di un'anomalia storica durata due secoli, in cui la quota dell'Asia sul PIL mondiale è passata da circa il 50 per cento a meno del 10 per cento, in una certa fase, mentre ora appare in rapido recupero. La crescita che continua ad essere attivata in Asia e nelle altre economie emergenti si pone in netto contrasto con l'estrema fragilità e le frizioni cui è sottoposto invece il mondo capitalistico occidentale, costretto ancora per i prossimi anni a fronteggiare le conseguenze dell'eccessiva accumulazione di debito pubblico e privato, maturata in un'era di profondi squilibri macroeconomici e sociali, e quindi ad interrogarsi sul futuro stesso del proprio modello di sviluppo. Quale risultato di questa evidente dicotomia, il processo di riequilibrio globale sarà destinato ad accelerare nel medio periodo, con il rischio di alimentare potenziali tensioni geo-politiche e di riverberarsi sul governo dei "*global commons*".

1.2 Scambi di merci

L'Organizzazione Mondiale del Commercio[7] giudica che la persistente incertezza gravante sulle condizioni di stabilità finanziaria dell'euro-zona, a causa degli effetti negativi della crisi debitoria della Grecia, e la situazione di recessione in cui si troverà l'area nel 2012 saranno destinate ad influenzare la dinamica del commercio e della produzione mondiale, dal momento che anche le economie emergenti ed in via di sviluppo, finora motori della crescita dei flussi commerciali internazionali, saranno destinate a subire le conseguenze negative della flessione della domanda di importazioni da parte dei paesi membri dell'Unione europea, principale mercato di sbocco per le loro esportazioni. Di conseguenza, si stima una crescita del 3,7 per cento del commercio mondiale di merci nel 2012, ampiamente al di sotto sia della media di lungo periodo del 6 per cento tra il 1990 e il 2008 sia della media degli ultimi venti anni, ivi includendo anche il collasso del 2009, pari al 5,5 per cento. Il tasso reale medio di espansione del 3,7 per cento rappresenterà la sintesi di un incremento del 2 per cento del volume delle esportazioni per i paesi avanzati e del 5,6 per cento per i paesi in via di sviluppo e le economie della Federazione russa. Dal lato delle importazioni, l'OMC stima una crescita dell'1,9 per cento per i paesi industrializzati e del 6,2 per cento per i paesi in via di sviluppo e della Comunità degli Stati Indipendenti.
Nel 2013 il volume del commercio mondiale è previsto in recupero ad un tasso medio annuale del 5,6 per cento, con le esportazioni dei paesi avanzati e delle economie emergenti rispettivamente pari al 4,1 per cento ed al 7,2 per cento e le importazioni in aumento del 3,9 per cento per i paesi economicamente avanzati e del 7,8 per cento per gli emergenti.

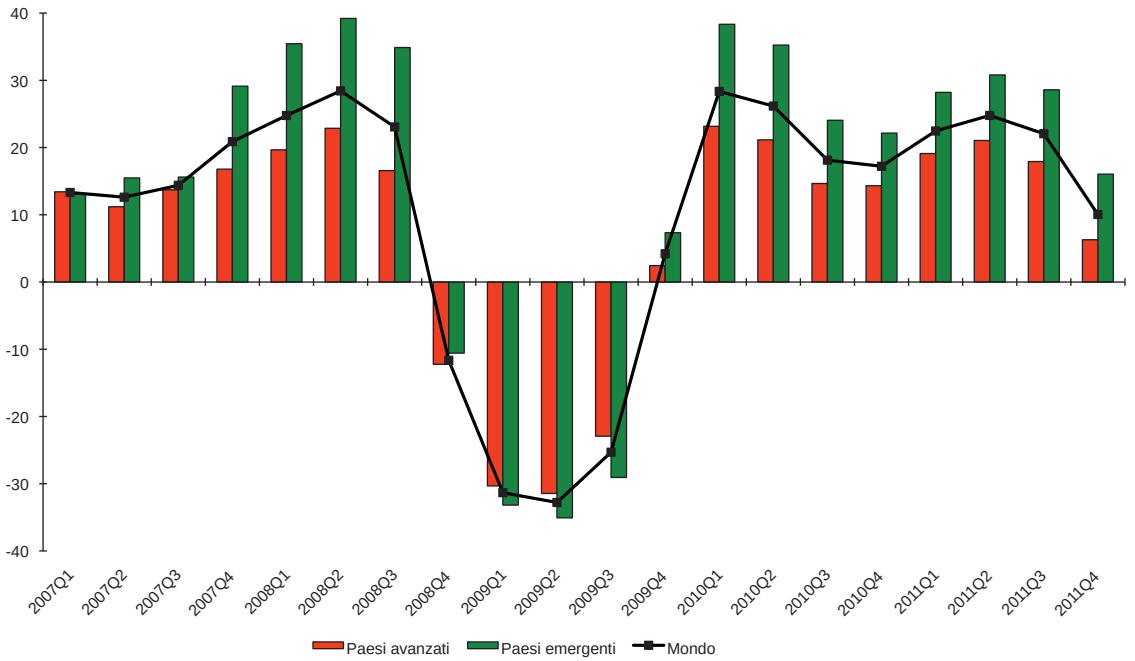
Per quanto concerne le stime di crescita della domanda mondiale, in termini di volumi delle importazioni di merci, secondo il Fondo Monetario, nel 2012 risulterà la Comunità degli Stati Indipendenti ad esprimere il tasso di incremento più elevato, pari all'11,7 per cento rispetto al 2011, seguito dai paesi emergenti dell'Asia, che registrerebbero una crescita delle quantità importate del 10 per cento in ragione d'anno, dall'Africa sub-sahariana, con un'espansione del 7,1 per cento, dai paesi del Medio oriente e del Nord Africa con il 6,4 per cento ed infine da quelli dell'America latina con un aumento del 5,1 per cento in termini reali.

Nel 2011, le esportazioni mondiali di merci sono ammontate a 18.217 miliardi di dollari, valore assoluto storicamente più elevato raggiunto dagli scambi commerciali internazionali, a prezzi e tassi di cambio correnti, realizzando un incremento del 19,4 per cento rispetto al 2010, su cui ha ovviamente anche pesato il deprezzamento del dollaro in termini effettivi nominali. Tale crescita si è rivelata di poco inferiore al più elevato tasso di incremento nominale del 22 per cento, registrato dal commercio mondiale nel 2010, quale rimbalzo alla drammatica recessione sperimentata dai flussi mercantili internazionali nel 2009, consentendo in tal modo al loro valore complessivo di superare il precedente picco di 16.132 miliardi realizzato nel 2008. Tuttavia, nel corso dell'anno, coerentemente all'evoluzione della congiuntura internazionale, il tasso di incremento delle esportazioni mondiali ha mostrato una sensibile decelerazione, passando dal picco tendenziale del 22,5 per cento, realizzato nel secondo trimestre, ad una variazione del 10,1 per cento, nell'ultimo trimestre dell'anno, a causa del rallentamento dell'attività economica sia delle aree avanzate che di quelle emergenti ed in via di sviluppo e dei suoi effetti sulla domanda e l'offerta mondiale di merci (grafico 1.7).

Diversi fattori hanno influito sull'evoluzione dei flussi di commercio internazionale nel 2011. Tra di essi, particolarmente significativi si sono rivelati il devastante terremoto che ha colpito il Giappone orientale, che ha generato forti ripercussioni sull'operatività delle catene del valore associate alle piattaforme manifatturiere e logistiche asiatiche, e i disordini politici scoppiati in diversi paesi del Nord Africa e del Medio oriente, culminati con la

7 WTO, Press Release n.658, 12 April 2012: http://www.wto.org/english/news_e/pres12_e/pr658_e.htm.

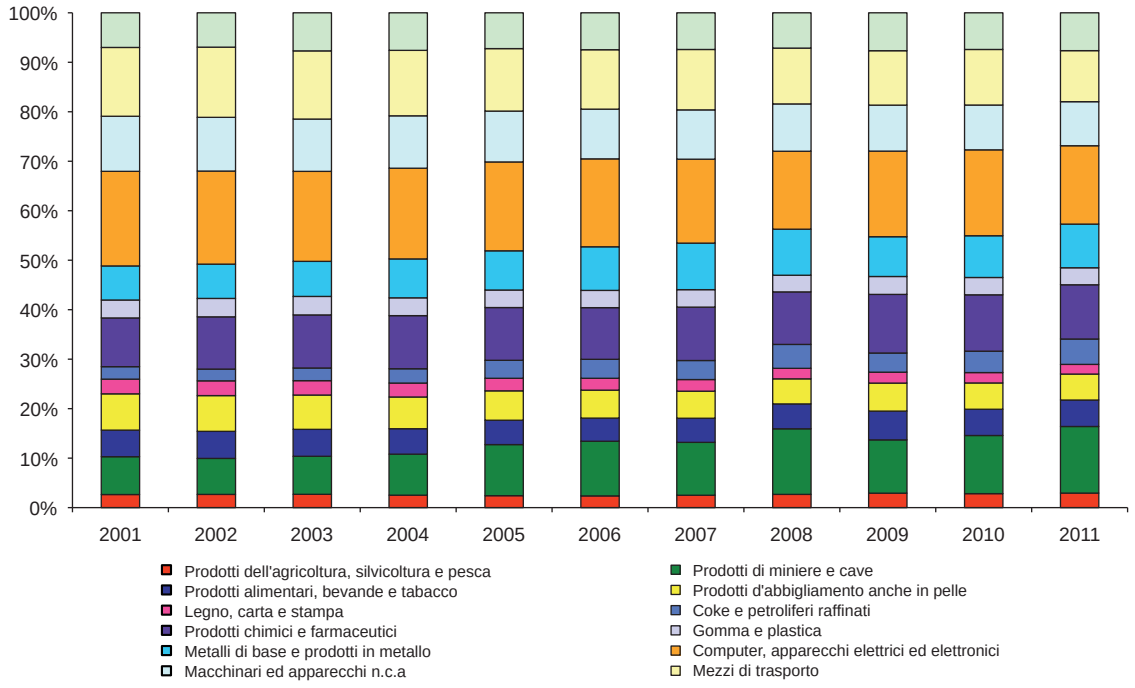
Grafico 1.7
Evoluzione trimestrale del commercio mondiale.
Variazioni percentuali sul trimestre corrispondente dell'anno precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

drammatica guerra in Libia, che hanno sortito un sensibile impatto sull'equilibrio del mercato petrolifero internazionale e sulle relative quotazioni ma anche sui flussi commerciali e di investimenti diretti verso l'area. Una serie di disastri naturali ha generato ripercussioni sulla produzione e sul commercio di alcuni paesi, con riflessi internazionali, come nel caso dell'Australia, a seguito di incendi ed inondazioni, e della Thailandia, a causa della temporanea interruzione dell'attività manifatturiera per le inondazioni provocate dal passaggio del monsone estivo.

Grafico 1.8
Commercio mondiale per prodotti.
Composizioni percentuali



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

Dal punto di vista settoriale, gli incrementi più rilevanti dei valori nominali delle esportazioni sono da attribuire prevalentemente all'evoluzione dei prezzi delle materie prime, sospinti, come si descriverà tra breve, dalla sostenuta dinamica delle relative quotazioni internazionali. In particolare, le esportazioni di prodotti agricoli, che nel 2011 hanno rappresentato meno del 3 per cento del commercio mondiale, quota mantenutasi relativamente stabile negli ultimi dieci anni, hanno fatto registrare un incremento del 23,8 per cento rispetto al 2010, mentre le vendite di materie prime minerarie, giunte a rappresentare il 13,5 per cento del totale delle esportazioni mondiali nel 2011, rispetto ad un'incidenza del 7,6 per cento nel 2001, hanno mostrato un incremento ancora più sostenuto, essendo aumentate, a prezzi e tassi di cambio correnti, del 36,4 per cento rispetto all'anno precedente. Nel 2011, i manufatti che, proprio a causa della forte espansione registrata negli ultimi anni dai prezzi delle *commodity*, hanno ridotto la propria incidenza sul totale delle esportazioni mondiali al di sotto dell'80 per cento, mentre nel 2001 avevano costituito più dell'85 per cento del totale, hanno mostrato un incremento dei valori delle esportazioni inferiori alla media, per un tasso annuale del 15,9 per cento rispetto al 2010. All'interno del settore manifatturiero, se si esclude la forte espansione delle esportazioni di prodotti petroliferi, aumentate del 41,3 per cento nel 2011, la categoria merceologica che ha fatto registrare l'incremento più dinamico dei valori nominali è stata quella dei prodotti in metallo, le cui esportazioni mondiali sono aumentate del 24,5 per cento, mentre gli altri comparti che hanno mostrato incrementi dei valori superiori alla media sono stati quelli dei prodotti alimentari e degli articoli in pelle che hanno fatto registrare incrementi annuali pari al 20 per cento rispetto al 2010. Il comparto manifatturiero che nel 2011 ha rappresentato il maggior valore nell'ambito delle esportazioni mondiali è stato quello dei computer e degli apparecchi elettronici ed ottici, per un fatturato complessivo all'export di circa 2.000 miliardi di dollari, pari al 14,5 per cento del totale manifatturiero ed all'11,5 per cento delle esportazioni mondiali. Tale quota si è sensibilmente ridotta rispetto al 14,1 per cento del 2001, picco decennale, ancora influenzato dalla bolla speculativa della *new economy*. Il secondo settore industriale per valore delle esportazioni mondiali è risultato quello dei macchinari e degli apparati meccanici, per una quota pari all'8,9 per cento delle esportazioni mondiali, anch'essa in arretramento rispetto all'11,1 per cento del 2001, seguito dai metalli di base e prodotti in metallo, per una quota mondiale dell'8,8 per cento, in aumento rispetto al 6,9 per cento di dieci anni prima, dalle sostanze e prodotti chimici (7,8 per cento, in lieve incremento su un profilo decennale) e dagli autoveicoli (7,6 per cento, anch'esso in flessione rispetto al 9,7 per cento del 2001). Le esportazioni di prodotti petroliferi hanno costituito nel 2011 il 5,1 per cento del totale, più che raddoppiando la propria incidenza sul totale delle esportazioni mondiali rispetto al 2011. Si conferma quindi come, se si escludono i prodotti energetici, i settori manifatturieri che hanno manifestato maggior dinamismo, in termini di progressivo aumento della propria quota sul valore delle esportazioni mondiali, sono stati i beni industriali intermedi che alimentano le catene globali del valore in cui si estrinseca l'attuale morfologia delle dinamiche economico-commerciali internazionali (grafico 1.8).

In sintesi, nel 2011, il principale contributo alla crescita del commercio mondiale in valore è da ascrivere per il 22,4 per cento alle esportazioni di materie prime minerarie, seguito dai metalli di base e prodotti in metallo per circa l'11 per cento, per il 9,4 per cento dai prodotti petroliferi, per l'8,1 per cento dalla meccanica, per il 7,9 per cento dai prodotti chimici e per il 7,1 per cento dagli autoveicoli (tavola 1.2).

Tavola 1.2 - Commercio mondiale[1] per settori
(composizione in percentuale e contributi alla crescita[2])

	Composizione			Contributo alla crescita			Contributo % alla crescita		
	2005-2009	2010	2011	2005-2009	2009-2010	2010-2011	2005-2009	2009-2010	2010-2011
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	2,6	2,8	2,9	0,2	0,5	0,7	3,4	2,4	3,5
Prodotti delle miniere e delle cave	11,3	11,7	13,5	1,3	3,6	4,3	19,1	16,2	22,4
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,1	5,3	5,3	0,4	0,7	1,1	6,2	3,0	5,6
Prodotti tessili e articoli d'abbigliamento	4,4	4,2	4,1	0,2	0,6	0,7	2,3	2,7	3,7
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,1	1,1	1,1	0,1	0,2	0,2	0,9	1,0	1,2
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	2,3	2,1	2,0	0,0	0,4	0,2	0,7	1,6	1,2
Coke e prodotti petroliferi raffinati	4,1	4,3	5,1	0,5	1,4	1,8	7,1	6,3	9,4
Sostanze e prodotti chimici	7,7	7,8	7,8	0,5	1,8	1,5	7,6	8,2	7,9
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,2	3,6	3,2	0,4	0,3	0,2	5,5	1,2	0,8
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di mimerali non metalliferi	3,5	3,5	3,4	0,2	0,7	0,6	3,4	3,0	3,1
Metalli di base e prodotti in metallo	8,8	8,4	8,8	0,7	2,3	2,1	10,0	10,2	10,9
Computer, apparecchi elettronici e ottici	12,5	12,8	11,5	0,7	2,9	0,9	9,8	13,3	4,8
Apparecchi elettrici	4,5	4,6	4,3	0,3	1,0	0,6	4,1	4,4	3,0
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	9,8	9,1	8,9	0,4	1,8	1,5	6,6	8,0	8,1
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	8,6	7,7	7,6	0,2	2,2	1,4	2,5	9,7	7,1
Altri mezzi di trasporto	3,2	3,5	2,7	0,2	0,6	-0,3	3,6	2,5	-1,6
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (compresi i mobili)	3,5	3,6	3,4	0,2	0,6	0,5	3,6	2,7	2,8
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,4	0,1	0,2
Altri prodotti e attività	3,7	3,6	4,0	0,2	0,8	1,1	3,3	3,5	5,8
Totale prodotti	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**6,8**	**22,2**	**19,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

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

(2) Peso della variazione delle esportazioni di ogni settore su quella totale.

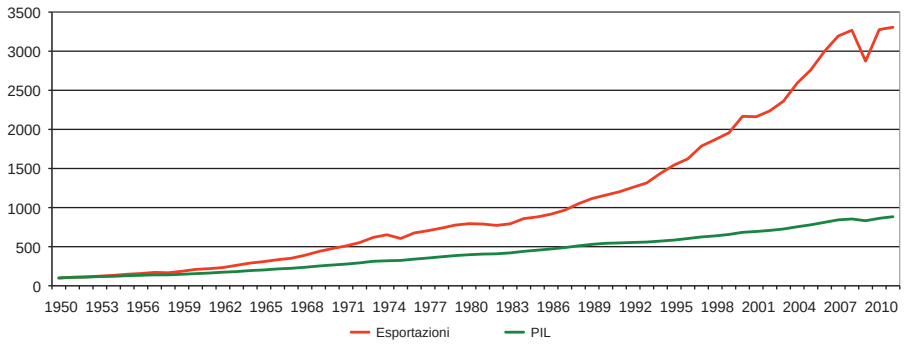
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

approfondimenti

I nuovi scenari del commercio internazionale

di Gianpaolo Bruno*

Grafico 1
Produzione e commercio mondiale in volume (1950-2011).
Indici 1950=100



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Un recente studio del Fondo Monetario[8] ha posto in risalto come negli ultimi anni si sia assistito a profondi mutamenti nei paradigmi esplicativi dei flussi commerciali internazionali che hanno condotto ad una modifica della loro struttura e dinamica evolutiva. In rapporto alla produzione, il commercio è attualmente pari a circa tre volte il livello prevalente alla fine della seconda guerra mondiale. Tale fenomeno è in larga parte ascrivibile al processo di integrazione internazionale delle economie emergenti a rapido tasso di sviluppo nel sistema globale degli scambi, favorito sia dal progressivo abbassamento delle barriere tariffarie e non tariffarie e degli altri costi transazionali che dagli intensi ritmi di progresso tecnologico nella logistica e nelle telecomunicazioni.
Inoltre, l'espansione commerciale si è associata alla forte crescita delle esportazioni di manufatti, rispetto alle materie prime, in particolare dei prodotti ad elevata intensità tecnologica e di conoscenza.
Negli ultimi anni, a tali tendenze si sono associati altri fenomeni che hanno determinato una forte accelerazione del ritmo degli scambi mondiali rispetto alla produzione, tra cui la crescita della Cina e delle altre economie emergenti quali importanti attori del sistema commerciale internazionale ed il ruolo crescente delle catene globali di produzione e distribuzione, associato ai fenomeni di integrazione e specializzazione verticale nelle catene del valore, che hanno determinato una forte intensificazione dei processi di frammentazione dei cicli produttivi fra più paesi, al fine di ottimizzare l'efficienza operativa e di minimizzare i costi di transazione, grazie allo sfruttamento dei vantaggi comparati relativi nelle diverse fasi. In tale contesto, notevole importanza è stata assunta dal ruolo dei prodotti intermedi che attraversano varie volte le frontiere,

* *ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche.*

8 N. Riad, I. Errico, C. Henn, C. Saborowski, M. Saito, J. Turunen, *Changing Patterns of Global Trade*, IMF 2012 http://www.imf.org/external/pubs/ft/dp/2012/dp1201.pdf

approfondimenti

talvolta tra gli stessi paesi, per ricevere lavorazioni ed assemblaggi incrementali, prima di essere trasformati in prodotti finiti e giungere al mercato di destinazione, in quanto ciascun paese tende a specializzarsi in precipue fasi della catena del valore. Queste trasformazioni hanno indotto l'intensificazione dei processi di integrazione regionale, in particolare attraverso la formazione e lo sviluppo della piattaforma manifatturiera asiatica, in cui la Cina appare sempre più nodo strategico nella relativa rete di produzione e scambio.

Data la forte interconnessione commerciale, analizzare soltanto i flussi di interscambio, le bilance commerciali o le quote di mercato ed i tradizionali indicatori di competitività, basati sui vantaggi comparati rivelati, potrebbe rivelarsi esercizio fuorviante e quindi occorrerà elaborare nuove modalità di analisi dei dati al fine di poter ottenere elementi più oggettivi di esegesi della rete di relazioni economiche internazionali.

Un recente studio della University of California[9] analizza la distribuzione del valore derivante da innovazione nell'ambito della catena globale del valore dell'iPad e dell'iPhone della Apple dal quale si rileva che, da un lato, tali prodotti, e la maggior parte delle loro componenti, vengono realizzati in fabbriche situate in Cina di proprietà della Foxconn, azienda taiwanese, con parti prodotte al di fuori della Cina, mentre, dall'altro lato, i principali benefici in termini di valore aggiunto vanno all'economia degli Stati Uniti, in quanto Apple continua a concentrarvi la maggior parte del design del prodotto, lo sviluppo del software, il marketing ed altre funzioni ad elevato valore intrinseco e relativa remunerazione. Si calcola che sul costo di produzione di un iPad venduto in America, pari a 275 dollari, che alimenta il deficit commerciale statunitense con la Cina, il valore effettivo del lavoro svolto in Cina sia solo pari a 10 dollari. Nel 2011 le importazioni americane di iPad sono ammontate a circa 4 miliardi di dollari, mentre, se le esportazioni cinesi venissero misurate sulla base del valore aggiunto assorbito nel paese, esse varrebbero soltanto 150 milioni di dollari. Se invece si aggiunge, al valore citato in precedenza, che Apple produce negli Stati Uniti nei segmenti a maggior valore aggiunto, si viene a rilevare che in America resti circa la metà del valore totale del prodotto, mentre l'unico beneficio ad appannaggio dell'economia cinese è rappresentato dai salari pagati ai lavoratori che assemblano il prodotto o ne producono qualche parte, equivalenti ad un mero 2 per cento del prezzo di vendita finale. Ovviamente questi ragionamenti inducono ad interpretare sotto una luce più obiettiva l'entità degli squilibri nelle bilance commerciali internazionali, ed in particolare di quella bilaterale Stati Uniti-Cina.

È in questo ambito che si colloca la recente iniziativa congiunta OMC-OCSE denominata "*Made in the World*"[10] finalizzata a sviluppare statistiche basate sul valore aggiunto, al fine di conferire agli scambi internazionali una semantica realistica dei processi di globalizzazione della produzione e della distribuzione, correggendo l'evidente distorsione statistica indotta dall'attribuzione dell'intero valore commerciale di una transazione mercantile all'ultimo paese di origine della merce. Tale paese, infatti, appare come quello che crea la maggior parte del valore dei beni e servizi scambiati, senza considerare i precedenti passaggi intermedi che si sono progressivamente intensificati a seguito della frammentazione internazionale, trascurando in tal modo il ruolo dei paesi fornitori di input produttivi nelle fasi a monte.

9 K.L. Framer, G. Linden, J. Dedrick, *Capturing Value in Global Networks: Apple's iPad and iPhone*, http://pcic.merage.uci.edu/papers/2011/Value_iPad_iPhone.pdf.

10 World Trade Organization, *Made in the World*: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/miwi_e.htm.

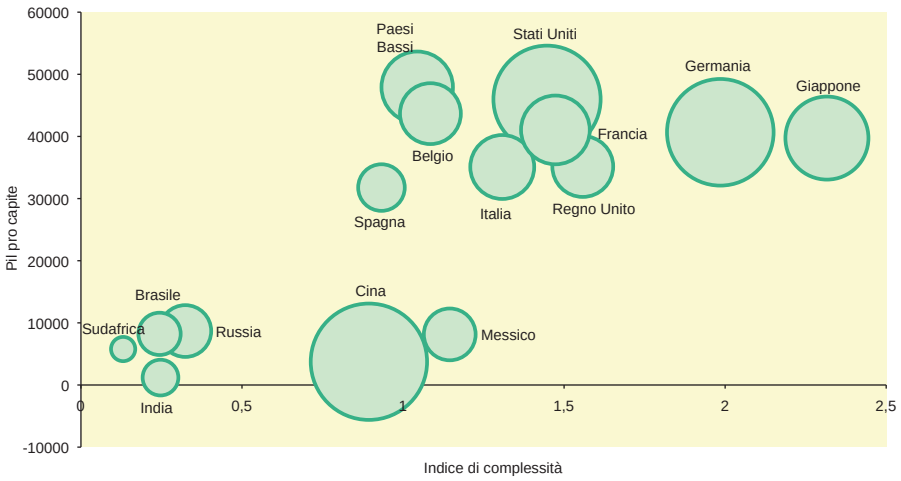
approfondimenti

Nel quadro di tali obiettivi, recentemente la Commissione Europea ha pubblicizzato la messa a disposizione di un database basato sulla costruzione di tavole input-output mondiali, al fine di consentire agli analisti di approfondire la propria conoscenza delle catene globali del valore e dell'influenza da esse esercitata nel plasmare la nuova geografia dei vantaggi comparati a livello internazionale.[11]
La finalità di questi progetti è quindi quella di creare nuovi strumenti di misurazione del commercio internazionale che riflettano meglio il contributo degli scambi alla crescita economica ed all'occupazione, al fine di calcolare l'effettivo contributo di ogni economia alle diverse fasi delle catene del valore, in aggiunta alle tradizionali specializzazioni settoriali.
Corollario dello sviluppo dei fenomeni di specializzazione internazionale nei processi di integrazione verticale della produzione è rappresentato dal crescente contenuto di importazioni nei prodotti esportati, in quanto la loro produzione comporta l'importazione degli input intermedi dagli altri partner della catena del valore. La proporzione dei beni intermedi importati nelle esportazioni rappresenta un importante indicatore della posizione occupata dal paese nell'ambito della rete, se a valle, cioè impegnato prevalentemente nelle operazioni di assemblaggio e in altre attività operative ad elevata standardizzazione, oppure a monte, nelle funzioni di indirizzo e di coordinamento delle strategie di rete e nelle attività catalizzatrici di conoscenza e sviluppo. Tipicamente i paesi avanzati e le economie emergenti giocano ruoli diversi all'interno della catena del valore, con i primi ad occupare le funzioni a monte, come attestato dal relativamente inferiore contenuto di importazioni nelle proprie esportazioni e dal relativamente elevato contributo esercitato dalle loro esportazioni sulle importazioni dei paesi a valle, ed i secondi specializzati appunto nelle fasi a valle, caratterizzati da un contenuto relativamente più elevato di importazioni nelle proprie esportazioni.
La formazione e la diffusione delle reti globali di produzione ha consentito alle economie emergenti di aumentare notevolmente il contenuto tecnologico delle proprie esportazioni, anche quali componenti di prodotti tecnologici esportati dai paesi avanzati. Questo processo ha consentito alla Cina negli ultimi anni di aumentare progressivamente il contenuto tecnologico delle proprie esportazioni, grazie al circolo virtuoso esercitato dalla funzione di trasformatore ed assemblatore e grazie al significativo contributo apportato dal Giappone, ancora baricentro della piattaforma manifatturiera asiatica. In generale, negli ultimi anni la tendenza osservata per la Cina, ossia il progressivo incremento del contenuto tecnologico delle esportazioni, può essere traslata anche con riferimento ad altre economie emergenti che negli ultimi tempi, anche con la complicità della crisi economica di alcune economie avanzate, hanno effettuato importanti progressi nel miglioramento qualitativo delle proprie produzioni, scalando segmenti a maggior valore aggiunto delle reti globali di produzione e contribuendo in misura significativa alle esportazioni ad elevato contenuto tecnologico da parte dei paesi avanzati. La crescente presenza della Cina e delle altre economie emergenti in settori tradizionalmente dominati da paesi avanzati sta determinando un progressivo avvicinamento del grado di similarità delle esportazioni dei due gruppi di paesi, alimentando le pressioni competitive globali.
Recentemente un gruppo di ricercatori della Harvard Kennedy School ha elaborato una serie di indicatori per misurare la diversità delle conoscenze produttive e la competitività internazionale dei paesi, basati sull'analisi della complessità dei prodotti esportati. Il lavoro, denominato "*The Atlas of*

11 The World Input-Output Database (WIOD): http://www.wiod.org/database/index.htm.

Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity"[12], fornisce una mappatura di tutti i prodotti in base ai requisiti intrinseci in termini di conoscenza, al fine di identificare i percorsi attraverso i quali la conoscenza produttiva viene accumulata e di collocare ciascun paese all'interno di una geografia internazionale della complessità, anche allo scopo di prefigurare i futuri mutamenti della sua struttura competitiva, per evidenziare le opzioni strategiche associate al proprio processo di sviluppo economico. A corollario di tale sforzo è stato costituito un osservatorio interattivo della complessità internazionale[13] che consente di visualizzare storicamente i percorsi di sviluppo economico di tutti i paesi e i mutamenti intervenuti nell'accumulazione di *know how*, nell'incorporazione di elementi di complessità nei prodotti da essi esportati alla base della loro competitività internazionale (grafico 2).

Grafico 2
Grado di complessità nel commercio internazionale.
La dimensione delle bolle rappresenta la quota di mercato mondiale (2010) del paese



Fonte: elaborazioni ICE su dati ATLAS of Economic Complexity

Nel prossimo futuro, si segnala un fenomeno recente il cui sviluppo sarà destinato ad apportare una profonda trasformazione nei processi manifatturieri, indotta dal progresso delle tecnologie digitali, che consiste nella produzione mediante stampanti tridimensionali.[14] È il cosiddetto "3D Manufacturing", tecnologia basata sulla costruzione di oggetti solidi tridimensionali attraverso processi additivi in cui le sostanze componenti vengono addizionate, depositandole in strati progressivi mediante particolari stampanti. Concepita originariamente per la costruzione di prototipi, la tecnologia si è evoluta ed attualmente diversi prodotti vengono già creati in questo modo, come beni di consumo, parti meccaniche, ma anche scarpe o articoli di gioielleria ma le possibili applicazioni sono molteplici. Ad esempio, attualmente vengono prodotte con tali sistemi anche parti di velivoli e automobili, nonché contenitori personalizzati per I-Phone. L'adozione di queste tecnologie consentirà di abbattere

12 Ricardo Hausmann, César A. Hidalgo, et al. "*The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity*", Harvard University, Centre for International Development, 2011 http://www.hks.harvard.edu/centers/cid/publications/featured-books/atlas.

13 The Observatory of Economic Complexity, Harvard University: http://atlas.media.mit.edu/.

14 The Economist 21-27 aprile 2012, Special Report "*The third industrial revolution*" http://www.economist.com/node/21553017.

approfondimenti

notevolmente i costi di produzione e l'impiego di manodopera e renderà molti più rapidi i processi produttivi. Anche i materiali stanno profondamente cambiando. Ad esempio, composti al carbonio stanno gradualmente sostituendo acciaio ed alluminio, ed a volte il processo di produzione non è neanche gestito da macchinari ma da microrganismi geneticamente modificati, mentre l'utilizzo di nanotecnologie consentirà di rafforzare peculiari caratteristiche intrinseche dei prodotti. Tutti i processi verranno gestiti da potenti software e gli effetti saranno destinati ad incidere profondamente nell'ambito delle filiere produttive e della morfologia delle catene globali di produzione, con particolari opportunità per la piccola impresa e gli imprenditori individuali. Altri effetti della flessibilità sottesa alla manifattura tridimensionale saranno la rapidità dell'introduzione di nuovi prodotti e le amplissime possibilità di differenziazione, nonché l'opportunità di interagire telematicamente allo scopo di acquisire servizi di supporto e di collaborazione tecnico-professionale, riducendo i confini tra produzione industriale e servizi. Tali sviluppi saranno destinati a cambiare profondamente la fabbrica, nella sua accezione tipica da prima e seconda rivoluzione industriale, dal momento che le funzioni operative saranno concentrate non più nei classici operai ma in professionalità tecniche, quali progettisti, ingegneri, specialisti di informatica e telecomunicazioni, esperti di logistica e di marketing. Questa rivoluzione influenzerà anche la localizzazione delle attività produttive, non più collocate in paesi a basso costo della manodopera, ma si prevede un rientro della produzione manifatturiera nei paesi economicamente avanzati, dal momento che si avrà la possibilità di adattare con tempismo i prodotti ai mutevoli gusti del mercato, con forti personalizzazioni in termini di stile e design. La terza rivoluzione industriale è appena cominciata.

Secondo l'OMC, nel 2011, il valore complessivo delle esportazioni mondiali di merci è provenuto per il 37 per cento dall'Europa, per il 31 per cento dall'Asia, per il 13 per cento dal Nordamerica, per il 7 per cento dal Medio oriente, per il 4 per cento dai paesi dell'ex-Urss e dell'America latina e per il 3 per cento dall'Africa. Le importazioni sono state assorbite per il 38 per cento dall'Europa, per il 31 per cento dall'Asia, per il 17 per cento dal Nordamerica, per il 4 per cento da Medio oriente ed America latina e per il 3 per cento dall'Africa (tavola 1.3).

Tavola 1.3 - Distribuzione dei flussi commerciali per aree geografiche
(pesi percentuali sui valori a prezzi correnti)

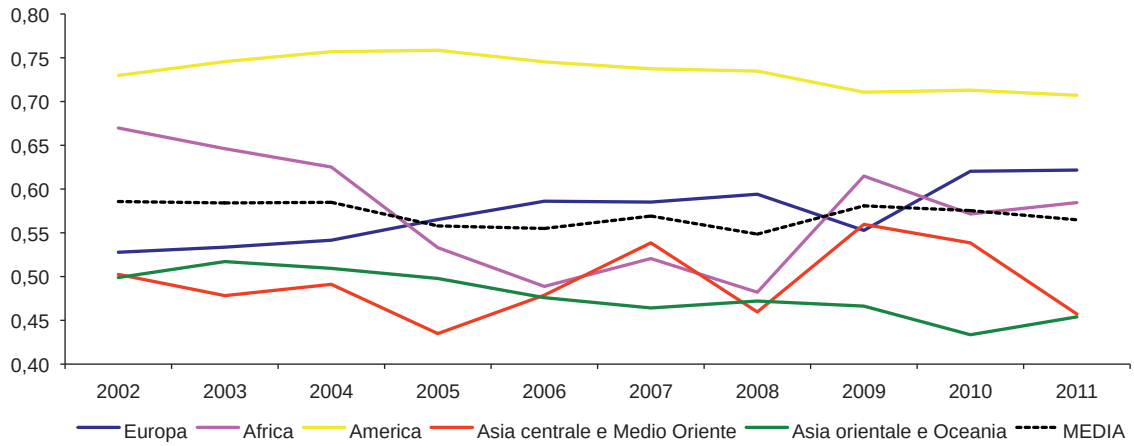
	Esportazioni			Importazioni		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Unione europea	37,9	34,8	33,9	38,1	35,6	34,7
Area dell'euro	29,0	26,4	25,7	27,8	25,6	25,1
Paesi europei non Ue	3,6	3,3	3,2	3,4	3,2	3,4
Comunità degli Stati Indipendenti	3,7	4,0	4,4	2,7	2,7	3,0
Africa	3,3	3,4	3,4	3,3	3,1	3,1
America settentrionale	13,2	13,3	12,8	17,5	17,8	17,2
America centro-meridionale	3,9	4,0	4,2	3,6	3,9	4,0
Medio Oriente	5,8	6,0	6,9	4,1	3,8	3,7
Asia	29,5	31,7	31,1	27,2	29,9	30,9
MONDO	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

L'analisi del grado di polarizzazione del commercio mondiale effettuata attraverso il calcolo dell'indice di introversione commerciale[15] mostra una lieve diminuzione della media mondiale tra il 2010 e il 2011, ascrivibile prevalentemente alla riduzione della regionalizzazione degli scambi all'interno della macro-area Asia centrale e Medio oriente e nonostante il lieve aumento mostrato dall'indicatore per l'Asia orientale e Oceania e, ancora più marginalmente per l'Africa, a fronte della stabilità manifestata dal continente europeo (grafico 1.9). Negli ultimi dieci anni, la media mondiale è lievemente diminuita, apparentemente smentendo i timori di una progressiva inesorabile concentrazione dei flussi commerciali all'interno delle aree geografiche regionali. Tra le diverse macro-aree si nota il livello più elevato dell'indicatore per il continente americano, con una lieve diminuzione nel corso del decennio, a cui ha fatto riscontro, nello stesso periodo, un incremento del grado di introversione per l'Europa. Il raggruppamento Asia orientale-Oceania registra il livello più basso dell'indicatore, quale evidenza dell'incidenza più bassa degli scambi intra-area rispetto al commercio con il resto del mondo, la cui dinamica si è mostrata tendenzialmente decrescente nel periodo 2002-2011, ad eccezione dell'ultimo anno.

15 La formula utilizzata è la seguente: SI = (HI - 1)/(HI + 1), dove
HI = Si/Vi,
Si = Tii/Ti
Vi = Tri/Tr, con
Tii = Esportazioni intra-area dell'area i
Ti = Esportazioni totali dell'area i
Tri = Esportazioni extra-area dell'area i
Tr = Esportazioni totali del resto del Mondo,
sull'argomento, si veda L.Iapadre e M. Plummer, *"Statistical measures of regional trade integration"*, in P. De Lombarde, R. Flores, L. Iapadre e M. Schulz (a cura di), The Regional Integration Manual: Quantitative and Qualitative Methods. Routledge, 2011.

Grafico 1.9
Indice di introversione commerciale.



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

La graduatoria dei principali paesi esportatori mondiali nel 2011 mostra il consolidamento della prima posizione occupata dalla Cina, con una quota del 10,4 per cento del totale, ed un incremento del 20 per cento del valore esportato rispetto al 2010. La quota era pari soltanto al 4,3 per cento nel 2001 quando la Cina occupava la sesta posizione tra gli esportatori mondiali di merci. Alle statistiche della Cina andrebbero poi sommate le esportazioni nette di Hong Kong, ancora formalmente separate, che amplierebbero ulteriormente la quota cinese per 2,4 punti percentuali. In seconda posizione si sono collocati nuovamente gli Stati Uniti seguiti, con modesta differenza nei livelli assoluti, dalla Germania, entrambi con una quota dell'8,1 per cento. L'Italia nel 2011 ha mantenuto l'ottava posizione con una quota di mercato del 2,9 per cento. Unica variazione di rilievo nella graduatoria, rispetto all'anno precedente, è stata il passaggio della Russia dalla dodicesima alla nona posizione, superando Belgio, Regno Unito e Hong Kong, grazie alla crescita nominale delle proprie esportazioni, pari al 30 per cento rispetto all'anno precedente, favorita dall'aumento delle quotazioni energetiche (tavola 1.4).

Dal lato delle importazioni, la graduatoria mondiale in base ai valori indica ancora gli Stati Uniti quale principale fonte di domanda mondiale di merci, con una quota del 12,3 per cento, in contrazione rispetto al 12,8 per cento del 2010, a causa di un incremento del 15 per cento dei propri acquisti dall'estero, tasso inferiore rispetto alla media. In seconda posizione, nel 2011 la Cina ha aumentato la propria quota sulle importazioni mondiali al 9,5 per cento, rispetto al 9,1 per cento del 2010. In ottava posizione della graduatoria, l'Italia è passata dal 3,1 per cento del 2010 al 3 per cento delle importazioni mondiali, mentre in nona posizione la Corea del Sud ha superato Hong Kong, con rispettive quote pari al 2,9 per cento e al 2,8 per cento (tavola 1.5).

Considerando unitariamente l'Unione europea a 27 paesi, ed escludendo i flussi intra-area, l'area si collocherebbe al primo posto della graduatoria sia degli esportatori che degli importatori mondiali con una quota del 14,9 per cento del totale delle esportazioni e del 16,2 per cento del totale delle importazioni.

Per quanto concerne i saldi commerciali nell'interscambio di merci, nel 2011 il surplus più elevato è stato registrato dall'Arabia Saudita, pari ad oltre 200 miliardi di dollari, in cospicuo incremento rispetto ai circa 130 miliardi di dollari del 2010 seguita dalla Russia, anch'essa per un valore di oltre 200 miliardi di dollari rispetto ai 157 miliardi dell'anno precedente, per entrambi i paesi reso possibile dalla forte crescita delle esportazioni petrolifere trainate dai corsi internazionali. La Cina, che nel 2010 aveva registrato il surplus più elevato al mondo, nel 2011 è passata in terza posizione, con l'entità del proprio avanzo mercantile diminuita da 186 miliardi di dollari del 2010 a 160 miliardi nel 2011, precedendo

Tavola 1.4 - I primi 20 esportatori mondiali di merci
(miliardi di dollari)

Graduatorie			Paesi	Valori		Var. %	Quote %		
2001	2010	2011		2010	2011	2010-2011	2001	2010	2011
6	1	1	Cina	1.578	1.899	20,3	4,3	10,3	10,4
1	2	2	Stati Uniti	1.278	1.481	15,8	11,8	8,4	8,1
2	3	3	Germania	1.259	1.474	17,1	9,2	8,3	8,1
3	4	4	Giappone	770	823	6,9	6,5	5,0	4,5
9	5	5	Paesi Bassi	574	660	15,0	3,7	3,8	3,6
4	6	6	Francia	523	597	14,1	5,2	3,4	3,3
13	7	7	Corea del Sud	466	555	19,0	2,4	3,1	3,0
8	8	8	Italia	447	523	16,9	3,9	2,9	2,9
17	12	9	Russia	400	522	30,4	1,6	2,6	2,9
11	9	10	Belgio	409	476	16,5	3,1	2,7	2,6
5	10	11	Regno Unito	406	473	16,7	4,4	2,7	2,6
10	11	12	Hong Kong (1)	401	456	13,7	3,1	2,6	2,5
7	13	13	Canada	388	452	16,6	4,2	2,5	2,5
15	14	14	Singapore (1)	352	410	16,4	2,0	2,3	2,2
23	18	15	Arabia Saudita (2)	251	365	45,1	1,1	1,6	2,0
12	15	16	Messico	298	350	17,2	2,6	2,0	1,9
14	16	17	Taiwan	275	308	12,3	2,0	1,8	1,7
16	17	18	Spagna	254	297	16,9	1,9	1,7	1,6
31	20	19	India	220	297	35,0	0,7	1,4	1,6
30	19	20	Emirati Arabi (2)	220	285	29,5	0,8	1,4	1,6
			Somma dei 20 paesi	**10.770**	**12.702**	**17,9**	**74,6**	**70,6**	**69,7**
			Mondo (1)	**15.254**	**18.217**	**19,4**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(1) include consistenti flussi di ri-esportazioni.

(2) stime segretariato OMC.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.5 - I primi 20 importatori mondiali di merci
(miliardi di dollari)

Graduatorie			Paesi	Valori		Var. %	Quote %		
2001	2010	2011		2010	2011	2010-2011	2001	2010	2011
1	1	1	Stati Uniti	1.969	2.265	15,0	18,4	12,7	12,3
6	2	2	Cina	1.395	1.743	25,0	3,8	9,0	9,5
2	3	3	Germania	1.055	1.254	18,9	7,6	6,8	6,8
3	4	4	Giappone	694	854	23,1	5,5	4,5	4,6
5	5	5	Francia	610	715	17,2	5,1	3,9	3,9
4	6	6	Regno Unito	562	636	13,3	5,4	3,6	3,5
9	7	7	Paesi Bassi	516	597	15,7	3,3	3,3	3,2
7	8	8	Italia	487	557	14,3	3,7	3,2	3,0
14	10	9	Corea del Sud	425	524	23,3	2,2	2,8	2,9
10	9	10	Hong Kong (1)	441	511	15,8	3,2	2,9	2,8
8	11	11	Canada	403	462	14,9	3,5	2,6	2,5
11	12	12	Belgio	393	461	17,2	2,8	2,5	2,5
26	13	13	India	350	451	28,8	0,8	2,3	2,5
15	15	14	Singapore (2)	311	366	17,7	1,8	2,0	2,0
13	14	15	Spagna	327	362	10,7	2,4	2,1	2,0
12	16	16	Messico	310	361	16,4	2,7	2,0	2,0
24	18	17	Russia (3)	249	323	29,9	0,8	1,6	1,8
16	17	18	Taiwan	251	281	12,0	1,7	1,6	1,5
20	19	19	Australia	202	244	20,9	1,0	1,3	1,3
29	21	20	Turchia	186	241	29,8	0,6	1,2	1,3
			Somma dei 20 paesi	**11.136**	**13.210**	**18,6**	**76,3**	**72,0**	**71,9**
			Mondo (1)	**15.457**	**18.381**	**18,9**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(1) include consistenti flussi di importazioni per ri-esportazioni.

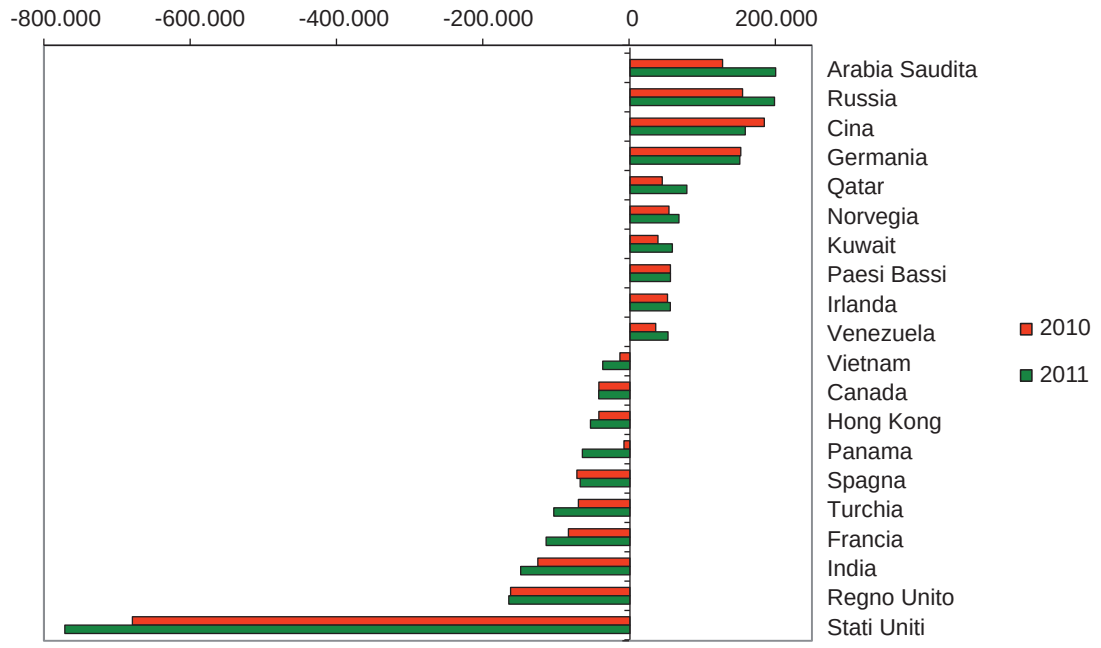
(2) le importazioni di Singapore sono definite come importazioni meno le riesportazioni.

(3) le importazioni sono calcolate FOB.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

la Germania il cui surplus è rimasto pressoché invariato ad oltre 150 miliardi di dollari. Dall'altro lato, gli Stati Uniti , nel 2011, hanno registrato il deficit più elevato, pari a 785 miliardi di dollari, in ulteriore dilatazione rispetto a 690 miliardi del 2010. Seguono, in ordine di ampiezza, Regno Unito, India, Francia e Turchia che hanno registrato disavanzi mercantili superiori a 100 miliardi di dollari nel 2011, in aumento rispetto al 2010 (grafico 1.10). Nel 2011, il Giappone ha sperimentato il suo primo deficit della bilancia mercantile, pari a circa 30 miliardi di dollari rispetto all'avanzo di 78 miliardi registrato nel 2010, dopo decenni di sistematici surplus.

Grafico 1.10
Principali surplus e deficit commerciali.
Milioni di dollari

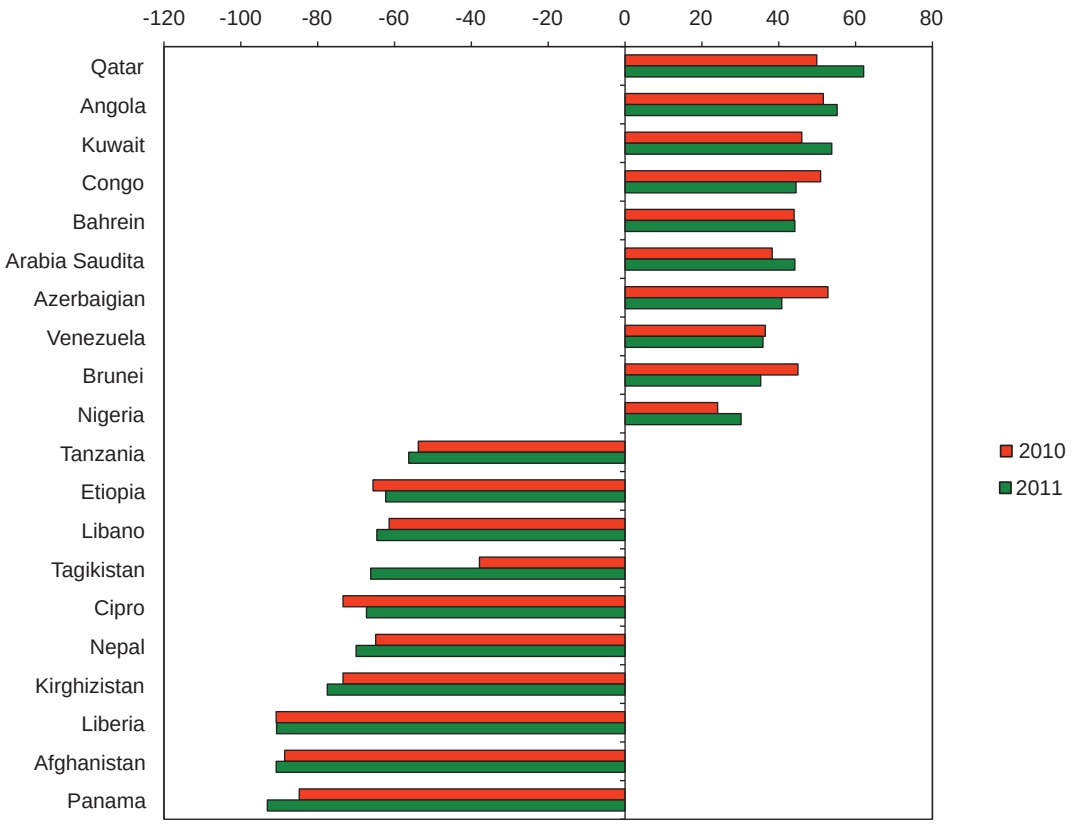


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Normalizzando i saldi commerciali rispetto alla somma dei flussi, nel 2011 è stato il Qatar ad aver realizzato l'avanzo più consistente, pari ad oltre il 62 per cento rispetto all'ammontare del proprio commercio internazionale di merci, seguito da Angola (55 per cento), Kuwait (54 per cento), Congo, Bahrein e Arabia Saudita, per questi ultimi pari al 44 per cento dell'interscambio (grafico 1.11).

L'analisi economica dei flussi di interscambio, effettuata mediante decomposizione della dinamica dei valori nelle componenti dei volumi e dei valori medi unitari, rivela come nel 2011 l'incremento nominale dei flussi mondiali di esportazione ed importazione, pari al 19,6 per cento per le esportazioni e al 19 per cento per le importazioni, sia stato la sintesi di un aumento molto più sostenuto dei valori medi unitari, pari rispettivamente al 13,9 per cento per le esportazioni ed al 13,5 per cento per le importazioni, sospinti dagli elevati incrementi dei prezzi delle materie prime, e di una più modesta dinamica dei volumi che hanno fatto registrare un incremento del 5 per cento per le esportazioni e del 4,9 per cento per le importazioni. Tali tassi di espansione sono quindi risultati in netta decelerazione rispetto al 13,8 per cento per le quantità esportate ed al 13,7 per cento per quelle importate, fatti registrare nel 2010, quale rimbalzo alla drammatica recessione sperimentata nel 2009 (-12 per cento per le esportazioni e –12,9 per cento per le importazioni in volume) (tavola 1.6 e grafico 1.12).

Grafico 1.11
Saldi normalizzati.
Valori percentuali



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI - DOTS

Tavola 1.6 - Esportazioni mondiali di beni
(variazioni percentuali e valori in miliardi di dollari)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Valori (*)	-4,1	4,8	16,9	21,6	13,9	15,6	15,7	15,3	-22,6	21,7	19,6
Quantità	-0,2	3,4	5,6	9,7	6,5	8,6	6,5	2,3	-12,0	13,9	5,0
Valori medi unitari	-3,9	1,3	10,7	10,9	6,9	6,5	8,7	12,8	-12,0	6,9	13,9
Promemoria											
Valori (**)	6.191	6.492	7.586	9.218	10.495	12.120	14.012	16.132	12.531	15.254	18.217

(*) non include le riesportazioni di Hong Kong.

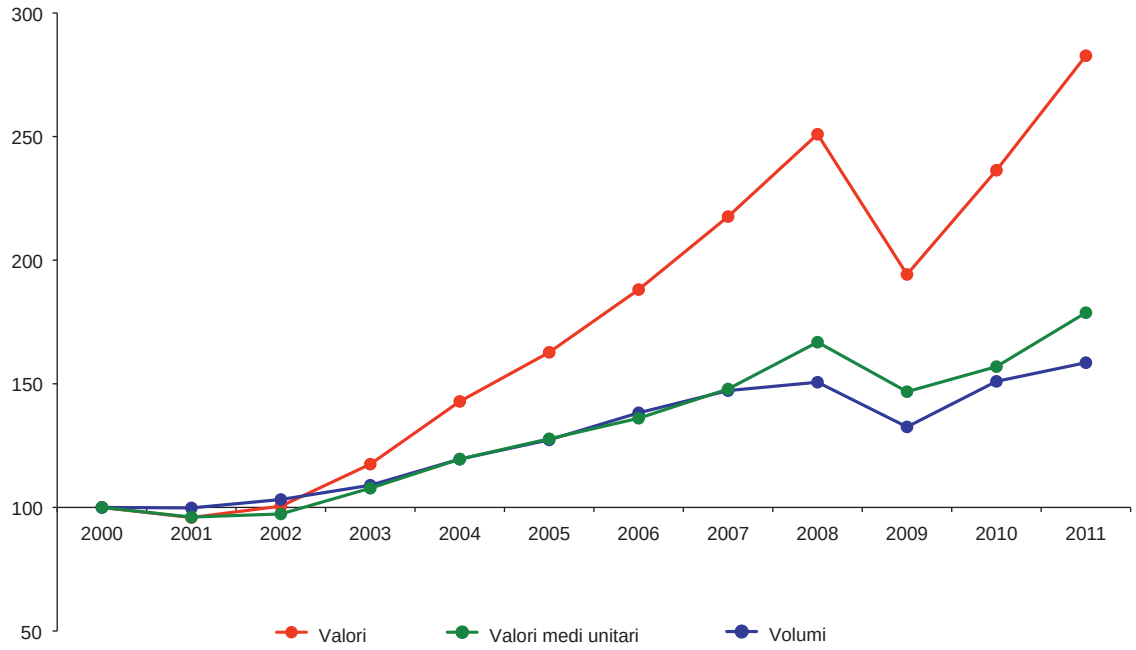
(**) include le riesportazioni di Hong Kong.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Di conseguenza, nel 2011 in media i prezzi hanno più che compensato l'impatto della decelerazione dei volumi sui valori nominali.

In particolare, i prezzi delle materie prime nel 2011 si sono mantenuti elevati, in termini reali, principalmente a fronte della robusta domanda proveniente dai paesi asiatici emergenti, in un contesto caratterizzato da frequenti frizioni dal lato dell'offerta, dai processi di ricostituzione delle scorte verificatisi in diverse economie avanzate e talora dall'imperversare di avverse condizioni climatiche o geo-politiche. L'indice dei prezzi delle materie prime non energetiche ha fatto registrare un incremento medio del 17,8 per cento, sempre molto elevato ma in decelerazione rispetto all'impennata del 26,3 per cento del 2010. Le quotazioni in dollari delle materie prime agricole sono aumentate mediamente del

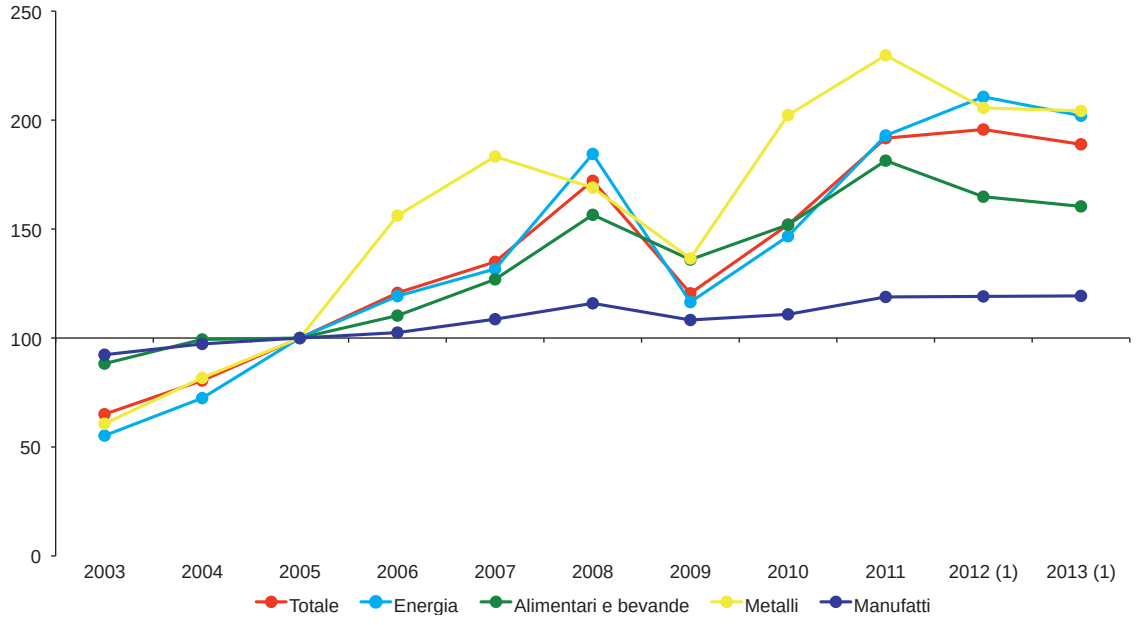
Grafico 1.12
Valori, quantità e prezzi delle esportazioni mondiali.
Indici 2000=100



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

22,7 per cento rispetto all'anno precedente, a cui si sono associati incrementi del 19,7 per cento per i prodotti alimentari e del 16,6 per cento delle bevande, mentre l'indice dei prezzi per i metalli ha registrato un incremento medio annuo più contenuto, pari al 13,5 per cento, decelerando notevolmente rispetto all'aumento del 48,2 per cento registrato nel 2010, a causa del rallentamento del profilo ciclico della produzione industriale mondiale (grafico 1.13).

Grafico 1.13
Prezzi in dollari del commercio internazionale.
Indici base 2005=100

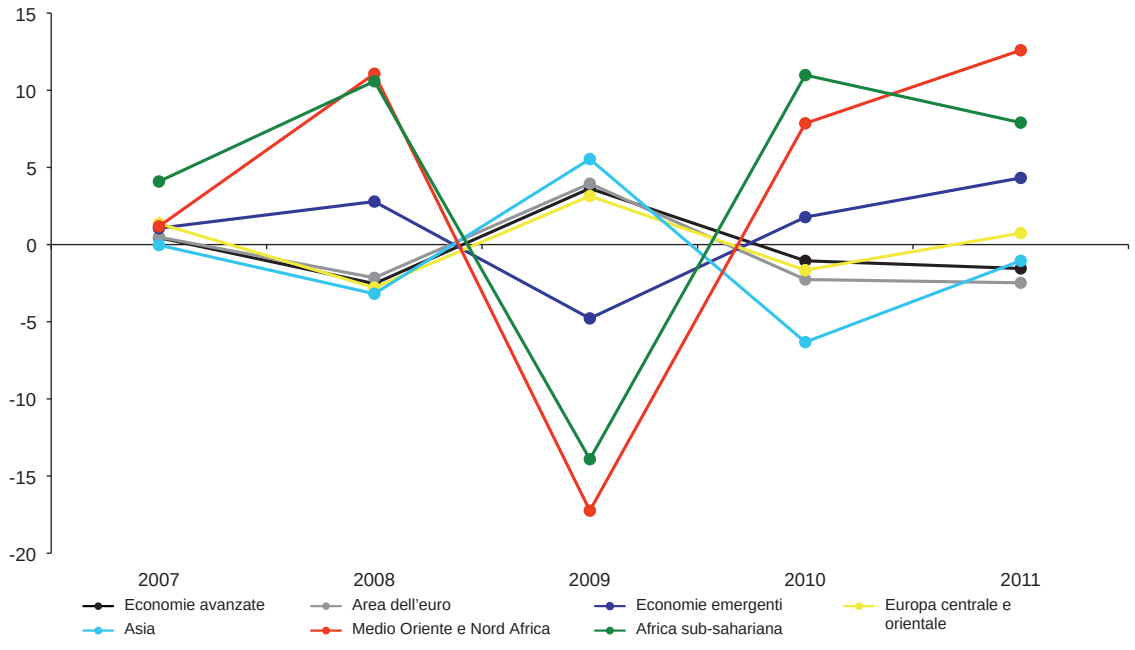


(1) Stime e previsioni.
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Dopo le tensioni dei primi mesi del 2011, nel corso dell'anno, pur con andamenti differenziati tra le diverse tipologie merceologiche, tutte le quotazioni di materie prime, ad eccezione di quelle petrolifere, hanno fatto segnare un marcato ridimensionamento delle dinamiche inflazionistiche ed un diffuso incremento del grado di volatilità, a causa dell'incertezza delle prospettive economiche mondiali, del rallentamento delle economie in via di sviluppo, superiore alle aspettative, e dei timori di una inversione di tendenza del ciclo economico cinese. Tali fattori hanno interessato con particolare intensità soprattutto le materie prime industriali (specialmente i metalli e i prodotti siderurgici), più sensibili alle dinamiche congiunturali.
Al contrario, le quotazioni petrolifere hanno mostrato tendenze divergenti rispetto alle altre categorie di materie prime, pur caratterizzate da elevata volatilità nel corso dell'anno, a causa della debolezza del dollaro, dell'aumento della domanda asiatica, dell'instabilità politica dei paesi del Medio oriente e del Nord Africa, della rigidità nell'imposizione delle quote da parte dei paesi OPEC e della continua riduzione delle riserve. Il prezzo medio del greggio è aumentato mediamente del 31,6 per cento rispetto al 2010, l'aumento medio più elevato dal 2005, per un valore di 104 dollari al barile, contro una quotazione media inferiore a 80 dollari al barile nel 2010. Al contrario, l'andamento relativo dei prezzi dei manufatti, rispetto alle materie prime, si è mantenuto lungo un trend più moderato, a causa del rallentamento della domanda globale, facendo registrare un incremento del 7,2 per cento, il tasso di crescita più basso tra le commodity scambiate a livello mondiale.

In conseguenza di tali dinamiche, l'andamento delle ragioni di scambio internazionali nel 2011 ha fatto registrare, da un lato, variazioni negative per gli esportatori di manufatti, segnatamente le economie avanzate e i paesi in via di sviluppo asiatici, rispettivamente pari all'1,5 per cento e all'1,1 per cento e, dall'altro lato, variazioni ampiamente positive per gli esportatori di materie prime, con gli incrementi maggiori ad appannaggio dei paesi del Medio oriente (+12,6 per cento) e della Federazione Russa (+11,3 per cento), in cui si concentrano le esportazioni di materie prime energetiche, accanto ad aumenti più moderati per i paesi dell'America latina (+8 per cento) e dell'Africa sub-sahariana (+7,9 per cento) (grafico 1.14).

Grafico 1.14
Ragioni di scambio.
Variazioni percentuali annuali



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Nell'ambito degli scenari di crescita globale contenuta, previsti per il 2012 e il 2013, i prezzi delle materie prime dovrebbero tendere a ridursi moderatamente rispetto agli elevati livelli raggiunti alla fine del 2011, dal momento che esiste una sincronizzazione ciclica tra essi e l'attività economica internazionale, con particolare riferimento alla produzione industriale, complici il rallentamento della domanda, in particolare in Cina, ed il miglioramento delle prospettive dell'offerta. Secondo la Banca Mondiale[16], i prezzi del petrolio dovrebbero ridursi a 98 dollari al barile in media annuale, nonostante le perturbazioni dal lato dell'offerta, indotte dalle crisi geo-politiche nel Sudan meridionale, in Siria, nello Yemen ed in Iran, grazie sia all'espansione dell'offerta OPEC, in particolare dell'Iraq, sia al ritorno del petrolio libico sul mercato, nonché ai miglioramenti nell'efficienza dell'utilizzo delle risorse ed al progresso dei processi di sostituzione con altre fonti di energia. I prezzi dei metalli dovrebbero ridursi in media del 6 per cento, a causa del rallentamento della domanda e del previsto incremento delle fonti di offerta, in parte anche quale reazione al lungo periodo di rincari. Anche i prezzi dei prodotti alimentari dovrebbero mostrare una riduzione media, pari all'11 per cento rispetto al 2011, al miglioramento delle condizioni di offerta ed alla riduzione dei prezzi dell'energia e dei fertilizzanti.

Dal lato dei volumi del commercio internazionale, nel 2011 la dinamica dei loro indici si è mantenuta comunque superiore al più contenuto ritmo di crescita del PIL mondiale, manifestando ancora una elasticità positiva che è stata la caratteristica dominante del lungo ciclo di espansione attraversato dall'economia mondiale a partire dal dopoguerra.
Per quanto concerne le variazioni delle quantità esportate, il sensibile rallentamento del 2011 rispetto alla forte ripresa del 2010 è ascrivibile prevalentemente all'indebolimento della dinamica delle esportazioni dei paesi emergenti ed in via di sviluppo, le cui quantità esportate hanno decelerato al 5,4 per cento, rispetto al balzo del 14,9 per cento registrato nel 2010, prevalentemente a causa del deterioramento della domanda interna e delle aspettative nei paesi avanzati, nonché dell'esaurimento del ciclo delle scorte e di frizioni dal lato dell'offerta, quali l'interruzione delle catene manifatturiere asiatiche dovuta al terremoto in Giappone prima, ed alle alluvioni in Thailandia poi. Ad esso ha fatto inoltre riscontro il rallentamento, ancorché di intensità inferiore al previsto, della crescita dei volumi esportati dai paesi industrializzati, pari al 4,7 per cento (contro il rimbalzo del 13 per cento registrato nel 2010, successivo alla forte flessione del 15,1 per cento sperimentata nel 2009), sostenuto dalla domanda di beni di consumo e di forniture industriali sia da parte della generalità delle economie emergenti che di alcuni paesi industriali, tra cui in particolare Stati Uniti e Giappone (tavola 1.7 e grafico 1.15).

Nell'ambito delle diverse aree geo-economiche, l'incremento più elevato è stato realizzato dalle esportazioni dell'Asia, pari al 6,6 per cento in termini reali, trainato dalla crescita del 9,3 per cento di quelle della Cina, sempre più importante snodo strategico dei flussi di interscambio all'interno delle piattaforme manifatturiere asiatiche, ma anche dalla netta espansione del 16,1 per cento delle esportazioni indiane, la più consistente nell'ambito dei principali esportatori. Tra i risultati maggiormente di rilievo, si nota la netta flessione delle esportazioni dell'Africa, pari all'8,3 per cento rispetto al 2010, da associare prevalentemente alla guerra civile in Libia che ne ha provocato l'interruzione e la paralisi delle esportazioni petrolifere. Anche in Giappone si è verificata una lieve contrazione dei volumi esportati dello 0,5 per cento, a causa delle interruzioni dell'attività produttiva occorse in conseguenza del catastrofico terremoto e dell'associata crisi nucleare. Tra gli altri paesi industriali, si sottolinea la robusta performance delle vendite estere degli Stati Uniti, aumentate del 7,2 per cento in termini reali, a cui ha fatto riscontro la non modesta crescita del 5 per cento da parte delle esportazioni europee, ed in particolare l'incremento del 5,2 per cento registrato dalle spedizioni dall'Unione europea. I volumi esportati dall'Unione sono stati trainati, in particolare, dalla robusta espansione delle vendite estere della Germania che hanno registrato nel 2011 un incremento reale annuale del 6,4 per cento. Da sottolineare, in

16 World Bank, Global Commodity Market Outlook, 2012

Tavola 1.7 - Esportazioni in volume e contributi alla variazione
(composizione percentuale, a prezzi del 2005)

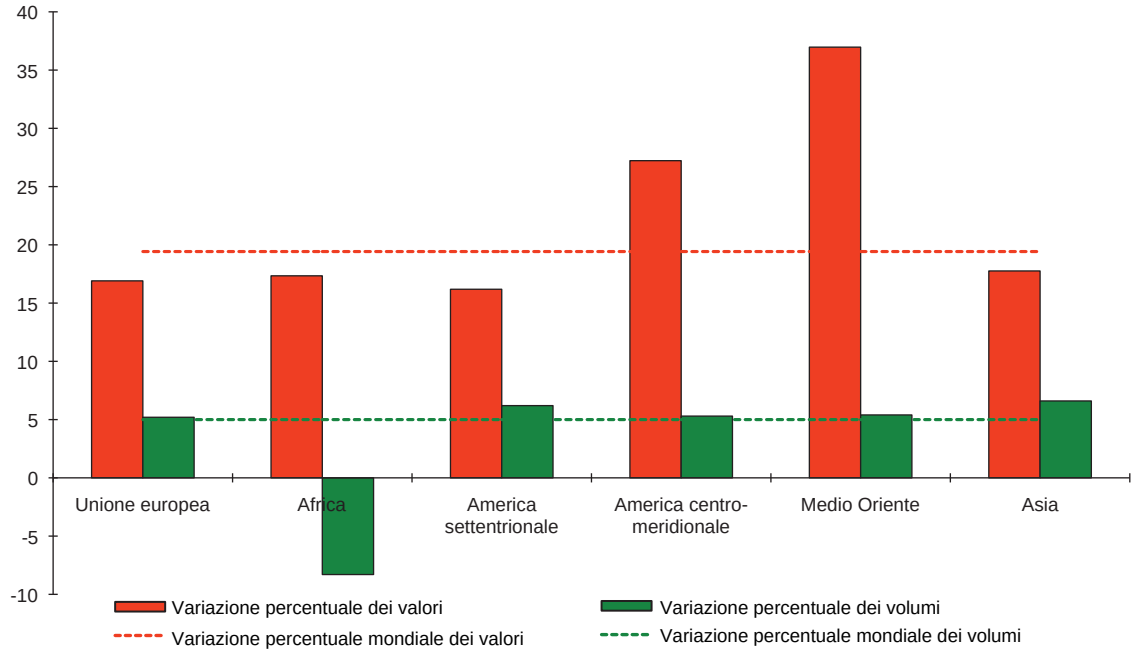
PAESI E AREE	Composizione			Contributi alla variazione(1)			Contributi % alla variazione(2)		
	2005-2009	2010	2011	2005-2009	2010	2011	2005-2009	2010	2011
EUROPA	40,6	38,0	38,0	0,3	4,2	1,9	5,1	30,7	38,3
Unione europea di cui	37,5	35,1	35,1	0,2	4,1	1,8	3,8	29,8	36,6
Francia	4,0	3,5	3,4	-0,1	0,4	0,1	-2,3	2,6	1,9
Germania	9,1	8,6	8,7	0,1	1,3	0,5	1,5	9,3	10,9
Italia	3,3	2,9	2,9	-0,1	0,3	0,1	-1,2	2,3	2,7
Regno Unito	3,2	2,7	2,7	-0,1	0,3	0,1	-1,9	1,9	2,3
Spagna	1,8	1,7	1,8	0,0	0,2	0,2	0,0	1,4	3,2
Comunità degli Stati Indipendenti	3,3	3,2	3,1	0,1	0,2	0,1	1,8	1,5	1,2
AFRICA	2,8	2,7	2,4	0,0	0,1	-0,2	0,9	0,6	-4,5
AMERICA SETTENTRIONALE di cui	13,8	13,4	13,6	0,2	2,0	0,8	3,6	14,3	16,6
Canada	3,0	2,5	2,5	-0,1	0,2	0,1	-1,9	1,7	2,0
Stati Uniti	8,8	8,9	9,1	0,3	1,4	0,6	5,2	9,8	12,9
AMERICA CENTRO-MERIDIONALE	3,3	3,1	3,1	0,1	0,2	0,2	1,4	1,3	3,3
MEDIO ORIENTE	5,0	5,0	5,0	0,1	0,3	0,3	2,4	2,5	5,4
ASIA E OCEANIA di cui	31,6	35,8	36,3	1,7	7,5	2,4	35,1	54,4	47,6
Cina	8,9	11,2	11,6	0,9	2,8	1,0	18,3	20,3	20,9
Corea del Sud	3,2	4,0	4,1	0,3	0,7	0,4	5,6	5,3	7,4
Giappone	5,7	5,7	5,4	0,0	1,4	0,0	0,5	10,1	-0,6
Hong Kong	2,8	2,8	2,9	0,1	0,5	0,2	1,5	3,3	3,1
Singapore	2,3	2,5	2,4	0,1	0,5	0,1	1,9	3,6	1,4
Taiwan	1,9	2,2	2,2	0,1	0,5	0,1	1,3	3,7	2,0
MONDO	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**5,0**	**13,9**	**5,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(1) Contributo assoluto della variazione delle esportazioni di ogni area o paese su quella totale.

(2) Contributo percentuale della variazione delle esportazioni di ogni area o paese su quella totale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

Grafico 1.15 Esportazioni di merci per area geografica nel 2011. Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

particolare, la forte crescita delle quantità esportate di merci dalla Spagna, aumentate del 9,5 per cento rispetto al 2010. Buone performance, ancorché lievemente inferiori alla media, sono state segnate dalle vendite estere di Italia (+4,6 per cento) e Regno Unito (+4,3 per cento), mentre più debole si è rivelata la dinamica di quelle della Francia (+2,7 per cento).

In conseguenza di tali dinamiche geografiche, i principali contributi alla crescita delle quantità esportate di merci nel 2011 sono provenuti, per circa il 48 per cento, dai paesi asiatici, con un 21 per cento attribuibile alla Cina, per il 37 per cento dall'Unione Europea, con l'11 per cento di aumento attribuibile alla performance della Germania, per il 17 per cento dal Nordamerica (con il contributo del 13 per cento da parte degli Stati Uniti), per il 5,4 per cento dai paesi del Medio oriente, per il 3,3 per cento dall'America centro-meridionale, mentre l'Africa ha sottratto 4,5 punti percentuali all'incremento aggregato.

L'analisi delle quote sulle esportazioni mondiali a prezzi costanti (si veda la tavola 1.2.12 del volume 1 dell'Annuario 2011 "Commercio estero ed attività internazionali delle imprese", parte integrante di questo Rapporto) mostra un lieve incremento della posizione relativa dell'Unione europea, pari al 35,15 per cento nel 2011, rispetto al 35,07 per cento del 2010, ma ben lontana dal 42,24 per cento del 2002. I guadagni relativamente più accentuati sono stati registrati da Germania (dall'8,58 per cento del 2010 all'8,69 per cento del 2011) e Spagna (dall'1,69 per cento all'1,76 per cento), contro una lieve erosione per la Francia (dal 3,49 per cento al 3,42 per cento) e la sostanziale tenuta per Italia (2,88 per cento nel 2010 rispetto al 2,89 per cento dell'anno precedente) e Regno Unito (dal 2,69 per cento al 2,67 per cento). Tra gli altri paesi industriali, si rileva l'espansione della quota degli Stati Uniti (dall'8,92 per cento al 9,11 per cento). Nell'ambito delle altre aree geo-economiche, l'Asia e Oceania, dopo aver superato l'Unione europea nel 2010, ha ulteriormente accresciuto la propria posizione relativa sulle esportazioni mondiali in volume, raggiungendo la propria quota storicamente più elevata, pari al 36,33 per cento, rispetto al 35,77 per cento (era pari al 24,5 per cento solo dieci anni prima), grazie in particolare al nuovo incremento della quota della Cina (dall'11,19 per cento del 2010 all'11,65 per cento), la più elevata al mondo, ma anche della Corea del Sud, passata al 4,14 per cento rispetto al 3,98 per cento del 2010 e nonostante l'arretramento del Giappone (dal 5,7 per cento del 2010 al 5,41 per cento del 2011). All'espansione della quota asiatica si è associato il lieve incremento della quota dei paesi del Medio oriente (dal 4,99 per cento del 2010 al 5,01 per cento del 2011) e dell'America latina (dal 3,09 per cento al 3,10 per cento) cui ha fatto da contrappunto la perdita di quota dei paesi africani, passata al livello più basso del decennio (2,35 per cento nel 2011 rispetto al 2,69 per cento del 2010), ma anche quella dei paesi della Comunità degli stati Indipendenti dell'ex-URSS, passata dal 3,25 per cento del 2010 al 3,15 per cento del 2011.

Relativamente ai volumi importati, i cui indici sono aumentati del 4,9 per cento rispetto al 2010, specularmente all'andamento dei cicli economici relativi, l'incremento è stato sospinto soprattutto dalla crescita delle importazioni dei paesi in via di sviluppo, pari al 7,9 per cento rispetto al 2010 (anno in cui erano aumentate del 18,1 per cento), al fine di alimentare il sostenuto assorbimento della domanda interna, associato all'espansione dell'attività economica, a cui ha fatto riscontro il debole incremento delle importazioni da parte delle economie avanzate, pari al 2,8 per cento rispetto al 2010, caratterizzate dalla debolezza della domanda interna e della produzione industriale e dall'incertezza delle aspettative di ripresa economica (tavola 1.8 e grafico 1.16).

L'area geo-economica che ha fatto registrare gli incrementi più consistenti è stata la Comunità degli Stati Indipendenti, che ha manifestato un incremento annuale dei volumi importati del 16,7 per cento, favorito dai guadagni di ragioni di scambio associati al forte incremento dei prezzi dei prodotti energetici esportati. Superiore al 10 per cento si è rivelato inoltre l'aumento delle quantità importate dai paesi dell'America latina. In forte decelerazione rispetto al 2010, quando aveva fatto registrare un incremento del 22,1 per cento, la Cina ha comunque mostrato un incremento consistente dei volumi di importazioni di merci, pari al 9,7 per cento rispetto all'anno precedente, mentre per l'India tale aumento è

Tavola 1.8 - Importazioni in volume e contributi alla variazione
(composizione percentuale, a prezzi del 2005)

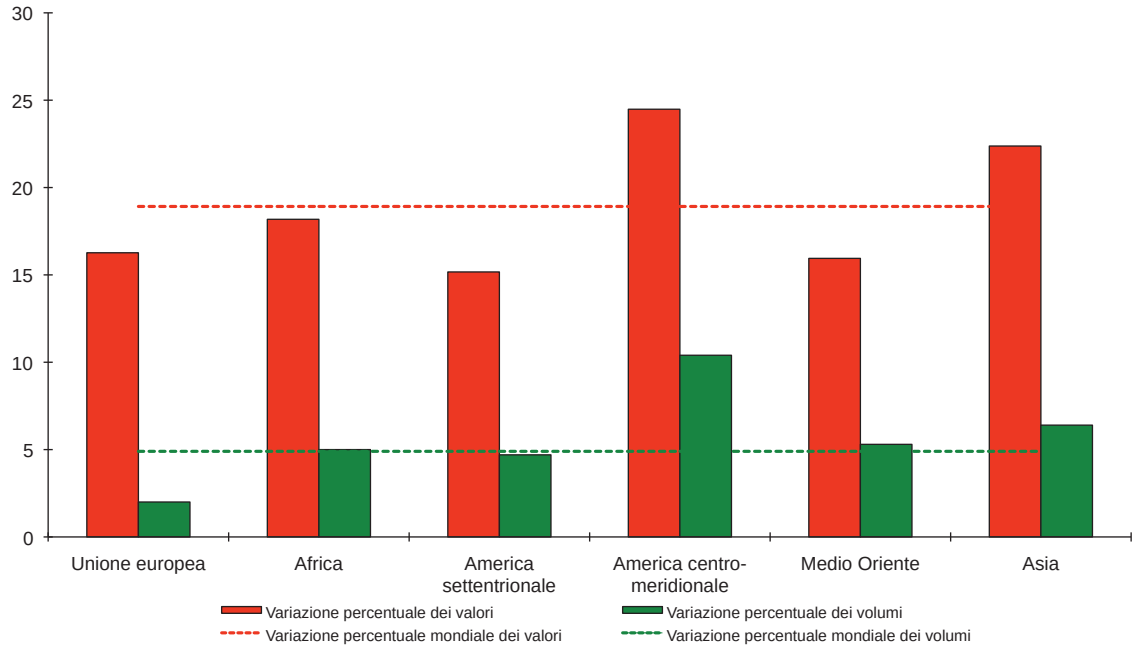
PAESI E AREE	Composizione			Contributi alla variazione(1)			Contributi % alla variazione(2)		
	2005-2009	2010	2011	2005-2009	2010	2011	2005-2009	2010	2011
EUROPA	41,0	38,2	37,3	0,2	3,8	0,9	10,6	28,0	18,8
Unione europea di cui	37,7	35,0	34,0	0,1	3,4	0,7	6,3	25,1	14,4
Francia	4,3	3,9	3,8	-0,1	0,3	0,1	-2,7	2,0	1,8
Germania	7,1	6,9	6,9	0,1	0,9	0,3	4,1	6,5	6,7
Italia	3,3	3,0	2,8	-0,1	0,4	0,0	-3,0	2,8	-0,5
Regno Unito	4,3	3,7	3,5	-0,1	0,4	0,0	-4,7	3,1	-0,1
Spagna	2,5	2,1	2,0	0,0	0,2	0,0	-1,6	1,3	-0,2
Comunità degli Stati Indipendenti	2,4	2,4	2,7	0,1	0,4	0,4	5,5	3,2	8,4
AFRICA	2,7	3,0	3,0	0,2	0,2	0,2	11,1	1,7	3,1
AMERICA SETTENTRIONALE di cui	19,7	18,4	18,4	-0,1	2,8	0,9	-5,9	20,7	17,6
Canada	2,9	2,8	2,9	0,0	0,4	0,2	1,6	2,9	4,6
Stati Uniti	14,7	13,5	13,4	-0,2	2,0	0,5	-8,4	14,4	10,4
AMERICA CENTRO-MERIDIONALE	3,3	3,8	4,0	0,2	0,8	0,4	11,4	5,8	8,1
MEDIO ORIENTE	3,4	3,6	3,7	0,2	0,3	0,2	11,4	2,1	4,0
ASIA E OCEANIA di cui	27,6	30,8	31,2	1,2	5,4	2,0	56,3	39,2	40,7
Cina	7,0	9,0	9,4	0,6	1,9	0,9	29,1	13,5	18,0
Corea del Sud	2,5	2,6	2,6	0,1	0,4	0,1	4,2	2,6	2,3
Giappone	4,4	4,1	4,0	0,0	0,4	0,1	-1,7	3,1	1,6
Hong Kong	2,8	3,0	3,1	0,1	0,5	0,2	4,0	3,8	4,6
Singapore	1,9	2,1	2,0	0,1	0,3	0,0	3,8	2,4	0,6
Taiwan	1,5	1,6	1,4	0,0	0,4	0,0	-1,9	2,9	-0,9
MONDO	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**2,1**	**13,7**	**4,9**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(1) Contributo assoluto della variazione delle importazioni di ogni area o paese su quella totale.

(2) Contributo percentuale della variazione delle importazioni di ogni area o paese su quella totale

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

Grafico 1.16
Importazioni di merci per area geografica nel 2011.
Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

stato pari al 6,6 per cento, in netto ridimensionamento rispetto all'espansione del 22,7 per cento registrata nel 2010. In aggregato, i paesi asiatici hanno manifestato un incremento annuale delle quantità importate di merci del 6,4 per cento. Più debole, pari al 5,3 per cento, si è rivelata la crescita della domanda estera da parte dei paesi del Medio oriente, mentre i paesi africani hanno complessivamente espresso un incremento in termini reali del 5 per cento rispetto al 2010. Nell'ambito delle economie avanzate, accanto ad un'espansione della domanda più elevata della media da parte degli Stati Uniti (3,7 per cento), ha fatto riscontro un incremento più modesto da parte dell'Unione europea (2 per cento), mentre l'aumento dell'1,9 per cento espresso dal Giappone si è configurato quale il più basso delle principali economie o aree geo-economiche prese in considerazione dall'OMC.

La distribuzione delle quote sul volume delle importazioni mondiali nel 2011 (si veda la tavola 1.2.13 del Volume 1 dell'Annuario 2011 "Commercio estero ed attività internazionali delle imprese") ha contemplato la quota più elevata, sebbene in continua flessione, a causa della debolezza della domanda interna, ancora ad appannaggio dell'Unione europea (34,03 per cento nel 2011, rispetto al 34,98 per cento del 2010, livello minimo raggiunto nel decennio, contro il 43,04 per cento registrato nel 2002). Al proprio interno, solo la Germania ha mostrato una tenuta, assorbendo nel 2011 il 6,89 per cento delle importazioni mondiali, a cui si è contrapposta la flessione della quota della Francia (dal 3,86 per cento del 2010 al 3,77 per cento del 2011), del Regno Unito (dal 3,69 per cento al 3,51 per cento) e dell'Italia (dal 2,97 per cento al 2,81 per cento).
A tale dinamica ha fatto da contrappunto l'ulteriore espansione della quota asiatica, passata al 31,22 per cento, rispetto al 30,76 per cento del 2010, livello massimo storicamente realizzato, grazie in particolare all'incremento del peso percentuale della Cina, passato dal 9,02 per cento del 2010 al 9,44 per cento del 2011, e di Hong Kong (dal 3,01 per cento al 3,08 per cento) e nonostante il nuovo ridimensionamento di quello del Giappone, passato a rappresentare il 4 per cento delle importazioni mondiali in volume nel 2011, rispetto al 4,11 per cento dell'anno precedente. La principale fonte di domanda mondiale di merci in volume è continuata a concentrarsi negli Stati Uniti ma con un'incidenza sul totale in flessione al 13,37 per cento rispetto al 13,51 per cento del 2010. Nelle altre aree geo-economiche, si è registrato l'incremento della quota dell'America latina, passata nel 2011 al 3,99 per cento, rispetto al 3,78 per cento dell'anno precedente, la debole espansione di quella dei paesi del Medio oriente (dal 3,65 per cento del 2010 al 3,66 per cento dell'anno successivo), la stasi di quella africana (3,02 per cento sia nel 2010 che nel 2011) e l'incremento di posizioni da parte dei paesi della Comunità di Stati Indipendenti (dal 2,44 per cento del 2010 al 2,72 per cento del 2011).

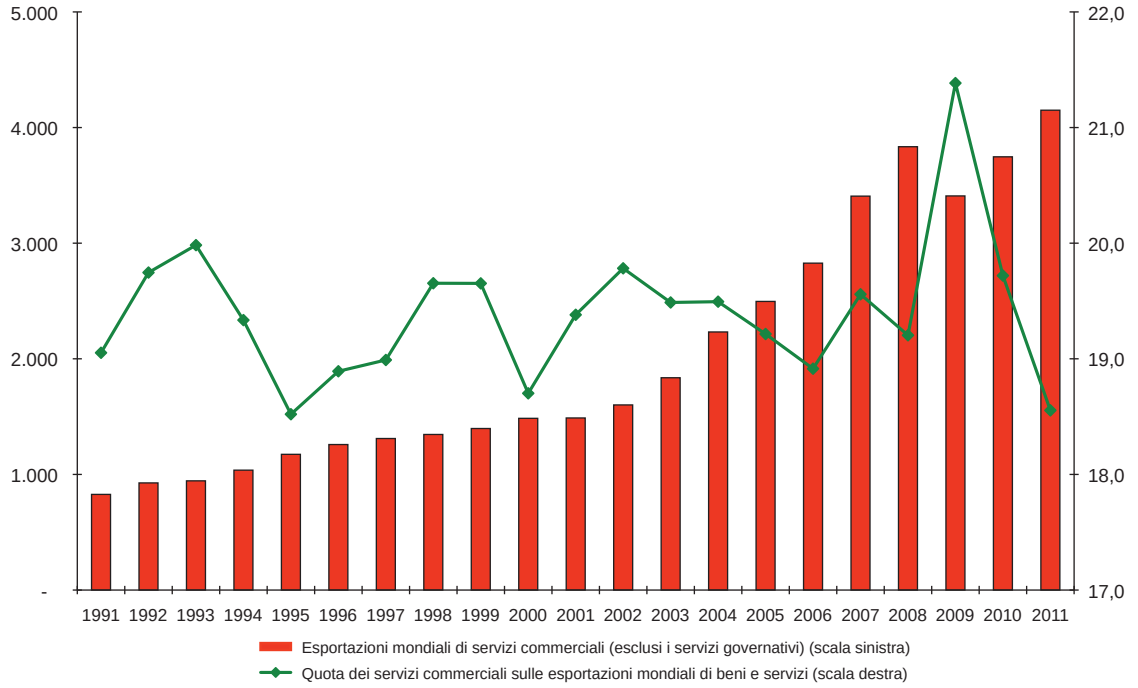
1.3 Scambi di servizi

Nel 2011 il valore totale delle esportazioni di servizi commerciali[17] ha raggiunto il livello di 4.150 miliardi di dollari, in assoluto il più elevato mai registrato in termini nominali, superando il precedente picco di 3.834 miliardi del 2008 e realizzando un incremento del 10,8 per cento rispetto al 2010, tuttavia mantenendosi lungo un ritmo inferiore all'incremento delle esportazioni di merci (grafico 1.17).

Nel corso dell'anno, il ritmo di espansione del commercio di servizi ha mostrato un accentuato rallentamento, passando da un incremento tendenziale del 12 per cento nel primo trimestre dell'anno ad una crescita di appena il 3 per cento nell'ultimo trimestre.
In conseguenza della divergenza nei tassi di crescita nominale, il rapporto tra il valore delle esportazioni di servizi commerciali ed il totale del flusso di esportazioni di beni e servizi è

17 Nella definizione della WTO, la categoria dei servizi commerciali è costituita dai servizi al netto di quelli governativi e comprende i trasporti, i viaggi e gli altri servizi commerciali (servizi postali e di telecomunicazione, costruzioni, assicurazioni, servizi finanziari, servizi di informatica, royalty e licenze, altri servizi alle imprese e servizi culturali e ricreativi). Nel 2011 hanno rappresentato più del 98 per cento delle esportazioni totali di servizi.

Grafico 1.17
Il commercio mondiale di servizi.
Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti e pesi percentuali

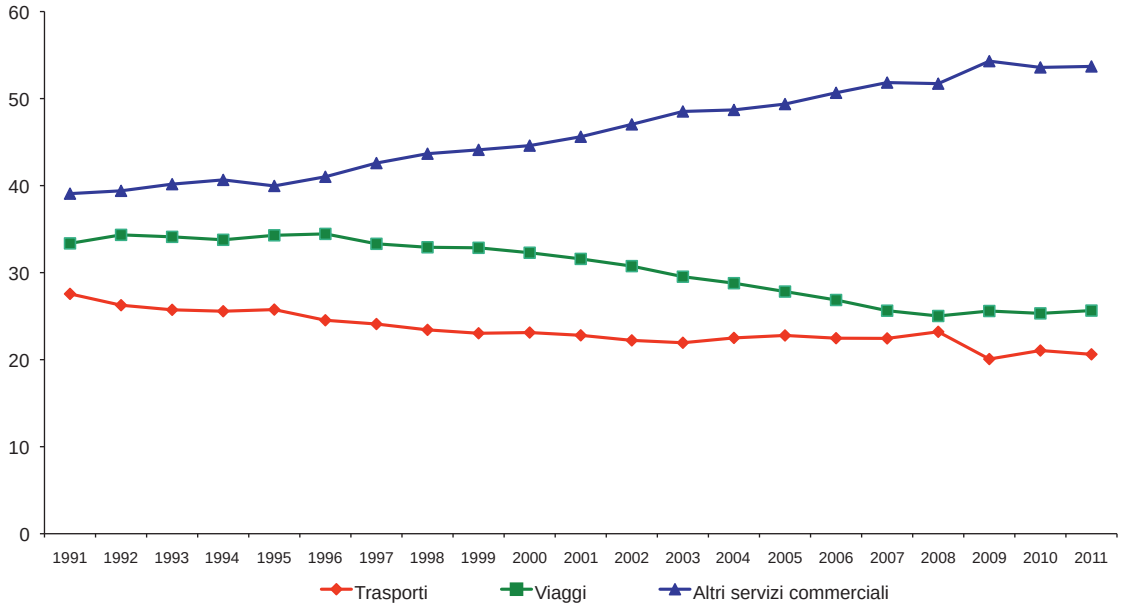


Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

diminuito al 18,6 per cento, il livello più basso dal 1990. Peraltro, negli ultimi anni questo rapporto si è mantenuto alquanto stabile, intorno al 20 per cento, e soltanto nel 2009, in coincidenza con la fortissima flessione sperimentata dagli scambi mercantili, a cui si è contrapposto un ridimensionamento meno marcato per la componente servizi, esso ha raggiunto il suo valore relativo più elevato, pari al 21,4 per cento. Non va peraltro dimenticato che tra i due flussi esiste una stretta complementarietà, dal momento che molti servizi alle imprese entrano come input nei processi produttivi manifatturieri, e il fenomeno ha assunto maggiore rilevanza in seguito al recente incremento del processi di *offshoring* dei servizi associato allo sviluppo delle catene globali del valore.
La prevalenza delle merci rispetto ai servizi in ambito degli scambi commerciali mondiali contrasta con la preminenza del settore dei servizi nell'ambito del PIL dei principali paesi, stimabile in una quota sul PIL mondiale che in media si aggira intorno al 70 per cento, occupando circa il 40 per cento della forza lavoro. Da una parte, questo è dovuto al fatto che le modalità di scambio dei servizi sono solo in parte legate a commercio transfrontaliero e in larga misura collegate alle attività delle filiali di imprese multinazionali residenti in paesi diversi dalla casa madre, quindi fortemente associate alle operazioni di investimento diretto, di cui peraltro i servizi rappresentano la componente settoriale più consistente. D'altro canto, non si può negare che vi sia una forte influenza delle svariate forme di barriere di natura protezionistica e discriminatoria che incombono sul commercio di servizi. Il processo di apertura internazionale ha risentito dello stallo dei negoziati multilaterali ad essi relativi in confronto ai progressi di liberalizzazione che hanno invece caratterizzato le merci. Infine, il commercio di servizi è misurabile in modo molto meno accurato rispetto a quello delle merci e ciò comporta una sistematica sottostima dei rispettivi processi di internazionalizzazione che invece giocano un ruolo fondamentale nella costruzione delle infrastrutture, nel promuovere la competitività delle esportazioni e nel facilitare i flussi commerciali, contribuendo a rimuovere le barriere all'offerta.

Nel 2011, il 54 per cento del valore complessivo è stato rappresentato dalla componente residuale degli altri servizi, che ha mostrato un incremento dell'11 per cento rispetto al 2010, mentre la crescita relativa più dinamica è stata registrata dai viaggi, il cui valore, pari ad un quarto del totale, è aumentato del 12,2 per cento (grafico 1.18).

Grafico 1.18
Esportazioni mondiali di servizi commerciali(1).
Composizione percentuale sul totale



(1) Calcolato sui valori in dollari a prezzi correnti.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

I servizi di trasporto, che rappresentano un quarto del totale, hanno manifestato il tasso di crescita relativamente più basso, pari all'8,5 per cento rispetto al 2010, da correlare al rallentamento degli scambi di merci, cui sono strettamente connessi, e ad un eccesso di offerta di navi container che ha esercitato pressioni al ribasso sui noli. Negli ultimi anni, la composizione dei servizi scambiati si è notevolmente modificata, a causa dei processi di innovazione tecnologica e di "digitalizzazione" dell'informazione che hanno favorito la forte crescita della categoria degli "altri servizi" che pesavano il 41 per cento del totale nel 1990 ed il 45 per cento nel 2000, mentre, attualmente, costituiscono più della metà degli scambi del settore terziario.

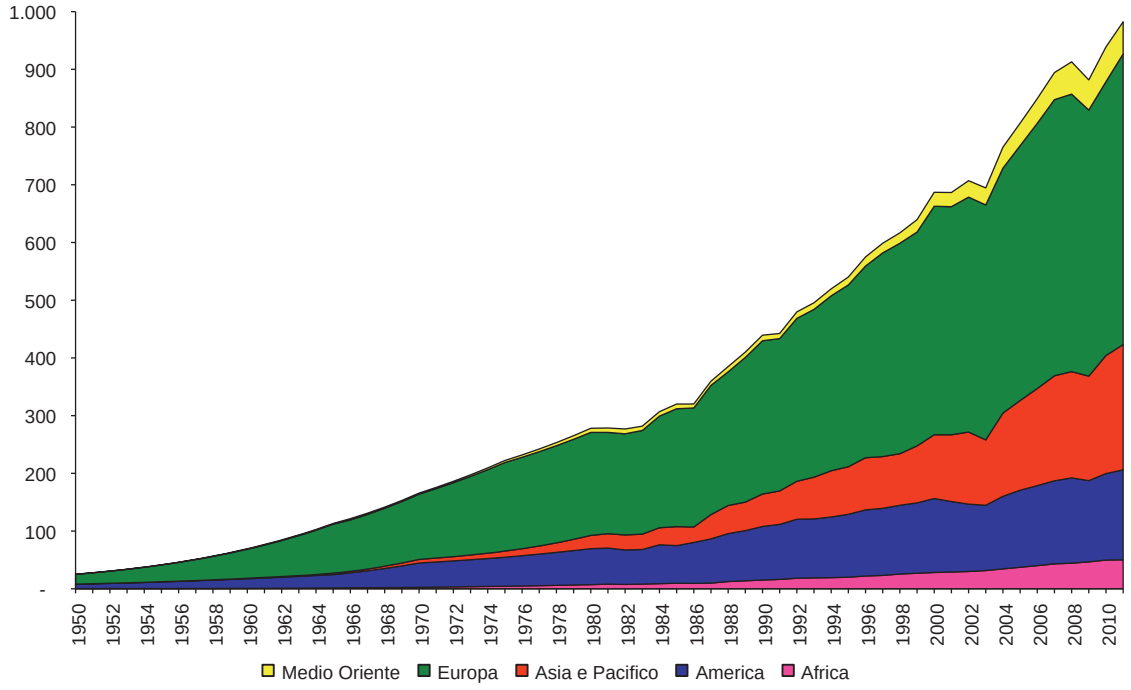
Per quanto riguarda i trasporti internazionali, le stime dell'*International Transport Forum* dell'OCSE[18], espresse in tonnellate movimentate, segnalano una situazione stagnante dei volumi di merci esportate ed importate sia via mare che per via aerea, rimasti ai livelli pre-crisi per le spedizioni dall'Unione europea e dagli Stati Uniti. Soltanto i paesi asiatici e i BRICS hanno mostrato una domanda ancora vivace, come testimoniato dall'incremento delle esportazioni da Ue e Stati Uniti verso di essi via mare, rispettivamente superiori del 58 per cento e del 68 per cento dai livelli pre-crisi, anche se nel contempo le esportazioni via aerea hanno mostrato un andamento relativamente stagnante. Il traffico container, misurato in TEU (unità equivalenti a venti piedi), mostrano un rallentamento al 6 per cento, rispetto alla crescita del 13 per cento registrata nel 2010.

Per quanto concerne il settore più dinamico nell'ambito dei servizi commerciali, quello dei servizi turistici, direttamente responsabile per il 5 per cento del PIL, del 6 per cento delle esportazioni di merci e servizi e dell'8,3 per cento dell'occupazione mondiali, secondo la *World Tourism Organization*[19]*(UNWTO)*, nel 2011 gli arrivi internazionali di turisti sono stati pari a 982 milioni di unità, segnando un incremento del 4,6 per cento rispetto ai 939 milioni del 2010, risultato relativamente sorprendente in un anno caratterizzato dalla fase di stallo attraversata dalla ripresa economica internazionale, dai cambiamenti politici in Nord Africa e Medio oriente e dal terremoto del Giappone (grafico 1.19).

18 OECD, International Transport Forum, Statistics Brief, Global Trade and Transport, March 2012 http://www.international-transportforum.org/statistics/StatBrief/2012-03.pdf.

19 World Tourism Organization (UNWTO), Press Release, 16 January, 2012: http://media.unwto.org/en/press-release/2012-01-16/international-tourism-reach-one-billion-2012.

Grafico 1.19
Arrivi turistici.
1950-2011
Milioni di persone



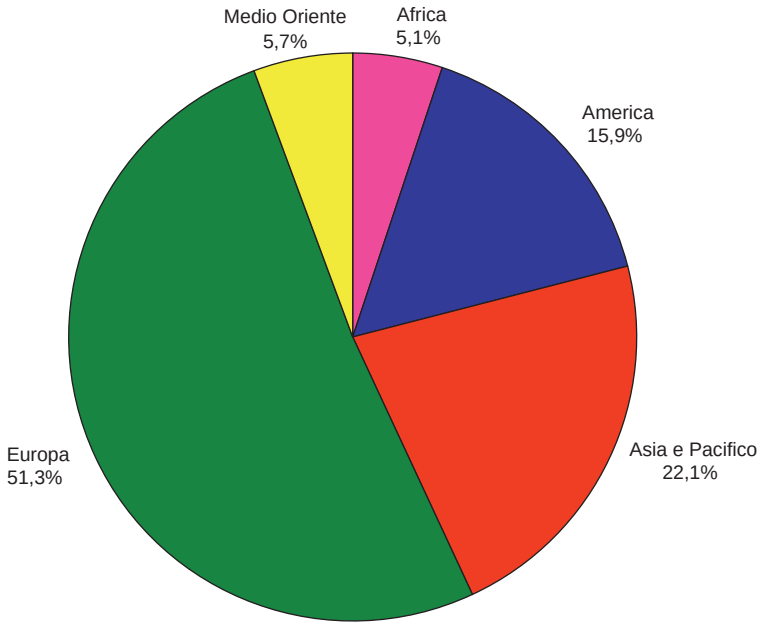
Fonte: elaborazioni ICE su dati UNWTO

Contrariamente al passato, la crescita si è rivelata superiore nelle economie avanzate (+4,8 per cento), che rappresentano il 53 per cento del totale, che in quelle in via di sviluppo (+4,3 per cento), grazie in particolare alla performance manifestata dall'Europa, che ha prodotto il più elevato contributo alla crescita globale di flussi turistici, ed agli effetti delle turbolenze politiche in Nord Africa. Nonostante la persistente incertezza economica, gli arrivi in Europa sono aumentati del 6,1 per cento, rispetto al 2010, raggiungendo 503,7 milioni di unità, superando quindi per la prima volta la soglia del mezzo miliardo di unità, principalmente trainati dall'aumento delle destinazioni in Europa centro-orientale (+8,1 per cento) e nel Mediterraneo meridionale (+7,6 per cento), mentre l'Unione europea, che rappresenta il 39 per cento del totale dei flussi mondiali, ha registrato un incremento del 5,5 per cento del numero di arrivi, per un totale di 384,8 milioni di unità. Le regioni più dinamiche sono state il sud-est asiatico, che ha fatto registrare un aumento annuale del 10,4 per cento dei flussi di arrivi rispetto al 2010, e l'America latina, con un incremento del 9,4 per cento (grafico 1.20).

Sempre secondo l'Organizzazione Mondiale del Turismo[20], nel 2011 le entrate da turismo hanno raggiunto il valore complessivo di 1.030 miliardi di dollari, superando per la prima volta il livello dei 1.000 miliardi, realizzando un incremento, in termini reali, quindi tenendo conto delle variazioni dei tassi di cambio e dei prezzi, del 3,8 per cento rispetto ai 928 miliardi del 2010, quindi leggermente al di sotto del citato incremento del 4,6 per cento degli arrivi, circostanza tipica in una fase di rallentamento congiunturale. Se si considerano gli ulteriori 196 miliardi di dollari, quali entrate dai servizi di trasporto passeggeri, il fatturato totale generato dal settore turistico è ammontato a 1.200 miliardi di dollari. All'interno delle diverse macro-regioni, il continente americano ha fatto registrare la crescita più elevata dei ricavi, con un incremento del 6,6 per cento per il Nordamerica e del 6,5 per cento per l'America latina, mentre nettamente più moderata è risultata quella della regione turistica dei Caraibi (+1,5 per cento). L'Europa, che rappresenta la quota più importante dei flussi mondiali, pari al 45 per cento del totale, ha mostrato la seconda dinamica di crescita degli introiti, segnando un incremento del 5,2 per cento rispetto al 2010, con incrementi

20 World Tourism Organization (UNWTO), Press Release, 7 May, 2012: http://media.unwto.org/en/press-release/2012-05-07/international-tourism-receipts-surpass-us-1-trillion-2011.

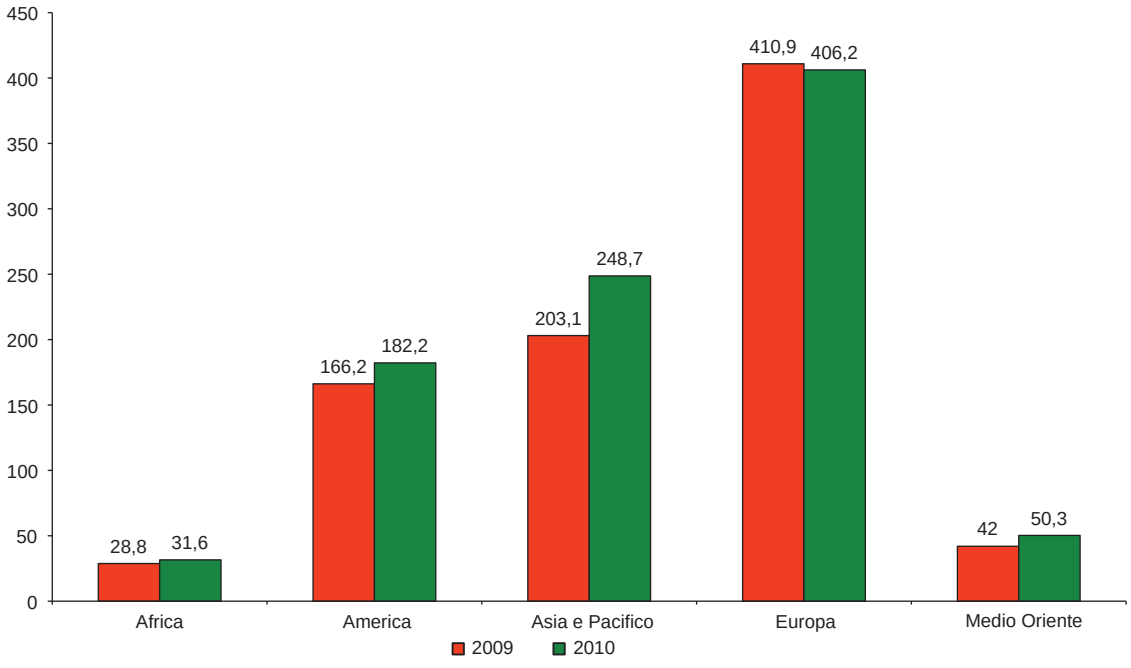
Grafico 1.20
Arrivi di turisti per area geografica nel 2011.
Percentuali



Fonte: elaborazioni ICE su dati UNWTO

superiori alla media per l'Europa centrale e orientale, ad un tasso del 7,9 per cento, e del 5,7 per cento per i paesi dell'Europa meridionale mediterranea, mentre l'Unione Europea, che costituisce il 39 per cento del totale, ha manifestato un aumento inferiore, pari al 4,3 per cento. La regione Asia Pacifico, per la quale le entrate rappresentano il 38 per cento del totale mondiale, ha registrato incrementi del 4,3 per cento e l'Africa del 2,2 per cento. Unica area geo-economica a manifestare una flessione delle esportazioni turistiche, pari al 14,4 per cento rispetto all'anno precedente, è stato il Medio oriente, a causa delle ripercussioni delle tensioni socio-politiche che hanno caratterizzato la regione. (grafico 1.21)

Grafico 1.21
Introiti derivanti dal turismo per area geografica.
Miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati UNWTO

La graduatoria mondiale dei paesi di provenienza della domanda turistica internazionale vede in prima posizione la Germania per un valore di 83,4 miliardi di dollari (o 60,6 miliardi di euro), registrando un incremento del 2,8 per cento rispetto al 2010, seguita dagli Stati Uniti, con 79,1 miliardi di dollari ed un incremento del 4,8 per cento. In terza posizione, la Cina ha fatto registrare un incremento annuale del 32,2 per cento della propria spesa turistica. Anche per quanto concerne il settore turistico internazionale, i paesi BRIC hanno mostrato dinamiche di crescita molto consistenti, ampiamente superiori alla media mondiale, con aumenti della spesa, oltre che per la Cina, dove hanno raggiunto 73 miliardi di dollari, rispetto ai 55 miliardi del 2010, anche per Brasile (+29,5 per cento), Russia (+22,2 per cento) e India (+32,9 per cento). Tali aumenti hanno aggiunto 32 miliardi di dollari addizionali ai flussi mondiali nel 2011 (tavola 1.9).

Tavola 1.9 - Entrate e spese derivanti da flussi turistici: principali paesi
(miliardi di dollari e variazioni percentuali)

ENTRATE

Graduatoria 2011	Graduatoria 2010	Paesi	2008	2009	2010	2011	var% 10-11
1	1	Stati Uniti	110,4	94,2	103,5	116,3	12,4
2	2	Spagna	61,6	53,2	52,5	59,0	12,4
3	3	Francia	56,6	49,5	46,6	53,8	15,5
4	4	Cina	40,8	39,7	45,8	48,5	5,9
5	5	Italia	45,7	40,2	38,8	43,0	10,8
6	6	Germania	39,9	34,6	34,7	38,8	11,8
7	7	Regno Unito	36,0	30,1	32,4	35,9	10,8
8	8	Australia	24,7	25,4	29,8	31,4	5,4
9	9	Macao	16,9	18,1	27,8	..	..
10	10	Hong Kong	15,3	16,4	22,2	27,2	22,5

SPESE

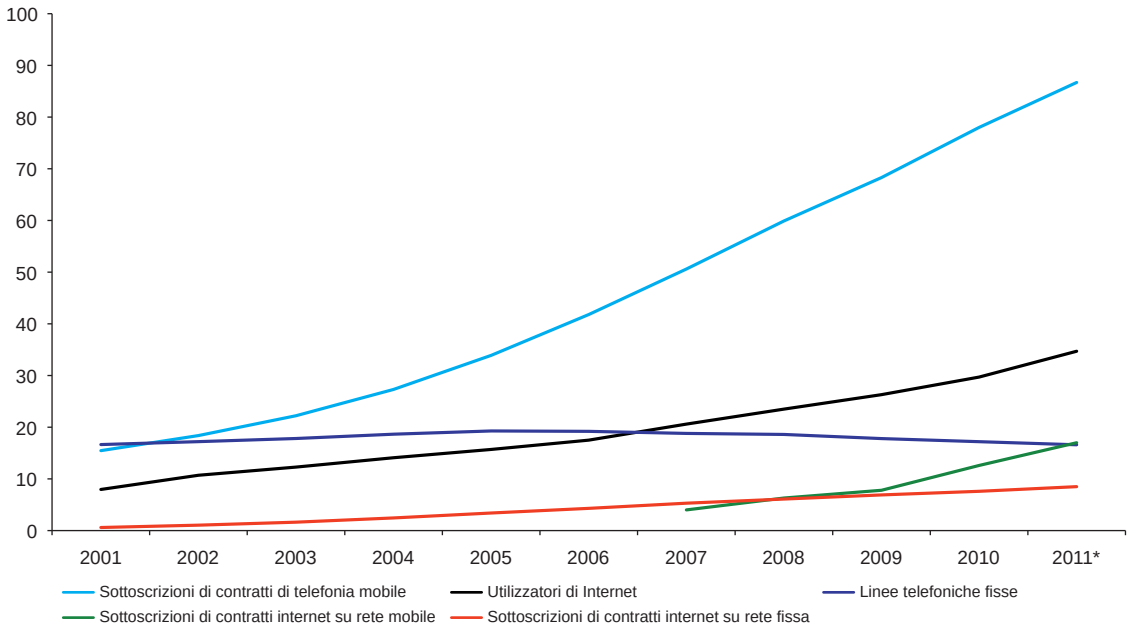
Graduatoria 2011	Graduatoria 2010	Spese	2008	2009	2010	2011	var% 10-11
1	1	Germania	91,0	81,2	78,1	84,3	7,9
2	2	Stati Uniti	80,5	74,1	75,5	79,1	4,8
3	3	Cina	36,2	43,7	54,9	72,6	32,2
4	4	Regno Unito	68,5	50,1	50,0	50,6	1,2
5	5	Francia	41,1	38,4	38,5	41,7	8,3
6	6	Canada	27,2	24,2	29,6	33,0	11,5
7	9	Russia	23,8	20,9	26,6	32,5	22,2
8	8	Italia	30,8	27,9	27,1	28,8	6,3
9	7	Giappone	27,9	25,1	27,9	27,2	-2,5
10	10	Australia	18,4	17,6	22,2	26,9	21,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNWTO

Per quanto concerne le aree di destinazione della spesa turistica, sia i paesi economicamente avanzati che i paesi emergenti hanno beneficiato degli incrementi registrati nel 2011, con un aumento del 12,3 per cento assorbito dagli Stati Uniti, principale destinazione turistica internazionale per un valore complessivo di 116,3 miliardi di dollari, seguita, in seconda posizione, dalla Spagna, in cui l'aumento è stato dell'8,6 per cento, e dalla Francia (+10,1 per cento). La Cina si è collocata in quarta posizione per paesi di destinazione della spesa turistica mondiale, con un aumento del 5,8 per cento sul 2010, ed ha preceduto l'Italia che ha realizzato introiti per 43 miliardi di dollari (30,9 miliardi di euro), con una crescita annuale del 5,5 per cento, seguita dalla Germania in sesta posizione della graduatoria internazionale. Incrementi annuali superiori alla media, ancorché calcolati su valori assoluti relativamente limitati, sono stati registrati da Russia (+29,1 per cento), Thailandia (+26 per cento), Hong Kong (+22,7 per cento), India (+19,6 per cento), Corea del Sud (+18,8 per cento), Singapore (+17,4 per cento), segnalando quindi una accelerazione dell'espansione delle vendite di servizi turistici nel sud-est asiatico.

Per quanto riguarda i servizi di telecomunicazione, è proseguita anche nel 2011 l'espansione incessante del settore, tra i motori più importanti dell'intensificazione dello sviluppo economico degli ultimi anni e del suo grado di innovazione e sofisticazione, grazie in particolare alla robusta crescita della domanda asiatica, al continuo sviluppo delle infrastrutture ed alla crescente domanda di servizi di nuova generazione. Secondo i dati dell'*International Telecommunication Union*[21], gli abbonamenti alla telefonia cellulare hanno raggiunto il numero di 5,9 miliardi con un tasso di penetrazione complessivo pari all'86,7 per cento della popolazione mondiale, con una quota del 79 per cento ad appannaggio dei paesi in via di sviluppo. In particolare, gli abbonamenti a banda larga su telefonia mobile sono aumentati ad un ritmo del 45 per cento all'anno negli ultimi cinque anni e nel 2011 costituiscono il doppio degli abbonamenti a banda larga su telefonia fissa, affermandosi quale segmento che sta attraendo le più interessanti opportunità di mercato, grazie alla massiccia diffusione di *smartphone*, *tablet*, *e-reader* ed altri dispositivi mobili ed alla veloce migrazione dei consumatori dalle reti 2G alle reti 3G, mentre recentemente Stati Uniti, Norvegia, Svezia ed Ucraina hanno aperto il mercato all'offerta di servizi 4G ad elevatissima velocità (grafico 1.22).

Grafico 1.22
Sviluppo delle tecnologie informatiche e di telecomunicazion e nel mondo.
Unità ogni 100 abitanti



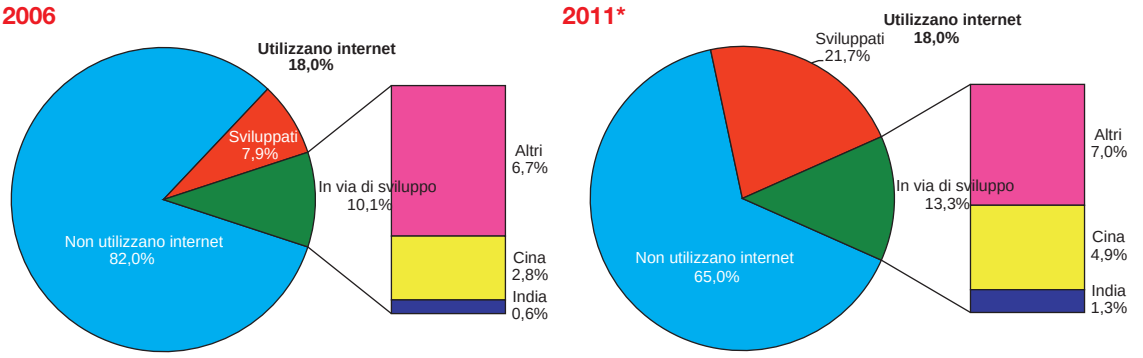
* Valori Stimati.
Fonte: elaborazioni ICE su dati International Telecommunication Union

Gli utilizzatori di Internet hanno raggiunto una quota del 35 per cento della popolazione mondiale, rispetto al 18 per cento del 2006, con il 45 per cento di essi al di sotto dei 25 anni. Negli ultimi cinque anni, i paesi in via di sviluppo hanno aumentato la propria quota sul totale mondiale degli utilizzatori di Internet dal 44 per cento del 2006 al 62 per cento del 2011. La Cina nel 2011 è giunta a detenere circa un quarto della quota mondiale degli utilizzatori di Internet, il 37 per cento di quella dei paesi in via di sviluppo. L'ampiezza della banda internazionale per l'utilizzo di Internet, fattore essenziale per consentire l'accesso ad Internet ad alta velocità ad un crescente numero di utilizzatori, è aumentata esponenzialmente negli ultimi cinque anni, passando da 11.000 Giga bit/secondo nel 2006 a

21 International Telecommunication Union, ICT Facts and Figures 2011, http://www.itu.int/ITU-D/ict/facts/2011/material/ICT-FactsFigures2011.pdf.

circa 80.000 Giga bit/secondo nel 2011, sebbene esistano notevoli disparità geografiche in termini di ampiezza di banda per utilizzatore, con 90.000 bit/secondo per utilizzatore in Europa e soli 2.000 bit/secondo in Africa.
Parallelamente allo sviluppo esponenziale della telefonia cellulare e dei servizi Internet, negli ultimi anni si sta riducendo il tasso di penetrazione della telefonia fissa, giunto nel 2011 a 16,6 unità per 100 abitanti, sintesi di una percentuale del 39,8 per cento nei paesi avanzati (era pari al 48,7 per cento nel 2001) e dell'11,6 per cento nei paesi in via di sviluppo. (grafico 1.23a e 1.23b)

Grafico 1.23 **Utilizzatori di Internet.** Percentuali



*Stime.
Fonte: elaborazioni ICE su dati International Telecommunication Union

Il mercato delle telecomunicazioni sta offrendo crescenti opportunità di fornitura di servizi ad elevato valore aggiunto, derivanti dalle innumerevoli applicazioni di mobilità per individui e imprese, associate all'ulteriore massiccia diffusione di servizi di *cloud computing*, di *video streaming* e di soluzioni *machine to machine* (M2M).

Nel 2011 anche il settore delle costruzioni è stato influenzato dalle ripercussioni della volatilità dei mercati finanziari e dalla debole domanda interna nei paesi industriali, associata ai provvedimenti di austerità fiscale che hanno progressivamente ridotto gli spazi di spesa pubblica destinata agli investimenti infrastrutturali. Tuttavia, il settore ha continuato ad esprimere tassi di crescita robusti, trainati principalmente dall'espansione dell'attività nell'ambito delle economie emergenti, favorite dalla crescita economica accumulata negli ultimi anni, in particolare nei paesi BRIC. L'espansione si è manifestata sia nei settori tradizionali delle costruzioni residenziali, commerciali e dei progetti industriali nei settori energetico, dello sfruttamento delle risorse naturali, dei trasporti, delle telecomunicazioni ed in altri progetti infrastrutturali civili e sociali per i quali sussiste una forte domanda di servizi specializzati di ingegneria e costruzioni. E' proseguito vigorosamente lo sviluppo del settore in Cina, che nel 2010 ha superato gli Stati Uniti quale più grande mercato delle costruzioni al mondo, grazie ai continui sforzi di investimento in edilizia popolare ed in infrastrutture pubbliche nei settori dei trasporti e dell'energia ed all'enfasi riposta dal governo sullo sviluppo delle regioni interne ed occidentali. Analogamente robusta si è mantenuta l'attività in India, sospinta dagli ambiziosi programmi infrastrutturali e di urbanizzazione del governo, ed in Brasile, dove l'organizzazione dei due principali eventi sportivi planetari, la coppa del mondo di calcio FIFA del 2014 e le Olimpiadi del 2016, stanno catalizzando un forte incremento della spesa infrastrutturale, soprattutto per quanto riguarda l'ampliamento della capacità aeroportuale ma anche delle strutture alberghiere e ricettive. Inoltre, le risorse provenienti dallo sfruttamento delle risorse naturali e petrolifere del paese stanno inducendo la proliferazione di una serie di progetti di edilizia popolare nonché infrastrutturali, come porti, ferrovie ed impianti energetici, similmente a quanto sta accadendo in Russia. Oltre ai BRIC, si segnala, da un lato, l'intensa attività di costruzione in Medio oriente, anch'essa trainata dagli introiti derivanti dalle vendite petrolifere, in particolare in Arabia Saudita, guidata da importanti progetti nel settore energetico, e, dall'altro lato, i massicci

investimenti infrastrutturali in atto nelle sei economie emergenti da taluni definite, dal loro acronimo, CIVETS (Colombia, Indonesia, Vietnam, Egitto, Turchia e Sudafrica), favoriti dall'espansione economica sperimentata negli ultimi anni.
Al di fuori dell'area emergente, nel 2011 l'attività di costruzione ha ricevuto un impulso in Giappone ed in Nuova Zelanda, in forza dell'avvio della ricostruzione post terremoto, mentre in Europa, accanto al dinamismo del settore in Germania, stimolato dagli investimenti infrastrutturali soprattutto nell'ambito del comparto energetico, si è contrapposta la contrazione della spesa nei paesi coinvolti nella crisi debitoria (Spagna, Portogallo, Grecia, Irlanda e Italia), anche a causa della crescente difficoltà di accesso al credito da parte delle imprese. Analogamente poco dinamica è rimasta la situazione del settore negli Stati Uniti, dove gli investimenti sono stati limitati dalla depressione dei prezzi delle proprietà immobiliari e dalla debolezza del settore delle costruzioni commerciali, associata alle difficoltà del mercato del lavoro e della domanda interna.

In generale, le avverse condizioni macroeconomiche e finanziarie prevalenti nel 2011, avendo influito negativamente sulle aspettative di imprese e famiglie nei paesi avanzati, hanno esercitato un effetto calmierante sull'espansione dell'offerta di servizi finanziari e sui ritmi dell'innovazione finanziaria, mentre si è rilevato un dinamismo più accentuato per quanto concerne la domanda di servizi assicurativi, a causa delle accresciute esigenze di certezza e stabilità dei rendimenti, dei timori per l'incertezza del futuro e del conseguente sviluppo di forme previdenziali integrative.

Infine, per quanto concerne gli altri servizi alle imprese, categoria molto eterogenea di attività tecnico-professionali che comprende un ampio spettro di segmenti che vanno dalla consulenza legale, contabile, di marketing e comunicazione, alla ricerca e sviluppo, alla consulenza manageriale e tecnica, per citarne solo alcuni, si segnala lo sviluppo sperimentato da questa fattispecie negli ultimi anni quale fattore di importanza strategica per sostenere la competitività delle imprese nei processi di internazionalizzazione.[22]

Per quanto concerne l'articolazione geografica delle esportazioni di servizi mondiali, secondo l'OMC, nel 2011, il 47 per cento del totale è di provenienza dall'Europa, per un valore di 1.964 miliardi di dollari ed un incremento del 10 per cento rispetto al 2010, il 26 per cento dall'Asia (circa 1.100 miliardi di dollari, con aumento annuale del 12 per cento), il 16 per cento dal Nordamerica (668 miliardi di dollari ed un tasso di incremento del 10 per cento rispetto al 2010), il 3 per cento dall'America latina (130 miliardi di dollari e incremento annuale del 14 per cento) e dal Medio oriente (111 miliardi di dollari e aumento del 10 per cento), il 2 per cento dalla Comunità degli stati indipendenti (96 miliardi di dollari ed incremento annuale del 20 per cento) e dall'Africa (85 miliardi di dollari). Di conseguenza, nel 2011 i paesi in via di sviluppo e le economie in transizione hanno fatto registrare incrementi delle esportazioni di servizi superiori alla media, ad eccezione dell'Africa che invece ha sperimentato una crescita molto modesta.

La graduatoria dei principali esportatori mondiali di servizi mostra gli Stati Uniti in prima posizione con una quota sul totale del 13,9 per cento, seguiti dal Regno Unito con una quota del 6,6 per cento che nel 2011 ha superato in seconda posizione la Germania, che ha realizzato il 6,1 per cento del totale, precedendo Cina, con una quota sul totale mondiale del 4,4 per cento, Francia (3,9 per cento), India (3,6 per cento), Giappone e Spagna (entrambi con una quota mondiale del 3,4 per cento). Tra i principali esportatori mondiali, nel 2011 è stata l'India ad esprimere i tassi di incremento più dinamici delle esportazioni di servizi, registrando una crescita del 20 per cento rispetto al 2010, consentendo al paese asiatico di passare in sesta posizione della graduatoria rispetto alla decima, occupata nel 2010, e rispetto alla ventiquattresima occupata nel 2001, grazie alla forte espansione delle esportazioni di servizi informatici e di altri servizi alle imprese, nell'ambito dei processi di *off-shoring*. Nel 2011, rispetto al 2010, le uniche variazioni di posizioni relative riguardano l'Irlanda che ha superato l'Italia in dodicesima posizione e la Svizzera che ha superato Corea del Sud e Belgio in quattordicesima posizione. (tavola 1.10)

22 Per un'analisi approfondita di questo segmento si veda G. Giovanetti, P. Guerrieri, B. Quintieri (a cura di) "Business services. The new frontier of competitiveness", Fondazione Manlio Masi, Rubbettino editore (2010).

Tavola 1.10 - I primi venti esportatori mondiali di servizi commerciali
(miliardi di dollari)

Graduatorie			Paesi	Valori		Var. %	Quote %		
2001*	2010	2011		2010	2011	2010-2011	2001*	2010	2011
1	1	1	Stati Uniti	523	578	10,6	17,9	13,9	13,9
2	2	2	Regno Unito	246	274	11,3	8,0	6,6	6,6
3	3	3	Germania	233	253	8,5	5,7	6,2	6,1
12	4	4	Cina	170	182	6,9	2,2	4,5	4,4
4	5	5	Francia	144	161	11,4	5,5	3,9	3,9
24	7	6	India	123	148	20,4	1,1	3,3	3,6
5	6	7	Giappone	139	143	2,9	4,4	3,7	3,4
7	8	8	Spagna	123	141	14,3	3,7	3,3	3,4
8	9	9	Olanda	116	128	11,1	3,4	3,1	3,1
14	10	10	Singapore	112	125	11,6	1,9	3,0	3,0
10	11	11	Hong Kong	106	121	13,8	2,8	2,8	2,9
18	13	12	Irlanda	97	107	10,3	1,6	2,6	2,6
6	**12**	**13**	**Italia**	**98**	**107**	**9,2**	**3,9**	**2,6**	**2,6**
15	16	14	Svizzera	82	96	17,0	1,9	2,2	2,3
13	14	15	Corea del Sud	86	94	8,5	2,0	2,3	2,3
9	15	16	Belgio	85	86	1,1	3,3	2,3	2,1
19	19	17	Svezia	66	76	15,6	1,5	1,8	1,8
11	17	18	Canada	67	74	9,8	2,6	1,8	1,8
…	18	19	Lussemburgo	66	72	8,2	…	1,8	1,7
16	20	20	Danimarca	59	66	10,8	1,7	1,6	1,6
			Somma dei 20 paesi	**2.742**	**3.031**	**10,5**	**75,0**	**73,2**	**73,0**
			Mondo	**3.747**	**4.150**	**10,8**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

* Per il 2001 i dati relativi a Belgio e Lussemburgo sono cumulati nel dato relativo al Belgio.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Dal lato delle importazioni, la geografia degli scambi di servizi mostra nel 2011 la destinazione del 42 per cento dei flussi mondiali all'Europa (1.600 miliardi di dollari), seguita dall'Asia con una quota del 28 per cento (1.090 miliardi), dal Nordamerica con il 13 per cento (516 miliardi), dal Medio Oriente, con il 5 per cento del totale (210 miliardi), dall'America latina e dall'Africa che hanno assorbito il 4 per cento delle importazioni e la Comunità degli stati Indipendenti con il 3 per cento del totale.

Gli Stati Uniti hanno continuato a rappresentare la principale fonte di domanda internazionale di servizi commerciali nel 2011, per un valore di 391 miliardi di dollari ed una quota del 10,1 per cento sul totale, seguiti in seconda posizione della graduatoria mondiale dalla Germania, con una quota del 7,3 per cento, mentre la Cina, in terza posizione, ha fatto registrare un incremento annuale delle proprie importazioni pari al 23,1 per cento, portando la propria quota al 6,1 per cento, rispetto al 5,5 per cento del 2010 (era soltanto al decimo posto nel 2001, con una quota del 2,7 per cento sul totale mondiale). Tra i principali importatori mondiali, è stata la Federazione russa ad esprimere il tasso di incremento nominale annuale più elevato, pari al 24,4 per cento rispetto al 2010, mentre nel 2011, rispetto al 2010, si segnala il passaggio dei Paesi Bassi dal decimo all'ottavo posto, superando Italia e Irlanda che quindi sono rispettivamente arretrate di una posizione (tavola 1.11).

Anche nel caso dei servizi, analogamente al commercio di merci, escludendo gli scambi intra-area, è stata l'Unione europea a rappresentare il primo esportatore ed importatore mondiale, con quote rispettivamente pari al 24,8 per cento sul totale delle esportazioni (in aumento rispetto al 24,5 per cento del 2010) e del 21,1 per cento sulle importazioni (in diminuzione rispetto al 22,1 per cento nel 2010). La specializzazione all'interno dell'Unione è alquanto eterogenea. La Germania, ad esempio, possiede vantaggi comparati nell'esportazione di servizi di trasporto e di costruzioni, la Francia nell'ambito dell'esportazione di servizi personali, culturali e ricreativi, mentre Spagna, Italia, Francia e Portogallo sono importanti esportatori di servizi turistici, settore che ha un forte peso nelle importazioni della Germania. D'altro canto, il Regno Unito è fortemente specializzato nell'esportazione di servizi finanziari

Tavola 1.11 - I primi venti importatori mondiali di servizi commerciali
(miliardi di dollari)

Graduatoria			Paese	Valori		Var.%	Quote %		
2001*	2010	2011		2010	2011	2010-2011	2001*	2010	2011
1	1	1	Stati Uniti	367	391	6,4	13,6	10,5	10,1
2	2	2	Germania	262	284	8,1	9,6	7,5	7,3
10	3	3	Cina	192	236	23,1	2,7	5,5	6,1
4	4	4	Regno Unito	160	171	6,7	6,6	4,6	4,4
3	5	5	Giappone	156	165	5,7	6,7	4,4	4,3
5	6	6	Francia	131	141	7,1	4,5	3,8	3,6
20	7	7	India	116	130	12,0	1,3	3,3	3,4
7	10	8	Paesi Bassi	106	118	12,1	3,6	3,0	3,1
6	**8**	**9**	**Italia**	**109**	**115**	**5,4**	**3,8**	**3,1**	**3,0**
11	9	10	Irlanda	107	113	5,8	2,4	3,1	2,9
14	11	11	Singapore	96	110	14,8	2,2	2,7	2,9
8	13	12	Canada	90	99	10,3	2,9	2,6	2,6
13	12	13	Corea del Sud	95	98	3,4	2,2	2,7	2,5
12	14	14	Spagna	87	91	5,3	2,4	2,5	2,4
19	16	15	Russia	72	90	24,4	1,4	2,1	2,3
9	15	16	Belgio	78	82	4,7	2,9	2,2	2,1
25	17	17	Brasile	60	73	22,4	1,1	1,7	1,9
22	21	18	Australia	50	59	18,1	1,2	1,4	1,5
18	20	19	Danimarca	51	56	11,2	1,5	1,4	1,5
15	19	20	Hong Kong	51	56	10,0	1,7	1,5	1,4
			Somma dei 20 paesi	**2.436**	**2.679**	**10,0**	**74,3**	**69,6**	**69,3**
			Mondo	**3.502**	**3.868**	**10,5**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

* Nota: per il 2001 i dati relativi a Belgio e Lussemburgo sono cumulati nel dato relativo al Belgio.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

ed assicurativi, mentre la Finlandia, dato lo sviluppo del settore, si è specializzata nell'esportazione ed importazione di servizi informatici e delle telecomunicazioni.

I saldi degli scambi internazionali di servizi indicano che l'Unione europea e gli Stati Uniti si affermino quali esportatori netti di servizi, passati rispettivamente da 185 a 281 miliardi di dollari e da 126 a 152 miliardi di dollari dal 2010 al 2011, accanto ai paesi europei non appartenenti all'Unione europea, all'India ed agli altri paesi asiatici, mentre Cina e Giappone presentano deficit nell'interscambio del settore terziario, con la prima che è passata da un disavanzo di 22 miliardi di dollari nel 2010 a 54 miliardi di dollari nel 2011 ed il secondo da 17 a 22 miliardi. Tra gli altri importatori netti, in misura decrescente secondo i deficit registrati nel 2011, si segnalano i paesi del Medio oriente, dell'Africa, della Russia e dell'America centro-meridionale (grafico 1.24).

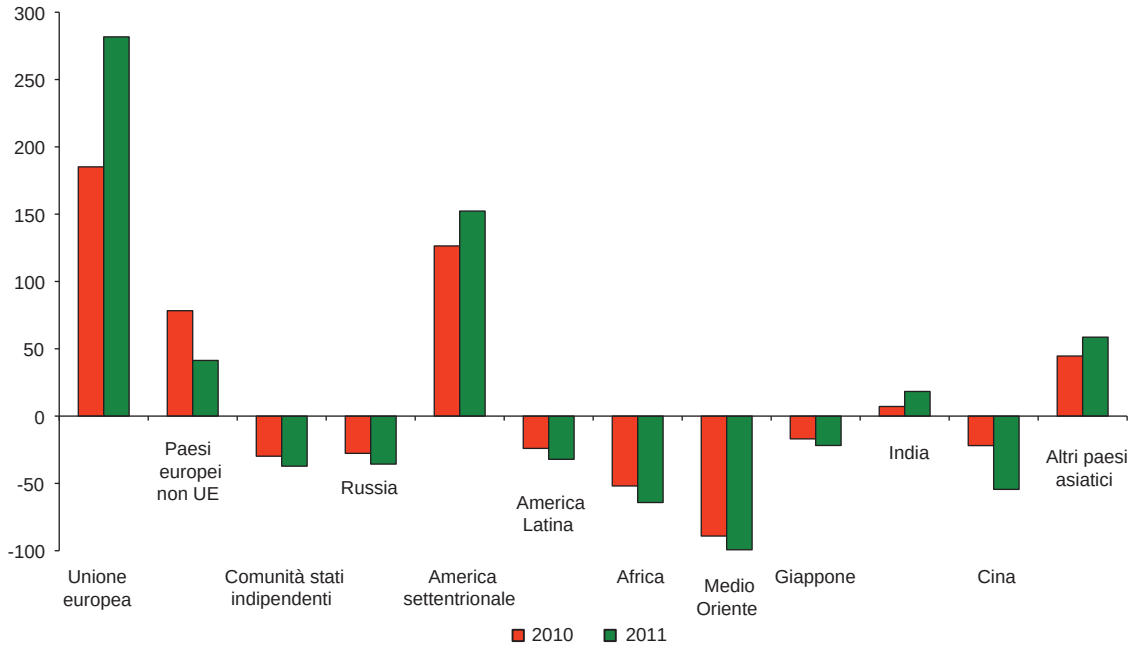
Le divergenze nei vantaggi comparati quindi implicano che paesi che risultano essere esportatori netti di servizi, spesso manifestano ampi disavanzi nel settore mercantile e viceversa. Ad esempio, sia Germania che Cina presentano una bilancia dell'interscambio di merci positiva ma entrambe hanno registrato, nel 2011, un disavanzo nell'interscambio di servizi. Analogo il caso di Giappone e Russia. L'opposto accade per paesi come Stati Uniti e Regno Unito, entrambi caratterizzati da ampi deficit nell'interscambio di merci e da paralleli surplus nel commercio internazionale di servizi.

1.4 Investimenti diretti esteri

Secondo le stime preliminari dell'UNCTAD[23], i flussi mondiali di investimenti diretti esteri in uscita nel 2011 sono ammontati a circa 1.700 miliardi di dollari, facendo registrare un incremento nominale del 16,5 per cento rispetto al 2010, livello ancora inferiore rispetto a

23 Unctad, Global Investment Trends Monitor, n. 9, 12 April 2012: http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2012d19_en.pdf.

Grafico 1.24
Saldi dei servizi commerciali per aree e paesi.
Valori in miliardi di dollari

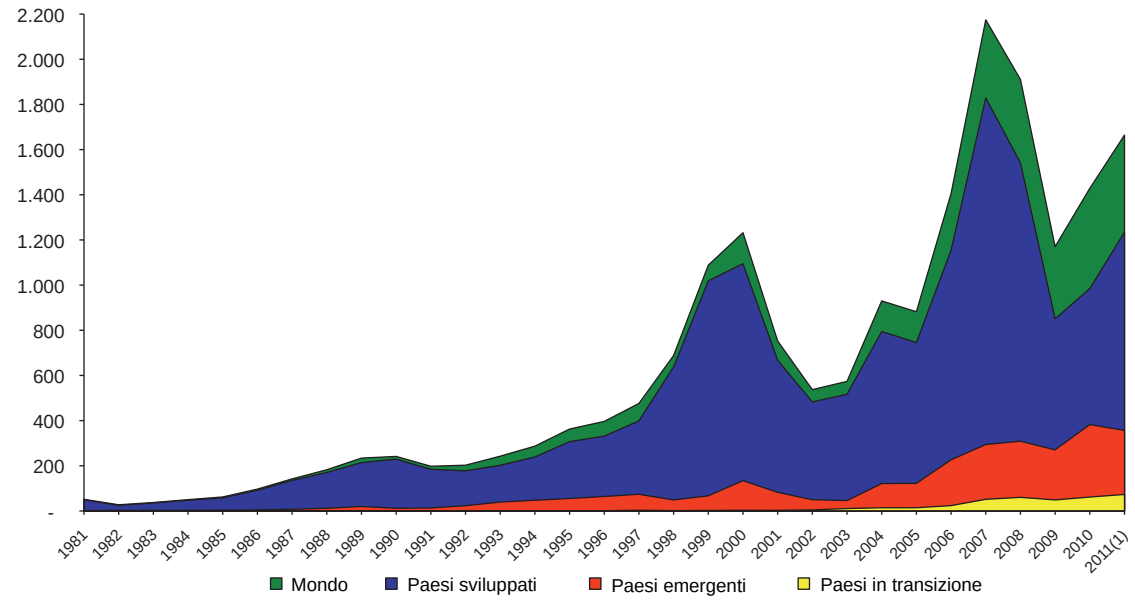


Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

quelli pre-crisi, in quanto pari all'87 per cento dei flussi in uscita nel 2008 ed al 77 per cento rispetto al valore massimo storico realizzato nel 2007 (2.175 miliardi di dollari) (grafico 1.25).

Secondo gli analisti dell'UNCTAD, la crescita dei valori investiti tuttavia non si è tradotta in una analoga espansione della capacità produttiva, in quanto si è prevalentemente estrinsecata sia in una accresciuta attività di acquisizioni all'interno dei gruppi multinazionali, in conseguenza di processi di ristrutturazione aziendale, sia sotto forma di

Grafico 1.25
Investimenti diretti esteri in uscita.
Valori in miliardi di dollari



(1) Stime preliminari.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

aumento delle riserve di utili reinvestiti da parte delle case madri nei confronti delle proprie affiliate, piuttosto che in un incremento degli investimenti produttivi o delle spese in conto capitale da parte delle affiliate estere.

Per quanto concerne la tipologia di investimenti, nel 2011 si è verificata un forte espansione delle fusioni ed acquisizioni, pari al 70 per cento rispetto al valore del 2010, per un valore di 585 miliardi di dollari, di cui il 79 per cento rappresentate da operazioni dei paesi avanzati. Al contrario, è rimasto sostanzialmente stabile (-0,2 per cento) il valore dei nuovi investimenti o l'espansione di quelli esistenti (*greenfield*), per un valore complessivo di 903 miliardi di dollari.

Secondo le informazioni della banca dati *FDI Markets* del *Financial Times*[24], che censisce soltanto gli investimenti *greenfield*, ossia progetti di nuovi investimenti, o significative espansioni di progetti esistenti, nel 2011 il numero di nuove operazioni di questa tipologia è stato pari a 13.718 unità, registrando un incremento del 5,6 per cento ed accelerando rispetto alla crescita del 3 per cento manifestata nel 2010. Tali operazioni hanno prodotto un aumento dell'occupazione del 2,5 per cento per un totale di 2,27 milioni di unità, dopo aver segnato una flessione del 3,5 per cento nel 2010. Nonostante la tormentata situazione politica in Nord Africa, il continente africano è stata l'area che ha manifestato l'incremento annuale più consistente del numero di progetti *greenfield*, pari al 24 per cento. In contrasto, l'Europa è stata l'unica area ad aver sperimentato una flessione, pari al 3 per cento. Tra i diversi paesi, il Brasile ha manifestato la dinamica di crescita più elevata delle operazioni *greenfield* (38 per cento), con incrementi condivisi anche da altre economie dell'America latina che hanno sospinto l'incremento complessivo dei progetti della regione al 22 per cento nel 2011, seconda dinamica più elevata al mondo. Tra gli altri paesi ad aver mostrato consistenti espansioni delle nuove attività di investimento, si segnala l'India (+21 per cento), mentre la Cina si è rivelata il paese ad aver creato il maggior numero di nuovi posti di lavoro per effetto delle attività di investimento in entrata, pari a 340.000 unità addizionali, per un totale di 1.270 nuovi progetti ed un incremento del 6 per cento rispetto al 2010.
Dal lato delle fonti di investimenti *greenfield*, nel 2011, le imprese canadesi e quelle australiane si sono mostrate maggiormente attive, con incrementi rispettivi nel numero di progetti internazionali pari al 41,9 per cento e del 20,5 per cento rispetto all'anno precedente.
A livello settoriale, i servizi informatici e di telecomunicazione hanno continuato a rappresentare i principali destinatari, registrando un incremento del 18 per cento del numero dei progetti, seguiti dai servizi alle imprese e dai servizi finanziari. Questi tre settori hanno attratto nel 2011 il 34,7 per cento del numero di nuovi progetti di investimento. La lavorazione dei metalli ha invece rappresentato il principale comparto per valore degli investimenti, pari a circa 112 miliardi di dollari, superando quello degli idrocarburi. Tuttavia, è stato il settore delle energie rinnovabili ad aver espresso la crescita più elevata del numero dei progetti, aumentati ad un tasso annuale del 20 per cento mentre il controvalore degli investimenti ha sperimentato un aumento del 40,7 per cento, collocando il comparto al terzo posto per importanza mondiale.

Ritornando ai dati complessivi di fonte UNCTAD, nel 2011 circa tre quarti dei flussi internazionali di investimenti diretti sono provenuti dai paesi avanzati, per un valore di 1.235 miliardi di dollari ed un incremento del 25,4 per cento rispetto al 2010, a cui hanno contributo sia l'Unione europea, sia gli Stati Uniti sia il Giappone. In particolare, gli investimenti dell'Unione europea sono risultati pari a 576 miliardi di dollari, il 35 per cento del totale, registrando un incremento del 27,8 per cento rispetto al 2010, grazie soprattutto alle performance di Italia e Regno Unito, che hanno visto rispettivamente più che raddoppiare e più che triplicare i propri flussi in uscita, ma anche della Francia che, grazie ad un incremento del 27 per cento dei propri investimenti, si è collocata in prima posizione tra i paesi investitori dell'Unione. Incrementi molto consistenti, ancorché calcolati su dati di

24 The Fdi Report 2012, Global Greenfield Investment Trends, Financial Times.

base di dimensioni relativamente limitate, si segnalano per gli investimenti della Danimarca, passati da 3,2 miliardi di dollari nel 2010 a 23,6 miliardi l'anno successivo, e dell'Austria (da 7,7 a 30,2 miliardi di dollari) nonché di Spagna (+68,4 per cento), Svezia (+50,3 per cento) e Belgio (+43,9 per cento). Viceversa una sensibile riduzione dell'attività di internazionalizzazione produttiva si è riscontrata per la Germania, che ha visto dimezzarsi i propri flussi annuali rispetto al 2010, perdendo la propria posizione di preminenza tra gli investitori dell'Unione, e i Paesi Bassi (-55,2 per cento).
Gli investimenti in uscita da parte degli Stati Uniti hanno raggiunto il valore di 384 miliardi di dollari, con un incremento annuale del 16,7 per cento che ha consentito loro di collocarsi poco al di sotto del valore massimo di 394 miliardi di dollari registrato nel 2007, prevalentemente per effetto del forte incremento degli utili reinvestiti nelle affiliate estere per attività di investimento, come avvenuto nel caso dell'acquisizione di Skype, società di diritto lussemburghese, da parte di Microsoft. I flussi di investimenti diretti esteri del Giappone sono più che raddoppiati, raggiungendo nel 2011 il valore di 116 miliardi di dollari, favoriti anche dall'incremento del potere d'acquisto associato all'apprezzamento dello yen che ha consentito, ad esempio, all'impresa farmaceutica Takeda di acquisire la svizzera Nycomed.
Al contrario delle dinamiche espresse dai paesi industriali, i flussi in uscita da parte dei paesi in via di sviluppo hanno mostrato nel 2011 una flessione del 6,8 per cento rispetto al valore massimo di 383 miliardi di dollari evidenziato nel 2010. In particolare, i flussi di investimento dei paesi dell'America latina hanno subito una contrazione del 29,3 per cento rispetto al valore del 2010, quando avevano fatto registrare un fortissimo incremento annuale dell'82 per cento. Per alcuni paesi, come il Brasile, non si è trattato di una interruzione dell'attività di internazionalizzazione attiva, bensì dell'effetto indotto dai prestiti inter-gruppo da parte di affiliate estere di imprese brasiliane alle proprie case madri nel paese, allo scopo di beneficiare degli elevati tassi di interesse ivi praticati, che hanno comportato un disinvestimento netto aggregato di oltre 9 miliardi di dollari nell'anno.
I flussi in uscita dal valore più consistente sono comunque rimasti ad appannaggio dei paesi asiatici, per un valore complessivo di 275 miliardi di dollari nel 2011 ed un incremento del 3,7 per cento rispetto al 2010. All'interno di questa area geo-economica, si sono manifestate tendenze divergenti tra i vari gruppi di paesi, con una flessione del 5,9 per cento dei flussi in uscita da parte dell'Asia orientale, che ne rappresenta la quota più consistente (oltre il 66 per cento del totale dell'area), a cui si è associata una sostanziale stagnazione in Asia meridionale, in controtendenza rispetto agli incrementi del 36,2 per cento e del 41,1 per cento registrati rispettivamente nel sud-est asiatico, grazie in particolare dalle performance di Thailandia ed Indonesia, e, in Asia occidentale (+41,1 per cento), trainati dagli investimenti della Turchia (+68,3 per cento) e dei paesi produttori di petrolio, favoriti dall'aumento delle relative quotazioni, ad eccezione dell'Arabia Saudita che invece ha sperimentato una contrazione dell'11 per cento. Sono invece rimasti di valore marginale, pari a 2,1 miliardi di dollari, in netta flessione per circa il 60 per cento rispetto al 2010, le operazioni di investimento dei paesi africani.
Gli investimenti diretti esteri in uscita dalle economie in transizione del sud-est europeo e dei paesi della Comunità degli stati Indipendenti dell'ex-URSS hanno raggiunto nel 2011 il loro massimo storico di 73 miliardi di dollari, con un tasso di incremento del 18,7 per cento rispetto all'anno precedente, favoriti dall'aumento dei prezzi delle commodity e dalle opportunità offerte soprattutto nei mercati emergenti di cui hanno beneficiato in particolare le imprese della Federazione russa, sospingendo i flussi in uscita.

La graduatoria dei principali paesi investitori nel 2011 ha mostrato in prima posizione sempre gli Stati Uniti, che alimentano circa un quarto dei flussi mondiali di investimenti diretti in uscita, in espansione rispetto al 16,6 per cento del 2001. Il Giappone è passato dalla settima posizione, occupata nel 2010, con una quota del 3,9 per cento, alla seconda nel 2011, con una quota del 6,9 per cento del totale, seguito da Francia (6,4 per cento nel 2011 rispetto al 5,9 per cento nel 2010) e Regno Unito (quest'ultimo occupava la dodicesima posizione in graduatoria nel 2010 con una quota del 2,2 per cento mentre nel 2011 ha

raggiunto il 6,2 per cento del totale, sia pur ancora inferiore rispetto al 7,8 per cento del 2001). Tali paesi hanno preceduto Hong Kong (4,9 per cento), Belgio e Svizzera, entrambi con il 4,2 per cento del totale. L'Italia è passata in ottava posizione, rispetto alla sedicesima occupata nel 2010, con una quota del 4,1 per cento, superando la Cina, che nel 2010 occupava la quinta posizione mentre l'anno successivo è scivolata al nono posto precedendo la Russia che, nel 2011, come accennato, ha fatto registrare un consistente incremento dei flussi di investimenti esteri, pari al 28,2 per cento rispetto al 2010. Al contrario, il forte ridimensionamento dei flussi della Germania ha costretto il paese a passare dalla seconda all'undicesima posizione della graduatoria internazionale per il 2011. (tavola 1.12)

Tavola 1.12 - Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi investitori[1]
(valori in miliardi di dollari a prezzi correnti)

Graduatoria (flussi 2011)	Paesi	Flussi				Consistenze			
		Valori		Composizione %		Valori		Composizione %	
		2010	2011(2)	2011	2001	2009	2010	2009	2010
1	Stati Uniti	329	384	23,1	16,6	4.331	4.843	22,6	23,7
2	Giappone	56	116	6,9	5,1	741	831	3,9	4,1
3	Francia	84	107	6,4	11,5	1.662	1.523	8,7	7,5
4	Regno Unito	31	103	6,2	7,8	1.056	1.086	5,5	5,3
5	Hong Kong	76	82	4,9	1,5	832	948	4,3	4,6
6	Belgio[3]	38	70	4,2	13,4	765	737	4,0	3,6
7	Svizzera	58	70	4,2	2,4	840	909	4,4	4,5
8	**Italia**	**21**	**68**	**4,1**	**2,9**	**486**	**476**	**2,5**	**2,3**
9	Cina	68	68	4,1	0,9	230	298	1,2	1,5
10	Russia	52	67	4,0	0,3	306	434	1,6	2,1
11	Germania	105	51	3,0	5,3	1.418	1.421	7,4	7,0
12	Canada	39	46	2,7	4,8	594	616	3,1	3,0
13	Spagna	22	36	2,2	4,4	646	660	3,4	3,2
14	Austria	8	30	1,8	0,4	158	155	0,8	0,8
15	Svezia	30	28	1,7	1,0	348	336	1,8	1,6
16	Singapore	20	25	1,5	2,7	213	300	1,1	1,5
17	Danimarca	3	24	1,4	1,8	153	139	0,8	0,7
18	Paesi Bassi	32	22	1,3	6,7	950	890	4,9	4,4
19	Corea del Sud	19	20	1,2	0,3	120	139	0,6	0,7
20	Australia	26	17	1,0	1,8	338	402	1,8	2,0
	Mondo	**1.429**	**1.664**	**100,0**	**100**	**19.197**	**20.408**	**100,0**	**100,0**

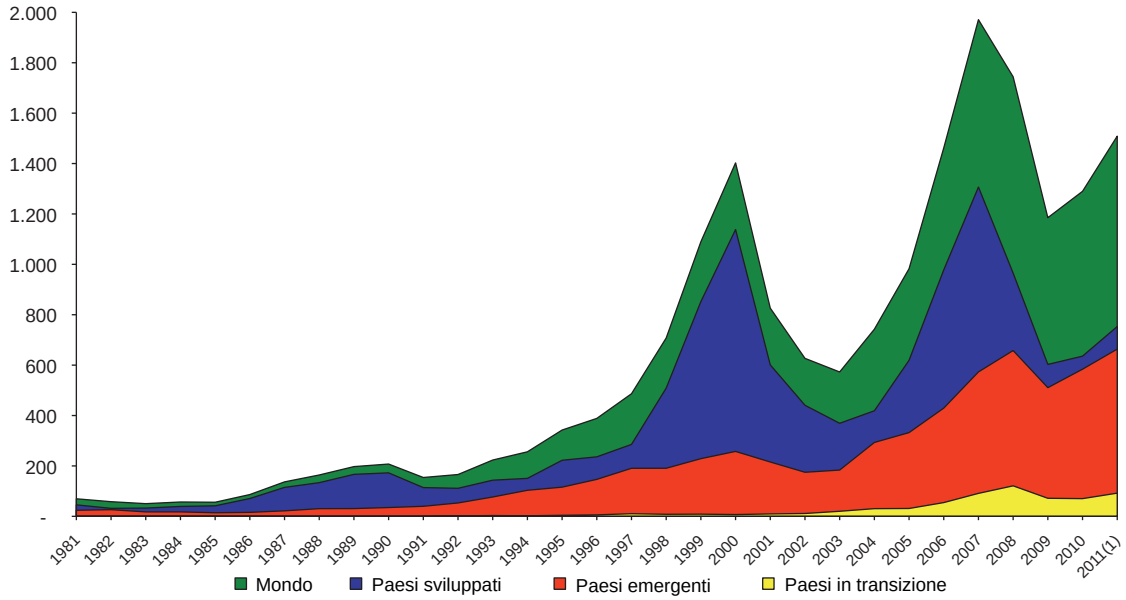
(1) Ordinati secondo i dati del 2011.
(2) Stime preliminari sui dati disponibili il 12 aprile 2012.
(3) I dati del Belgio per il 2001 includono i valori relativi al Lussemburgo.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Le indagini UNCTAD sul prevedibile orientamento dei flussi di investimenti diretti in uscita nel breve periodo anticipano un continuo miglioramento rispetto alla fase più critica della crisi, anche se la fragilità della ripresa in Europa potrà condizionarne l'evoluzione, come attestato dai dati preliminari relativi ai primi mesi del 2012, riferiti sia ai nuovi investimenti che alle acquisizioni di imprese esistenti, che segnalano un'attività relativamente debole.

Dal lato dei flussi di investimenti diretti in entrata, il loro valore complessivo nel 2011 è stato pari a 1.508 miliardi di dollari, con un tasso di crescita del 17 per cento rispetto al 2010, tuttavia ancora inferiore ai valori registrati prima dell'insorgere della crisi economica internazionale, ed in particolare al valore massimo realizzato nel 2007 pari a 1.971 miliardi di dollari (grafico 1.26).

Specularmente ai flussi in uscita, anche per quanto concerne gli investimenti in entrata, la crescita del 2011 è stata trainata dalle fusioni ed acquisizioni, il cui valore è aumentato di circa il 50 per cento rispetto al 2010, sospinto da operazioni dall'elevato valore unitario condotte, in particolare, nei paesi avanzati, nei paesi in transizione dell'Europa centro-orientale e della Comunità degli stati Indipendenti, soprattutto nell'industria estrattiva ed in

Grafico 1.26
Investimenti diretti esteri in entrata.
Valori in miliardi di dollari



(1) Stime preliminari.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

quella farmaceutica. Al contrario, le fusioni ed acquisizioni nei paesi in via di sviluppo hanno fatto registrare una contrazione di circa il 5 per cento rispetto al valore dell'anno precedente. Per quanto concerne gli investimenti *greenfield*, essi hanno fatto registrare una flessione del valore aggregato pari al 3,3 per cento rispetto al 2010, ma con una riduzione più accentuata per i paesi industriali, pari al 12,7 per cento, a causa dell'incertezza della situazione economica internazionale e, in particolare, nell'area dell'euro. Al contrario, il valore dei flussi di investimenti *greenfield* è aumentato dell'1,3 per cento nei paesi in via di sviluppo e di circa l'1 per cento nei paesi in transizione dell'Europa centrale ed orientale.

Dopo tre anni consecutivi di declino, gli investimenti diretti in entrata nei paesi industrializzati hanno manifestato una robusta espansione annuale nel 2011, per una crescita aggregata del 18,5 per cento rispetto al 2010 ed un valore complessivo di 753 miliardi di dollari[25]. Tuttavia, all'interno del raggruppamento, si è registrato un andamento dicotomico tra la consistente crescita manifestata, da un lato, dagli investimenti in entrata in Europa, ed in particolare nell'Unione europea che, continuando a rappresentare in aggregato il principale beneficiario dei flussi in entrata per un valore di 415 miliardi di dollari, ha fatto segnare un loro incremento di circa il 32 per cento rispetto all'anno precedente, e, dall'altro lato, quelli verso gli Stati Uniti che, al contrario, hanno manifestato una contrazione del 7,7 per cento. L'espansione degli investimenti in Europa è stata sospinta dalla sostenuta attività di fusioni ed acquisizioni associata ai processi di ristrutturazione e razionalizzazione delle attività da parte delle multinazionali, quali la vendita di attività non considerate strategiche, ed alle opportunità spesso estemporanee offerte dai mercati azionari. Tale *trend* non si è rivelato uniforme, in quanto, ad esempio, ad una sensibile riduzione dei flussi di investimento in Belgio e in Germania, pari rispettivamente al 43 per cento e al 30 per cento rispetto al 2010, si è contrapposto il forte incremento degli investimenti in entrata in Italia (+261 per cento), pur sulla base di valori ancora relativamente limitati, e nel Regno Unito (circa il 50 per cento rispetto al 2010). Completa il panorama degli investimenti nei paesi avanzati il Giappone che, per il secondo anno consecutivo, ha mostrato flussi negativi in entrata, dovuti in gran parte all'apprezzamento dello yen rispetto al dollaro ma comunque rivelatisi stagnanti in termini reali.

25 Unctad, Global Investment Trends Monitor, n. 8, 24 January, 2012 http://www.unctad.org/en/Docs/webdiaeia2012d1_en.pdf.

I paesi in via di sviluppo e le economie in transizione hanno continuato ad attrarre la metà del valore dei flussi di investimenti globali in uscita, valore che ha raggiunto un nuovo livello massimo di 755 miliardi di dollari, trainato in particolare dall'intensa attività di investimenti *greenfield*. In particolare, all'interno del raggruppamento geo-economico, si è registrata un'espansione del 13,7 per cento per i paesi in via di sviluppo, che rappresentano l'88 per cento del totale in entrata al di fuori dei paesi avanzati, a cui si è associato un robusto incremento dei flussi destinati ai paesi in transizione pari al 30,6 per cento rispetto al 2010. Tra i paesi in via di sviluppo, la novità del 2011 è costituita dal fatto che i paesi asiatici non ne sono risultati, al contrario di quanto è accaduto negli ultimi anni, la componente più dinamica, dal momento che i flussi destinati al raggruppamento Asia e Oceania, secondo beneficiario per valori assoluti dopo l'Unione europea, sono aumentati ad un modesto tasso del 6,7 per cento, ma al proprio interno spiccano i sostenuti tassi di espansione nominale conseguiti dalla Turchia[26], pari al 45 per cento rispetto al 2010, nonché dall'Indonesia (48,2 per cento), dall'India (+37,9 per cento), dalla Thailandia (+33,1 per cento) e dalla Malaysia (+27,6 per cento), a cui si è contrapposta tuttavia la debole, soprattutto se confrontata con i livelli pre-crisi, crescita della Cina (8,1 per cento) e di Singapore (6,1 per cento). Invece la componente geo-economica che nel 2011 ha espresso i più elevati tassi di afflussi di capitale per investimenti diretti è stata l'America latina, verso cui l'incremento annuale è stato di circa il 35 per cento, con una crescita di poco superiore alla media per il Brasile, principale paese beneficiario dell'area con un ammontare pari a 65,5 miliardi di dollari nel 2011, a cui si sono contrapposte le flessioni sperimentate da Messico (-8,8 per cento) e Argentina (-10 per cento), mentre molto elevato, ancorché calcolato su valori relativamente limitati, si è rivelato il tasso di incremento annuale dei flussi di investimenti diretti in Colombia (+113,4 per cento).
All'interno dei paesi in via di sviluppo, in controtendenza, l'Africa ha fatto registrare una flessione aggregata dello 0,7 per cento dei flussi di investimenti, rispetto al 2010, su cui ha particolarmente pesato il crollo delle operazioni in Egitto (-92,2 per cento, mentre era stato il secondo beneficiario tra i paesi africani nel 2010), a causa dei disordini civili e della percezione di incremento del rischio politico da parte degli investitori stranieri, non pienamente compensati dal notevole incremento degli afflussi di capitali diretti in Sudafrica (+270 per cento rispetto all'anno precedente), sebbene calcolato su valori nominali ancora relativamente limitati (4,5 miliardi di dollari nel 2011).

La graduatoria dei principali paesi beneficiari di investimenti diretti esteri internazionali contempla ancora gli Stati Uniti quale principale paese di destinazione dei flussi di capitali in entrata, con una quota del 14 per cento del totale, in sensibile flessione rispetto a circa il 20 per cento dei primi anni del decennio. In seconda posizione si è collocata la Cina, con un peso dell'8,2 per cento ma che, considerata insieme ad Hong Kong, in terza posizione, destinatario a sua volta del 5,2 per cento dei flussi complessivi, si è avvicinata ad insidiare la prima posizione. La performance del Regno Unito nell'attrazione di investimenti nel 2011 ha consentito al paese di consolidare la propria quarta posizione, con il 5,1 per cento dei flussi totali in entrata, precedendo il Brasile che ha realizzato una quota del 4,3 per cento (tavola 1.13).

Tra le operazioni di importo più rilevante concluse nel 2011, si rileva la fusione dell'impresa energetica francese GDF Suez con la propria consociata belga nel settore della trasmissione del gas naturale, per un valore di oltre 25 miliardi di dollari, la fusione del gruppo russo VimpelCom con la società italiana di telefonia cellulare Wind, di proprietà del gruppo egiziano Sawiris, per 22,4 miliardi di dollari, l'acquisizione da parte della francese Sanofi-Aventis dell'americana Genzyme, nel settore dei prodotti biologici, per un valore di 21,3 miliardi di dollari, l'acquisizione dell'azienda farmaceutica svizzera Nycomed da parte della giapponese Takeda per 13,7 miliardi di dollari.

Per quanto concerne le stime per il 2012 relative ai flussi di investimenti diretti esteri in entrata, l'UNCTAD indica una possibile crescita moderata ad un valore complessivo di

26 Nella classificazione Unctad viene inserita nei paesi dell'Asia occidentale.

Tavola 1.13 - Investimenti diretti esteri in entrata: principali paesi beneficiari[1]
(valori in miliardi di dollari a prezzi correnti)

Graduatoria (flussi 2011)	Paesi	Flussi				Consistenze			
		Valori		Composizione %		Valori		Composizione %	
		2010	2011[2]	2011	2001	2009	2010	2009	2010
1	Stati Uniti	228	211	14,0	19,3	3.027	3.451	16,9	18,0
2	Cina	106	124	8,2	5,7	473	579	2,6	3,0
3	Hong Kong	69	78	5,2	2,9	936	1.098	5,2	5,7
4	Regno Unito	46	77	5,1	6,4	1.056	1.086	5,9	5,7
5	Brasile	48	66	4,3	2,7	401	473	2,2	2,5
6	Russia	41	58	3,8	0,3	382	423	2,1	2,2
7	Irlanda	26	53	3,5	1,2	247	247	1,4	1,3
8	Belgio[3]	62	41	2,7	10,7	863	670	4,8	3,5
9	Singapore	39	41	2,7	1,8	344	470	1,9	2,5
10	Francia	34	40	2,7	6,1	1.133	1.008	6,3	5,3
11	India	25	34	2,3	0,7	167	198	0,9	1,0
12	**Italia**	**9**	**33**	**2,2**	**1,8**	**364**	**337**	**2,0**	**1,8**
13	Germania	46	32	2,1	3,2	677	674	3,8	3,5
14	Lussemburgo[3]	20	27	1,8	..	102	115	0,6	0,6
15	Svezia	-1	22	1,5	1,3	332	349	1,8	1,8
16	Indonesia	13	20	1,3	-0,4	108	122	0,6	0,6
17	Spagna	25	25	1,7	3,4	635	614	3,5	3,2
18	Messico	19	18	1,2	3,6	280	327	1,6	1,7
19	Cile	15	18	1,2	0,5	121	140	0,7	0,7
20	Austria	4	18	1,2	0,7	158	155	0,9	0,8
	Mondo	**1.290**	**1.509**	**100,0**	**100,0**	**17.950**	**19.141**	**100,0**	**100,0**

(1) Ordinati secondo i dati del 2011.
(2) Stime preliminari sui dati disponibili il 24 gennaio 2012.
(3) I dati del Belgio per il 2001 includono i valori relativi al Lussemburgo.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

1.600 miliardi, anche se calmierata in misura significativa dalla fragilità dell'economia mondiale, dalla debolezza economica nell'area dell'euro e dall'associata turbolenza dei mercati finanziari che suggeriscono l'ipotesi di una riduzione dei flussi di capitale di rischio, sia in termini di nuove operazioni che di acquisizione di imprese esistenti.

approfondimenti

Il mercato petrolifero tra politica, economia e fondamentali*

di Federico Ferrari e Alessandra Lanza*

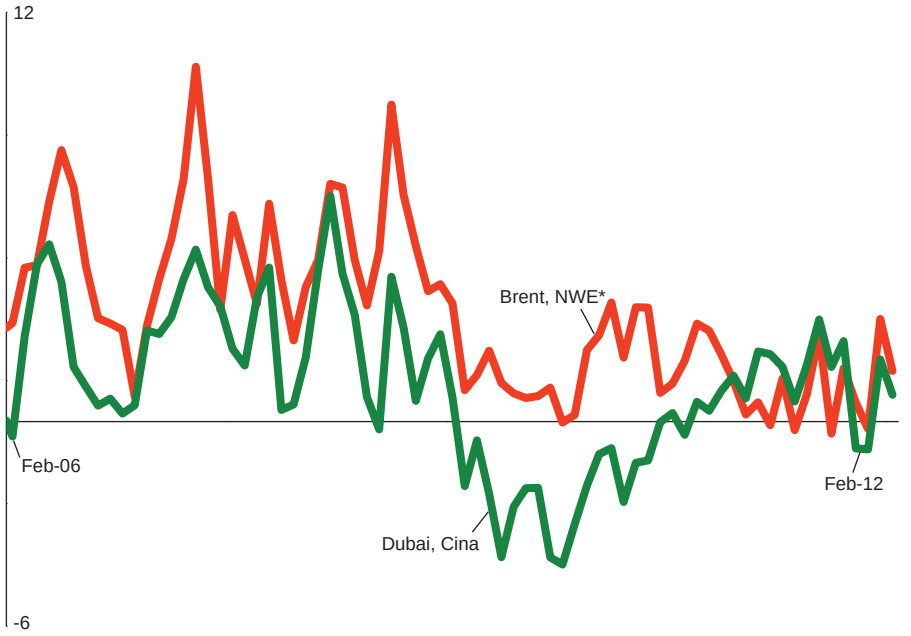
All'inizio del 2011 la sottrazione indefinita di un quantitativo (non particolarmente elevato, anche se di elevata qualità) di greggio libico, in uno scenario macroeconomico ancora improntato a un ragionevole ottimismo, è stata sufficiente a sbilanciare il mercato petrolifero e a trainare il prezzo del barile verso i 130 dollari. Nei mesi estivi la situazione si è normalizzata, grazie anche a un lento rientro delle tensioni maturate durante la primavera araba; complici l'esplosione delle crisi dei debiti sovrani e il progressivo deterioramento del quadro macroeconomico, i prezzi sono potuti rientrare verso valori più coerenti con i (deboli) fondamentali dei consumi. Archiviato il regime di Gheddafi e riattivati, almeno in parte, i pozzi petroliferi danneggiati, le raffinerie europee (e italiane in particolare) hanno potuto tirare un sospiro di sollievo. Ma il campanello d'allarme non si era spento. La crisi libica, pur alle spalle, aveva messo in luce in che misura il mercato petrolifero fosse esposto agli *shock*, anche minori, provenienti dal lato dell'offerta. Sarebbero bastati pochi mesi e il tema, appena archiviato, sarebbe riemerso con forza.
E' bastato infatti attendere la fine del 2011 per assistere a un'altra *escalation* di tensione in Medio Oriente. In dicembre l'Agenzia Internazionale dell'Energia Nucleare pubblicava un *report* sui presunti tentativi di Teheran di sviluppare un arsenale nucleare. Le minacce di Teheran di bloccare lo stretto di Hormuz, il rischio di un possibile attacco israeliano e l'embargo Ue/Usa sull'*export* di petrolio facevano schizzare verso l'alto, ancora una volta, il termometro della tensione nell'area e, con esso, ha ripreso a salire anche il prezzo del petrolio. Una minaccia ancora prospettica, per quanto potenzialmente devastante per gli equilibri del mercato, si è dimostrata sufficiente perché le quotazioni rompessero quel *trend* decrescente che si protraeva, tra alti e bassi, da quasi un anno. In alcune sessioni di marzo il petrolio era già tornato sopra ai 125 dollari al barile, e in media mensile, ai massimi dal 2008.
Ma l'equilibrio tra domanda e offerta, nello stesso periodo, era ben distante da quello del 2008; col passare del tempo la relazione che lega le due variabili, in mancanza di *shock* esogeni e duraturi, tende inevitabilmente a riportare il prezzo verso l'equilibro. Il meccanismo con cui avviene è sempre lo stesso: in uno scenario macroeconomico improntato alla debolezza, le raffinerie faticano a scaricare a valle gli incrementi dei prezzi degli *input* che derivano da *driver* esterni alla domanda. I margini si comprimono, in particolare per gli impianti più obsoleti. In questi casi la razionalizzazione della capacità produttiva diventa un passaggio necessario per recuperare redditività. Ciò si traduce necessariamente in una riduzione della domanda, e in ultima analisi, in un calo delle tensioni sulle quotazioni. Ciò nonostante, gli ultimi giorni di marzo hanno visto ancora il Brent fluttuare intorno a un valore prossimo ai 125 dollari al barile, apparentemente insensibile a una dinamica dei consumi globali che, nello stesso periodo, iniziava a mostrare chiari segni di sofferenza.
Nello stesso periodo, infatti, i dati deludenti provenienti dalla Cina (indici PMI) e l'interruzione della striscia di dati macroeconomici positivi dagli Stati Uniti

* *Prometeia Spa.*

approfondimenti

continuano infatti a gettare ombre sulla tenuta della domanda. I consumi globali perdono colpi, sia nelle economie avanzate, dove il calo della domanda petrolifera ha ormai acquistato caratteristiche di strutturalità, che negli emergenti. In Cina, in particolare, gli indicatori del primo trimestre 2012 (al netto dei flussi diretti a riempire i nuovi impianti di stoccaggio) anticipano una frenata su base annua della domanda di petrolio. Intanto l'offerta globale riprende quota, grazie soprattutto al contributo Opec, che nei primi mesi dell'anno sfora abbondantemente rispetto alle quote stabilite al Meeting di dicembre. Per la prima volta da anni, le scorte globali aumentano. In uno scenario dei fondamentali in affanno, la debolezza del dollaro e il persistente

Grafico 1
La debolezze dei margini nella raffinazione. Differenziale tra petrolio greggio, Brent e Dubai, e il prodotto raffinato in dollari correnti.



* North Western Europe.
Fonte: IEA e Datastream

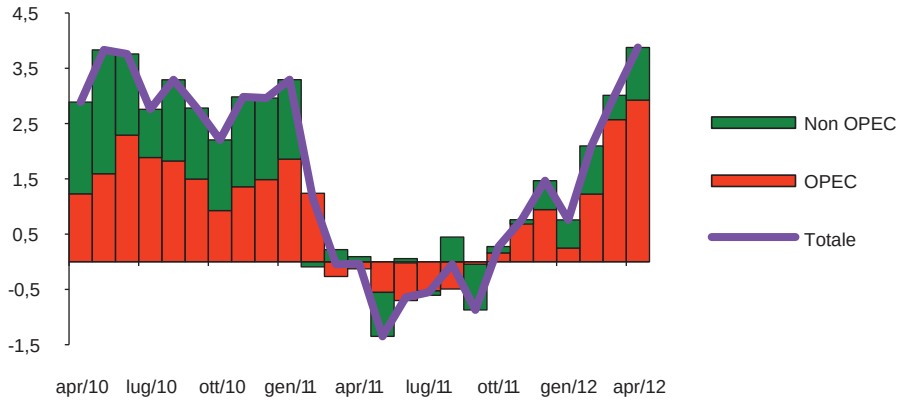
rischio di un conflitto in Iran rimangono gli ultimi *driver* in grado di sostenere il prezzo del barile al di sopra dei 120 dollari.
In aprile anche questi due appigli cedono. La crisi greca si aggrava ulteriormente. Le dichiarazioni pessimistiche del governo spagnolo e la possibile uscita di Atene dall'Unione Monetaria innescano un *trend* decrescente della valuta europea sul dollaro, che a fine mese porta il barile di Brent a perdere quasi 5 dollari (prezzo delle materie prime e valuta statunitense si muovono normalmente in direzione opposta, dal momento che queste ultime sono quotate in dollari sui mercati internazionali). Intanto, sul fronte della politica, l'*impasse* delle relazioni tra i paesi Occidentali e Teheran inizia a sbloccarsi. Con il cambio di governo francese la linea di fermezza Parigi-Berlino nei confronti di Teheran, sostenuta con forza fino a quel momento, vacilla. Si iniziano così a rincorrere le voci di un possibile prolungamento a dicembre dell'entrata in vigore dell'embargo verso il greggio iraniano, rese più realistiche dal recente cambio alla guida all'Eliseo. Mentre negli incontri pubblici (Meeting di Istanbul, 14 aprile) il Leader Supremo iraniano Khamenei appare più accomodante nell'atteggiamento verso la comunità internazionale, l'ingresso al governo in Israele del principale partito all'opposizione pare allontanare l'ipotesi di un intervento militare in Iran. Nel giro di pochi giorni il prezzo del barile greggio scende al di sotto dei 110 dollari, quasi 20 dollari in meno rispetto al valore che aveva al culmine della crisi con Teheran.

approfondimenti

Ricomponiamo il puzzle. Quali conclusioni trarre dagli avvenimenti del primo trimestre?

Innanzitutto il mercato globale del petrolio, grazie al contributo Opec, per la prima volta dopo anni si sta riportando in *surplus*. Si tratta di un passaggio, per un certo verso, rivoluzionario. Nonostante le rassicurazioni saudite, nel 2011 gli sforzi Opec non erano riusciti ad arginare, se non in parte, il crollo dell'offerta libica, e la compensazione è avvenuta a scapito delle scorte Ocse. L'anno passato si è chiuso con un mercato in *deficit* e con il rinnovato timore che il consenso generale stesse continuando a sovrastimare la reale consistenza della capacità produttiva Opec, saudita in particolare. In realtà, solo pochi mesi dopo, l'offerta si sarebbe mostrata molto più solida e al tempo stesso elastica di quanto ipotizzato in precedenza. Tra marzo e aprile il recupero della produzione libica, combinato alla maggiore offerta nigeriana e irachena, ha infatti riportato l'*output* del cartello a 31.9 milioni di barili giorno, contro una *call on opec* (i volumi di greggio richiesti al cartello per pareggiare la domanda globale)

Grafico 2
I contributi alla crescita. Variazione percentuale sul periodo corrispondente e contributi per tipo di produttore



Fonte: elaborazioni su dati IEA/EIA

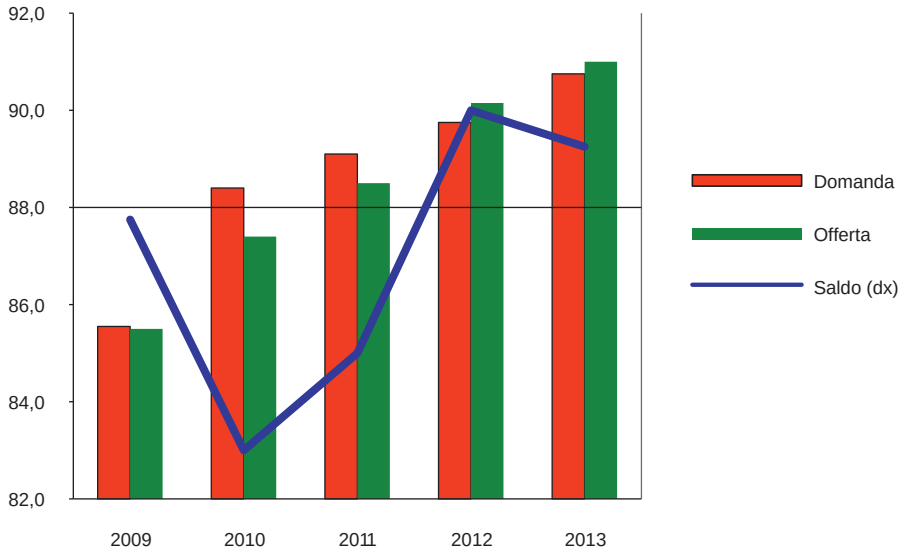
Tavola 1 - Bilancio petrolifero
Milioni di barili al giorno

		2008	2009	2010	2011	1Q12	2Q12	3Q12	4Q12	2012
Domanda		86,6	85,6	88,4	89,2	*89,5*	*88,6*	*90,7*	*91,1*	90,0
di cui:	**OCSE**	47,6	45,6	46,2	45,6	*45,5*	*43,9*	*45,6*	*45,6*	45,2
	Non Ocse	38,9	39,9	42,2	43,5	*43,9*	*44,7*	*45,0*	*45,5*	44,8
Offerta		86,7	85,5	87,2	88,3	90,6	90,2	91,0	91,6	90,9
di cui:	**Non Opec**	50,6	51,5	52,6	52,7	*53,3*	*52,8*	*53,3*	*53,9*	53,3
	Opec *	31,6	29,1	29,3	29,8	***31,2***	***31,0***	***31,0***	***31,0***	**31,0**
Variazione Scorte		0,1	-0,1	-1,1	-0,9	***1,2***	***1,6***	***0,3***	***0,5***	**0,9**

* al netto di Ngl e condensato.
Fonte: Energy Information Administration. Produzione Opec fissata al livello del primo trimestre per tutto il 2012.

ferma a 30.9. In altre parole, il Cartello nei primi mesi dell'anno ha prodotto molto di più di quanto fosse effettivamente necessario per mantenere il mercato bilanciato, e questo a beneficio delle scorte. Quindi, nonostante le interruzioni in alcuni *player* minori (Sudan, Yemen e Siria), l'offerta globale ha dimostrato di riuscire a raggiungere, e (potenzialmente) superare, la soglia dei 91 milioni di barili giorno, più di quanto le raffinerie riescano ad assorbire in questo momento.

Grafico 3
Il bilancio petrolifero globale verso il surplus nel 2012.
Milioni di barili al giorno



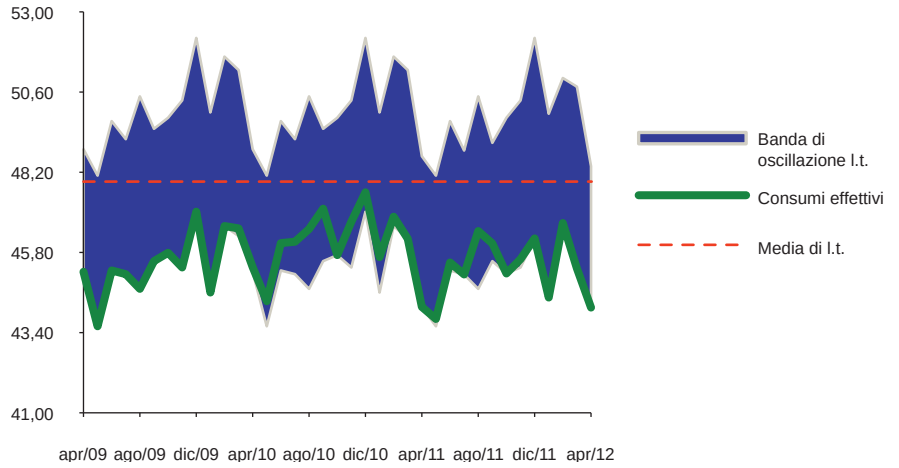
Fonte: elaborazioni e stime Prometeia

In secondo luogo, l'atteggiamento di Teheran appare molto più pragmatico di quanto non sembrasse pochi mesi fa. Non sappiamo con esattezza quanti volumi siano stati effettivamente bloccati, ed è probabile che le statistiche ufficiali sovrastimino l'entità del calo di flussi provenienti dall'Iran: come accadeva ai tempi dell'embargo contro l'Iraq, le petroliere della National Iranian Oil Company viaggiano in buona parte con i *transponder* spenti ed è quindi molto difficile tracciare la rotta e quantificare i flussi di greggio in uscita. Ciò nonostante, l'isolamento internazionale del paese non ha certo giovato nelle trattative per le forniture con i *player* storici dell'Asia, Cina e India, e il calo dei flussi in entrata in questi due paesi testimonia le difficoltà della trattativa tra le due parti nel rinnovo dei contratti a lungo termine. Peraltro, l'Arabia Saudita si è mostrata molto più decisa nell'evitare che la crisi iraniana sfociasse in un'impennata duratura dei prezzi e vanificasse tramite maggiori introiti l'effetto del calo dei volumi: elementi che, evidentemente, sono stati sufficienti a convincere Teheran a sedersi al tavolo delle trattative (Istanbul, Baghdad). E' chiaro che ciò non implica necessariamente una soluzione in tempi rapidi della questione: non si può escludere che l'apertura di Teheran faccia parte di un " tira e molla" per alimentare la tensione sul mercato. Tuttavia, nonostante le continue dichiarazioni dei *leader* della Repubblica Islamica, l'industria petrolifera si è confermata un formidabile sistema di pressione nei confronti del Governo di Teheran.

In terzo luogo, e questa è una conferma di quanto già appariva chiaro all'inizio del 2011, le raffinerie non sano in grado di sostenere, con la congiuntura attuale, un prezzo del petrolio superiore ai 125 dollari al barile per un periodo di tempo prolungato. Non stiamo parlando solo della raffinazione nelle economie avanzate, dove (con l'unica eccezione del Midwest statunitense) gli impianti lavorano con margini estremamente contenuti, quando non negativi, a causa di una congiuntura dei consumi che non permette di imporre listini più alti. Anche nelle economie emergenti, Cina in testa, da mesi i principali gruppi di raffinazione riescono a mantenere i margini positivi nel *downstream* solo grazie ai contributi pubblici (in forma di margini garantiti, *tax holiday* o compensazioni varie). Con gli attuali tassi di sviluppo della domanda petrolifera e a parità di tasso di cambio, riteniamo che un livello di 120 dollari al barile rappresenti un

approfondimenti

Grafico 4
Consumi ai minimi della banda di oscillazione nelle Economie Avanzate.
Milioni di barili al giorno, l'area blu mostra il minimo e massimo nell'ultimo decennio



Fonte: elaborazioni su dati IEA

Grafico 5
La produzione saudita tocca quota 10 mbg.
Milioni di barili al giorno, media calcolata sul decennio



Fonte: EIA

tetto ai prezzi difficilmente superabile, se non per lassi di tempo molto brevi.
Infine, ed è l'elemento forse più rilevante, sul mercato petrolifero (ma lo stesso ragionamento può essere esteso ad altre *commodity*, metalli in particolare) si iniziano a intuire i primi segnali di un cambiamento strutturale. Salvo un'interruzione nella fase successiva alla crisi del 2008, negli ultimi anni le prospettive di un'ampia remunerazione dell'investimento dovute a prezzi del petrolio elevati hanno incentivato una moltiplicazione degli sforzi nel settore dell'*upstream*, sia attraverso nuovi progetti in esplorazione, sia maturando nuovi – e rivoluzionari – metodi estrattivi, come lo sfruttamento dei bacini *sub salt*, lo *shale/tight oil* ecc.. Queste tecniche hanno continuato a essere impiegate con successo tra il 2011 e il 2012 e i primi frutti hanno iniziato a farsi vedere. Per esempio, il mercato statunitense dei prodotti si è portato, per la prima volta da anni, in una condizione di *surplus*; sempre negli Stati Uniti, l'esplosione del differenziale tra Brent e Wti può essere considerata una conseguenza delle nuove scoperte nel campo dell'*upstream*.
Occorre comunque sgombrare il campo da dubbi. A livello globale, i frutti di questi progressi tecnologici non si vedranno nel breve periodo: gli

ostacoli sono enormi e la tecnica estrattiva non è ancora sufficientemente progredita da consentire progressi paragonabili a quelli osservati nell'ultimo biennio sul mercato statunitense del gas naturale. E' altrettanto difficile ipotizzare che i paesi Opec, alle prese con una situazione politica interna quanto mai delicata, possano accettare una quotazione del greggio (e una remunerazione) inferiore a quella di *breakeven*, la cui soglia, per via degli investimenti promessi durante la primavera araba, si è portata probabilmente al di sopra dei 90 dollari al barile. Il che significa che, verosimilmente, non vedremo il barile di Brent passare di mano al di sotto dei 100 dollari al barile nel breve periodo. Tuttavia, ed è forse l'aspetto più rassicurante, i timori di un punto di non ritorno della produzione petrolifera globale (teoria del "*peak oil*") e di un progressivo esaurimento delle risorse energetiche, che periodicamente ritornano al centro del dibattito, paiono invece, ancora una volta, allontanarsi.

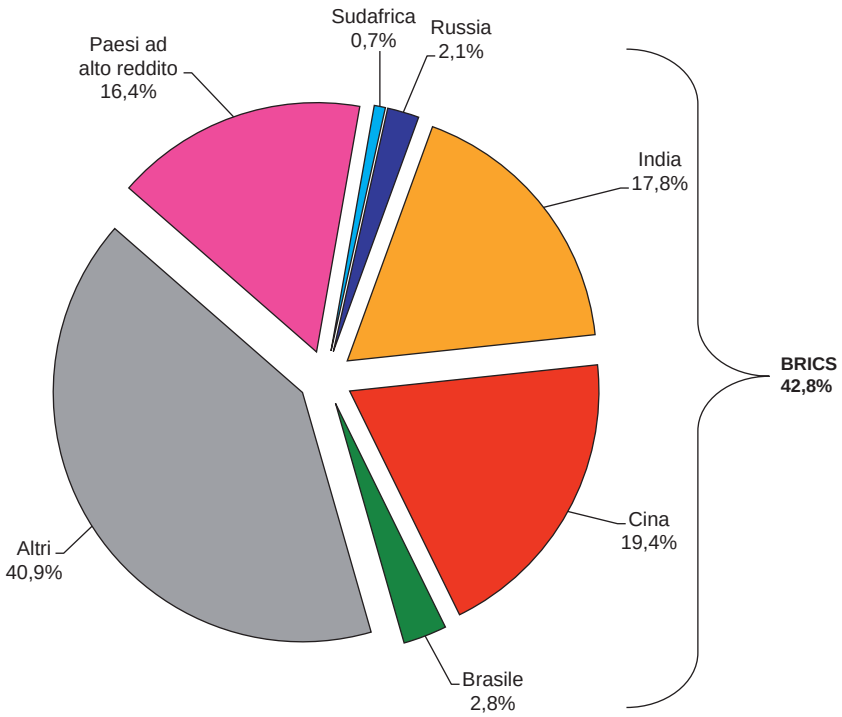
approfondimenti

I paesi Brics nell'economia mondiale

di Antonio Venneri*

I Brics rappresentano un gruppo di paesi emergenti che ha acquisito, negli ultimi anni, una crescente rilevanza internazionale sia sul piano economico che su quello politico. Questi cinque paesi rappresentano infatti il 40 per cento della popolazione mondiale e producono il 28 per cento del Pil mondiale (dato quasi doppio rispetto al 1992, anno in cui il Pil totale del gruppo costituiva un più modesto 15,3 per cento di quello mondiale). Tuttavia questa evidenza statistica nasconde importanti disomogeneità all'interno del gruppo che inducono a ritenere improbabile una evoluzione nei rapporti tra questi paesi che possa condurre ad una effettiva uniformità delle relative strategie di internazionalizzazione.

Grafico 1
Popolazione mondiale nel 2010.
Percentuale



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca Mondiale

Le disparità sono eminentemente di carattere economico. Il Pil della Cina infatti da solo supera la somma di quello degli altri quattro paesi e i suoi scambi commerciali (compresi quelli con gli altri Brics) superano il 60 per

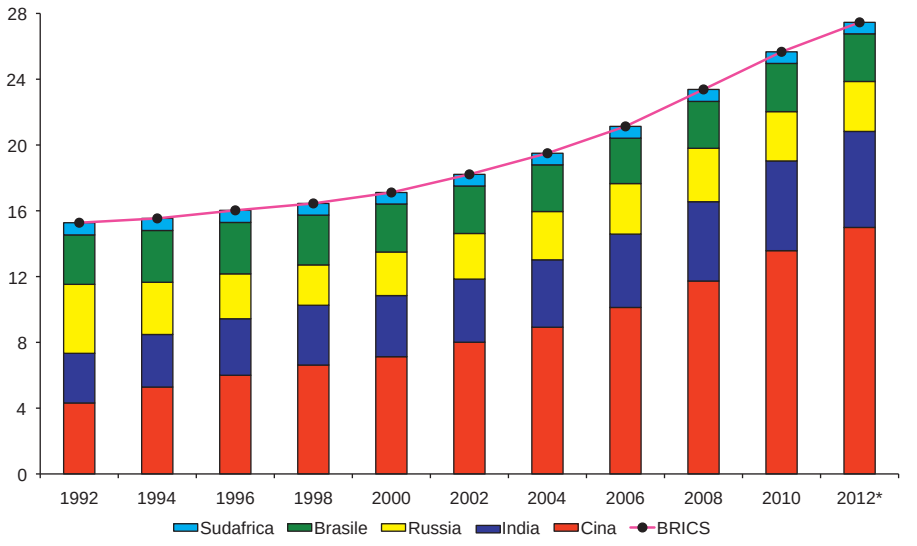
* *ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche.*

1 Acronimo che individua Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica, creato nel 2001 da Jim O'Neill di Goldman Sachs.

approfondimenti

cento del totale dell'interscambio di questo gruppo di paesi. D'altro canto, Cina e India negli ultimi 20 anni hanno mostrato una vigorosa crescita economica, dal momento che il contributo al Pil mondiale è più che triplicato da parte della Cina mentre è raddoppiato da parte dell'India; al contrario, per quanto riguarda gli altri paesi, tale indicatore è rimasto stabile assumendo valore negativo per la Russia. Oltre alle differenze economiche, tra i cinque paesi esistono profonde diversità dal punto di vista politico, sociale e culturale, oltre ad una distanza geografica che rende difficile immaginare una loro possibile integrazione. Malgrado tali palesi differenziazioni, a partire dal 2009, anno del primo vertice tenutosi a Ekaterinburg, i leader di queste nazioni hanno iniziato ad assumere atteggiamento competitivo nei confronti dei paesi avanzati occidentali, come traspare anche dall'ultima dichiarazione rilasciata a New Delhi, a seguito del quarto summit tenutosi nel marzo del 2012, in cui traspare la forte preoccupazione di tali paesi circa la situazione economica globale e l'instabilità finanziaria manifestatasi nell'area dell'euro, insieme alla volontà di attuare una riforma delle istituzioni economiche internazionali, con particolare riferimento al Fondo Monetario Internazionale e alla Banca Mondiale. Con riferimento a quest'ultima, tuttavia, aldilà delle dichiarazioni di facciata, tali paesi non sono riusciti ad esprimere unitariamente un candidato alla presidenza che potesse venire preferito a quello tradizionalmente proposto dagli Stati Uniti, ma hanno ventilato l'ipotesi della creazione di una nuova banca con compiti di supporto allo sviluppo di progetti nei paesi in maggiore difficoltà economica.

Grafico 2
Quota di Pil mondiale dei Brics.
Percentuale

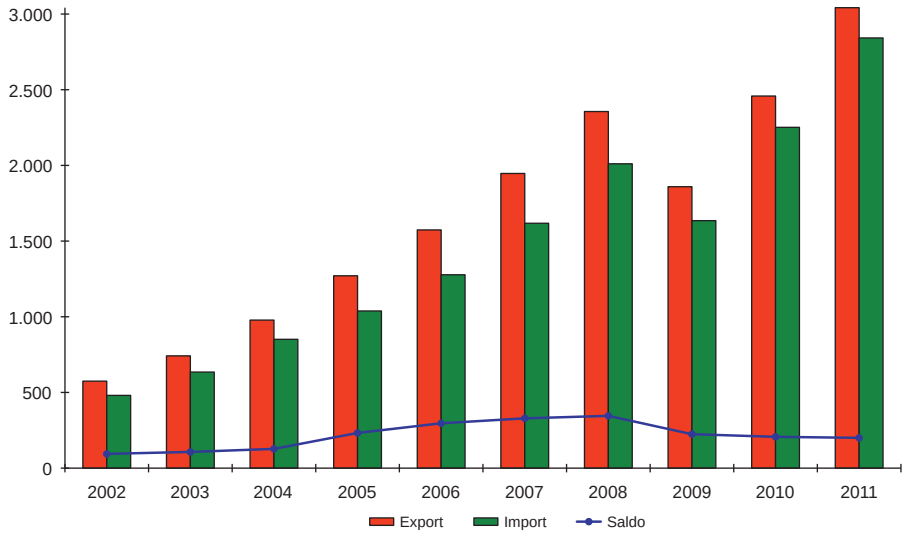


* Valori stimati.
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Con riferimento ai flussi commerciali dei paesi Brics con il resto del mondo, c'è da sottolineare innanzitutto il notevole aumento delle esportazioni, che, tra il 1993 e il 2010, hanno fatto segnare un tasso di crescita medio annuo superiore al 15 per cento, superando il valore di 3.000 miliardi di dollari nel 2011. Anche in questo ambito è la Cina a giocare un ruolo di primo piano, dal momento che costituisce il 62,5 per cento delle esportazioni dell'intero gruppo. Le vendite della Russia rappresentano il 16,3 per cento di quelle dei Brics, seguita da India (9,7 per cento), Brasile (8,4 per cento) e Sudafrica (3,1 per cento). L'Unione europea rappresenta il primo mercato di destinazione delle vendite estere, con un'incidenza del 23,3 per cento sul totale delle

approfondimenti

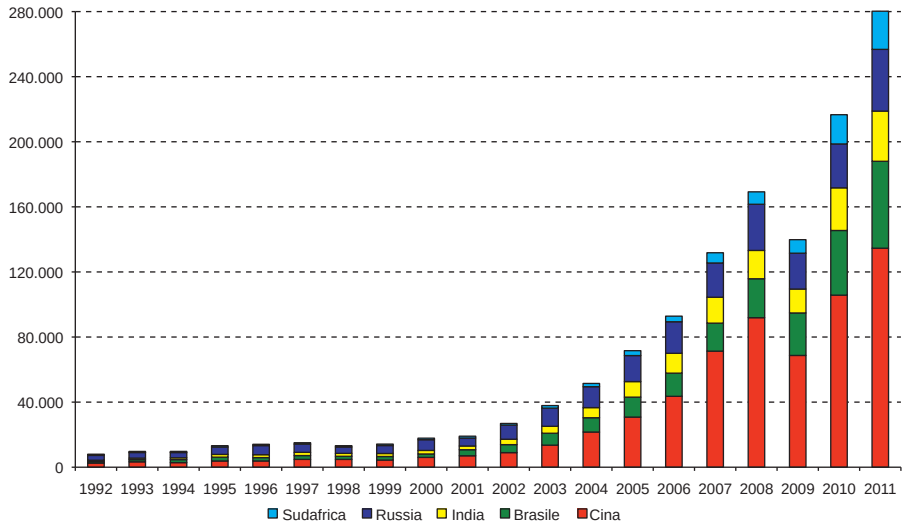
Grafico 3
Flussi commerciali dei Brics con il mondo.
Valori in miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

esportazioni nel 2011; all'interno dell'area comunitaria spicca per importanza il mercato dei Paesi Bassi che, dal 2007, ha superato la Germania nella graduatoria delle destinazioni delle esportazioni dei Brics. Dopo quello comunitario è il mercato degli Stati Uniti a rivestire importanza cruciale per le esportazioni dei cinque paesi oggetto di analisi, con il 13,4 per cento delle esportazioni totali, seguito da Hong Kong, Giappone e Corea del Sud.
L'Unione europea rappresenta anche il principale mercato di approvvigionamento per i Brics, dal momento che, nel 2011, i prodotti di origine comunitaria rappresentano il 16,1 per cento delle importazioni totali del gruppo (oltre un terzo dei quali di provenienza tedesca), seguita da Giappone (7,9 per cento dell'import totale), Stati Uniti (7 per cento) e Corea del Sud (6,9 per cento).
I flussi commerciali tra i cinque paesi hanno fatto registrare un notevole sviluppo nell'ultima decade e addirittura un'impennata a partire dalla prima riunione dei Brics (tenutasi nel 2009), avendo raddoppiato il proprio valore

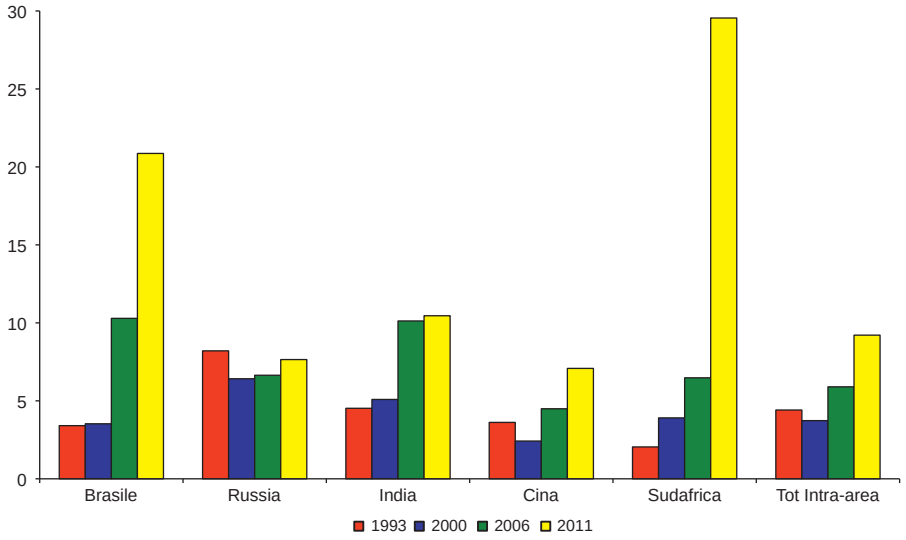
Grafico 4
Il commercio intra-gruppo dei Brics.
Valori in milioni di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

in soli due anni, fino a raggiungere un totale di 280 milioni di dollari. A conclusione del meeting tenutosi nel marzo 2012, i rispettivi Ministri del Commercio hanno fissato l'obiettivo di 500 milioni di dollari entro il 2015.
Per quanto concerne il peso dei singoli paesi nell'ambito dei flussi commerciali intra-gruppo, è sempre la Cina a rappresentare la proporzione più importante, con una quota che, seppur in diminuzione, nel 2011, è stata pari al 48 per cento delle esportazioni, seguita da Brasile (19,1 per cento), Russia (13,5 per cento), India (11,0 per cento) e Sudafrica (8,4 per cento).
L'interscambio commerciale intra-gruppo è fortemente concentrato dal

Grafico 5
Incidenza delle esportazioni intra-Brics sull'export totale.
Percentuale

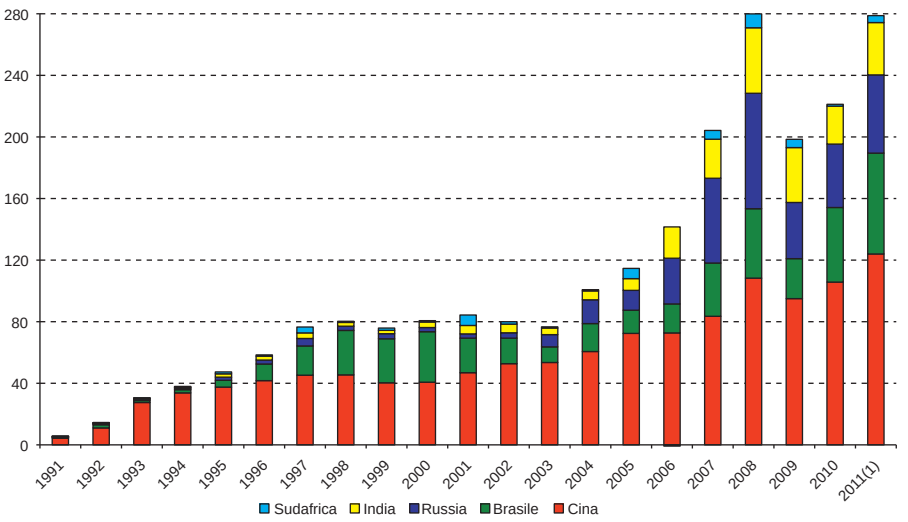


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

punto di vista merceologico, dal momento che i primi cinque settori costituiscono il 64,2 per cento del totale degli scambi intra-gruppo. Il primo in ordine di importanza è il settore dei prodotti delle miniere e delle cave, che è oggetto di oltre un quarto degli scambi tra i cinque paesi (il 90 per cento dei quali ha come destinazione la Cina), seguito da computer e prodotti di elettronica ed ottica (14 per cento dell'interscambio, il 95 per cento del quale di provenienza cinese), prodotti della metallurgia (9,7 per cento), prodotti chimici (8,2 per cento) e macchinari e apparecchiature (7 per cento).
Per quanto riguarda gli investimenti diretti esteri in entrata, dopo il crollo generale registrato a seguito della crisi finanziaria del 2009, i Brics hanno reagito in maniera differenziata. Nel 2010 si è registrata una ripresa in Brasile e, in misura minore, in Cina e Russia, mentre in India e Sudafrica gli investimenti hanno continuato a diminuire. Nel 2011, tuttavia, l'aumento dei flussi di investimento verso i Brics è stato notevole e superiore a quello medio registrato a livello mondiale. La Cina rimane il principale paese dell'area per flussi di Ide in entrata, attirando il 44,5 per cento degli investimenti (e l'8,3 per cento del flusso mondiale), seguita da Brasile (23,5 per cento degli investimenti diretti verso i Brics), Russia (18,2 per cento), India (12,2 per cento) e Sudafrica (1,6 per cento).
Gli Ide in uscita provenienti dai Brics hanno conosciuto una vera e propria crescita esponenziale nell'arco dell'ultima decade, passando dai 5,3 miliardi di dollari del 2001 a circa 140 miliardi del 2011. A guidare tale crescita sono stati in particolare Cina e Russia i cui investimenti diretti

approfondimenti

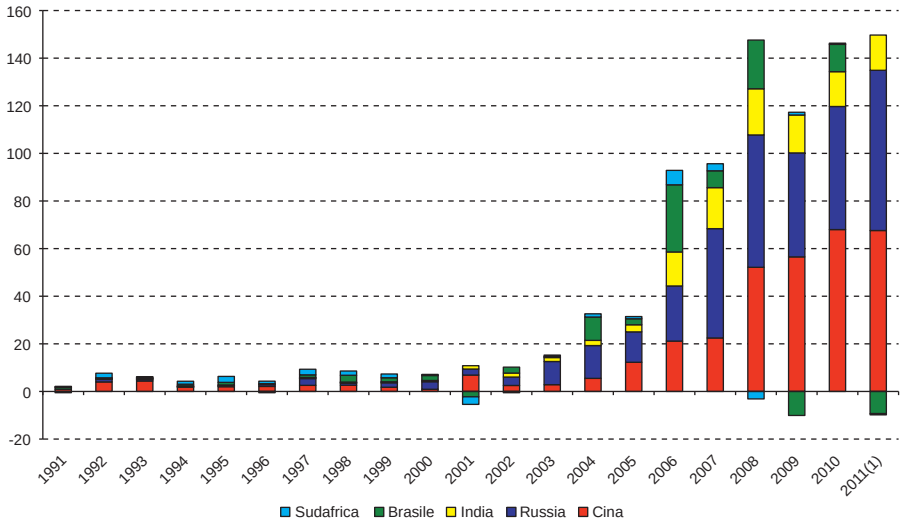
Grafico 6
Gli investimenti diretti esteri in entrata nei Brics.
Valori in miliardi di dollari



(1) Stime preliminari.
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

esteri, nel 2011, hanno costituito rispettivamente il 48,3 e il 48,1 per cento del totale dei flussi di investimento dei Brics; al contrario, Brasile e Sudafrica nel 2011 hanno fatto registrare disinvestimenti per un totale di 9,8 miliardi di dollari. Nel 2010 i flussi di Ide in uscita dalla Cina hanno, per la prima volta, superato quelli del Giappone, attestandosi ad un valore di 68 miliardi di dollari. Tali investimenti hanno avuto come obiettivo principale paesi a basso reddito, come quelli africani o altri paesi orientali ed hanno riguardato innazitutto l'industria estrattiva a causa della crescente domanda di materie prime energetiche e minerarie da parte di Cina e India per alimentare i propri processi di rapida crescita economica.

Grafico 7
Gli investimenti diretti esteri in uscita dei Brics.
Valori in miliardi di dollari



(1) Stime preliminari.
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

CAPITOLO 2

Scambi con l'estero dell'Unione europea

Redatto da
Francesco Livi
(ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche).
Supervisione a cura di
Giorgia Giovannetti
(Università di Firenze).

quadro d'insieme

Il processo di ripresa economica dell'Unione europea, dopo la crisi economica internazionale del 2009, ha subito un rallentamento nel corso del 2011. Infatti, nonostante nei primi tre trimestri del 2011 si sia assistito ad una discreta crescita dell'economia comunitaria, negli ultimi tre mesi dell'anno sono stati caratterizzati da forti tensioni finanziarie sulla sostenibilità dei debiti sovrani di alcuni stati membri (Spagna, Italia, Irlanda, Portogallo e Cipro), alimentate dal crescente rischio di un default della Grecia. La crisi originatasi nel 2009, con il fallimento di alcuni colossi del sistema bancario statunitense, ha continuato ad influenzare i meccanismi del sistema finanziario dell'Unione europea, con effetti potenzialmente dirompenti.
La presenza di notevoli disparità nelle condizioni economiche dei diversi paesi Ue 27, oltre la non ottimale funzionalità degli strumenti di intervento automatico e alcune importanti divergenze di opinione, hanno minato l'efficacia delle misure di politica economica adottate dagli organi comunitari. Il conseguente crollo della fiducia nei mercati, unitamente alla necessità di un maggiore contenimento delle spese delle varie amministrazioni pubbliche nazionali, hanno causato, a livello aggregato, un netto indebolimento della crescita della domanda interna.

Il principale impulso alla crescita del Prodotto interno lordo dell'area (1,5 cento) è stato fornito dall'ampliarsi della domanda estera netta, in virtù di un incremento delle esportazioni (6,3 per cento) superiore a quello delle importazioni (3,9 per cento). Per effetto di tale dinamica l'Ue 27 ha ridotto di circa 11,1 miliardi di euro il proprio deficit di conto corrente, sulla base di una crescita del surplus dei servizi maggiore dell'incremento del deficit relativo alla voce delle merci.

Il principale mercato di destinazione delle esportazioni Ue rimangono gli Stati Uniti, sebbene la crescita dei flussi di merce ivi diretti (7,0 per cento) sia stata inferiore al dato aggregato (12,4 per cento), diversamente da quanto accaduto in alcuni degli altri principali mercati di destinazione (Svizzera: 15,0 per cento; Cina: 16,8 per cento; Russia: 23,7 per cento). Nel 2011 la quota dell'Ue sulle esportazioni mondiali (13,7 per cento), al netto del commercio intra-Ue, è diminuita ulteriormente, a fronte di una importante crescita della stessa in un mercato strategico come quello cinese.

Nel 2011 tutti i settori produttivi dell'economia europea hanno contribuito, sia pur con diverse intensità, all'incremento dell'export comunitario. Nello specifico, i settori ad alta specializzazione come, ad esempio, mezzi di trasporto, macchinari e farmaceutica, hanno contribuito in misura maggiore, consentendo un aumento delle relative quote di export sul commercio mondiale. Ciononostante emerge come la quota del settore manifatturiero, nel suo complesso, sia diminuita.

L'Unione europea ha continuato a rafforzare la propria leadership mondiale nel settore dei servizi. L'incremento del surplus relativo agli scambi di servizi è ascrivibile al contenimento del disavanzo del settore turistico ed al contestuale aumento del saldo positivo degli altri servizi. A fronte di un modesto miglioramento delle importazioni di servizi (0,8 punti percentuali), si è avuta una crescita delle esportazioni superiore (4,1 per cento).

1 Deutsche Bundesbank Eurosystem; Monthly Report, March 2012, Vol. 64 No 3.

Relativamente alla composizione geografica, inoltre, si evidenzia la crescita della specializzazione dell'Ue 27 in alcuni paesi emergenti come, ad esempio, Russia, Brasile e Cina.

Dagli ultimi dati disponibili (relativi al 2010) sui flussi di investimento in uscita ed in entrata dall'Unione europea, emerge un netto rallentamento rispetto all'anno precedente. Solo il 7,1 per cento dei flussi di investimento esteri è stato diretto, nel 2010, verso l'Unione europea, a fronte di una quota sensibilmente superiore nell'anno precedente (17,0 per cento). Infine, sia pur in misura inferiore rispetto al passato, gli Stati Uniti continuano ad essere il principale investitore nel territorio dell'Ue, mentre i flussi di provenienza cinese rimangono ancora piuttosto modesti.

2.1 Unione europea: attività economica e posizione nel contesto internazionale

Nonostante le difficoltà derivanti dal lungo ed incerto processo di recupero dalla crisi economica internazionale del 2009, i primi tre trimestri del 2011 hanno segnato per l'Unione europea un periodo di relativa crescita. Nell'ultimo trimestre dell'anno, invece, si è avuto un forte inasprimento delle tensioni sulla sostenibilità dei debiti sovrani di alcuni stati membri (Spagna, Italia, Irlanda, Portogallo e Cipro), sull'onda dell'acuirsi dei timori di un default della Grecia. Il contemporaneo agire di molteplici fattori, come il crollo della fiducia nei mercati, i forti squilibri tra i diversi paesi Ue, le difficoltà nell'attivare gli strumenti di politica economica europea, e soprattutto l'elevata incertezza sull'evoluzione della crisi del debito sovrano ha così contribuito a rallentare un già debole processo di ripresa dell'Ue 27.

Tavola 2.1 - Quadro macroeconomico dell'Unione europea a 27 membri - Contabilità nazionale
(variazioni percentuali sull'anno precedente; valori concatenati, anno riferimento 2000)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Prodotto interno lordo	3,3	3,2	0,3	-4,3	2,0	1,5
Domanda nazionale	3,3	3,2	0,2	-4,3	1,5	0,5
Spesa delle famiglie[1]	2,3	2,1	0,2	-1,9	1,1	0,1
Spesa delle Amm. Pubbliche	2,0	1,8	2,3	2,1	0,7	0,0
Investimenti fissi lordi	6,4	5,9	-0,9	-12,5	-0,2	1,3
Macchine e attrezzature	7,9	10,7	1,6	-16,7	2,5	4,5
Costruzioni	5,2	3,6	-2,4	-9,9	-3,5	-0,3
Mezzi di trasporto	9,1	8,4	-1,8	-21,9	9,6	1,1
Importazioni di beni e servizi (FOB)	9,6	6,0	1,2	-12,2	9,8	3,9
Beni	10,3	5,9	0,8	-13,4	11,5	4,8
Servizi	7,0	6,3	2,6	-7,7	4,3	0,8
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	9,7	5,8	1,5	-12,0	10,9	6,3
Beni	9,9	5,0	1,2	-14,0	13,1	7,1
Servizi	9,1	8,3	2,5	-5,9	4,9	4,1
Produzione, occupazione, prezzi (variazioni percentuali sull'anno precedente, se non altrimenti specificato)						
Produzione industriale [2]	4,0	3,7	-1,8	-13,6	6,7	3,2
Beni intermedi	4,9	4,0	-3,3	-18,3	9,4	4,0
Beni capitali	6,2	6,9	-0,4	-19,4	9,5	8,9
Beni di consumo durevoli	5,7	3,3	-4,8	-14,3	3,9	-0,1
Beni di consumo non durevoli	2,6	1,8	-1,5	-2,5	2,6	0,9
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	1,6	1,8	1,0	-1,8	-0,5	0,3
Prezzi al consumo [3]	102,3	104,7	108,6	109,6	111,9	115,4

(1) Dati provvisori per Grecia (2005-2011) e Portogallo (2010-2011). Stimati per la Spagna (2011).
(2) Industria al netto delle costruzioni.
(3) Indice medio annuo, anno di riferimento 2005=100,0.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Come risultato di questi andamenti, nel 2011 la crescita del prodotto interno lordo dell'Unione europea si è attestata all'1,5 per cento, con un rallentamento rispetto all'anno precedente (2,0 per cento). Le tensioni finanziarie sui debiti sovrani di alcuni dei paesi membri hanno ampiamente contribuito ad acuire le difficoltà connesse alla lenta ripresa dalla crisi economica internazionale del 2009. Tali circostanze hanno messo in luce la necessità, a fronte dell'affermarsi di una politica monetaria unica, di un maggiore coordinamento delle diverse politiche nazionali e comunitarie, in particolar modo in ambito strutturale e fiscale.

Nei paesi dell'Ue 27 la produzione industriale è cresciuta, nel 2011, di 3,2 punti percentuali, con una netta contrazione rispetto all'anno precedente (6,7 per cento). Tale dinamica è stata comune, seppur con diverse intensità, a tutte le tipologie di beni. Ad una lieve diminuzione del tasso di crescita dei beni capitali (8,9 per cento) si sono accompagnati decrementi più

intensi sia nei beni intermedi (4,0 per cento) che nei beni di consumo non durevoli (0,9 per cento) e una sostanziale stagnazione dei beni di consumo durevoli rispetto all'anno precedente (-0,1 per cento).

La variazione della domanda interna ai paesi dell'Unione europea a 27 membri si è mantenuta positiva (0,5 per cento) ma in diminuzione rispetto al 2010 (1,5 per cento). Tale circostanza è il risultato di una dinamica piuttosto disomogenea sull'andamento delle componenti sottostanti. La ripresa dei consumi delle famiglie nel 2010 ha subito, nel 2011, una brusca battuta di arresto (0,1%), rimanendo sostanzialmente stabile rispetto ai valori dell'anno precedente. La contrazione dei consumi privati è strettamente collegata, da un lato, alle difficili condizioni del mercato del lavoro e, dall'altro, alla crescita dei prezzi al consumo. Per quel che riguarda l'occupazione, è emersa, dopo due anni di flessione delle unità di lavoro totali (-1,8 per cento nel 2009, -0,5 per cento nel 2010), una inversione di tendenza che ha dato luogo ad una crescita di 0,3 punti percentuali. D'altro canto il deciso aumento dei prezzi al consumo avvenuto nel 2011 (proporzionalmente maggiore di quelli dei tre anni precedenti) ha ridotto sensibilmente il potere di acquisto delle famiglie. Un ulteriore contributo al rallentamento della domanda interna è dovuto alla stasi della spesa governativa, conseguente ad una maggiore attenzione ai conti pubblici nazionali. Si è invece assistito ad una crescita degli investimenti fissi lordi (1,3 per cento) che ha segnato un punto di svolta rispetto ai decrementi dei tre anni precedenti. Tale aumento è stato trainato dalle macchine e attrezzature (4,5 per cento), mentre per il settore delle costruzioni si è protratto un lungo trend discendente (-0,3 per cento).

In un contesto generale di bassa crescita aggregata e di rallentamento della domanda interna, sia la dimensione che la direzione della domanda estera di beni e servizi divengono fondamentali. Nel 2011 si è avuto un incremento sia delle esportazioni (6,3 per cento) che delle importazioni (3,9 per cento), seppur a tassi sensibilmente inferiori a quelli del 2010 (rispettivamente del 10,9 e 9,8 per cento). In virtù del positivo ampliamento della domanda estera netta dell'Ue 27, è opportuno evidenziare[2] come il contributo del commercio estero alla crescita del Pil sia stato costantemente positivo per tutto il 2011. Nello specifico si evidenzia come le esportazioni di beni (7,1 per cento) siano state più vivaci di quelle di servizi (4,1 per cento), analogamente a quanto verificatosi dal lato delle importazioni (beni: 4,8 per cento; servizi: 0,8 per cento).

Il quadro macroeconomico complessivo dell'Ue 27 è il risultato aggregato di performance molto diverse. Germania, Polonia e Francia hanno contribuito più di altri alla crescita del prodotto interno lordo dell'Unione europea (Germania: 3,0 per cento; Polonia: 4,3 per cento; Francia: 1,7 per cento). A fronte di aumenti del Pil sostanzialmente in linea col dato aggregato da parte sia del Regno Unito che della Spagna (0,7 per cento per entrambi), alcuni paesi, come l'Italia (0,4 per cento), hanno incontrato maggiori difficoltà nel percorso di ripresa dalla crisi economica internazionale del 2009.

L'andamento del commercio internazionale dei singoli stati membri evidenzia, alla stessa stregua, la presenza di performance non omogenee che, a loro volta, riflettono dinamiche, e talvolta problematiche, specifiche di ogni singolo stato membro. Vi sono stati paesi, come ad esempio, la Germania e la Polonia che nel biennio 2010-2011 hanno svolto un ruolo da traino al commercio estero dell'Ue. L'Italia, attiva nel processo di ripresa economica dell'Ue 27 nel 2010, ha rallentato vistosamente i propri flussi di commercio estero (soprattutto per l'import) nell'anno successivo, principalmente a causa della difficile congiuntura nazionale. Per quel che riguarda la Spagna, invece, si osservano dinamiche discordi che vedono, nel biennio 2010-2011, i flussi di import porsi al di sotto della media europea (-0,1 per cento nel 2011), contrariamente a quanto accaduto dal lato delle esportazioni (9,0 per cento nel 2011). Inoltre è opportuno evidenziare come, nel 2011, la contrazione della crescita dell'import a livello europeo risenta, almeno in parte, della flessione degli acquisti dall'estero di servizi (Italia: -3,5 per cento; Spagna: -3,1 per cento; Polonia: -1,7 per cento).

2 Eurostat News-release n.35/2012, 6 marzo 2012.

Tavola 2.2 - Quadro macroeconomico: contabilità nazionale
(variazioni percentuali sull'anno precedente; valori concatenati, anno riferimento 2000)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
			Francia			
Prodotto interno lordo	2,5	2,3	-0,1	-2,7	1,5	1,7
Importazioni di beni e servizi (FOB)	5,1	5,5	0,9	-10,8	8,8	4,6
Beni	5,6	5,7	1,3	-12,0	9,5	5,1
Servizi	2,6	4,6	-0,6	-5,2	5,6	2,0
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	5,2	2,3	-0,3	-12,4	9,7	4,9
Beni	6,2	1,6	-0,8	-13,2	11,8	4,1
Servizi	1,3	5,0	1,6	-9,5	2,7	8,0
			Germania			
Prodotto interno lordo	3,7	3,3	1,1	-5,1	3,7	3,0
Importazioni di beni e servizi (FOB)	11,8	5,4	3,3	-9,2	11,7	7,4
Beni	13,7	5,7	3,7	-9,8	12,8	8,8
Servizi	4,8	4,2	1,9	-6,6	7,7	1,7
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	13,1	8,0	2,7	-13,6	13,7	8,2
Beni	12,8	8,5	2,3	-16,3	15,2	9,1
Servizi	14,9	5,0	5,2	2,2	6,1	3,4
			Italia			
Prodotto interno lordo	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,8	0,4
Importazioni di beni e servizi (FOB)	7,9	5,2	-3,0	-13,4	12,7	0,4
Beni	7,9	4,3	-3,5	-13,2	15,0	1,4
Servizi	8,1	9,1	-0,7	-14,2	4,0	-3,5
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	8,4	6,2	-2,8	-17,5	11,6	5,6
Beni	8,5	7,1	-1,5	-18,4	12,4	7,0
Servizi	8,2	2,6	-8,5	-13,2	8,1	-0,3
			Polonia			
Prodotto interno lordo	6,2	6,8	5,1	1,6	3,9	4,3
Importazioni di beni e servizi (FOB)	17,3	13,7	8,0	-12,4	13,9	5,8
Beni	16,8	15,1	8,5	-14,3	13,7	7,1
Servizi	20,6	4,8	4,9	-0,4	15,1	-1,7
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	14,6	9,1	7,1	-6,8	12,1	7,5
Beni	13,8	7,0	7,8	-8,5	13,1	7,7
Servizi	19,5	21,3	3,2	1,8	7,2	6,3
			Regno Unito			
Prodotto interno lordo	2,6	3,5	-1,1	-4,4	2,1	0,7
Importazioni di beni e servizi (FOB)	10,2	-0,9	-1,2	-12,2	8,6	1,2
Beni	11,8	-3,0	-1,3	-12,6	11,3	1,5
Servizi	5,2	5,8	-0,8	-11,1	0,7	0,2
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	11,7	-1,3	1,3	-9,5	7,4	4,6
Beni	13,0	-8,6	1,9	-12,0	10,8	5,1
Servizi	9,3	11,7	0,3	-5,7	2,7	3,9
			Spagna			
Prodotto interno lordo	4,1	3,5	0,9	-3,7	-0,1	0,7
Importazioni di beni e servizi (FOB)	10,2	8,0	-5,2	-17,2	8,9	-0,1
Beni	10,2	7,7	-6,0	-18,6	11,3	0,6
Servizi	10,5	9,0	-1,9	-12,0	1,1	-3,1
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	6,7	6,7	-1,0	-10,4	13,5	9,0
Beni	6,6	7,5	-1,8	-10,8	13,9	9,5
Servizi	6,8	5,1	0,7	-9,6	12,6	7,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

I conti con l'estero della Ue

Per il terzo anno consecutivo la bilancia dei pagamenti dell'Unione europea ha registrato, nel 2011, un contenimento del disavanzo di conto corrente (pari a circa 71,2 miliardi di euro) per una cifra inferiore di circa 11,1 miliardi di euro rispetto all'anno precedente. L'ampliarsi del saldo negativo relativo agli scambi di merci (circa 140,6 miliardi di euro) è imputabile, in larga parte, all'andamento dei prezzi delle merci importate (11,5 per cento),

Tavola 2.3 - Bilancia dei pagamenti dell'Unione europea
(valori in milioni di euro)

Voci	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Conto corrente	**-35.736**	**-83.503**	**-139.618**	**-125.859**	**-261.517**	**-90.284**	**-82.234**	**-71.168**
Merci (FOB-FOB)	-41.761	-97.039	-163.326	-154.860	-222.473	-85.734	-127.817	-140.595
Servizi	45.034	51.694	70.674	83.605	72.504	64.560	92.398	109.089
Trasporti	11.581	14.921	14.626	20.362	24.210	19.442	20.760	21.754
Viaggi all'estero	-17.505	-19.570	-16.191	-19.415	-19.892	-17.377	-13.797	-4.562
Altri servizi	50.924	57.770	73.727	89.325	79.115	77.031	98.365	105.920
Redditi	6.677	9.093	7.233	3.598	-49.567	-5.535	19.241	25.851
da lavoro	7.501	6.989	7.894	7.419	6.418	7.616	9.683	10.509
da capitale	-824	2.103	-661	-3.821	-55.985	-13.152	9.558	15.342
Trasferimenti unilaterali	-45.685	-47.252	-54.199	-58.202	-61.981	-63.575	-66.056	-65.514
pubblici	-33.321	-31.962	-31.418	-28.773	-26.082	-31.653	-35.571	-36.215
privati	-12.340	-15.271	-22.764	-29.423	-35.911	-31.933	-30.493	-29.304
rimesse emigrati	-6.433	-9.811	-13.393	-16.351	-16.796	-15.474	-15.500	-15.166
Conto capitale	**-4.664**	**-10.318**	**-11.035**	**-16.102**	**-9.819**	**-8.591**	**-9.744**	**-7.729**
Conto finanziario								
Investimenti diretti	-89.793	-121.201	-76.310	-117.900	-192.585	-96.271	-93.407	-144.563
all'estero	-148.844	-243.066	-315.463	-551.610	-389.308	-333.048	-239.368	-369.859
in entrata	59.051	121.866	239.153	433.710	196.723	236.777	145.961	225.296

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

sensibilmente superiore al corrispondente dato sulle esportazioni (4,7 per cento), anche a causa delle pressioni inflazionistiche sulle materie prime (in particolar modo energetiche).

Il lento consolidamento del processo di ripresa nell'Unione europea ha comportato, nel 2011, un modesto incremento dei volumi di import dai paesi extra-Ue (0,1 per cento), a fronte di un aumento più consistente dei volumi di export (8,4 per cento), sostenuti dalla crescita della domanda mondiale. Si nota, inoltre, come il rallentamento dei tassi di crescita annuali delle esportazioni, ed ancor più delle importazioni, abbia assunto un carattere generale, sia pur con diverse intensità, tra i principali concorrenti commerciali dell'Ue 27. I volumi di scambio del Giappone, ad esempio, hanno subito una brusca decelerazione (esportazioni: -0,5 per cento; importazioni: 1,9 per cento), al pari delle quantità di merci importate da Stati Uniti (3,7 per cento) e Cina (9,7 per cento).

Tavola 2.4 - Il commercio estero dell'Ue (27 paesi) e dei principali concorrenti
(valori in miliardi di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI						IMPORTAZIONI					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Unione europea (1)	1.160	1.241	1.309	1.098	1.350	1.531	1.353	1.435	1.566	1.208	1.509	1.684
variazione valori	10,2	6,9	5,5	-16,1	22,9	13,5	14,7	6,1	9,2	-22,9	24,9	11,6
variazione quantità	6,1	5,3	2,7	-15,2	16,3	8,4	5,4	5,5	0,1	-13,9	10,7	0,1
variazione vmu (2)	3,9	1,6	2,7	-1,1	5,7	4,7	8,8	0,5	9,0	-10,4	12,9	11,5
Stati Uniti	817	838	875	757	964	1.064	1.528	1.474	1.475	1.151	1.485	1.628
variazione valori	12,8	2,5	4,5	-13,5	27,3	10,3	9,7	-3,5	0,1	-22,0	29,1	9,6
variazione quantità	9,9	6,7	5,8	-14,0	15,4	7,2	5,5	1,1	-3,7	-16,4	14,8	3,7
variazione vmu (2)	2,7	-3,9	-1,2	0,6	10,4	2,9	4,0	-4,5	3,9	-6,7	12,4	5,7
Giappone	515	521	531	416	581	591	461	454	518	396	524	614
variazione valori	7,7	1,2	1,9	-21,6	39,5	1,8	11,2	-1,6	14,2	-23,7	32,3	17,2
variazione quantità	11,3	9,4	2,2	-24,9	27,5	-0,5	3,9	1,2	-0,9	-12,2	10,1	1,9
variazione vmu (2)	-3,2	-7,5	-0,3	4,3	9,4	2,3	7,0	-2,7	15,2	-13,1	20,2	15,0
Cina (3)	772	891	973	862	1.190	1.364	630	698	770	721	1.052	1.253
variazione valori	26,0	15,4	9,2	-11,4	38,1	14,6	18,8	10,7	10,4	-6,3	45,9	19,0
variazione quantità	22,0	19,8	8,5	-10,5	28,4	9,3	16,4	13,8	3,8	2,9	22,1	9,7
variazione vmu (2)	3,3	-3,7	0,7	-1,0	7,6	4,9	2,1	-2,7	6,3	-9,0	19,5	8,5

(1) Esclusi gli scambi intra-Ue27.
(2) La variazione dei vmu viene calcolata sulla base della seguente relazione: $\Delta_t^{t+1} vmu = (((\frac{\Delta_t^{t+1} val}{100} + 1) / (\frac{\Delta_t^{t+1} quan}{100} + 1)) - 1)$
(3) Le esportazioni includono le riesportazioni di Hong Kong di origine cinese.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

All'ampliamento del deficit di conto corrente nella sezione delle merci si è contrapposto, nel 2011, un aumento del surplus della sezione dei servizi (109,1 miliardi di euro), imputabile alla riduzione del disavanzo del settore del turismo ed al contestuale aumento del surplus degli altri servizi. Nel 2011, nonostante la progressiva tendenza all'assottigliamento delle quote delle economie più mature (quali Stati Uniti e Giappone) sugli scambi mondiali di servizi commerciali, l'Unione europea (esportatore netto di tali servizi) ha incrementato, sia pur in misura contenuta, la propria quota all'export (24,8 per cento) rispetto all'anno precedente. La Cina, tradizionalmente importatrice netta di servizi commerciali, ha accresciuto la propria quota mondiale all'import, pari nel 2011 a 7,8 punti percentuali.

Tavola 2.5 - Scambi di servizi commerciali[1] dell'Unione europea e dei principali concorrenti
(quote percentuali e saldi in milioni di euro)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011[2]
				Unione europea			
Crediti	27,3	27,1	27,5	27,0	26,2	24,7	24,8
Debiti	24,9	24,2	24,5	24,6	24,0	22,1	21,1
Saldo	51.771	69.440	85.708	70.639	66.678	85.425	108.102
				Stati Uniti			
Crediti	19,7	19,3	18,8	18,2	19,0	18,4	18,2
Debiti	15,8	15,8	14,6	13,9	14,6	13,7	12,9
Saldo	67.967	72.524	94.683	96.840	97.157	117.289	134.653
				Giappone			
Crediti	5,6	5,6	5,1	5,2	5,0	4,9	4,5
Debiti	7,1	6,9	6,5	6,3	6,2	5,8	5,4
Saldo	-16.315	-14.941	-15.779	-14.280	-15.090	-12.766	-15.676
				Cina			
Crediti	4,1	4,4	4,9	5,2	5,1	6,0	5,7
Debiti	4,8	5,2	5,6	5,9	6,7	7,2	7,8
Saldo	-7.446	-7.093	-5.546	-7.859	-21.156	-16.538	-39.105
				Mondo[3]			
Crediti (mld di euro)	1.454	1.636	1.808	1.911	1.810	2.147	2.283
Debiti (mld di euro)	1.386	1.549	1.677	1.807	1.699	2.017	2.174

(1) Esclusi i servizi governativi.
(2) Dati provvisori.
(3) Il Mondo e il calcolo delle quote non includono i flussi intra-Ue.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Un ulteriore impulso alla diminuzione del deficit di conto corrente è stato apportato dalla crescita del surplus relativo ai redditi, soprattutto dei redditi da capitale.

Relativamente al conto finanziario, i flussi di investimenti diretti al di fuori dell'Unione europea (369,9 miliardi di euro) hanno continuato la recente tendenza a sovrastare i corrispettivi flussi in entrata (225,3 miliardi di euro). In virtù di una crescita più sostenuta degli Ide in uscita rispetto agli Ide in entrata, l'Unione europea ha registrato, nel 2011, un ampliamento del deficit. I dati relativi alle quote sui flussi di investimenti mondiali, disponibili all'anno 2010, evidenziano come la decisa contrazione degli investimenti, sia in entrata che in uscita, abbia causato una forte diminuzione delle quote (attestatesi rispettivamente a 7,1 e 9,7 punti percentuali) e, contestualmente, una crescita delle stesse negli Stati Uniti e in Cina.

Il commercio estero di alcuni dei principali membri dell'Ue

L'aumento del deficit di conto corrente dell'Unione europea, relativamente alla sezione delle merci, è il risultato di performance fortemente eterogenee nei singoli stati membri. Nel 2011 la crescita a livello aggregato del valore dell'export, pari a 13,5 punti percentuali, è

Tavola 2.6 - Consistenze e flussi di Ide dell'Unione europea e dei principali concorrenti
(rapporti in percentuale e valori in miliardi di euro)

	Stock		Flussi				
	2006	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Unione europea[1]							
In entrata	17,3	24,2	16,0	21,6	9,3	17,0	7,1
In uscita	23,5	33,9	24,4	25,7	19,2	23,3	9,7
Stati Uniti							
In entrata	24,6	23,7	21,8	14,5	21,3	14,7	20,7
In uscita	33,4	33,3	22,8	24,1	20,5	27,6	29,2
Giappone							
In entrata	2,5	3,9	-0,6	1,5	1,7	1,1	-0,1
In uscita	10,3	15,2	5,1	4,5	8,5	7,3	5,0
Cina							
In entrata	10,5	10,1	6,7	5,6	7,5	9,1	9,6
In uscita	2,6	5,2	2,2	1,4	3,5	5,5	6,0
Mondo[2]							
In entrata	21,0	23,3	1.442,7	1.974,2	1.909,8	1.376,5	1.463,0
In uscita	24,7	24,8	1.301,0	2.160,4	1.993,3	1.356,0	1.495,8

(1) Al netto sia degli stock che dei flussi intra-Ue (Ue 25 fino al 2006, Ue 27 dal 2007 in poi).
(2) Al netto sia degli stock che dei flussi intra-Ue.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Unctad

stata sostenuta da Spagna (22,2 per cento), Italia (14,9 per cento) e Germania (13,7 per cento) che, da sole, rappresentano il 43,6 per cento del commercio extra-Ue dei 27 stati membri. Paesi quali Francia (8,0 per cento) e Regno Unito (11,5 per cento), di contro, sia pur rappresentando una quota consistente (21,2 per cento) del commercio estero dell'Ue, hanno contribuito meno di altri all'aumento dei valori di export.

La dinamica di crescita dei volumi di export, riscontrabile a livello aggregato (8,4 per cento), non è ascrivibile alle economie di maggior dimensione dal momento che per alcune di esse si sono registrati, nel 2011, tassi di crescita negativi. È questo il caso, ad esempio, di Regno Unito (-3,9 per cento), Francia (-0,5 per cento) e Italia (-0,2 per cento), diversamente da quanto osservato per la Spagna (12,0 per cento). Relativamente all'incremento dei prezzi applicati nei mercati extra-Ue, invece, le principali economie comunitarie hanno apportato un notevole impulso alla crescita degli stessi a livello aggregato (4,7 per cento). Nello specifico tale tendenza è stata particolarmente intensa per quanto concerne il Regno Unito (16,0 per cento) e l'Italia (15,1 per cento).

Per quanto riguarda il valore delle importazioni di merci provenienti dai paesi extra-Ue, in crescita di 11,6 punti percentuali rispetto al 2010, è possibile individuare paesi i cui incrementi si sono posti al di sopra del dato aggregato. È questo il caso, ad esempio, degli aumenti delle importazioni di Germania (12,1 per cento) e Italia (12,6 per cento), rispettivamente rappresentative del 19,5 e dell'11,1 per cento dell'import totale dell'area.

Anche per quel che riguarda i volumi di importazioni, pressoché stabili nel 2011 per l'Ue nel suo complesso (0,1 per cento), si sono osservati andamenti piuttosto dissimili da paese a paese. In alcuni stati membri, come nel caso di Italia e Francia, vi è stata una flessione delle quantità importate (nella misura, rispettivamente, di 3,7 e 1,6 punti percentuali), a fronte di incrementi registrati, ad esempio, in Germania (4,6 per cento) e Regno Unito (3,6 per cento). Tali dinamiche di crescita o decrescita dei volumi sono da porsi ovviamente in relazione con le corrispondenti traiettorie dei prezzi all'import. Difatti, ad incrementi delle quantità superiori al dato aggregato europeo corrispondono, per quanto concerne la crescita dei prezzi associati ai flussi di import extra-Ue dei singoli paesi, andamenti inferiori all'Unione europea nel suo complesso (11,5 per cento), come nel caso di Germania (7,3 per cento) e Regno Unito (5,2 per cento). La relazione opposta, invece, è constatabile osservando la variazione dei prezzi all'import verificatasi in Italia (17,0 per cento) e Francia (15,9 per cento).

Tavola 2.7 - Il commercio extra-Ue 27 di alcuni paesi membri.
(valori in miliardi di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI						IMPORTAZIONI					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Francia	136	141	151	131	154	167	133	140	155	124	146	166
variazione valori	0,2	3,3	7,6	-13,7	18,3	8,0	1,1	5,5	10,5	-20,2	17,8	14,0
variazione quantità	3,9	-4,6	7,7	-6,3	11,7	-0,5	0,1	2,5	1,8	-14,5	0,0	-1,6
variazione vmu (1)	-3,6	8,3	-0,1	-7,9	5,9	8,5	1,0	3,0	8,6	-6,7	17,8	15,9
Germania	321	340	361	302	379	430	262	273	293	235	293	328
variazione valori	15,2	5,9	6,0	-16,2	25,3	13,7	18,1	4,0	7,5	-19,7	24,4	12,1
variazione quantità	9,9	-2,5	2,5	-7,8	9,1	3,6	6,5	-1,0	2,2	-8,9	0,7	4,6
variazione vmu (1)	4,8	8,6	3,4	-9,1	14,8	9,7	10,8	5,1	5,1	-11,9	23,6	7,3
Italia	129	143	152	124	144	165	150	158	173	127	166	187
variazione valori	10,9	10,6	6,5	-18,5	16,4	14,9	19,3	5,5	9,7	-26,9	31,0	12,6
variazione quantità	1,6	6,6	2,9	-12,9	12,6	-0,2	3,5	0,7	-4,1	-16,6	10,1	-3,7
variazione vmu (1)	9,2	3,8	3,4	-6,4	3,4	15,1	15,3	4,8	14,4	-12,3	19,0	17,0
Polonia	19	22	26	20	25	30	27	32	40	29	39	46
variazione valori	20,7	16,4	19,1	-22,4	26,2	18,8	35,5	18,3	23,7	-26,4	33,5	16,3
variazione quantità	4,6	-5,9	3,5	-5,9	-5,5	5,5	1,0	8,5	2,2	-12,6	20,9	10,4
variazione vmu (1)	15,4	23,8	15,0	-17,6	33,5	12,5	34,1	9,0	21,1	-15,8	10,4	5,3
Regno Unito	132	134	134	114	141	158	203	206	201	163	205	224
variazione valori	0,6	1,2	0,3	-15,6	24,4	11,5	12,4	1,5	-2,2	-18,9	25,9	9,1
variazione quantità	-13,0	1,0	5,2	-2,1	-3,7	-3,9	5,7	0,1	-3,8	-8,3	-0,1	3,6
variazione vmu (1)	15,7	0,2	-4,6	-13,8	29,2	16,0	6,3	1,4	1,6	-11,6	26,1	5,2
Spagna	49	54	58	49	60	73	100	105	117	79	101	114
variazione valori	14,7	10,1	7,8	-15,5	22,2	22,2	20,3	5,0	10,9	-32,1	27,7	13,1
variazione quantità	8,0	6,0	7,0	-4,4	12,0	12,0	3,2	4,0	-4,8	-18,7	-0,6	2,6
variazione vmu (1)	6,2	3,8	0,7	-11,6	9,1	9,1	16,6	0,9	16,4	-16,4	28,4	10,2

(1) La variazione dei vmu viene calcolata sulla base della seguente relazione: $\Delta_t^{t+1} vmu = (((\frac{\Delta_t^{t+1} val}{100} + 1) / (\frac{\Delta_t^{t+1} quan}{100} + 1)) - 1)$
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

2.2 Evoluzione della specializzazione

Come precedentemente illustrato, il 2011 è stato caratterizzato da un duplice ordine di fattori. All'incremento dell'interscambio, infatti, si è accompagnato un rallentamento del tasso di crescita dello stesso rispetto al 2010, sia pur con intensità diverse tra settori e paesi partner extra-Ue.

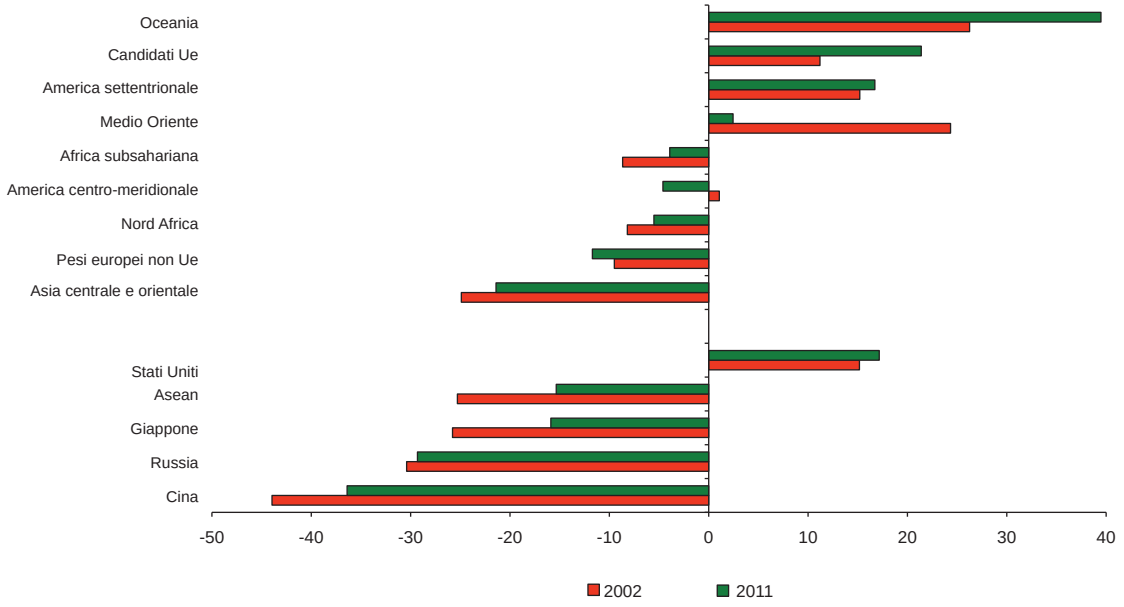
Merci

Nel 2011 il disavanzo commerciale dell'Unione europea nei confronti dei paesi extra-Ue è stato pari al 4,8 per cento dell'interscambio complessivo, evidenziando così un miglioramento rispetto al dato dell'anno precedente (5,6 per cento).

Relativamente alle diverse direttrici geografiche di commercio estero dell'Ue 27, è possibile individuare, nel corso dell'ultimo decennio (2002-2011), traiettorie di sviluppo piuttosto dissimili per le diverse macro-aree di riferimento. L'aumento dell'ampio surplus commerciale che i paesi dell'Unione detengono nei confronti di un partner tradizionale quale gli Stati Uniti (17,2 per cento) ha determinato la crescita, di pari passo, del saldo positivo nei confronti dell'America settentrionale (16,7 per cento). Un ulteriore mercato di destinazione, per il quale si è assistito ad un progresso della specializzazione commerciale dell'Unione, è quello dei paesi Candidati Ue[3] (21,4 per cento nel 2011). La relativa prossimità geografica, invece, non è stato un fattore decisivo nel determinare l'andamento

3 I paesi Candidati Ue sono: Turchia (1999), Croazia (2003), Macedonia (2005), Islanda (2010), Montenegro (2010) e Serbia (2012).

Grafico 2.1
Saldi normalizzati(1) di merci dell'Unione Europea per aree geografiche. Rapporti percentuali



(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

del saldo normalizzato dell'Unione con i paesi europei non Ue ed il Medio Oriente che, infatti, si è progressivamente deteriorato (principalmente a causa del costante aumento, intercorso nell'ultimo decennio, del prezzo delle materie prime energetiche[4]) giungendo rispettivamente a -11,7 e 2,4 punti percentuali. Tale tendenza, del resto, è confermata dal protrarsi di un robusto disavanzo con la Russia (-29,3 per cento).

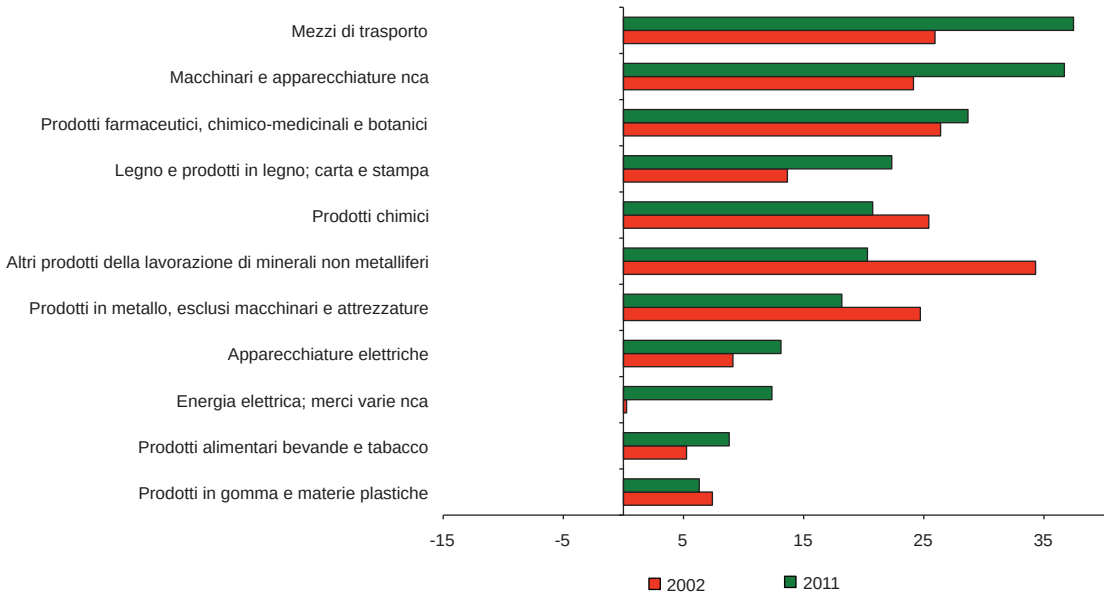
Si è mantenuto negativo, sia pur in leggero miglioramento, il saldo normalizzato con i paesi dell'Asia centrale e orientale (-21,4 per cento). L'Unione europea mantiene quindi un ruolo di importatore netto nei confronti dei paesi asiatici sebbene, nel corso dell'ultimo decennio, tale tendenza sia stata in parte attenuata con riferimento ad alcuni dei principali partner commerciali dell'area (Giappone: -15,9 per cento; Asean: -15,3 per cento) ed anche, sia pur in misura minore, alla Cina (-36,4 per cento).

Relativamente alle restanti aree geografiche emerge una maggiore integrazione, corrispondente ad una riduzione del disavanzo dell'Ue, con i paesi dell'Africa, sia settentrionale (-5,5 per cento) che sub-sahariana (-3,9 per cento), oltre ad una lieve inversione di segno del saldo con l'America centro-meridionale (-4,6 per cento) e all'espansione dell'avanzo con l'Oceania.

I saldi normalizzati settoriali relativi al decennio 2002-2011 evidenziano, in primo luogo, come non vi sia stato alcun mutamento radicale (ad eccezione dei mobili) della struttura di specializzazione settoriale del complesso dei paesi Ue[5]. I segmenti per i quali si è assistito ad un incremento dei surplus (mezzi di trasporto, meccanica, farmaceutica, apparecchiature elettriche) sono quelli a contenuto di valore aggiunto relativamente elevato, per i quali, generalmente, il livello di specializzazione era già particolarmente intenso ad inizio decennio. A tale dinamica si affianca una crescita della specializzazione anche in settori caratterizzati da attributi tecnologici relativamente inferiori, quali i prodotti in legno e i prodotti alimentari. In controtendenza, sia pur lievemente, i prodotti chimici e i prodotti in

4 OPEC Annual Report 2011.
5 Relativamente all'andamento della specializzazione produttiva settoriale dei principali pesi membri dell'Ue 27, invece, si consulti la scheda di approfondimento a seguire.

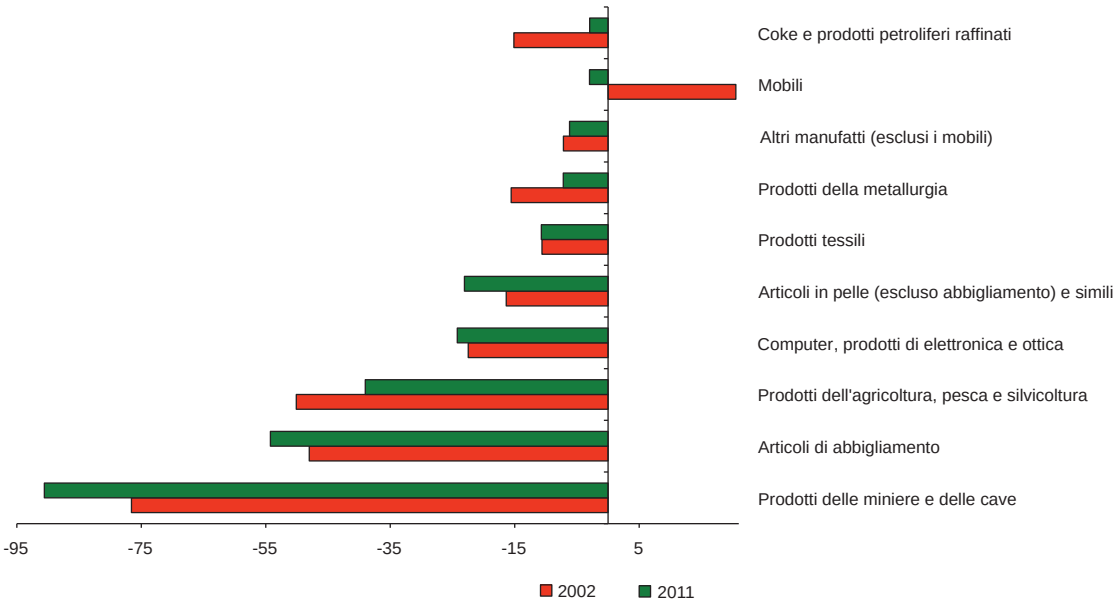
Grafico 2.2
Saldi normalizzati(1) di merci dell'Unione Europea per settore in attivo.
Rapporti percentuali



(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

Grafico 2.3
Saldi normalizzati(1) di merci dell'Unione Europea per settore in passivo.
Rapporti percentuali



(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

metallo oltre che, in misura maggiore, i prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi.

I settori di de-specializzazione dell'Unione europea hanno mantenuto, nel loro complesso, un profilo evolutivo piuttosto costante, con l'unica notevole eccezione del comparto dei mobili per i quali il saldo positivo si è progressivamente eroso, fino a trasformarsi in deficit. La strutturale dipendenza dell'Unione europea circa l'approvvigionamento di materie prime, sia agricole che minerarie, si riflette nel perdurare, nel corso del decennio, di ampi

saldi negativi, analogamente ad un altro settore tradizionalmente in disavanzo come quello dell'Ict. Alcune lavorazioni caratterizzate da un basso contenuto di valore aggiunto, invece, quali l'abbigliamento e la pelletteria, hanno evidenziato un peggioramento dei relativi deficit, a fronte di una importante contrazione dei disavanzi nei comparti a maggiore intensità di capitale (metallurgia e prodotti petroliferi raffinati).

Servizi

L'Unione europea ha rafforzato, nel corso degli ultimi due anni, il proprio ruolo di esportatore netto di servizi. Nel 2011 l'export di servizi è cresciuto, rispetto all'anno precedente, a tassi considerevolmente maggiori rispetto all'import (rispettivamente, 4,1 e 0,8 punti percentuali), come testimoniato dal sensibile ampliamento del surplus della corrispondente voce della bilancia dei pagamenti (da 92,4 a 109,1 miliardi di euro)[6]. In considerazione di tali dinamiche, e dei dati provvisori ad oggi disponibili, emerge come il saldo normalizzato per gli scambi di servizi, al netto dei flussi intra-Ue, sia rimasto positivo (10,4 per cento) e si sia accresciuto rispetto al 2010 (9,2 per cento).

Tavola 2.8 - Saldi normalizzati(1) relativi agli scambi di servizi dell'Unione europea per area geografica e paesi

Area o paese	2006	2007	2008	2009	2010	2011(a)
Paesi europei non Ue	13,6	12,8	13,3	13,2	14,3	…
Svizzera	16,6	13,2	15,1	13,6	15,2	17,0
Russia	15,5	22,2	22,3	25,1	24,4	30,2
Nord Africa	-28,7	-23,2	-15,0	-14,3	-17,0	…
Africa subsahariana	10,7	17,9	19,6	17,2	19,3	…
America settentrionale	3,8	3,9	0,8	-0,9	0,0	…
Canada	11,0	10,5	12,6	14,0	17,2	20,2
Stati Uniti	3,3	3,1	0,3	-1,9	-0,7	0,8
America centro-meridionale	-3,8	4,3	5,0	6,4	5,6	…
Brasile	8,7	16,9	22,9	19,2	26,9	26,1
Medio Oriente	22,9	29,2	24,7	27,7	26,1	…
Asia centrale e orientale	12,1	12,9	10,7	11,8	9,9	…
Cina	7,4	8,7	14,3	16,9	15,6	17,5
Giappone	17,1	17,0	9,4	12,1	13,3	14,3
Hong Kong	6,0	7,2	6,4	6,4	9,2	9,2
India	11,9	9,4	4,7	9,0	11,1	5,6
Oceania	18,8	22,7	27,4	30,9	30,0	…
Totale (esclusi i flussi intra-Ue)	**8,4**	**9,0**	**7,4**	**7,2**	**9,2**	**10,4**

(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni.
(a) Dati provvisori e disponibili per un insieme limitato di paesi.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Nel 2011 le esportazioni di servizi dell'Ue 27 verso gli Stati Uniti hanno superato le importazioni, dando luogo, dopo un biennio di relativa flessione, ad un saldo normalizzato positivo, nella misura di 0,8 punti percentuali. Anche nei paesi europei non Ue si è assistito ad un aumento della specializzazione, particolarmente evidente in Russia (30,2 per cento) e Svizzera (17,0 per cento). Nelle maggiori economie del continente asiatico, in assenza del corrispondente dato aggregato, si individuano, con riferimento alle performance nei singoli paesi, dinamiche piuttosto disomogenee. A fronte di una diminuzione della specializzazione in India (5,6 per cento), si è avuta una crescita del saldo positivo detenuto nei confronti di Cina (17,5 per cento) e Giappone (14,3 per cento). Anche il surplus relativo agli scambi di servizi con il Brasile, inoltre, è rimasto fortemente positivo (26,1 per cento).

6 Si consultino, al riguardo, le Tavole 2.1 e 2.3.

Tavola 2.9 - **Saldi normalizzati[1] relativi agli scambi di servizi dell'Unione europea per settore**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011[2]
Trasporti	6,9	9,0	9,8	9,9	8,7	8,8
Viaggi all'estero	-10,1	-11,4	-11,9	-11,2	-8,3	-2,6
Altri servizi	15,9	17,2	14,3	14,4	16,9	17,3
Comunicazioni	-6,2	-1,7	-0,3	-0,6	3,5	6,5
Costruzioni	32,3	34,5	37,8	32,7	36,9	36,8
Assicurazioni	18,0	29,6	26,9	31,5	18,3	11,9
Servizi finanziari	42,7	44,8	44,6	44,1	42,8	37,2
Informatica	37,5	39,9	40,8	41,7	44,5	47,2
Royalties e licenze	-13,5	-15,9	-22,5	-20,1	-15,2	-10,6
Altri servizi alle imprese	15,4	14,5	11,8	12,1	15,6	15,3
Servizi personali, culturali, ricreativi	-20,9	-11,4	-10,5	-6,7	4,2	8,2
Servizi governativi	9,9	8,7	2,3	1,6	-0,8	8,4
Totale (esclusi i flussi intra-Ue)	**8,4**	**9,0**	**7,4**	**7,2**	**9,2**	**10,4**

(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni.
(2) Dati provvisori e disponibili per un insieme limitato di paesi.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Con riferimento alle diverse componenti dei servizi si evince come la crescita della specializzazione avvenuta nel 2011 sia ascrivibile, a fronte di una sostanziale stabilità della voce dei trasporti, ad un duplice ordine di fattori. Ad una importante riduzione del disavanzo tradizionalmente causato dai flussi turistici si è affiancata, difatti, una contestuale crescita del surplus relativo agli altri servizi. Quest'ultimo incremento della specializzazione, nel dettaglio, è stato generato dalla crescita di alcuni saldi positivi (quali, ad esempio, i servizi governativi, i servizi personali, culturali e ricreativi, le comunicazioni) e dalla contrazione dell'unica voce da lungo tempo in disavanzo (royalties e licenze). A tali tendenze si accompagna, inoltre, una riduzione dei saldi, sia pur ampiamente positivi, relativi alle assicurazioni ed ai servizi finanziari.

approfondimenti

La specializzazione settoriale di alcuni dei principali paesi Ue

di Francesco Livi*

Ognuno degli stati membri dell'Ue ha percorso, per lungo tempo, traiettorie di sviluppo distinte. Tale aspetto, unitamente alle diverse tempistiche e modalità di adesione sia all'Unione che alla moneta unica, ha influito sulla peculiare propensione al commercio internazionale dei vari settori produttivi di ciascun paese. A tal riguardo, si è a lungo dibattuto sull'eventualità che l'evoluzione del processo di integrazione commerciale dei paesi Ue potesse (o addirittura dovesse) condurre, di pari grado, ad una maggiore omogeneità tra le specializzazioni nazionali.

Commercio con il resto del mondo

La variazione dei saldi normalizzati relativi al totale delle merci[1] scambiate da alcuni dei principali paesi europei evidenzia, nel corso del decennio 2002-2011, come vi siano stati, al lordo degli scambi intra-Ue, mutamenti rilevanti nelle diverse traiettorie nazionali di specializzazione.
Vi sono paesi, come Francia e Italia, nei quali il saldo normalizzato è passato da attivo a negativo (Francia: da 0,4 a -9,0 per cento; Italia: da 1,5 a -3,2 per cento). Anche la Germania, che pur mantiene un grado di specializzazione elevato e positivo (8,0 per cento), ha sperimentato una notevole riduzione. Alcuni paesi hanno invece ridotto i propri disavanzi, come Spagna (-10,1 per cento) e Polonia (-5,1 per cento). Il Regno Unito, infine, ha ulteriormente peggiorato il proprio saldo normalizzato (-10,6 per cento nel 2008, -14,7 per cento nel 2011).
Il dato aggregato tuttavia maschera tendenze differenziate. Dal dettaglio settoriale delle performance dei singoli stati Ue si evince, limitatamente ai segmenti di specializzazione comunitaria[2], come il processo di convergenza della specializzazione si sia manifestato limitatamente a due sole tipologie di paesi: quelli (come la Germania) che hanno saputo mantenere i propri saldi positivi e quelli (come Spagna e Polonia) che hanno ridotto i propri disavanzi. In ognuno di questi stati membri, difatti, è possibile individuare settori che, da una iniziale situazione di deficit commerciale nel 2002, hanno manifestato una tendenza, al 2011, ad uniformarsi alla media europea.
La struttura della specializzazione settoriale dell'Italia è fortemente conforme a quella dell'Ue 27 nella meccanica, prodotti in metallo, gomma e plastica; vi sono tuttavia dei settori (come ad esempio la farmaceutica) in cui l'Italia mostrava un saldo positivo nel 2002 che si è tramutato in negativo. Analogamente in Francia, il comparto delle apparecchiature elettriche da settore di specializzazione è divenuto di despecializzazione. Il Regno Unito, forte di una elevata specializzazione nel campo dei servizi (soprattutto in ambito finanziario), registra ampi disavanzi nella quasi totalità dei settori considerati (ad eccezione di quello farmaceutico).

* *ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche.*

1 Si noti come il totale delle merci includa non solo il settore manifatturiero ma anche i prodotti dell'agricoltura, l'energia elettrica e, soprattutto, i prodotti delle miniere e delle cave.
2 Si consultino, al riguardo, i Grafici 2.2 e 2.3 della sezione relativa alle merci del paragrafo 2.2.

Tavola 1 - Saldi normalizzati di alcuni dei paesi membri dell'Ue 27 nei settori di specializzazione europea (rapporti percentuali)

	Francia		Germania		Italia		Polonia		Regno Unito		Spagna	
	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011
Prodotti alimentari bevande e tabacco	12,6	8,5	-4,4	5,4	-11,0	-6,7	5,7	19,9	-25,4	-29,2	-1,1	3,9
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	-13,6	-21,9	7,1	11,8	-18,6	-14,4	7,1	9,7	-52,7	-55,1	-20,5	0,5
Prodotti chimici	12,2	7,7	22,1	15,5	-24,1	-18,4	-41,3	-22,2	7,1	-1,9	-17,5	-8,9
Prodotti farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	10,9	2,3	-1,3	12,4	1,5	-11,3	-82,1	-48,4	7,8	12,9	-29,0	-12,5
Prodotti in gomma e materie plastiche	-2,9	-12,5	23,1	19,0	29,1	21,8	-16,7	7,9	-17,1	-21,4	-3,1	-0,4
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	-0,3	-17,8	17,2	13,9	51,1	38,0	-5,4	14,6	-13,7	-28,5	34,5	34,6
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	-2,5	-17,1	31,7	19,0	43,7	39,0	1,3	9,3	-11,3	-20,5	-3,4	10,6
Apparecchiature elettriche	4,9	-6,1	21,0	20,5	31,9	22,1	-4,7	12,7	-14,6	-20,1	-8,9	1,1
Macchinari e apparecchiature n.c.a.	-2,2	-5,5	34,8	37,8	34,0	46,8	-44,2	-26,9	0,2	-7,3	-28,7	-8,0
Mezzi di trasporto	12,7	6,9	32,7	32,3	-12,1	-2,1	8,4	23,2	-16,7	-2,9	2,2	16,8
Energia elettrica; merci varie n.c.a.	28,2	28,4	1,6	11,8	-42,0	-34,2	12,3	-30,2	-3,8	6,4	-7,6	-8,4
Totale merci	**0,4**	**-9,0**	**11,2**	**8,0**	**1,5**	**-3,2**	**-14,7**	**-5,1**	**-10,6**	**-14,7**	**-13,7**	**-10,1**

(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni col Resto del mondo.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

Tavola 2 - Saldi normalizzati di alcuni dei paesi membri dell'Ue 27 nei settori di despecializzazione europea (rapporti percentuali)

	Francia		Germania		Italia		Polonia		Regno Unito		Spagna	
	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	11,9	18,8	-50,7	-46,1	-36,0	-35,6	-37,2	-33,7	-59,9	-50,5	13,2	8,6
Prodotti delle miniere e delle cave	-93,3	-85,7	-90,3	-79,3	-93,0	-92,8	-63,0	-87,3	19,8	-28,1	-85,1	-79,5
Prodotti tessili	5,7	-18,3	12,3	1,7	35,0	16,7	-46,5	-30,0	-18,9	-23,2	-0,5	-5,5
Articoli di abbigliamento	-35,3	-36,6	-39,6	-30,4	32,5	12,0	41,3	-6,1	-58,3	-53,0	-28,7	-27,5
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	-21,0	-9,5	-32,6	-29,1	34,4	27,3	-18,2	-30,4	-56,4	-52,7	21,8	-10,3
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-23,4	-33,4	-24,4	-37,5	-5,7	25,2	-7,9	7,8	13,9	10,8	-12,8	-4,0
Prodotti della metallurgia	-1,0	-6,8	8,5	-1,4	-28,0	-6,9	-7,5	-5,4	-27,1	-15,5	-18,1	12,8
Computer, prodotti di elettronica e ottica	-6,0	-20,0	1,1	-2,5	-33,0	-40,5	-39,2	-12,3	2,1	-27,5	-42,5	-55,8
Mobili	-29,2	-51,2	-13,1	-6,2	79,7	63,6	74,4	74,0	-58,7	-62,6	14,0	-24,2
Altri manufatti (esclusi i mobili)	-8,8	-15,1	6,6	2,5	29,6	12,3	-32,3	-24,8	-22,7	-16,6	-28,5	-37,2
Totale merci	**0,4**	**-9,0**	**11,2**	**8,0**	**1,5**	**-3,2**	**-14,7**	**-5,1**	**-10,6**	**-14,7**	**-13,7**	**-10,1**

(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni col Resto del mondo.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

Riguardo ai segmenti di despecializzazione europea, è possibile individuare, all'interno di un quadro complessivo decisamente articolato, la presenza, nella maggior parte dei paesi considerati, di settori che, nel decennio 2002-2011, hanno gradualmente perso la propria capacità di generare surplus commerciali. Ad esempio, si citano il tessile in Francia, la metallurgia in Germania e la pelletteria in Spagna. D'altro canto emergono alcune eccezioni come, ad esempio, la raffinazione dei prodotti petroliferi in Italia e Polonia e la metallurgia in Spagna. Per quel che riguarda l'Italia, un aspetto degno di nota è l'elevato grado di specializzazione proprio in alcuni di quei settori (mobili, pelletteria, tessile, abbigliamento) nei quali l'Ue 27 registra, a livello aggregato, deficit strutturali.

approfondimenti

Commercio extra-Ue

Il commercio interno all'Unione europea presenta un peso considerevole sul totale degli scambi con l'estero dei paesi Ue (64,9 per cento nel 2011). Le transazioni commerciali intra-Ue, inoltre, generano contestualmente, nelle bilance correnti dei singoli paesi membri, saldi attivi e passivi (rispettivamente per l'esportatore e l'importatore) che non necessariamente riflettono le eventuali tendenze ad una convergenza delle specializzazioni settoriali su scala nazionale. In considerazione di tali elementi, sono stati valutati i saldi normalizzati dell'interscambio con le sole aree extra-Ue, distinguendo i comparti caratterizzati da saldi particolarmente elevati o bassi da quelli che si collocano in una fascia di specializzazione intermedia.

Tavola 3 - Saldi normalizzati di alcuni dei paesi membri dell'Ue 27 nei settori di alta/bassa specializzazione europea
(rapporti percentuali)

	Francia		Germania		Italia		Polonia		Regno Unito		Spagna	
	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011
	Primo quartile - Alta specializzazione produttiva											
Mezzi di trasporto	23,6	37,5	56,0	57,3	9,5	23,5	-7,6	33,2	13,8	27,8	10,1	29,6
Macchinari e apparecchiature nca	19,7	32,8	39,1	50,6	57,2	67,7	-42,0	-6,1	-1,3	1,3	3,6	29,9
Prodotti farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	25,5	34,2	28,3	31,8	6,5	-2,9	-60,0	-26,7	32,1	23,6	-30,2	6,5
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	3,2	7,8	22,1	28,9	-19,2	-10,4	40,5	39,9	-51,4	-54,0	-15,0	12,2
	Ultimo quartile - Bassa specializzazione produttiva											
Computer, prodotti di elettronica e ottica	1,1	-7,4	-11,5	-11,0	-11,9	-35,3	-73,3	-48,8	-31,4	-29,6	-51,2	-55,3
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	-15,2	18,2	-57,2	-57,2	-68,4	-63,8	-55,4	-23,8	-73,0	-72,6	-64,9	-59,7
Articoli di abbigliamento	-46,7	-56,6	-67,9	-68,8	23,2	-2,8	-47,8	-34,0	-78,1	-79,8	-50,3	-51,5
Prodotti delle miniere e delle cave	-98,3	-98,3	-97,4	-97,0	-95,8	-98,3	-93,9	-99,0	-20,9	-76,6	-94,0	-96,1
Totale merci	**5,9**	**-0,2**	**14,6**	**13,3**	**4,0**	**-6,5**	**-36,7**	**-20,8**	**-18,0**	**-17,0**	**-23,6**	**-23,7**

(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni con i paesi extra-Ue.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

Tavola 4 - Saldi normalizzati di alcuni dei paesi membri dell'Ue 27 nei settori di media specializzazione europea
(rapporti percentuali)

	Francia		Germania		Italia		Polonia		Regno Unito		Spagna	
	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011
Prodotti chimici	29,0	27,9	43,8	40,2	9,5	1,5	-30,1	6,3	16,3	12,5	9,5	5,6
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	46,8	16,6	29,4	31,9	68,8	48,2	27,3	23,6	-1,8	-33,4	52,5	54,1
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	26,6	14,2	46,4	29,6	50,4	39,2	-3,8	19,8	-13,8	-17,4	23,0	17,0
Apparecchiature elettriche	24,5	13,1	19,9	27,8	38,2	30,5	-24,0	5,7	-15,8	-17,7	6,8	7,8
Energia elettrica; merci varie nca	44,4	59,1	13,9	23,4	-47,9	-10,5	-11,5	-79,1	-	6,1	23,5	24,9
Prodotti alimentari bevande e tabacco	32,7	34,9	-10,1	4,3	11,6	12,6	4,4	21,9	-15,9	-12,3	-14,7	-3,9
Prodotti in gomma e materie plastiche	9,9	7,2	25,2	24,8	30,4	15,4	9,2	23,8	-26,0	-32,6	13,0	6,8
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-26,3	-35,8	8,7	-20,5	-29,4	11,2	-66,5	-23,9	-37,3	-0,7	4,1	-2,1
Mobili	-4,6	-36,7	-0,1	-6,4	82,2	66,1	81,5	57,9	-58,5	-67,9	26,5	-22,4
Altri manufatti (esclusi i mobili)	-9,6	-20,1	-2,4	-7,0	39,1	26,5	-52,2	-32,0	-35,1	-19,4	-26,7	-29,2
Prodotti della metallurgia	5,1	13,7	18,7	17,7	-41,7	-16,2	4,6	-2,4	-44,1	-17,2	-21,7	9,7
Prodotti tessili	21,5	-4,8	4,7	-7,3	23,7	-2,5	-58,7	-41,9	-36,1	-40,5	2,6	-12,8
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	8,3	8,7	-44,8	-56,7	23,6	16,8	-41,7	-10,9	-69,9	-80,0	-2,6	-40,9
Totale merci	**5,9**	**-0,2**	**14,6**	**13,3**	**4,0**	**-6,5**	**-36,7**	**-20,8**	**-18,0**	**-17,0**	**-23,6**	**-23,7**

(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni con i paesi extra-Ue.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

approfondimenti

Nel corso del decennio 2002-2011, nei settori dei mezzi di trasporto, della meccanica, della farmaceutica, del legno e prodotti in legno, i principali paesi comunitari hanno incrementato notevolmente i propri surplus con i partner extra-Ue. Inoltre, laddove si era in presenza di disavanzi, talvolta anche piuttosto ampi (come, in alcuni casi, in Spagna e Polonia), è emerso un deciso mutamento di tendenza. Nello stesso decennio di riferimento, i settori di minore specializzazione (computer, prodotti dell'agricoltura, abbigliamento, attività estrattive) non hanno fornito, tranne rare eccezioni[3], segnali della presenza di un processo di erosione degli ingenti deficit che hanno invece mostrato una graduale espansione.

Nei settori di specializzazione intermedia, diversamente dalle categorie precedentemente evidenziate, si è assistito ad un processo di livellamento dei saldi normalizzati. Infatti, sia pur con le dovute eccezioni, i settori produttivi nazionali che nel 2002 davano luogo ad elevati surplus commerciali hanno subito, al 2011, una contrazione dei saldi positivi, a fronte di una contestuale riduzione dei saldi settoriali negativi degli altri paesi.

Il processo di convergenza delle varie specializzazioni settoriali nazionali, quindi, non ha seguito, nel corso del decennio 2002-2011, una direzione univoca. I segmenti produttivi caratterizzati da saldi particolarmente elevati o modesti hanno visto acuirsi tale tendenza in maniera omogenea tra i paesi membri dell'Unione. Per quanto riguarda i comparti di media specializzazione, invece, vi è stato un orientamento piuttosto uniforme verso l'equiparazione dei saldi, nella direzione del raggiungimento del pareggio di bilancia commerciale.

3 Si vedano, ad esempio, i prodotti dell'agricoltura in Francia, in virtù della forte crescita del comparto zootecnico.

2.3 Orientamento geografico e settoriale dell'interscambio

Negli ultimi anni lo scenario dell'interscambio mondiale è stato caratterizzato, sullo sfondo di forti tensioni finanziarie, dall'ascesa di realtà commerciali di recente affermazione e, allo stesso tempo, dallo sviluppo di nuovi mercati dagli elevati potenziali di crescita. Tali aspetti si riflettono negli andamenti delle quote sull'interscambio mondiale, detenute dai vari paesi, oltre che dei relativi saldi commerciali.

Tavola 2.10 - Quote sull'interscambio mondiale e saldi commerciali dell'Ue 27 e dei principali concorrenti
(quote percentuali e valori in miliardi di euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
			Unione europea [1]			
Esportazioni (%)	16,3	16,6	16,0	16,5	14,0	13,7
Importazioni (%)	18,4	18,3	18,2	17,3	15,6	15,2
Saldo commerciale (mld)	-208,7	-180,0	-244,0	-97,9	-194,8	-208,6
Saldo commerciale normalizzato	-8,3	-6,8	-8,5	-4,3	-7,4	-7,1
			Stati Uniti			
Esportazioni (%)	11,6	11,3	10,8	11,4	11,1	10,7
Importazioni (%)	20,6	18,9	17,2	16,7	16,4	15,6
Saldo commerciale (mld)	-702,6	-623,6	-588,7	-391,8	-520,9	-563,4
Saldo commerciale normalizzato	-29,8	-26,9	-25,0	-20,5	-21,3	-20,9
			Giappone			
Esportazioni (%)	7,3	7,0	6,5	6,3	6,7	5,9
Importazioni (%)	6,2	5,8	6,1	5,7	5,8	5,9
Saldo commerciale (mld)	54,5	67,9	13,9	21,3	58,6	-21,1
Saldo commerciale normalizzato	5,6	7,0	1,3	2,6	5,3	-1,8
			Cina			
Esportazioni (%)	10,9	11,9	11,8	12,9	13,7	13,7
Importazioni (%)	8,5	9,0	9,0	10,4	11,6	12,0
Saldo commerciale (mld)	141,8	191,5	202,2	143,0	140,7	115,0
Saldo commerciale normalizzato	10,1	12,1	11,6	9,0	6,3	4,4
			Asean[2]			
Esportazioni (%)	8,4	8,2	8,0	8,5	8,8	8,9
Importazioni (%)	6,8	6,7	7,1	7,3	7,6	8,1
Saldo commerciale (mld)	91,6	86,9	44,1	65,6	81,7	49,4
Saldo commerciale normalizzato	8,4	7,7	3,5	6,1	5,6	2,9
			Brics[3]			
Esportazioni (%)	17,7	19,0	19,5	20,0	21,3	21,9
Importazioni (%)	13,7	15,2	16,0	17,0	18,8	19,6
Saldo commerciale (mld)	235,9	240,0	234,8	160,8	155,7	142,9
Saldo commerciale normalizzato	10,4	9,2	7,9	6,4	4,4	3,4
			Mondo[4]			
Esportazioni	7.098	7.493	8.207	6.664	8.714	9.975
Importazioni	7.418	7.779	8.555	6.902	9.039	10.409

(1) Esclusi gli scambi intra-Ue27. Nel 2006 Ue 25, dal 2007 in poi Ue 27.
(2) Brunei Darussalam, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailandia, Vietnam.
(3) Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica.
(4) La differenza tra esportazioni e importazioni dipende da discrepanze statistiche. Dal Mondo sono esclusi gli scambi intra-Ue.
Fonte: Elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e, per Taiwan, Taiwan Directorate general of Customs

Attualmente le aree e i paesi economicamente più avanzati (quali l'Unione europea e gli Stati Uniti), avendo raggiunto una fase di maturità del loro processo di sviluppo, stanno gradualmente perdendo quote di mercato, sia all'import che all'export, a vantaggio di una serie di nuovi attori commerciali. Relativamente al primo gruppo di paesi, infatti, si è assistito, dal 2009 al 2011, ad una progressiva erosione delle quote all'export, più pronunciata nel caso dell'Ue 27 (2009: 16,5 per cento; 2011: 13,7 per cento) che negli Stati

Uniti (2009: 11,4 per cento; 2011: 10,7 per cento). Alla luce della contestuale dinamica dal lato delle importazioni, tali paesi hanno ampliato i propri deficit commerciali, in particolar modo nel caso degli Stati Uniti (563,4 miliardi di euro nel 2011). Un altro mercato relativamente maturo, come il Giappone, ha sperimentato, per la prima volta dopo molti anni, il manifestarsi di un, seppur modesto, disavanzo commerciale (pari a 21,1 miliardi di euro).

La contrazione delle quote di mercato dei paesi di più antica industrializzazione sono da ascrivere alla Cina, ai paesi dell'Asia orientale e alle altre economie emergenti[7]. Per effetto di un trend di crescita delle quote all'export, ormai consolidato da alcuni anni, le economie emergenti hanno rappresentato, nel 2011, porzioni considerevoli del mercato mondiale (Cina: 13,7 per cento; Asean: 8,9 per cento; Brics: 21,9 per cento). Di pari passo i mercati interni di questi paesi, sperimentando i duplici effetti di un massiccio processo di urbanizzazione e di un notevole aumento del Pil pro capite, hanno espresso una crescente domanda di beni esteri. Tali dinamiche si sono riflesse nella crescita delle quote all'import di suddetti paesi, andando a configurare dei mercati i cui consumi potenziali sono ancora parzialmente inespressi (Cina: 12,0 per cento; Asean: 8,1 per cento; Brics: 19,6 per cento). Il prevalere dei flussi in uscita rispetto a quelli in entrata ha comportato la creazione di ampi surplus commerciali, sia pur in sensibile diminuzione nel 2011 (Cina: 115,0 miliardi di euro; Asean: 49,4; Brics: 142,9).

Le esportazioni

Nel 2011 le esportazioni di merci dell'Unione europea sono cresciute, rispetto all'anno precedente, di 12,4 punti percentuali, raggiungendo una cifra pari a circa 1.330 miliardi di euro e superando i valori registrati nell'anno precedente la crisi economica internazionale del 2009, in virtù di un tasso di crescita medio annuo, tra il 2008 e il 2011, di 1,8 punti percentuali.

L'aumento dei flussi di export è stato generalmente superiore alla media nei paesi asiatici e, in particolar modo, in Corea del Sud (17,0 per cento), India (17,0 per cento) e Cina (16,8 per cento). Dinamiche più intense della media sono ascrivibili, inoltre, anche ai paesi europei non Ue (Russia: 23,7 per cento; Turchia: 19,3 per cento), all'Africa sub-sahariana (Sudafrica: 18,2 per cento), all'Oceania (17,3 per cento) ed al Brasile (14,0 per cento). Per gli Stati Uniti, che sono il primo mercato di destinazione delle merci comunitarie (219,8 miliardi di euro), la crescita è stata di 7,0 punti percentuali. I mercati per i quali, nel 2011, non si sono ancora recuperati i valori di export del 2008 sono appunto gli Stati Uniti (tasso di crescita medio annuo del –3,9 per cento), ma anche la Russia (-2,2 per cento), il Giappone (-0,4 per cento) e il Medio Oriente (-0,2 per cento).

La dimensione dei vari mercati extra-Ue è quantificata dall'incidenza delle importazioni di ciascun paese e area sul totale delle importazioni mondiali (al netto delle componenti intra-Ue). Alla luce dei mutamenti causati dalla crisi economica del 2009, oltre che delle più recenti tensioni finanziarie internazionali, vi sono state aree e paesi, generalmente meno coinvolte in tali processi, che hanno visto accrescere la dimensione dei propri mercati. È questo il caso, ad esempio, dell'Asia orientale (33,7 per cento) e centrale (4,3 per cento), oltre che dell'America centro-meridionale (7,9 per cento). Relativamente ai singoli paesi si evidenziano, nei tre anni intercorsi dal 2008 al 2011, l'incremento delle dimensioni del mercato cinese (8,9 per cento nel 2008, 12,0 nel 2011) e, contestualmente, la flessione di quello statunitense (17,1 per cento nel 2008, 15,6 nel 2011).

Le quote all'export dell'Ue 27 nei vari paesi partner hanno mostrato, in aggregato, una marcata diminuzione, da 16,0 punti percentuali del 2008 a 13,7 punti percentuali del 2011.

7 Nel caso specifico ci si riferisce ai Brics, acronimo equivalente a Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica.

Tavola 2.11 - Dettaglio geografico delle esportazioni dell'Unione europea
(valori in milioni di euro, variazioni, dimensioni e quote in percentuale)

AREE E PAESI	Valori				Variazioni		Dimensione del mercato [b]		Quota	
	2008	2009	2010	2011	2010-11	2008-11[a]	2008	2011	2008	2011
Paesi europei non Ue	374.474	287.447	337.420	397.193	17,7	2,0	7,5	7,0	50,2	47,7
Russia	105.014	65.690	79.446	98.279	23,7	-2,2	2,1	2,0	33,6	27,6
Svizzera	99.078	89.413	103.178	118.697	15,0	6,2	1,4	1,4	72,8	70,5
Turchia	54.518	44.259	59.660	71.182	19,3	9,3	1,6	1,7	60,6	73,3
AFRICA	118.659	107.315	116.610	123.893	6,2	1,4	3,9	4,0	32,8	32,7
Nord Africa	58.166	54.656	59.289	57.375	-3,2	-0,5	1,4	1,4	41,6	53,6
Africa subsahariana	60.493	52.658	57.321	66.518	16,0	3,2	2,6	2,6	27,2	24,5
Sudafrica	20.236	16.114	19.187	22.687	18,2	3,9	0,8	0,8	40,3	33,6
AMERICA	358.917	293.143	312.909	338.989	8,3	-1,9	27,8	26,6	20,1	15,8
America settentrionale	274.011	225.734	228.536	245.259	7,3	-3,6	20,3	18,7	23,3	17,9
Canada	25.422	21.909	22.559	24.820	10,0	-0,8	3,5	3,4	8,2	7,6
Stati Uniti	247.986	203.335	205.355	219.785	7,0	-3,9	17,1	15,6	28,1	20,7
America centro-meridionale	84.874	67.382	84.349	93.701	11,1	3,4	7,5	7,9	14,0	12,2
Brasile	26.291	21.687	28.305	32.258	14,0	7,1	1,5	1,7	19,5	17,5
Messico	21.946	16.008	20.586	22.511	9,4	0,9	2,7	2,4	11,1	9,3
ASIA	379.296	347.149	389.818	439.791	12,8	5,1	36,1	41,1	10,8	9,6
Asia centrale	45.447	41.107	46.987	54.062	15,1	6,0	3,8	4,3	21,7	17,9
India	31.323	27.505	33.116	38.734	17,0	7,3	2,5	3,1	23,6	18,3
Asia orientale	223.401	210.538	242.757	276.096	13,7	7,3	29,2	33,7	8,0	7,5
Giappone	42.169	35.920	38.494	41.666	8,2	-0,4	6,0	5,9	7,9	7,0
Cina	78.399	82.616	98.276	114.830	16,8	13,6	8,9	12,0	8,1	8,4
Corea del Sud	25.617	21.653	24.618	28.814	17,0	4,0	3,4	3,6	8,8	7,1
Asean[1]	55.421	50.190	55.573	61.903	11,4	3,8	7,1	8,1	8,5	7,0
Medio Oriente	110.447	95.504	100.074	109.633	9,6	-0,2	5,0	5,0	16,5	13,4
Emirati Arabi Uniti	31.310	24.851	24.748	29.183	17,9	-2,3	1,6	1,5	23,6	16,8
OCEANIA E ALTRI TERRITORI	78.178	64.045	61.030	71.587	17,3	-2,9	2,0	2,1	52,0	31,7
MONDO [2]	**1.259.876**	**1.059.721**	**1.182.960**	**1.329.780**	**12,4**	**1,8**	**100,0**	**100,0**	**16,0**	**13,7**

(a) Tasso di crescita medio annuo.
(b) La dimensione del mercato è calcolata, per ogni area/paese, come rapporto tra le sue importazione dal Mondo e il totale delle importazioni mondiali al netto degli scambi intra-UE.
(1) Brunei Darussalam, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailandia, Vietnam.
(2) Al netto delle componenti intra-UE.
Fonte: Elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e, per Taiwan, Taiwan Directorate general of Customs

Tale flessione è stata diffusa e comune alla maggior parte delle direttrici di esportazione, ad eccezione di alcuni paesi e aree quali Cina (8,4 per cento), Turchia (73,3 per cento) e nord Africa (53,6 per cento).

La totalità dei settori produttivi dell'economia comunitaria ha contribuito, sia pur con diverse peculiarità, alla crescita delle esportazioni Ue (13,5 per cento).

È importante sottolineare come tale performance sia da attribuire non solo ai segmenti di produzione nei quali l'Ue 27 possiede una elevata specializzazione (macchinari: 15,3 per cento; mezzi di trasporto: 14,8 per cento), ma anche, con modalità particolarmente intense, ai settori nei quali l'Unione risulta essere importatrice netta nei confronti del resto del mondo (coke e prodotti petroliferi raffinati: 37,1 per cento; metallurgia: 28,1 per cento; pelletteria: 21,8 per cento).

I comparti per i quali, nel 2011, si sono registrati i maggiori valori di export sono, come nel passato, i mezzi di trasporto (253,8 miliardi di euro), i macchinari (242,2), i prodotti chimici (138,0) e i metalli di base e prodotti in metallo (121,3). La farmaceutica, considerata un settore tendenzialmente anticiclico, ha espresso, rispetto al 2010, un aumento dei flussi di export inferiore alla media, nella misura di 5,0 punti percentuali. Gli altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, inoltre, con un tasso di variazione medio annuo di –0,7 punti percentuali, non hanno ancora recuperato i valori del 2008.

Tavola 2.12 - Dettaglio settoriale delle esportazioni dell'Unione europea
(valori in milioni di euro, variazioni, pesi e quote in percentuale)

PRINCIPALI SEZIONI, SOTTOSEZIONI E GRUPPI	Valori				Variazioni		Peso del settore		Quota[1]	
	2008	2009	2010	2011	2010-11	2008-11 [2]	2008	2011	2008	2011
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	23.019	16.445	20.812	24.114	15,9	1,6	1,7	1,6	15,2	11,9
PRODOTTI DELLE MINIERE E DELLE CAVE	23.839	19.252	25.332	29.822	17,7	7,8	1,8	1,9	6,1	5,5
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	1.209.826	1.014.148	1.255.777	1.428.654	13,8	5,7	91,6	92,7	23,9	23,1
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	61.493	57.178	69.375	80.826	16,5	9,5	4,7	5,2	23,5	22,7
Prodotti tessili	17.369	14.456	16.594	18.358	10,6	1,9	1,3	1,2	16,5	13,4
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	19.498	16.062	17.425	20.806	19,4	2,2	1,5	1,3	13,8	12,1
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	13.078	10.905	13.153	16.015	21,8	7,0	1,0	1,0	20,7	18,6
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	9.030	7.515	8.964	9.570	6,8	2,0	0,7	0,6	23,2	22,8
Carta e prodotti di carta, prodotti della stampa	21.929	19.247	23.843	25.283	6,0	4,9	1,7	1,6	28,1	27,4
Coke e prodotti petroliferi raffinati	68.389	45.617	63.025	86.380	37,1	8,1	5,2	5,6	29,9	29,0
Prodotti chimici	116.453	105.732	127.893	137.954	7,9	5,8	8,8	8,9	27,2	25,4
Articoli farmaceutici di base e preparati farmaceutici	80.112	86.981	102.142	107.251	5,0	10,2	6,1	7,0	49,2	49,7
Articoli in gomma a materie plastiche	26.870	22.903	28.736	32.850	14,3	6,9	2,0	2,1	21,7	19,4
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	20.180	16.764	18.684	19.748	5,7	-0,7	1,5	1,3	31,3	24,9
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchine e attrezzature)	106.975	82.006	100.465	121.331	20,8	4,3	8,1	7,9	19,2	18,0
Prodotti della metallurgia	66.785	48.937	62.769	80.382	28,1	6,4	5,1	5,2	16,1	15,7
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	40.191	33.069	37.696	40.949	8,6	0,6	3,0	2,7	28,5	25,1
Computer e prodotti di elettronica e ottica	109.058	91.376	108.704	118.367	8,9	2,8	8,3	7,7	12,5	11,1
Apparecchiature elettriche	73.494	62.303	72.420	80.097	10,6	2,9	5,6	5,2	23,9	21,8
Macchinari e apparecchiature nca	219.501	177.165	210.001	242.229	15,3	3,3	16,6	15,7	32,2	30,5
Impieghi generali	116.705	100.333	115.356	127.876	10,9	3,1	8,8	8,3	29,6	28,2
Impieghi speciali	102.797	76.832	94.645	114.353	20,8	3,6	7,8	7,4	35,8	33,7
Mezzi di trasporto	196.415	153.832	221.081	253.809	14,8	8,9	14,9	16,5	26,5	30,7
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	129.681	89.251	135.819	164.580	21,2	8,3	9,8	10,7	26,1	28,2
Altri mezzi di trasporto	66.734	64.581	85.262	89.229	4,7	10,2	5,1	5,8	27,3	36,9
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	49.980	44.105	53.273	57.782	8,5	5,0	3,8	3,7	23,2	21,1
Mobili	11.498	9.229	10.302	11.561	12,2	0,2	0,9	0,7	24,0	19,9
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	38.482	34.877	42.970	46.221	7,6	6,3	2,9	3,0	23,0	21,4
ALTRI PRODOTTI	63.633	52.254	56.233	59.151	5,2	-2,4	4,8	3,8	25,8	18,0
TOTALE [3]	**1.320.317**	**1.102.099**	**1.358.153**	**1.541.743**	**13,5**	**5,3**	**100,0**	**100,0**	**22,5**	**21,2**

(1) Le quote sono calcolate come rapporto tra le esportazioni dell'Unione europea e le esportazioni del Mondo, al netto delle esportazioni intra-Ue.
(2) Tasso di crescita medio annuo.
(3) Al netto delle componenti intra-Ue.
Fonte: Elaborazioni ICE su dati GTI

Il peso della manifattura sul totale delle merci in uscita dall'Unione (92,7 per cento) è aumentato per effetto della crescita di alcuni dei settori che la compongono. Tra di essi emergono i mezzi di trasporto (16,5 per cento), la farmaceutica (7,0 per cento), i prodotti petroliferi raffinati (5,6 per cento) e i prodotti alimentari (5,2 per cento). Nei macchinari, invece, si è avuta una diminuzione del peso del settore sul totale delle merci (16,6 per cento

nel 2008, 15,7 per cento nel 2011), sia nel segmento delle macchine per impieghi generali che speciali.

La quota delle esportazioni dell'Unione europea, al netto del commercio interno, è diminuita sensibilmente, dai 22,5 punti percentuali del 2008 ai 21,2 punti percentuali del 2011. Tale dinamica ha colpito non solo le attività manifatturiere (23,9 per cento nel 2008, 23,1 per cento nel 2011) ma anche, con maggiore intensità, le produzioni agricole (15,2 per cento nel 2008, 11,9 per cento nel 2011). Con riferimento ai singoli comparti si nota come il suddetto decremento abbia assunto un carattere generale ad eccezione della forte crescita nei mezzi di trasporto (30,7 per cento), sia nel sottosettore degli autoveicoli che in quello degli altri mezzi di trasporto, e nella farmaceutica (49,7 per cento).

Le importazioni

Le importazioni dell'Unione europea sono aumentate, nel 2011, di 12,4 punti percentuali, per una cifra pari a circa 1.559 miliardi di euro. Per effetto di tale aumento l'Ue 27 ha raggiunto (superando di circa 35 miliardi di euro) i valori di import del 2008.

Tavola 2.13 - Dettaglio geografico delle importazioni dell'Unione europea
(valori in milioni di euro, variazioni, dimensioni e quote in percentuale)

AREE E PAESI	Valori				Variazioni		Quota[b]	
	2008	2009	2010	2011	2010-11	2008-11[a]	2008	2011
Paesi europei non Ue	439.631	322.258	380.138	442.699	16,5	0,2	28,8	28,4
Norvegia	96.223	68.605	76.835	84.831	10,4	-4,1	6,3	5,4
Russia	179.257	118.197	149.219	183.804	23,2	0,8	11,8	11,8
Svizzera	81.062	74.494	81.193	88.491	9,0	3,0	5,3	5,7
Turchia	46.156	36.233	42.009	47.127	12,2	0,7	3,0	3,0
AFRICA	159.107	107.406	123.475	137.944	11,7	-4,6	10,4	8,8
Nord Africa	90.116	58.894	65.071	58.556	-10,0	-13,4	5,9	3,8
Africa subsahariana	68.991	48.512	58.403	79.388	35,9	4,8	4,5	5,1
Sudafrica	22.432	14.930	17.704	17.526	-1,0	-7,9	1,5	1,1
AMERICA	305.896	242.696	260.761	291.889	11,9	-1,6	20,1	18,7
America settentrionale	202.908	167.647	168.189	183.263	9,0	-3,3	13,3	11,8
Canada	22.486	15.949	18.098	21.054	16,3	-2,2	1,5	1,4
Stati Uniti	180.063	151.376	149.761	161.828	8,1	-3,5	11,8	10,4
America centro-meridionale	102.988	75.048	92.572	108.625	17,3	1,8	6,8	7,0
Brasile	35.568	25.444	31.310	36.521	16,6	0,9	2,3	2,3
Messico	13.758	10.031	12.824	15.753	22,8	4,6	0,9	1,0
ASIA	604.724	487.868	610.442	671.148	9,9	3,5	39,7	43,0
Asia centrale	61.768	48.532	60.431	75.952	25,7	7,1	4,1	4,9
India	29.575	25.371	32.187	38.309	19,0	9,0	1,9	2,5
Asia orientale	452.533	381.329	471.903	485.204	2,8	2,4	29,7	31,1
Giappone	75.227	57.007	61.530	62.624	1,8	-5,9	4,9	4,0
Cina	246.447	214.344	278.847	288.165	3,3	5,4	16,2	18,5
Corea del Sud	39.484	32.232	37.179	33.930	-8,7	-4,9	2,6	2,2
Asean[1]	79.482	67.973	83.777	90.477	8,0	4,4	5,2	5,8
Medio Oriente	90.423	58.007	78.109	109.991	40,8	6,7	5,9	7,1
Arabia Saudita	22.104	11.661	15.787	27.670	75,3	7,8	1,4	1,8
OCEANIA E ALTRI TERRITORI	44.158	36.748	37.752	36.358	-3,7	-6,3	2,9	2,3
MONDO [2]	**1.524.566**	**1.171.746**	**1.387.714**	**1.559.339**	**12,4**	**0,8**	**100,0**	**100,0**

(a) Tasso di crescita medio annuo.
(b) La dimensione del mercato è calcolata, per ogni area/paese, come rapporto tra le sue importazioni dal Mondo e il totale delle importazioni mondiali al netto degli scambi intra-UE.
(1) Brunei Darussalam, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailandia, Vietnam.
(2) Al netto delle componenti intra-UE.
Fonte: Elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e, per Taiwan, Taiwan Directorate general of Customs

Il principale paese fornitore di merci è, ormai da alcuni anni, la Cina (288 miliardi di euro), la cui quota sul totale delle importazioni risulta essere cresciuta nel corso degli ultimi tre anni (16,2 per cento nel 2008, 18,5 per cento nel 2011). Soprattutto a causa degli ingenti approvvigionamenti di materie prime energetiche la Russia, nel 2011, si configura come il secondo fornitore dell'Ue (184 miliardi di euro, pari ad una quota dell'11,8 per cento), sopravanzando gli Stati Uniti, la cui quota ha subito una graduale erosione (11,8 per cento nel 2008, 10,4 per cento nel 2011). I paesi del continente asiatico, esclusi Giappone (tasso di variazione medio annuo, dal 2008 al 2011, del –5,9 per cento) e Corea del Sud (-4,9 per cento), hanno progressivamente acquisito quote di mercato sulle importazioni comunitarie a scapito della maggior parte dei restanti concorrenti mondiali.

Alla luce della forte tendenza al rialzo dei prezzi delle materie prime, si osserva come l'incremento delle importazioni abbia assunto intensità superiori alla media soprattutto nel caso dei paesi esportatori di prodotti energetici (Medio Oriente: 40,8 per cento; Russia: 23,2 per cento). Anche alcuni dei paesi emergenti, del resto, hanno conseguito performance particolarmente elevate (Messico: 22,8 per cento; India: 19,0 per cento; Brasile: 16,6 per cento). La crescita dei flussi di merci in entrata nell'Unione da alcuni dei partner più tradizionali, invece, ha subito un rallentamento. È questo il caso, ad esempio, dell'import da Stati Uniti (8,1 per cento) e, soprattutto, Cina (3,3 per cento).

Il dettaglio settoriale delle importazioni dell'Unione europea mostra come la dipendenza strutturale dagli approvvigionamenti di materie prime (sia energetiche che agricole) si rifletta nel peso considerevole di tali segmenti sul totale dell'import.

I flussi in entrata nell'Ue di prodotti estrattivi ed agricoli incidono, rispettivamente, per 26,3 e 3,1 punti percentuali sul valore complessivo. Anche il peso dell'import di computer e prodotti di elettronica (11,4 per cento) è considerevole ed in lieve crescita. Sebbene il valore delle forniture sia cresciuto considerevolmente, soprattutto nel corso del 2011, il mercato comunitario ha complessivamente perso quote di mercato all'import (24,1 per cento nel 2008, 21,7 per cento nel 2011). Tale dinamica è stata rafforzata, nel 2011, dalla flessione ascrivibile ad alcuni specifici comparti quali, ad esempio, gli altri mezzi di trasporto (-18,1 per cento), i mobili (-4,5 per cento) e i computer (-3,2 per cento). Incrementi superiori alla media, invece, sono da attribuire ai prodotti petroliferi raffinati (36,3 per cento), alla metallurgia (22,2 per cento) e alla chimica (14,4 per cento).

2.4 Gli investimenti diretti esteri in uscita e in entrata

La ripresa delle attività produttive nel 2010 è stata accompagnata dal perdurare di condizioni caratterizzate da un elevato grado di incertezza. In tale frangente si è osservata una minore operatività, in termini di investimenti diretti esteri, delle imprese Ue nei mercati stranieri e, contestualmente, una minore attrattività relativa rispetto ai flussi di capitale in entrata. Vi sono molteplici fattori che hanno contribuito a tale dinamica. In primo luogo, il deterioramento delle condizioni patrimoniali delle imprese a maggior capitalizzazione, unitamente alle tensioni sui mercati finanziari internazionali, ha implicato una contrazione del flusso complessivo degli investimenti, sia in entrata che in uscita dall'Ue. Le migliori prospettive di crescita economica di alcuni paesi di recente affermazione (come i paesi del sud-est asiatico ed i Brics, ad esempio), oltre ad una diffusa necessità di reperire materie prime e lavoro ad un costo contenuto, hanno implicato un temporaneo mutamento delle direttrici di investimento, in risposta ad una crescente esigenza di diversificazione sia del rischio che delle opportunità.

Nel 2010 si è avuta una dinamica di forte contrazione dei flussi di investimenti diretti esteri dell'Ue 27 (circa 145,6 miliardi di euro) rispetto all'anno precedente (316,5 miliardi di euro). Tale dinamica, sebbene comune a tutte le principali direttrici geografiche di investimento, ha avuto andamenti disomogenei fra paesi. La principale meta dei flussi di capitale europei non sono stati gli Stati Uniti (20,9 miliardi di euro), come per lunga

Tavola 2.14 - Dettaglio settoriale delle importazioni dell'Unione Europea
(valori in milioni di euro, variazioni, pesi e quote in percentuale)

PRINCIPALI SEZIONI, SOTTOSEZIONI E GRUPPI	Valori				Variazioni		Peso del settore		Quota[1]	
	2008	2009	2010	2011	2010-11	2008-11[2]	2008	2011	2008	2011
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	46.719	37.872	43.819	52.391	19,6	3,9	3,1	3,1	26,0	22,8
PRODOTTI DELLE MINIERE E DELLE CAVE	412.740	263.864	343.057	445.375	29,8	2,6	27,0	26,3	32,9	30,0
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	1.018.750	856.683	1.071.221	1.151.344	7,5	4,2	66,7	68,0	29,5	25,3
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	60.139	54.636	59.839	67.573	12,9	4,0	3,9	4,0	25,2	21,6
Prodotti tessili	19.523	16.694	20.365	22.739	11,7	5,2	1,3	1,3	25,4	23,7
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	61.511	59.084	63.849	70.071	9,7	4,4	4,0	4,1	39,1	37,0
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	22.274	19.980	23.773	25.624	7,8	4,8	1,5	1,5	32,9	30,2
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	10.283	7.382	8.785	8.856	0,8	-4,9	0,7	0,5	26,2	20,7
Carta e prodotti di carta, prodotti della stampa	12.557	10.620	13.167	13.255	0,7	1,8	0,8	0,8	19,2	17,4
Coke e prodotti petroliferi raffinati	65.179	43.838	60.555	82.548	36,3	8,2	4,3	4,9	21,4	21,5
Prodotti chimici	78.078	60.726	79.116	90.499	14,4	5,0	5,1	5,3	17,8	16,3
Articoli farmaceutici di base e preparati farmaceutici	45.518	52.049	56.913	59.405	4,4	9,3	3,0	3,5	30,1	28,5
Articoli in gomma a materie plastiche	24.311	20.290	25.424	28.922	13,8	6,0	1,6	1,7	21,2	18,7
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	13.419	10.760	12.799	13.072	2,1	-0,9	0,9	0,8	24,8	20,3
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchine e attrezzature)	118.071	72.486	101.880	121.441	19,2	0,9	7,7	7,2	23,4	21,0
Prodotti della metallurgia	91.018	51.282	76.189	93.121	22,2	0,8	6,0	5,5	23,2	20,7
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	27.053	21.205	25.690	28.320	10,2	1,5	1,8	1,7	24,3	22,3
Computer e prodotti di elettronica e ottica	171.724	155.160	200.296	193.895	-3,2	4,1	11,2	11,4	18,9	16,9
Apperecchiature elettriche	50.955	44.637	57.163	61.494	7,6	6,5	3,3	3,6	19,3	19,0
Macchinari e apparecchiature nca	110.388	80.557	102.137	111.962	9,6	0,5	7,2	6,6	20,0	16,9
Impieghi generali	76.806	59.130	76.197	80.095	5,1	1,4	5,0	4,7	22,5	20,2
Impieghi speciali	33.582	21.428	25.939	31.866	22,8	-1,7	2,2	1,9	16,0	11,9
Mezzi di trasporto	103.585	94.205	123.073	115.408	-6,2	3,7	6,8	6,8	19,9	18,0
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	53.332	40.162	46.935	53.073	13,1	-0,2	3,5	3,1	14,4	11,4
Altri mezzi di trasporto	50.253	54.043	76.138	62.335	-18,1	7,4	3,3	3,7	33,6	35,7
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	51.234	53.579	62.088	64.581	4,0	8,0	3,4	3,8	23,9	23,6
Mobili	9.647	10.511	12.844	12.269	-4,5	8,3	0,6	0,7	20,8	22,8
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	41.587	43.068	49.244	52.312	6,2	7,9	2,7	3,1	24,8	23,8
ALTRI PRODOTTI	49.043	46.379	39.922	45.281	13,4	-2,6	3,2	2,7	21,9	15,8
TOTALE [3]	**1.527.251**	**1.204.798**	**1.498.020**	**1.694.392**	**13,1**	**3,5**	**100,0**	**100,0**	**24,1**	**21,7**

(1) Le quote sono calcolate come rapporto tra le importazioni dell'Unione europea e le importazioni del Mondo, al netto delle importazioni intra-Ue.
(2) Tasso di crescita medio annuo.
(3) Al netto delle componenti intra-Ue.
Fonte: Elaborazioni ICE su dati GTI

tradizione, quanto, piuttosto, il Brasile (21,5 miliardi di euro). Tra le varie cause alla base di tale mutamento vi è stato il desiderio, da parte degli investitori europei, di allocare le proprie risorse in un paese, come per l'appunto il Brasile, caratterizzato da buone prospettive di crescita, oltre che da un mercato interno in espansione e materie prime a minor costo. La contestuale interconnessione dei mercati finanziari statunitensi ed europei,

Tavola 2.15 - IDE dell'Unione europea: distribuzione geografica
(valori in milioni di euro, pesi in percentuale)

	Flussi					Consistenze			
	Valore					Valore		Peso(1)	
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2010	2006	2010
Paesi europei non Ue	74.798	133.554	100.280	90.991	37.755	678.433	1.020.687	24,7	24,6
Russia	11.529	18.185	28.033	8.433	7.858	50.541	119.991	1,8	2,9
Svizzera	22.071	37.841	32.476	43.089	933	364.603	562.844	13,3	13,6
Turchia	12.302	15.704	6.205	4.266	5.796	33.888	64.889	1,2	1,6
Africa	11.747	17.024	23.281	16.728	21.333	128.385	242.658	4,7	5,8
Egitto	2.831	1.550	10.826	-3.431	3.200	10.703	24.439	0,4	0,6
Sudafrica	5.124	5.128	3.197	8.566	7.072	42.483	92.186	1,5	2,2
America settentrionale	136.954	209.089	132.877	85.874	19.903	1.064.010	1.392.634	38,7	33,5
Canada	31.175	30.578	6.440	3.716	-1.008	114.114	197.400	4,2	4,8
Stati Uniti	105.701	178.510	126.434	82.164	20.918	949.257	1.195.029	34,6	28,8
America centro-meridionale	51.465	128.117	26.834	81.914	17.057	431.307	707.462	15,7	17,0
Brasile	5.417	14.904	8.887	10.615	21.511	92.381	187.739	3,4	4,5
Messico	1.786	5.787	7.006	4.582	10.083	45.122	81.069	1,6	2,0
Medio Oriente	3.820	8.917	24.054	7.661	3.658	33.516	75.363	1,2	1,8
Asia Centrale e Orientale	24.625	46.070	54.427	33.843	26.078	346.548	574.861	12,6	13,8
Cina	6.728	7.219	6.536	6.521	7.128	32.587	75.148	1,2	1,8
Giappone	-1.592	10.207	2.868	1.014	-2.242	75.694	93.582	2,8	2,3
India	2.491	4.595	3.407	3.345	4.672	12.359	34.408	0,5	0,8
Asean(2)	12.670	14.490	29.475	8.573	11.117	89.616	183.033	3,3	4,4
Oceania	7.200	10.110	19.406	-825	15.788	58.926	122.643	2,1	3,0
Totale (extra Ue)	**317.685**	**554.354**	**383.545**	**316.470**	**145.567**	**2.746.002**	**4.151.952**	**100,0**	**100,0**

(1) Incidenza sul totale.
(2) Brunei Darussalam, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailandia, Vietnam.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

unitamente all'elevata incertezza dei relativi quadri macroeconomici, ha contribuito, di contro, alla minore attrattività degli Stati Uniti.

L'ammontare dei flussi di capitale destinati ai paesi dell'Asia centro-orientale (26,1 miliardi di euro nel complesso) ha avuto, per il secondo anno consecutivo, un andamento decrescente evidenziando però una rallentamento più moderato che altrove. A fronte di lievi incrementi degli investimenti nei paesi Asean (11,1 miliardi di euro), in Cina (7,1 miliardi di euro) e in India (4,7 miliardi di euro), si è assistito ad un contestuale processo di disinvestimento in Giappone (-2,2 miliardi di euro).

Gli investimenti diretti esteri nei paesi europei non Ue sono diminuiti notevolmente nel 2010, principalmente a causa del sostanziale azzeramento dei flussi di capitale destinati alla Svizzera, anche se si è avuto un lieve incremento della presenza delle imprese Ue in Turchia (5,8 miliardi di euro).

Nelle restanti aree geografiche, nel 2010, si è avuta una crescita dei flussi. È questo il caso, ad esempio, dell'Africa (21,3 miliardi di euro) e dell'Oceania (15,8 miliardi di euro).

Con riferimento agli investimenti diretti esteri in entrata nell'Unione europea si è registrato, nel 2010, un deciso decremento degli stessi, per un ammontare pari a circa 103,9 miliardi di euro (meno della metà dell'anno precedente). Nel momento in cui le migliori prospettive di crescita sembrano affermarsi al di fuori dei paesi Ue, tale performance confermerebbe una minore attrattività sistemica dei 27 stati membri. Gli Stati Uniti rimangono il primo investitore nell'Ue, sebbene si sia assistito ad un dimezzamento dei capitali in entrata (44,9 miliardi di euro). È possibile osservare una dinamica simile anche relativamente alla presenza di imprese estere dei paesi europei non Ue (29,0 miliardi di euro) e del Medio Oriente (5,7 miliardi di euro), mentre altre aree geografiche hanno addirittura fatto registrare disinvestimenti, come nel caso dell'America centro-meridionale (-30,6 miliardi di euro) e dell'Oceania (-1,9 miliardi di euro).

Tavola 2.16 - IDE nell'Unione europea: provenienza geografica
(valori in milioni di euro, pesi in percentuale)

	Flussi					Consistenze			
	Valore					Valore		Peso[1]	
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2010	2006	2010
Paesi europei non Ue	66.712	62.466	46.908	64.893	29.015	465.447	566.784	23,0	19,1
Russia	1.504	10.476	3.002	11.118	7.749	14.578	41.994	0,7	1,4
Svizzera	24.875	29.702	12.604	27.038	8.912	282.521	365.425	14,0	12,3
Turchia	-283	567	-253	1.527	759	4.972	8.200	0,2	0,3
Africa	1.780	3.879	7.170	1.712	3.547	19.932	33.876	1,0	1,1
Sudafrica	879	1.861	2.411	543	1.098	3.095	7.392	0,2	0,2
America settentrionale	85.868	201.926	54.098	105.349	68.794	1.031.377	1.344.577	51,0	45,4
Canada	11.447	6.215	19.132	12.949	23.893	105.212	143.069	5,2	4,8
Stati Uniti	74.420	195.660	34.971	92.408	44.900	926.133	1.201.378	45,8	40,5
America centro-meridionale	35.299	106.398	-5.532	30.023	-30.639	278.262	524.255	13,8	17,7
Brasile	1.509	24.701	10.290	1.106	7.227	14.603	67.575	0,7	2,3
Messico	304	426	893	2.938	1.976	9.677	10.284	0,5	0,3
Medio Oriente	10.530	3.973	55.052	11.965	5.716	34.239	69.291	1,7	2,3
Asia Centrale e Orientale	24.049	35.912	20.781	12.753	24.653	161.788	272.261	8,0	9,2
Cina	2.186	754	-374	66	736	3.576	6.728	0,2	0,2
Corea del Sud	854	448	-599	1.631	3.511	7.402	13.802	0,4	0,5
Giappone	16.168	18.561	4.097	5.137	-5.113	97.923	129.056	4,8	4,4
Hong Kong	-248	5.906	3.120	1.334	14.274	17.434	42.228	0,9	1,4
Asean[2]	4.802	12.478	6.190	2.772	8.925	27.732	71.863	1,4	2,4
Oceania	6.980	7.543	-160	4.591	-1.877	20.392	32.095	1,0	1,1
Totale (da extra Ue)	**231.184**	**425.542**	**177.694**	**233.578**	**103.895**	**2.022.675**	**2.964.150**	**100,0**	**100,0**

(1) Incidenza sul totale.
(2) Brunei Darussalam, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailandia, Vietnam.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

È altresì possibile individuare operatori esteri che hanno fatto registrare, nel 2010, una crescita dei propri investimenti nell'Ue. I paesi dell'Asia centro-orientale, ad esempio, hanno accresciuto i propri flussi di capitale (24,7 miliardi di euro), dinamica principalmente ascrivibile ad Hong Kong (14,3 miliardi di euro), ai paesi Asean (8,9 miliardi di euro) e alla Corea del Sud (3,5 miliardi di euro). A fronte di flussi trascurabili da parte della Cina, invece, il Giappone ha effettuato disinvestimenti netti (-5,1 miliardi di euro). Emerge infine un aumento degli investimenti diretti esteri effettuati dal Canada (23,9 miliardi di euro) e dai paesi africani (3,5 miliardi di euro).

CAPITOLO 3

Le politiche commerciali

Redatto da
Elisa Sovarino,
con la supervisione
di **Lucia Tajoli**,
Politecnico di Milano

quadro d'insieme

Ancora una volta, nel corso del 2011, l'andamento molto incerto del ciclo economico mondiale ha fatto rinascere timori di un ricorso generalizzato al protezionismo commerciale. Questo fortunatamente non si è verificato e il livello medio dei dazi applicati nell'anno passato è rimasto sostanzialmente in linea con quanto osservato in precedenza, se mai con qualche segno di diminuzione. Tuttavia alcune avvisaglie di maggiori interventi dei paesi sui flussi commerciali ci sono state, destando qualche preoccupazione, per il momento ancora circoscritta. È infatti cresciuto il ricorso a misure non tariffarie di restrizione del commercio, che essendo particolarmente poco trasparenti possono risultare molto distorsive. Le misure antidumping rimangono tra gli interventi più utilizzati, nonostante queste siano leggermente diminuite nel 2011 rispetto agli anni precedenti. In un contesto di rallentamento della domanda in alcuni mercati, le pressioni concorrenziali si sono fatte sentire e quindi vi è stata grande "attenzione" alla correttezza delle politiche di prezzo praticate dagli esportatori.[1]

Anche il ricorso a misure di restrizione delle esportazioni, in particolare di materie prime e agroalimentari, è cresciuto nell'anno passato, soprattutto da parte di diversi paesi emergenti.[2] Tra questi, India e Argentina hanno dato segnali di una minore apertura anche con altri interventi, ma è sicuramente prematuro leggerli come indicazioni di un'inversione di tendenza. Le misure messe in atto da alcuni paesi emergenti appaiono come il tentativo di aumentare il controllo sui propri flussi commerciali per migliorare il loro posizionamento sui mercati mondiali, piuttosto che lo spostamento verso una maggiore chiusura complessiva.

In questo contesto, si è confermato comunque fondamentale il ruolo del Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc) nel mantenere sotto controllo le potenziali tensioni tra paesi e gestire le controversie. Il riconoscimento di questo ruolo è attestato anche dalla continua crescita delle adesioni a questa organizzazione, che conta oramai 155 paesi. Tra le procedure di adesione del 2011, quella della Russia arriva dopo quasi due decadi di faticosi negoziati. Accolta positivamente da tutti i membri della Omc come un evento di grande importanza per favorire una maggiore apertura dei mercati mondiali l'adesione, si appresta a divenire effettiva con la ratifica del protocollo di accesso da parte della Duma[3].

Nonostante i positivi risultati raggiunti dall'Omc anche nell'anno passato, non si registrano significativi passi avanti nell'ambito del Round negoziale in corso dal 2001 (il cosiddetto Doha Round) che consentano di chiudere questa fase e concentrare l'azione dell'organizzazione sui molti nuovi temi del commercio mondiale. Il direttore generale Pascal Lamy appare convinto – come quasi tutti gli osservatori – che la possibilità di un raggiungimento di un accordo globale di ampio respiro sia oramai superata dagli eventi degli ultimi anni, e spinge verso un pragmatismo negoziale che porti a chiudere almeno alcune trattative e alla firma di accordi almeno nelle aree in cui tutti si dicono d'accordo, quali le misure di facilitazione del commercio e alcuni settori industriali. Il consenso sull'importanza di un accordo multilaterale in materia di commercio internazionale e

1 Uno dei paesi maggiormente colpiti dalle misure antidumping è stata la Cina, che anche per via del suo status di "non-market economy" nell'ambito della Omc è particolarmente esposta a questo tipo di contromisure.
2 Un caso particolare di politiche commerciali restrittive dell'export di materie prime è quello delle cosiddette "terre rare", oggetto di uno degli approfondimenti dei questo capitolo.
3 L'11 luglio 2012 la Camera bassa del Parlamento Russo ha ratificato il protocollo di ingresso. L'iter negoziale e gli effetti dell'ingresso della Russia nella Omc sono oggetto di uno degli approfondimenti di questo capitolo.

apertura dei mercati soprattutto in un periodo difficile per l'economia mondiale appare esteso e robusto, ma continua ad essere difficile passare dalle parole ai fatti. Anche nelle aree di maggiore convergenza tra i paesi, neppure nei primi mesi del 2012 si è arrivati ad un'intesa definitiva, e dunque l'incertezza sull'intero negoziato rimane molto elevata.

Come oramai avviene da alcuni anni, in parallelo alle difficoltà di procedere con gli accordi multilaterali in sede Omc, si rafforza la tendenza a siglare accordi preferenziali tra gruppi di paesi, a livello regionale e non, che spesso contemplano misure di liberalizzazione ben più estese ed ambiziose di quelle incluse nel negoziato di Doha. L'Asia, in quanto motore del commercio mondiale anche in tempi di crisi, continua ad essere il continente più attivo in materia di accordi commerciali bilaterali, con Corea del Sud ed India che hanno giocato un ruolo di primo piano. Anche l'America Latina, a conferma del peso crescente nello scenario internazionale dei paesi emergenti, ha mostrato un notevole dinamismo da questo punto di vista. In questa regione, va in particolare segnalato il raggiungimento dell'accordo tra Colombia e Usa, e l'apertura di vari tavoli negoziali intra-regionali.

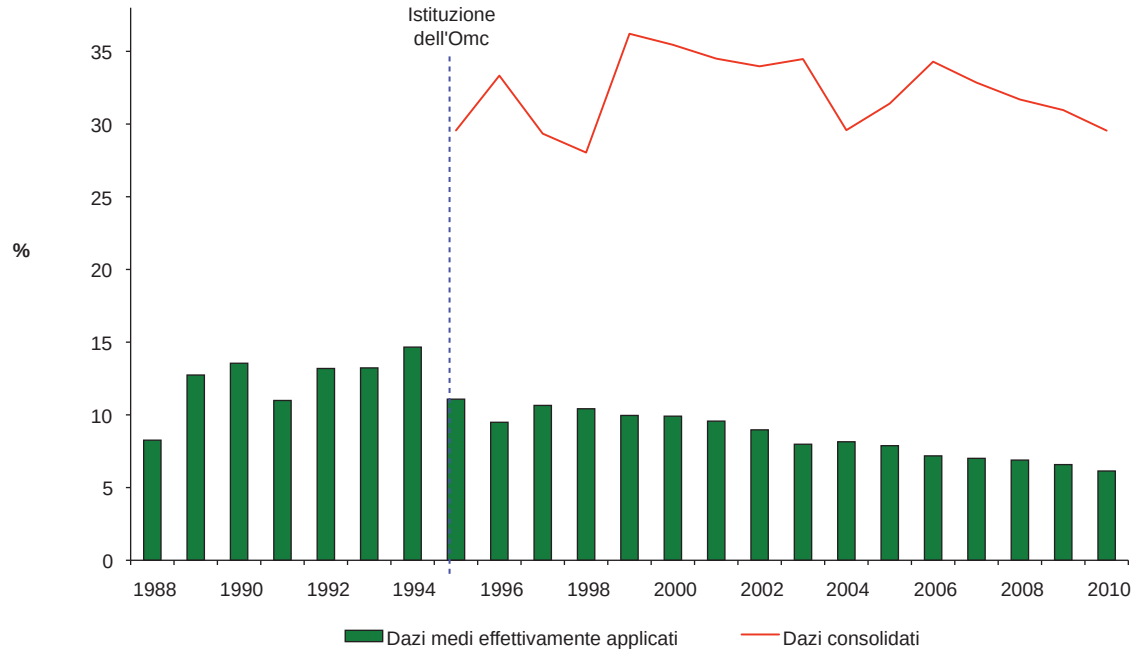
L'Unione europea, da sempre promotrice di molti accordi preferenziali, è stata coinvolta dall'accresciuto protagonismo delle aree emergenti menzionate. Gli effetti dell'accordo di libero scambio tra Ue e Corea del Sud, entrato in vigore a metà 2011, si sono già visti sugli scambi commerciali europei. Questo risultato positivo ha promosso le trattative dell'Ue nel corso dell'anno passato e dei primi mesi del 2012 anche con altri paesi ASEAN, con l'India e con altri paesi dell'Asia centrale.

Nonostante la rilevanza, permangono però alcuni dubbi sull'impatto complessivo di questi accordi preferenziali, che rendono sempre più intricate le relazioni commerciali tra paesi. Inoltre, la maggior parte degli accordi preferenziali siglati prevede tempi di implementazione piuttosto lunghi, con la rimozione delle barriere reciproche tra i paesi coinvolti su un arco temporale spesso superiore ai dieci anni, diverso da settore e settore, e con il mantenimento di alcune barriere in particolari ambiti. Dunque gli effetti di questi accordi sono ancora relativamente poco visibili a livello globale, e non riducono l'importanza del raggiungimento di accordo multilaterale nell'Omc, che potrebbe come minimo avere una funzione di coordinamento generale, sempre più necessaria con il crescere del numero di attori rilevanti sul mercato mondiale.

3.1 Il processo di liberalizzazione degli scambi: le misure non tariffarie e le nuove restrizioni al commercio internazionale

Le politiche commerciali internazionali nel corso del 2011 hanno risentito delle tensioni prodotte dalla crisi dei debiti sovrani e del calo di fiducia diffuso nei mercati internazionali. Il deterioramento delle condizioni del clima politico-economico globale hanno, infatti, riacceso timori sull'aggravarsi di iniziative protezionistiche che, tuttavia, in rari i casi si sono tradotti in un aumento del livello di dazi applicati. Laddove verificatisi, tali fenomeni sono apparsi sporadici e pressoché temporanei.

Grafico 3.1
Dazi medi effettivamente applicati e consolidati nel mondo in serie storica.



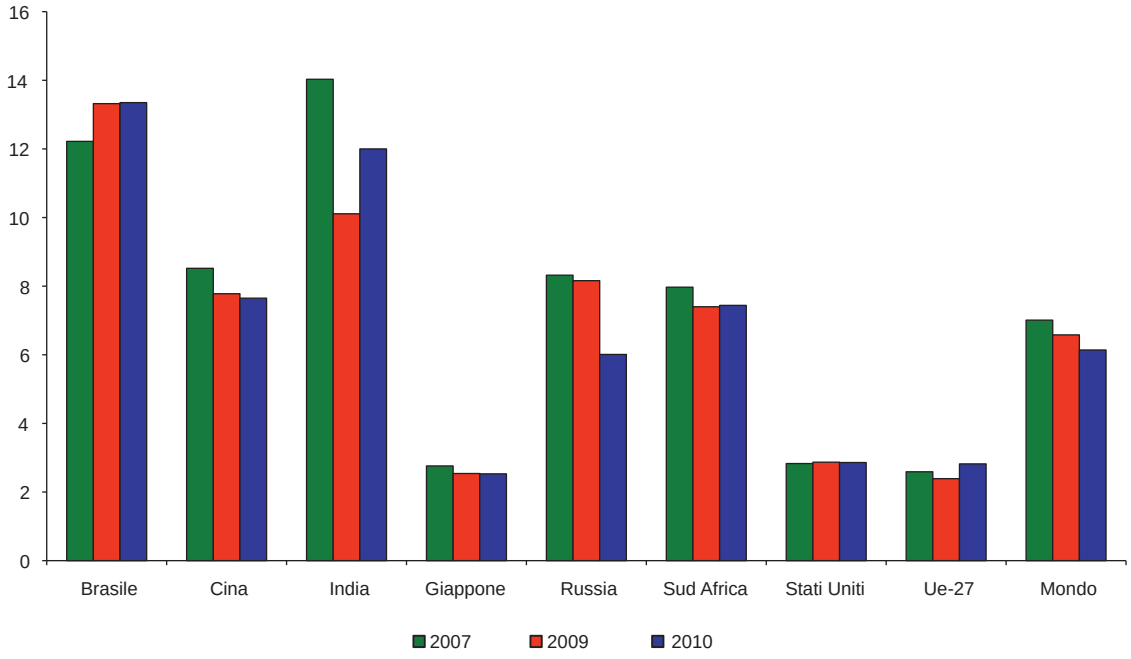
Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc

Nella maggior parte dei paesi, l'andamento dei regimi tariffari effettivamente applicati ricalca il trend, in atto da anni[4], che non ha mostrato evidenze di rialzi generalizzati, nemmeno successivamente alla crisi economica del 2008. Al contrario, nel 2010, diversamente da quanto temuto, il livello dei dazi effettivamente applicati a livello mondiale è diminuito di 0,4 punti percentuali rispetto al 2009 e di 0,8 rispetto al 2007.

Tali risultati sono ascrivibili sia al rispetto degli impegni assunti dagli stati in sede multilaterale sia alla graduale riduzione dei dazi consolidati. Inoltre, la progressiva verticalizzazione dei flussi commerciali internazionali ha contribuito a evidenziare la scarsa convenienza economica dell'eventuale ricorso a rialzi delle tariffe. In particolare, la frammentazione internazionale della produzione ha sostenuto lo sviluppo di catene produttive sempre più globalizzate, inducendo un rinnovato interesse verso le riduzioni daziarie e perorando un mutamento delle politiche commerciali in favore di un più ampio accesso ai mercati.

4 Per un'analisi più dettagliata degli sviluppi recenti e del processo di liberalizzazione degli scambi prima e durante la crisi, si consulti il Capitolo 3 delle precedenti edizioni di questo Rapporto annuale.

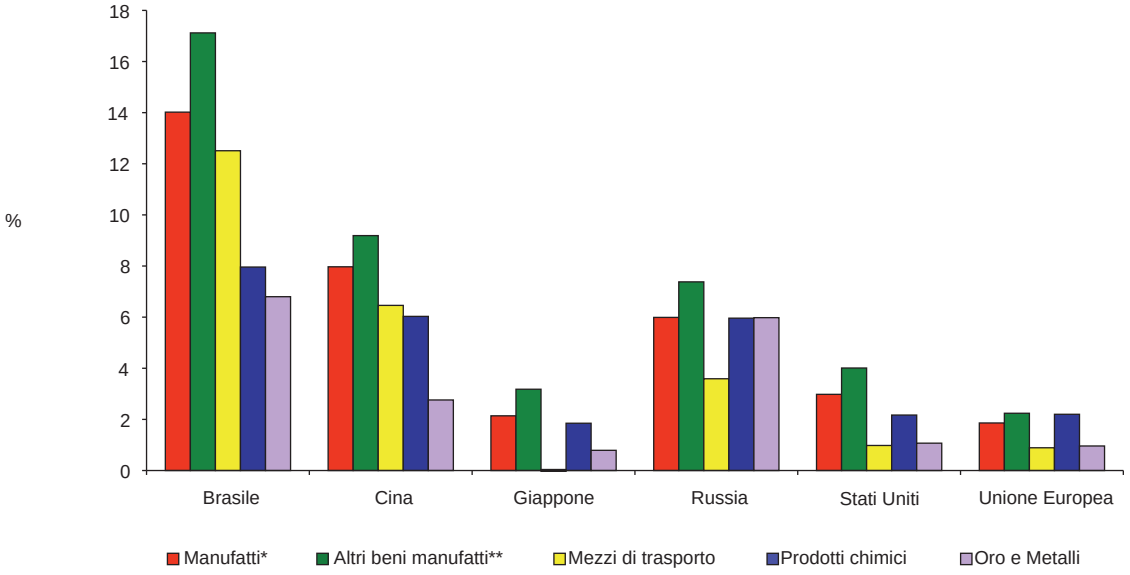
Grafico 3.2
Dazi medi effettivamente applicati: prima, durante e dopo la crisi.[1]



(1) I dati del grafico sono stati calcolati sulle medie non ponderate dei dazi medi effettivamente applicati su tutti i beni.

Fonte: UNCTAD TRAINS database (WITS); WTO IDB database(WITS) e Country Reports

Grafico 3.3
Dazi medi effettivamente applicati nel 2010 per categoria di prodotto.



** La voce include le sezioni 5 (prodotti chimici e derivati), 6 (prodotti manufatti), 7 (macchinari e mezzi di trasporto) e 8 (altri prodotti manufatti), il gruppo 667 (perle e pietre preziose) e la divisione 68 (materiali non ferrosi) della classificazione SITC (Rev. 3)*

*** La voce include le sezioni 6 e 8, il gruppo 667 e la divisione 68 della classificazione SITC (Rev. 3)*

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Malgrado il progressivo declino delle misure protezionistiche tariffarie e della sostanziale stabilità, rilevata negli ultimi anni, dei dazi medi effettivamente applicati, nuove restrizioni al commercio internazionale hanno trovato spazio nelle politiche commerciali

di alcuni paesi. Le c.d. **misure non tariffarie**[5]**- NTT (***Non trade tariff***) -** costituiscono uno dei più preoccupanti impedimenti al commercio in quanto, parimenti a quelle tariffarie, rendono maggiormente difficoltoso l'accesso ai mercati esteri. Introdotte con una notevole variabilità da paese a paese e trasversalmente a livello settoriale, in una certa misura le NTT palesano una mancanza di trasparenza strutturale dell'assetto multilaterale che, malgrado i continui e recenti progressi, il sistema di regole vigente fatica a contrastare.
Nel 2011 si è rilevato un deciso aumento di questi interventi di limitazione al commercio internazionale: in base alle ultime rilevazioni dell'Omc, le misure restrittive o potenzialmente restrittive, diverse da quelle tariffarie, sono aumentate complessivamente del 50 per cento rispetto al periodo precedente[6]. Tra le più diffuse sono risultate essere quelle antidumping congiuntamente, per quello che concerne le limitazioni doganali, ad un crescente utilizzo di licenze non automatiche all'importazione. Sempre più frequente è anche il ricorso a imposizioni di contenimento delle esportazioni (per lo più quote e divieti), pari a circa il 19 per cento delle nuove misure introdotte a livello mondiale nel 2011. Con riferimento ai settori, tali interventi hanno registrato una notevole crescita[7] soprattutto nell'ambito dell'alimentare e della metallurgia. A una prima stima effettuata dall'Omc, le misure distorsive delle esportazioni, adottate tra ottobre 2010 e ottobre 2011, sono state 64, contro le 25 rilevate nei dodici mesi precedenti, ed hanno interessato per lo più lo scambio di cereali, olii, frutta e verdura, prodotti chimici inorganici e alcuni specifici minerali. Le recenti difficoltà economiche internazionali e l'aumento delle quotazioni internazionali delle materie prime agricole hanno favorito il largo ricorso, soprattutto da parte di alcuni paesi, a interventi di restrizione delle esportazioni, politiche industriali selettive e misure di sostituzione delle importazioni. Tra i maggiori promotori di tali interventi, l'Organizzazione Mondiale del Commercio segnala i paesi del G-20, le cui ottimistiche dichiarazioni di Seoul sulla propria capacità di resistere alle pressioni internazionali e contenere le spinte protezionistiche in favore del libero scambio hanno ceduto il passo a comportamenti effettivi discutibili[8]. Hanno destato preoccupazione, inoltre, alcune disposizioni potenzialmente restrittive introdotte dall'Argentina e dall'India, rilanciando il sospetto che tali paesi si stiano orientando verso una minore apertura commerciale. I più recenti rapporti congiunti di Ocse, Unctad e Omc hanno denunciato, proprio in tali paesi, un aumento delle misure di restrizione al commercio che hanno interessato, tra metà ottobre 2010 e metà ottobre 2011, quasi l'uno per cento delle importazioni dei paesi del G-20 e circa lo 0,5 per cento del totale dei flussi mondiali.

Sebbene in misura non uniforme e con alcuni paesi più attivi di altri, tra maggio e metà ottobre 2011 sono state introdotte dai G-20 diciannove nuove misure di restrizione alle esportazioni. Con un deciso aumento rispetto al periodo precedente, Cina, India, Russia e Indonesia[9] si sono affermati come i paesi più inclini all'adozione di regimi di contenimento e limitazione. I settori maggiormente colpiti da tali interventi, introdotti per lo più sotto forma di aumenti temporanei degli oneri all'esportazione, applicazioni di quote, prezzi minimi e divieti sono stati quello agricolo (circa il 25% del totale) e il minerario. Anche le

5 L'Unctad è impegnato in uno sforzo di classificazione dal 1994 e, in collaborazione con l'Omc ed altre Organizzazioni regionali, ha recentemente sviluppato un sistema di raccolta e analisi di dati (TRAINS database) in materia di barriere non tariffarie. Benché al momento non esista una classificazione omnicomprensiva delle misure non tariffarie, secondo le maggiori Organizzazioni internazionali queste comprendono interventi ascrivibili a sei diverse categorie: (a) misure di controllo dei prezzi; (b) misure finanziarie; (c) licenze non automatiche; (d) controlli sulle quantità; (e) misure di rafforzamento delle grandi imprese nazionali; (f) restrizioni di tipo tecnico.

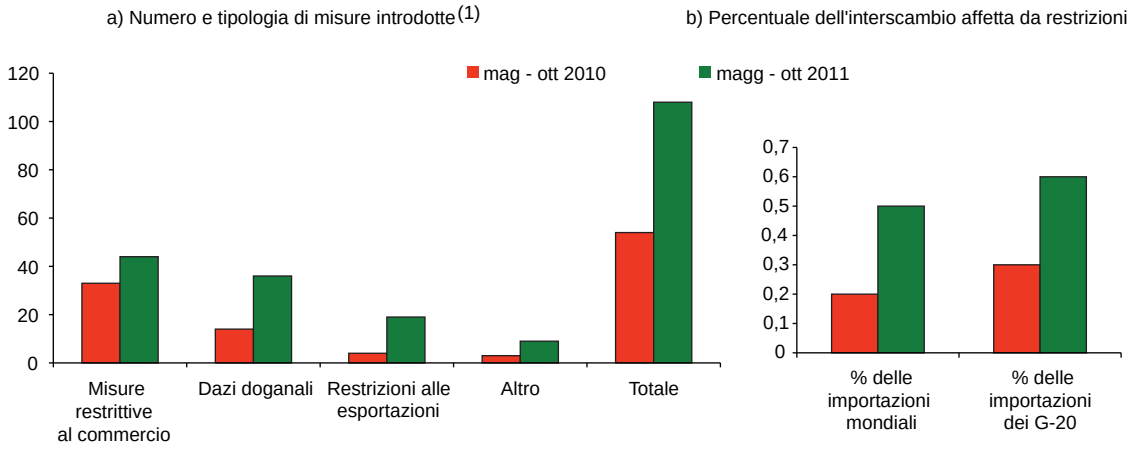
6 Per ulteriori approfondimenti si vedano WT/TPR/OV/W/5, 9 giugno 2011, WT/TPR/OV/14, 21 novembre 2011 e WT/TPR/OV/M/9, 28 febbraio 2012.

7 Il dato è riferito al periodo ottobre 2010 – ottobre 2011.

8 Secondo le stime dell'Omc, a distanza di pochi mesi dal summit di Seoul (novembre 2010), i G-20 hanno introdotto, tra il mese di ottobre 2010 e aprile 2011, 122 nuove misure di contenimento delle importazioni, a fronte delle 54 riscontrate nel periodo di osservazione precedente (maggio-ottobre 2010).

9 Per ulteriori informazioni in merito si consultino il sito della Banca mondiale e quello del Global Trade Alert: http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/EXTPROGRAMS/EXTTRADERESEARCH/0,,contentMDK:22561590~menuPK:544860~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:544849~isCURL:Y,00.html;

Grafico 3.4
Gli interventi di politica economica dei G-20: un inasprimento delle restrizioni.



(1) Le misure restrittive al commercio sono quelle applicabili alla frontiera e atte a limitare i flussi commerciali all'importazione. Nello specifico, la voce comprende l'antidumping, le misure compensative e le clausole di salvaguardia. La voce dazi dognali include sia il regime tariffario che le licenze non automatiche all'importazione. Le restrizioni alle esportazioni comprendono, tra gli altri, le quote, i divieti, le riduzioni dei rimborsi Iva per gli esportatori, l'imposizione di prezzi minimi all'export. La voce altro invece raggruppa quelle disposizioni, adottate anche in contesti di emergenza, che elevano gli standard richiesti ex lege ai fini della commercializzazione dei prodotti, ricomprendendo sia le misure fitosanitarie che altre barriere di tipo tecnico.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc, Unctad, OCSE

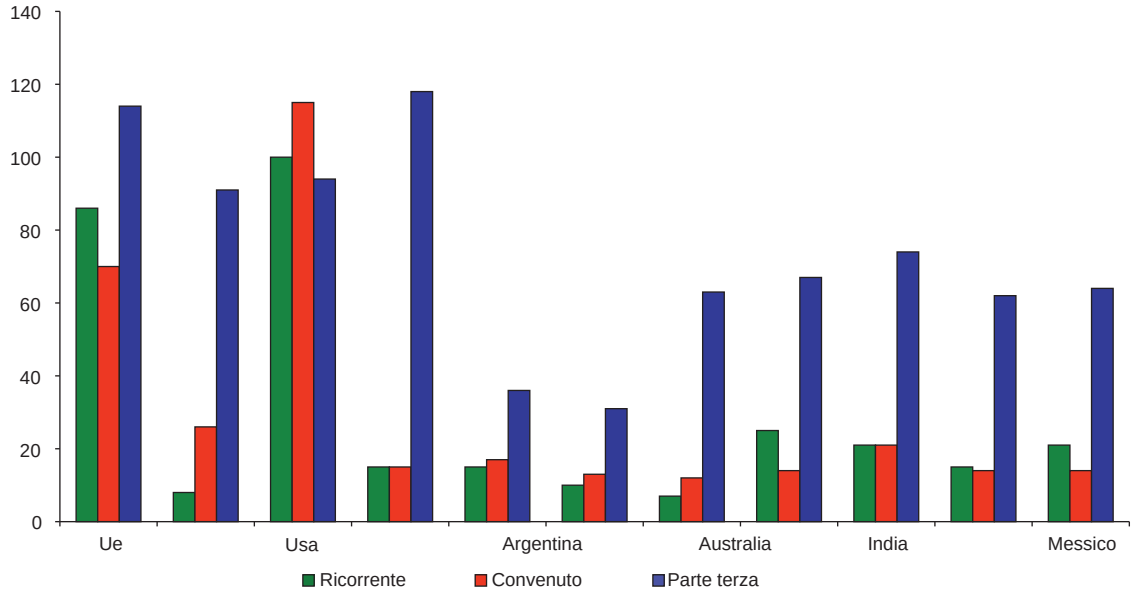
rilevazioni più recenti sembrano confermare questa tendenza, alimentando ulteriormente i timori di un'alterazione dei paradigmi del libero scambio[10].

Malgrado tale aumento, i paesi del G-20 hanno registrato una diminuzione delle misure antidumping: a fronte del forte ricorso a misure temporanee e di salvaguardia, registrato tra il 2008 ed il 2009, nel corso del 2011 le procedure avviate sono andate incontro ad una decisa flessione prevalentemente a causa di una minore attività di India e Brasile. A livello mondiale, tra gennaio e settembre 2011, sono state aperte 119 inchieste antidumping, registrando una riduzione del 2 per cento rispetto ai nove mesi precedenti. Tale dinamica non ha coinvolto uniformemente tutti i paesi, anzi, per Stati Uniti, Indonesia, Messico e Tailandia si è rilevato un incremento delle procedure avviate. In rottura rispetto al passato, le inchieste hanno avuto come oggetto misure introdotte in settori diversi da quelli tradizionalmente colpiti: le procedure iniziate per materie plastiche e prodotti chimici hanno registrato, tra gennaio e settembre 2011, una diminuzione rispettivamente di 0,5 e 0,6 punti percentuali, rispetto allo stesso periodo del 2010, mentre sono aumentate (+0,3 punti percentuali) quelle relative ai prodotti in metallo e ai prodotti in vetro/ceramica.
Malgrado la recente flessione nell'apertura di nuove inchieste antidumping, queste continuano a costituire una delle materie di maggior ricorso alla procedura di risoluzione delle controversie predisposta dall'Organizzazione Mondiale del Commercio: il 63 per cento dei casi portati all'attenzione del *Dispute Settlement Body* ha ad oggetto proprio l'antidumping e coinvolge, in modo particolare, alcune grandi economie come gli Stati Uniti, l'Unione europea, la Cina e alcuni paesi dell'America latina (Argentina, Messico, Brasile). Accanto a questa, le materie delle controversie attualmente in corso offrono un interessante spaccato delle recenti misure di politica commerciale adottate dai paesi. Un esempio, a tal proposito, è costituito dalla Cina, parte convenuta in 6 istanze su 26 aventi ad oggetto misure di restrizione alle esportazioni di materie prime e metalli rari[11], e dall'India, contestata in 6 casi su 21 per aver introdotto restrizioni di vario tipo alle importazioni di prodotti agricoli, tessili ed industriali.

10 L'ottavo rapporto di monitoraggio congiunto dell'Omc e dell'Unctad sui paesi del G-20, relativo al periodo metà ottobre 2011 – metà maggio 2012, ha evidenziato come complessivamente l'aumento delle misure restrittive, introdotte dal mese di ottobre 2008 ad oggi, abbia interessato circa il 4 per cento dei flussi commerciali di tale raggruppamento, esprimendo ampie preoccupazioni. Per approfondimenti si rimanda a http://www.oecd.org/dataoecd/0/5/50492978.pdf

11 Per una disamina più dettagliata del tema summenzionato si rimanda all'approfondimento sulle terre rare, presentato nelle pagine seguenti.

Grafico 3.5
Le controversie commerciali in atto.
Numero di istanze e principali paesi



Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc

Larga applicazione iniziano a trovare, anche, stringenti disposizioni sanitarie e fitosanitarie[12]. Tra la metà di ottobre 2010 e ottobre 2011, l'Omc ha ricevuto notifica dell'introduzione di oltre mille nuove misure fitosanitarie, di cui il 64 per cento da paesi in via di sviluppo. Sebbene l'Omc abbia registrato un aumento rispetto agli anni precedenti, solo una ridotta parte (113) di queste, è stata introdotta per ragioni di emergenza. A livello settoriale, tali misure sono state volte a tutelare la salute umana e animale, soprattutto all'indomani del disastro nucleare di Fukushima dell'11 marzo 2011, limitando temporaneamente la commercializzazione di alcuni prodotti potenzialmente pericolosi. Tuttavia, a destare preoccupazioni è il largo ricorso che ne hanno fatto gli Stati Uniti, l'Unione europea e la Cina, responsabili per il 50 per cento della crescita di tali misure a livello globale.

Infine, per quanto concerne i pacchetti di stimolo, a livello mondiale, tra metà ottobre 2010 e metà ottobre 2011, si è ridotto a 78 il numero delle nuove misure introdotte, contro 87 dei dodici mesi precedenti e 126 pacchetti adottati come risposta ai risvolti reali della crisi del 2008. Le summenzionate misure costituirebbero per lo più estensioni dei programmi di stimolo precedenti, piuttosto che nuove iniziative, data la maggiore attenzione degli Stati al contenimento del debito pubblico.

3.2 Il processo di liberalizzazione degli scambi: gli interventi di facilitazione al commercio e le nuove adesioni all'Omc

Sul fronte opposto, nel corso del 2011, diversi interventi di facilitazione del commercio hanno costellato il panorama delle politiche commerciali internazionali. Una serie di misure, sotto la forma per lo più di riduzione dei regimi tariffari vigenti o deroghe temporanee delle imposizioni tariffarie all'import, hanno infatti sorretto il processo di liberalizzazione degli scambi. Secondo alcune stime dell'Omc, il 48 per cento del totale delle misure introdotte tra la metà di ottobre 2010 e la metà di ottobre 2011, hanno avuto ad oggetto interventi di incentivo dei flussi commerciali con l'estero. La maggior parte di questi si è tradotto in riduzioni

12 L'accordo sull'applicazione delle misure sanitarie e fitosanitarie contiene una serie di disposizioni che gli Stati membri dell'Omc sono chiamati a rispettare. Tra questi rientra la previsione per cui qualsiasi intervento deve fondarsi su solide basi scientifiche.

temporanee dei dazi o in un'estensione di programmi di facilitazione già esistenti. Malgrado l'incremento nel numero di misure restrittive introdotto, i paesi del G-20 sono risultati, ancora una volta, tra i maggiori promotori. Alla luce di quanto emerge dagli ultimi dati disponibili, tra i mesi di maggio e ottobre 2011, circa la metà delle 122 misure introdotte è stata diretta verso una maggiore apertura, con un incremento di due decimi di punto percentuale rispetto al periodo di revisione precedente. Anche il Sud Africa ed alcuni paesi dell'America latina, come Paraguay e Brasile, hanno introdotto alcune facilitazioni nell'ottica di riduzione termporanea degli impedimenti alle esportazioni.

Più ampi progressi in termini di liberalizzazione sono stati, però, raggiunti con l'ampliamento della partecipazione all'Omc che porterà, una volta concluse le procedure nazionali di ratifica, a 157 il numero dei membri, rappresentando, attualmente, circa il 97 per cento del commercio mondiale. Nel 2012 sono entrati a far parte dell'Organizzazione Mondiale del Commercio e a breve diventeranno effettive le adesioni di Montenegro, Samoa, Vanuatu e la grande assente delle maggiori economie mondiali, la Russia. Per quanto concerne questa ultima il protocollo di adesione, adottato nel corso dell'Ottava Conferenza Ministeriale dell'Omc (16 dicembre 2011), è stato salutato dai governi di tutto il mondo come un ulteriore passo avanti nel processo di liberalizzazione economica internazionale. Il lungo iter negoziale, iniziato nel 1993, ha trovato conclusione grazie al risanarsi delle relazioni tra la Federazione russa e la Georgia (e alla firma di un apposito accordo bilaterale), divise sulle istanze secessioniste dell'Ossezia e dell'Abkhazia[13]. Dopo 18 anni di negoziati multilaterali e bilaterali (30 in materia di servizi e 57 in materia di beni), al fine di una piena integrazione nel sistema multilaterale degli scambi, la Russia si è impegnata ad abbattere sensibilmente le proprie barriere tariffarie. Una volta ratificato il protocollo di adesione, il dazio consolidato medio generale applicato dalla Russia per i prodotti industriali dovrà rispettare il limite del 7,3 per cento, malgrado nell'agricoltura sia consentito un livello più elevato (pari al 10,8%). Per quanto concerne l'attuazione degli impegni in materia di accesso al mercato di beni, è previsto un periodo di transizione variabile che oscilla da tre a otto anni dall'adesione (è questo, ad esempio, il caso dell'adeguamento tariffario per la carne di maiale)[14], mentre nei servizi la Russia si è impegnata a favorire le condizioni di accesso al mercato nell'ambito di 11 settori e 116 sub-settori. Insieme alla Russia, anche il Montenegro ha concluso il proprio processo negoziale, entrando formalmente a far parte dell'Omc il 29 aprile 2012 ed impegnandosi ad una riduzione delle tariffe doganali entro un tetto medio massimo del 5,1 per cento (rispettivamente 10,8% per i prodotti agricoli e 4,3% per i prodotti industriali) per il 2022[15]. Traguardo non meno importante per l'Omc è stato l'adesione dei due nuovi membri appartenenti al gruppo dei paesi meno avanzati: Samoa e Vanuatu. Con l'approvazione dei rispettivi protocolli di accesso si concludono altri due lunghi ed impegnativi cicli negoziali. Dopo 13 anni di confronti, sono state, infatti, definite le specifiche dell'ingresso di Samoa ed il 10 maggio 2012 l'Organizzazione ha potuto dare il benvenuto al suo 155° paese membro. Riconoscendo nell'adesione un'opportunità di sviluppo economico per l'isola, Samoa ha accettato un dazio consolidato medio finale del 21 per cento (25,8 per i prodotti agricoli e 20,4 per quelli industriali), impegnandosi, in materia di servizi, a varare interventi di liberalizzazione in 10 settori e 81 sottosettori. Per quanto concerne gli impegni sottoscritti da Vanuatu, la cui volontà di adesione è stata acclamata quale svolta epocale per la crescita del paese, il dazio consolidato medio è stato fissato al 39,7 per cento, con una aliquota massima del 43,6 per cento per i prodotti agricoli ed una minima del 39,1 per cento per quelli industriali. Sulla scorta dei risultati conseguiti dal sistema multilaterale, le prospettive per l'anno in corso sono altrettanto positive: sono, infatti, entrate in uno stadio di maturità le procedure di accesso di altri quattro paesi (Laos, Yemen, Kazakistan e Serbia), alcune delle quali potrebbero ricevere l'avallo del Consiglio generale alla fine del 2012.

13 Come previsto dal protocollo per l'ingresso dei nuovi membri, il veto della Georgia costituiva l'ultimo ostacolo per la piena adesione della Russia, in una certa misura, proprio come accadde alla Cina con Taiwan (si veda approfondimento).

14 Per una rassegna completa delle condizioni di adesione della Federazione russa all'Omc per settori e prodotti si rimanda a http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_10nov11_e.htm#_ftnref1

15 La rassegna completa delle condizioni di adesione del Montenegro per settori e prodotti è disponibile all'indirizzo: http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_mne_05dec11_e.htm

approfondimenti

Le adesioni di Cina e Russia a confronto

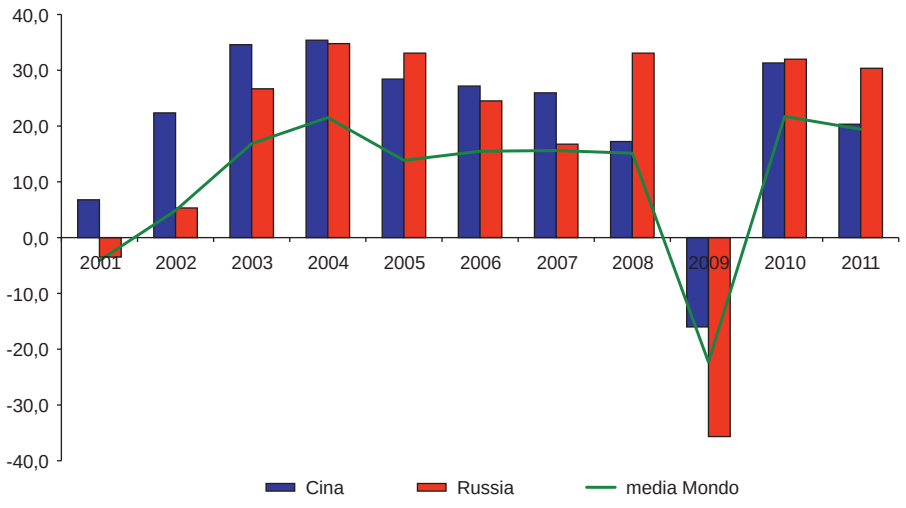
di Elisa Sovarino*

L'ingresso della Russia nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc) potrebbe assurgere a uno dei principali recenti traguardi raggiunti dall'assetto multilaterale scaturito dal Gatt – General Agreement on Tariffs and Trade. L'ufficializzazione del protocollo della nuova adesione, avvenuta nel corso dell'ottava Conferenza Ministeriale dell'Omc, si distanzia di dieci anni dal felice esito di un'altra annosa procedura d'accesso, quella cinese. La partecipazione della Cina ha favorito un maggiore accesso ai mercati esteri, consentendo al paese di alimentare una crescita economica sostenuta, traguardi ai quali ambisce certamente anche la Russia. Le caratteristiche strutturali dei due paesi danno spazio a diversi interrogativi sulla portata economica dell'adesione russa. In particolare, è naturale domandarsi se un analogo, poderoso e virtuoso destino di sviluppo attenda anche la Russia che ha accettato un grado di liberalizzazione più ampio di quello all'epoca negoziato dalla Cina ma che, a differenza di questa, possiede una marcata specializzazione nell'estrazione e commercializzazione di materie prime.

Dieci anni di Russia e Cina nel contesto internazionale

Cina e Russia hanno sperimentato, negli ultimi anni, percorsi di crescita e processi di trasformazione senza pari nello scenario economico mondiale, imponendosi come attori di primario rilievo sui mercati internazionali. La Russia, con una popolazione di circa 142 milioni di persone e la Cina, con oltre 1,2 miliardi di abitanti nel 2001, rappresentavano, all'atto delle rispettive richieste di adesione all'Organizzazione di Ginevra, gli unici mercati più ampi e nel novero dei principali esportatori mondiali a non essere inseriti nell'ambito del sistema di regole commerciali multilaterali.

Grafico 1
Cina e Russia: la dinamicha delle esportazioni a confronto. Variazioni rispetto all'anno precedente dei valori esportati in dollari

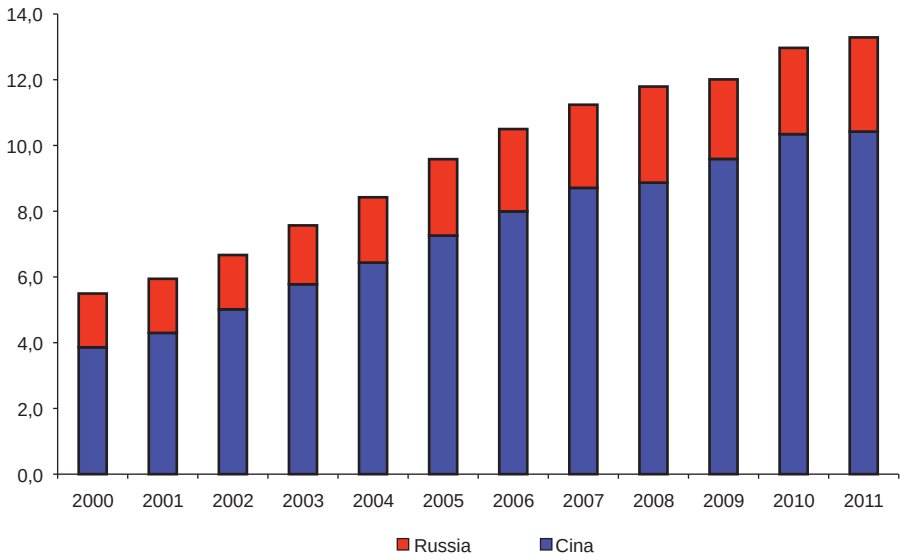


Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc

** ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche.*

A dieci anni dal suo ingresso nell'Omc, la Cina ha ulteriormente accresciuto la propria incidenza sulle esportazioni mondiali: nel 2000, il peso delle esportazioni cinesi sul totale mondiale si attestava al 3,9 per cento contro il 10,4 per cento raggiunto nel 2011, malgrado le forti instabilità che hanno attraversato i mercati. Anche la Russia ha progressivamente guadagnato posizioni relative, nonostante la Cina, nel periodo di riferimento, abbia mantenuto una posizione di preminenza. È indubbio che tali risultati siano stati sostenuti attraverso una maggiore integrazione internazionale dell'economia cinese, oltre che grazie alla vocazione manifatturiera e ad una strategia di sviluppo economico trainata dalle esportazioni.

Grafico 2
Incidenza delle esportazioni di Cina e Russia sul totale.
Valori in percentuale



Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc

I negoziati più lunghi della storia

Oltre alla forte vocazione al commercio internazionale, Cina e Russia sono accomunate da un lungo iter di adesione all'Omc, con delle fasi negoziali scandite da rallentamenti e difficoltà più politiche che economiche. Per quanto concerne la Cina, l'annosa controversia con Taiwan ne ha prima condizionato l'abbandono (6 marzo 1950) dal Gatt – *General Agreement on Tariffs and Trade* – e poi i tempi di partecipazione all'Omc[1]. Si è riproposto per la procedura di adesione russa, subordinata agli ostacoli negoziali incontrati con la Georgia per via delle turbolenze nel Caucaso meridionale e delle divergenze politiche relative all'Abkhazia e all'Ossezia del Sud[2]. Nel caso della Russia, tuttavia, il veto georgiano non è stato l'unico fattore di rallentamento procedurale; anche le trattative per l'abbattimento delle barriere e delle sovvenzioni all'agricoltura hanno attenuato i ritmi negoziali per l'adesione. Ritmi che tuttavia, in entrambi i casi, hanno ritrovato slancio

1 È opportuno ricordare come la richiesta ufficiale della Cina di essere reintegrata nell'accordo Gatt con lo status (originario) di parte contraente risale al luglio del 1986.
2 Le istanze separatiste dell'Ossezia, provincia autonoma filo-russa, hanno portato ad un confronto armato, nel 2008, tra la Georgia e la Russia. Al centro della contesa, il riconoscimento dell'Ossezia da parte della Russia come Stato autonomo e la difesa dei territori secessionisti contro le forze armate georgiane contrarie all'indipendenza.

grazie agli sforzi di diplomazia economica dei principali partner commerciali. A tal proposito, un impulso decisivo, ai fini del buon esito della procedura di adesione cinese, venne data dalle intese che la Cina sottoscrisse, rispettivamente, con Stati Uniti (1999) e Unione europea (2000)[3]. Analogamente, nel caso russo è stato cruciale l'ampio appoggio dell'Ue, con cui, per altro, è recentemente in fase di negoziazione un accordo commerciale atto a sostituire quello del 1994[4].
Mentre i contesti geopolitici mostrano alcune similitudini, una profonda discordanza caratterizza, invece, le condizioni previste dai rispettivi protocolli di accesso. Infatti, gli impegni che Russia e Cina hanno accettato di intraprendere in sede di adesione rivelano la contrattazione di un diverso grado di liberalizzazione e la predisposizione di tavoli negoziali maggiormente concilianti a fronte delle rigidità imposte dalla Cina. In particolare, le aliquote tariffarie consolidate medie accordate a suo tempo alla Cina appaiono più elastiche rispetto a quelle concesse alla Russia che ha, invece, accettato una riduzione daziaria più consistente (tavola 1).

Tavola 1 - Aliquota tariffaria media consolidata
In percentuale

	Russia	Cina
Prodotti industriali	7,30	8,90
Prodotti agricoli	10,80	15,70

Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc

I dazi medi consolidati accordati alla Cina con riferimento ai prodotti agricoli, da applicare entro il 2010, oscillavano fino a un massimo del 65 per cento (per i cereali), mentre per i prodotti industriali fino ad un tetto del 47 per cento (per i beni dell'industria cinematografica e automobilistica). Diversamente per la Russia simili oscillazioni non sono parimenti marcate (tavola 2) e toccano i loro punti massimi nel caso di latticini e velivoli a uso civile.
In un certo senso, gli interventi di liberalizzazione promossi dal governo russo a partire dagli anni novanta del secolo scorso hanno in parte reso meno onerosi gli impegni di apertura del mercato ai fini dell'adesione, come a suo tempo accadde per la Cina. Allora, infatti, il taglio stabilito al momento dell'ingresso cinese che, per i prodotti manifatturieri, dal livello del 13,3 per cento in vigore nel 2001 si sarebbe consolidato all' 8,9 per cento, è risultato essere marginale avendo già realizzato, tra il 1992 e il 2001, interventi di liberalizzazione per una riduzione complessiva del 27 per cento. Similmente, gli impegni negoziati dalla Russia appaiono coerenti, in quanto, stando ai dati del 2011, il livello tariffario medio effettivamente applicato è stato pari a circa il 10 per cento per i prodotti industriali ed al 13 per cento per i prodotti agricoli. Lo sforzo di adeguamento della disciplina nazionale agli standard internazionali appare comunque ingente, in un paese che ha una forte inclinazione all'ingerenza nella sfera economica, soprattutto nel settore agricolo che costituisce una fonte importante di

3 Per una panoramica esaustiva si rimanda a Spadi F., (2000), *L'evoluzione del protocollo di accessione della RPC all'Organizzazione Mondiale del Commercio* in Diritto del commercio internazionale, vol. II.
4 Per maggiori informazioni sulle relazioni commerciali bilaterali Russia-Ue, gli accordi in vigore e in fase di negoziazione si rimanda a http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/russia/

Tavola 2 - Aliquota tariffaria media consolidata russa per i principali beni manifatturieri e agricoli
In percentuale

Dettaglio merceologico	Dazio medio consolidato finale
Manufatti	
Automobili	12,0
Aerei a fusoliera larga	7,5
Aerei a fusoliera stretta	12,5
Apparecchiature aerospaziali	5,0
Macchinari	7,2
Materiali da costruzione	5,5
Apparecchiature elettriche	6,2
Elettromedicali	4,9
Farmaceutica	5,0
Computer e prodotti di elettronica e ottica	4,4
Sostanze e prodotti chimici	5,2
Materie plastiche	6,2
Prodotti in acciaio	6,0
Strumenti per l'agricoltura	5,6
Beni di consumo	2,0
Prodotti tessili, abbigliamento e calzature	11,0
Prodotti dell'IT	0,0
Prodotti dell'agricoltura	
Latticini	14,9
Cereali	10,0
Olii e grassi	7,1
Legno e carta	8,0
Vino	12,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc

occupazione e che sconta i problemi ereditati della ex-Urss. A fronte della previsione di un periodo di transizione per l'adeguamento agli impegni multilaterali, per alcune voci merceologiche[5], lungo tanto quanto quello concesso alla Cina in altri campi, la Federazione è chiamata, non solo a rivedere e abbattere il regime di protezione del settore agricolo, ma è tenuta anche ad osservare quanto previsto dall'Accordo per l'applicazione delle misure fitosanitarie a cui ha aderito.

Considerazioni finali

Secondo alcune stime preliminari della Banca mondiale, l'ingresso della Russia nell'Organizzazione di Ginevra dovrebbe favorire, nel breve termine, una crescita dell'economia della Federazione compresa tra l'uno e il tre per cento, anche se la vera sfida risiede nelle riforme strutturali che il paese è chiamato ad avviare per poter ottenere benefici di lungo periodo. Ai fini della conclusione del processo negoziale, la Russia ha infatti assunto ampi impegni, usufruendodo di periodi di transizione in poche aree, ritenute particolarmente sensibili. Tuttavia, i benefici di una maggiore integrazione nell'ambito del sistema multilaterale degli scambi sono conseguibili su vasta scala se si accompagnano ad un corposo pacchetto di riforme strutturali, atte a correggere alcune distorsioni presenti nel sistema economico russo. In particolare, il miglioramento del clima per l'attrazione degli investimenti stranieri appare prioritario per accedere a tecnologie più

5 Per il raggiungimento del dazio consolidato, il protocollo di adesione prevede un periodo di transizione di otto anni, nel caso delle carni di maiale, e di sette anni per le auto a motore, gli elicotteri e gli aerei per il trasporto civile.

innovative e conseguire sistematici incrementi di produttività, unitamente al rafforzamento delle istituzioni e del mercato interno. In qualità di principale fornitore di materie prime energetiche, metalli e minerali l'impatto dell'ingresso russo nell'Omc non è atteso eguagliare, almeno nel breve periodo, quello venutosi a produrre sull'economia cinese. Inoltre, dati il basso livello di competitività nel settore manifatturiero e nei servizi ed una specializzazione prevalentemente concentrata nell'industria pesante (metallurgia, siderurgia ed armamenti), appaiono minori le probabilità di elevata attivazione delle esportazioni, rispetto a quanto avvenuto per la Cina. Tuttavia, come per questa ultima, la Russia potrebbe utilmente ottenere ampi benefici in termini di virtuosa integrazione nelle catene produttive mondiali, aumento della concorrenza sul mercato interno e maggiori opportunità per i consumatori sia come ampiezza di selezione sia di minori costi.

3.3 Il negoziato di Doha: un nuovo approccio per superare lo stallo

Nel corso del 2011 e nei primi mesi del 2012, le negoziazioni dell'agenda di Doha hanno compiuto modesti progressi. Negli ultimi anni, il negoziato ha alternato momenti di stasi a stimoli al rilancio, scadenzati dai diversi incontri di valutazione, promossi dall'Omc, e dal rinforzarsi di un consenso politico intorno al c.d. "cocktail approach"[16] che favorisse il raggiungimento di accordi in separati tavoli tematici. L'ennesima disattesa della presunta scadenza delle negoziazioni (fissata per il 2011) ha dato occasione, durante l'Ottava Conferenza Ministeriale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (novembre 2011), a Pascal-Lamy, sentite le posizioni dei paesi membri sulle tematiche di Doha, per un nuovo sollecito a compiere passi avanti verso l'adozione di un *Single Undertaking* che chiuda gli undici anni di confronti multilaterali avviati in Qatar. Anche l'invito del 14 febbraio 2012 dello stesso Direttore Generale a concludere le negoziazioni solo in quegli specifici ambiti in cui il raggiungimento di un accordo appare possibile resta orientato ad un nuovo pragmatismo negoziale. In particolare, viene sempre più caldeggiata la possibilità di procedere, in tempi brevi, alla conclusione di accordi (anche provvisori) su quelle tematiche, come la facilitazione del commercio, attorno alle quali si è consolidato un evidente consenso. Viene inoltre sempre più sollecitata un'attenta riflessione per l'individuazione di un approccio negoziale alternativo ed efficace, nel rispetto dei principi di trasparenza e inclusività, sui temi sui quali invece permangono forti discordanze. Tali auspici hanno ricevuto, nella recente conferenza dei ministri del commercio del G-20 di Puerto Vallarta (19 aprile), un primo riscontro positivo soprattutto per quel che concerne il tema della *trade facilitation* e il NAMA, il negoziato per l'accesso al mercato dei prodotti non agricoli. Con riferimento alle misure di facilitazione del commercio, i negoziatori hanno concluso la prima fase del Piano di Lavoro adottato all'inizio del 2012[17] che prevedeva sessioni di consultazioni informali, in materia di risoluzione delle controversie ed ispezione delle merci in transito, parallele agli ordinari lavori del gruppo negoziale. Il confronto (per lo più di chiarificazione della terminologia impiegata nel testo negoziale) si è recentemente tradotto nell'adozione di una nuova versione della bozza di accordo, a cui però faranno probabilmente seguito, nel corso dei prossimi mesi, ulteriori modifiche. È infatti in atto, nel momento in cui si scrive, un processo di consultazioni ristrette tra le delegazioni nazionali su alcune specifiche tematiche attorno alle quali alcuni Stati continuano a manifestare perplessità. È questo il caso, tra le altre, delle disposizioni dell'accordo sulle procedure di ricorso e appello alle amministrazioni competenti, alla cooperazione tra organismi deputati ai controlli doganali e di confine e agli oneri e alle formalità richieste per importare/esportare[18]. Per quel che concerne il NAMA, i principali progressi raggiunti riguardano le misure non tariffarie, in merito alle quali è stato proposto un rafforzamento dei meccanismi di trasparenza e un chiarimento rispetto ai contenuti del vigente TBT – *Agreement on technical barriers to trade* - circa quelle misure identificabili come non necessarie[19]. Inoltre, recenti incontri del gruppo negoziale hanno portato all'individuazione di alcune priorità nell'aggiornamento della bozza di *modalities* del 2008[20]. Alla luce della sostanziale uniformità di visione dei negoziatori circa la sostanza delle proposte relative alle misure non tariffarie, i recenti incontri di marzo 2012 hanno confermato le intenzioni del gruppo di procedere nuovamente ad un confronto in materia di dazi e tariffe, intensificando gli sforzi per identificare e superare quelle criticità che hanno arenato per quattro anni le negoziazioni su tale specifico argomento. Altra novità di rilievo

16 Per ulteriori informazioni sull'evoluzione dei negoziati e sulle questioni irrisolte si consultino i capitoli 3 delle precedenti edizioni di questo Rapporto annuale. Si rimanda inoltre a http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm.

17 Si consulti, per un maggior dettaglio, il Rapporto sull'evoluzione del negoziato del 14 febbraio 2012, disponibile all'indirizzo http://www.wto.org/english/news_e/news12_e/gc_rpt_14feb12_e.htm

18 Il testo completo del draft di accordo (TN/TF/W/165/Rev.12) è visionabile su http://docsonline.wto.org

19 Nel corso del 2010, all'interno del gruppo negoziale del NAMA sono stati creati cinque sottogruppi per l'elaborazione di proposte in materia di barriere non tariffarie al commercio.

20 Le recenti proposte di revisione al draft di modalities del 2008 sono raccolte all'interno del Report TN/MA/S/21/Rev.7 del 16 aprile 2012, consultabile tra i documenti dell'archivio digitale dell'Omc all'indirizzo http://docsonline.wto.org

concerne specificatamente l'ambito negoziale dedicato ai prodotti industriali, per il quale è stato proposto un programma a tre fasi, al fine di individuare quegli ambiti in cui è facilmente raggiungibile una base consensuale.

Al contrario, nel negoziato agricolo, il cui esito è sempre fortemente connesso alle tensioni emerse nel 2008, i passi in avanti sono stati piuttosto scarsi. Le questioni aperte sul tavolo negoziale, secondo quanto riportato dallo stesso presidente del gruppo lo scorso aprile 2011, i progressi raggiunti riguardano esclusivamente la chiarificazione di alcuni termini negoziali e l'identificazione della tempistica dei possibili e futuri incontri del gruppo e del sottogruppo per il cotone[21].

Il gruppo negoziale sui servizi ha compiuto pochi progressi. Al fine di agevolare l'avanzamento dei lavori è alla ricerca di nuovi approcci negoziali a quei temi su cui le parti sembrano essere maggiormente concordi. Soprattutto alla luce della deroga, adottata in occasione dell'Ottava Conferenza Ministeriale (17 dicembre 2011), in favore dei paesi LDC – *Least developing countries* – verso i quali possono essere introdotte dai paesi in via di sviluppo ed avanzati trattamenti preferenziali in materia di servizi. Restano stanzialmente invariati gli avanzamenti dei lavori nelle altre aree. In particolare, per quanto concerne la proprietà intellettuale, ha ricevuto scarso interesse da parte dei negoziatori la ventilata proposta di introduzione di un meccanismo di notifica multilaterale delle indicazioni geografiche per vini e alcolici, rinviando a successive consultazioni l'individuazione dell'approccio migliore da seguire per procedere ai confronti negoziali sul tema. Sebbene la stessa Conferenza Ministeriale di dicembre 2011 abbia offerto nuovi elementi, l'instabilità economica e finanziaria degli ultimi tempi ha riportato in auge alcuni timori di protezionismo, distraendo i policy maker dai tavoli negoziali multilaterali. In un'ottica di breve periodo, la chiusura del Round avviato nel 2001 rafforzerebbe la ripresa dell'economia mondiale, rallentata dalla recente crisi internazionale, riconducendo sotto l'egida multilaterale le iniziative di liberalizzazione commerciale avviate a livello regionale. Eppure, nonostante il consolidarsi di una volontà comune ad una rapida conclusione, sulla futura evoluzione dell'agenda di Doha grava un sostanziale clima di incertezza, esteso non solo agli ambiti in cui è difficile pensare di raggiungere a breve un accordo, ma anche al rispetto della prossima ed ennesima scadenza prefissata dai negoziatori per il 2013.

3.4 Gli accordi preferenziali e regionali

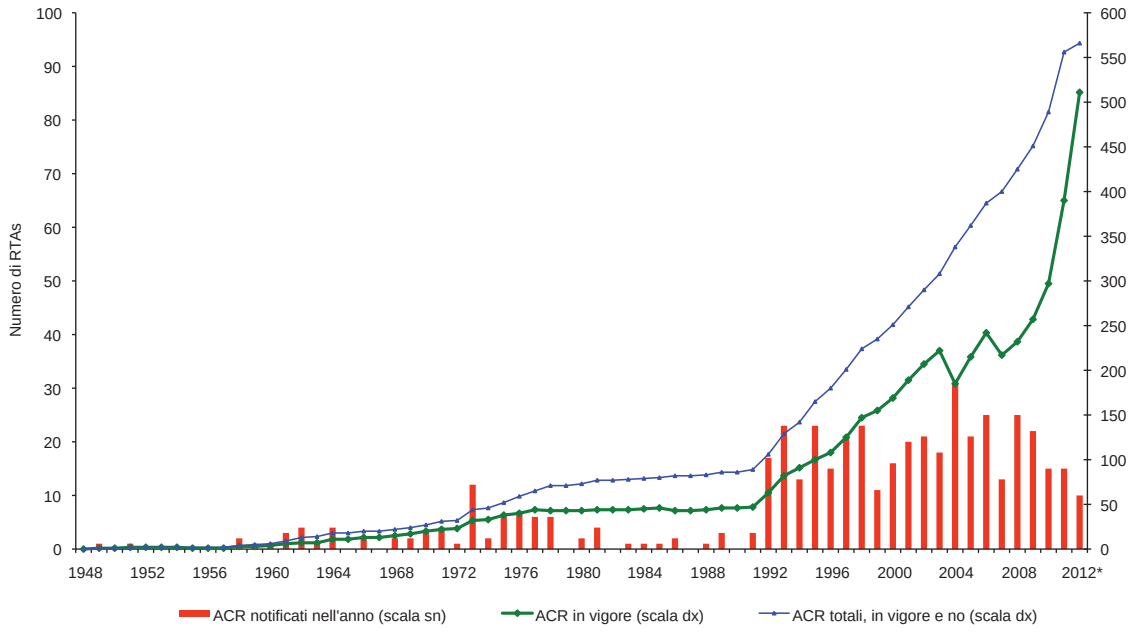
Parallelamente al protrarsi dello stallo negoziale dell'agenda di Doha, continua a rafforzarsi la tendenza, già in atto da diversi anni, a concludere accordi commerciali preferenziali, regionali e bilaterali. La recente crisi finanziaria, inoltre, sembra aver agito da propulsore, alimentando una nuova ondata di negoziazioni. A gennaio 2012, il numero degli accordi notificati all'Omc era arrivato a 511[22] di cui 319 in vigore (si veda grafico 3.6). A dispetto del ruolo primario giocato, in tempi di instabilità economica, dal sistema multilaterale per il mantenimento di un adeguato livello di apertura dei mercati e nonostante da alcuni anni sia in vigore nell'Omc un nuovo meccanismo di comunicazione e trasparenza, sono stimati in oltre un centinaio gli accordi in vigore non ancora notificati all'Organizzazione. Al pari degli anni precedenti, si è confermata la tendenza alla sottoscrizione di accordi tra paesi sviluppati e in via di sviluppo: oltre otto dei nuovi ACR – Accordi Commerciali Regionali - presentano questa caratteristica. L'area più dinamica nel dar vita ad accordi preferenziali è stata, anche nel 2011, l'Asia-Pacifico seguita dall'Europa e dall'America latina. Larga parte di tali accordi include disposizioni relative non solo al commercio di beni, ma anche ai

21 Per una panoramica sulle conclusioni tratte dall'Ambasciatore neozelandese David Walzer, a capo del gruppo negoziale per l'agricoltura, si rimanda http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negoti_tnc_21apr11_e.htm
Rispetto ai nodi controversi e ad una descrizione delle proposte dell'accordo sull'agricoltura si faccia riferimento, invece, al capitolo 3 "Le politiche commerciali" dei rapporti annuali dell'ICE 2010-2011 e 2009-2010.

22 Per ulteriori informazioni in merito si consulti: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

servizi, agli investimenti, alla proprietà intellettuale e alla facilitazione del commercio. Secondo i più recenti rapporti dell'Omc, i moderni accordi preferenziali e regionali tendono ad essere sempre più pervasivi e a superare, in termini di liberalizzazione commerciale, anche gli impegni assunti in sede multilaterale. I contenuti non sono esclusivamente focalizzati sulla rimozione delle tradizionali barriere commerciali ma interessano, in misura sempre più crescente, i nuovi temi del commercio internazionale quali i diritti di proprietà intellettuale, i servizi, gli investimenti, la concorrenza, e gli standard sociali e ambientali. Per quanto concerne le merci, gli accordi includono spesso ingenti tagli tariffari (ed in alcuni casi la totale eliminazione dei dazi) in regimi transitori talvolta superiori a dieci anni, benché rimangano forti discrepanze tra categorie merceologiche (soprattutto tra liberalizzazione di prodotti agricoli e non). Secondo alcune stime dell'Omc sull'immediata applicazione delle disposizioni degli accordi di ultima generazione, queste sono state attuate simultaneamente all'entrata in vigore dei testi negoziali solo dal 17 per cento dei sottoscrittori mentre, per la restante parte, i processi di liberalizzazione vengono implementati secondo una logica progressiva, in un lasso temporale che va dai 10 ai 18 anni. Le stime dell'Omc inoltre hanno indicato come, anche per gli accordi di recente sottoscrizione, il settore agricolo si conferma essere il grande escluso dai processi di liberalizzazione unitamente ai prodotti chimici, tessili e dell'abbigliamento sottoposti spesso a quote, limitazioni e regole di origine.

Grafico 3.6
Accordi Regionali Commerciali (RTAs) notificati all'OMC.
Fino al gennaio 2012*



Fonte: elaborazione ICE su dati Omc

Asia-Pacifico

Il dinamismo di altri attori della regione nel concludere accordi preferenziali e di integrazione economica, segnalato lo scorso anno, è stato uno degli elementi caratterizzati il 2011 ed i primi mesi del 2012. Malgrado l'entrata in vigore dell'accordo Cina-Costa Rica (agosto 2011), il motore del regionalismo asiatico non risiede più a Pechino: altri paesi hanno, infatti, dominato la scena. Tra questi rientrano la Nuova Zelanda, Hong Kong (paesi che, nel gennaio 2011, hanno dato vita ad un'area di libero scambio ed integrazione economica) e l'India, che ha concluso nel corso del 2011 due accordi di libero scambio rispettivamente con il Giappone e la Malesia. Ma è la Corea del Sud ad aver finalizzato il

maggior numero di iniziative. All'accordo di libero scambio con l'Unione europea (luglio 2011) ha fatto seguito l'entrata in vigore di altri due accordi bilaterali, negoziati in precedenza, con il Perù (agosto 2011) e con gli Stati Uniti (marzo del 2012), la cui sigla risale al 2007. Tali accordi costituiscono importanti tasselli della politica di apertura commerciale avviata da qualche anno dalla Corea del Sud e tenacemente perseguita con il duplice obiettivo di aumentare la propria competitività esterna e generare benefici economici interni di lungo periodo.
Per quanto concerne le future negoziazioni, Cina, Giappone e Corea del Sud hanno recentemente (maggio 2012) stilato un documento preliminare ed inserito in agenda un ambizioso progetto: l'apertura di un negoziato ai fini della stipula di un accordo di libero scambio trilaterale che cementifichi l'integrazione economica della stessa regione.
L'accordo potrebbe avere una portata significativa sia in termini economici che geopolitici, sebbene diversi ostacoli suggeriscono un iter negoziale piuttosto lungo. Malgrado diversi antecedenti tentativi di liberalizzazione reciproca ed integrazione, la conclusione di un simile accordo è subordinata alle rispettive concessioni, di non facile soluzione, soprattutto per quello che concerne l'attuale regime tariffario in alcuni settori (come quello agricolo) strategici e di interesse nazionale, soggetti a picchi daziari, quote e limitazioni, a fronte di altri sottoposti invece a misure di altro tipo (regolamentari o fitosanitarie).

Americhe

Il dinamismo che aveva caratterizzato la regione nel 2010 è proseguito per tutto il 2011 e nella prima parte del 2012. Nel mese di marzo e maggio 2012 sono entrati in vigore, rispettivamente, gli accordi di libero scambio Stati Uniti – Corea del Sud (*Korus FTA*) e Stati Uniti–Colombia, archiviando un'impasse negoziale di lunga data che aveva esposto l'amministrazione Obama a diverse critiche. Anche in Corea, la ratifica dell'accordo *Korus FTA*, malgrado l'importanza, in termini commerciali, paragonabile a quella del NAFTA, è stata accolta da un clima di tensione e ostilità che tuttavia non ne ha inficiato il buon esito. Fortemente contrari sono risultati, in particolare, alcuni ambienti dell'opposizione coreana, preoccupati circa il rischio di un deterioramento delle posizioni competitive delle industrie nazionali prodotto da questo più ampio processo di liberalizzazione. Una menzione particolare merita, inoltre, l'accordo Stati Uniti – Panama che, nell'ottobre del 2011, dopo una controversa gestazione negoziale, ha ricevuto il nulla osta del congresso con 300 voti a favore.
Passando ad analizzare le dinamiche che hanno caratterizzato l'America centrale e meridionale, sono diversi gli accordi bilaterali da menzionare. Tra i paesi più dinamici nel dar vita ad accordi di libero scambio vanno ricordati Perù, Cile e Colombia. Unitamente ad alcuni accordi inter-regionali (come quello tra Perù e Messico, in vigore dal 1° febbraio 2012, o tra Perù e Guatemala, vigente dal 1° maggio 2012), sono stati diversi anche gli ACR extra-regionali, come quello siglato da Perù e Colombia con i paesi dell'EFTA ed entrato in vigore il primo luglio 2011 o, ancora, gli accordi Cile-Turchia e Colombia-Canada. Per quanto concerne le future negoziazioni, il 28 febbraio 2012 è stata annunciata l'apertura di un nuovo gruppo negoziale per la formulazione di un ACR plurilaterale che coinvolga i paesi dell'EFTA, Honduras, Panama, Guatemala e Costa Rica.
Tali accordi hanno l'obiettivo di rendere più dinamiche le relazioni commerciali con i principali partner e accrescere il ruolo di tali paesi sullo scacchiere internazionale. Analoghi obiettivi di rilancio nella scena politica ed economica internazionale, estesi all'intera area latinoamericana, si pone anche la recente *Comunità degli Stati dell'America Latina e Caraibi*[23]. Lo scorso 2 dicembre 2011, i capi di governo di 33 paesi hanno dato vita ad un nuovo blocco regionale, rilanciando un processo di integrazione durato trenta anni e muovendo i primi passi verso la creazione di un organismo autonomo di cooperazione

23 Alla pagina http://www.europarl.europa.eu/intcoop/eurolat/key_documents/cancun_declaration_2010_en.pdf è possibile visionare, per ulteriori approfondimenti, la dichiarazione ufficiale di Cancun.

economica latino-americano senza l'influenza statunitense. La nuova comunità[24], in corso di edificazione, sarà guidata da un organo apicale, composto dai capi di Stato e di Governo degli stati membri che, in occasione di incontri periodici, definirà le linee guida, le priorità e i piani d'azione di breve e lungo periodo della stessa.

Europa Orientale e Medio Oriente

Anche molti paesi dell'Europa orientale e del Medio oriente hanno iniziato a sviluppare accordi commerciali di libero scambio ed integrazione, sia tra loro che con la maggior parte dei paesi avanzati o di recente industrializzazione. Tra il 2010 e i primi mesi del 2012, sono state diverse le notifiche di avvio di consultazioni negoziali intraprese da alcuni paesi dei Balcani occidentali e della Comunità degli Stati Indipendenti. Larga parte delle negoziazioni in itinere coinvolgono l'EFTA e, in qualche caso, anche paesi asiatici come Cina e Singapore. Per quanto concerne gli ACR notificati e recentemente entrati in vigore (metà del 2011), due di essi coinvolgono la Turchia, rispettivamente con Cile e Giordania. Ma è lungo l'asse gravitazionale della Russia che si riscontrano alcune novità di interesse. Il suo ingresso nell'Omc è stato, infatti, preceduto dalla sigla di un accordo di libero scambio (18 ottobre 2011) tra i paesi della CSI e dal rilancio, qualche settimana dopo l'ufficializzazione dell'accesso, della Comunità economica euroasiatica (CES) ad opera di Putin. L'idea, le cui radici risalgono agli anni novanta, è stata rafforzata dai traguardi raggiunti nei primi mesi del 2012 dall'Unione Doganale Russia-Bielorussia-Kazakistan del 1° gennaio 2010 che, già qualche anno fa, era apparsa una prima embrionale concretizzazione del blocco euro-asiatico. Inoltre, gli avanzamenti nel percorso di integrazione, l'abolizione (1° luglio 2011) di ogni controllo alla frontiera e la realizzazione di uno spazio economico con libero movimento di beni e capitali sta progressivamente portando i paesi summenzionati verso l'adozione di una politica commerciale (oltre che doganale) comune nei confronti di paesi terzi, in direzione di quel blocco regionale che raccolga le repubbliche ex-sovietiche quale elemento di raccordo tra Asia ed Europa.

Africa

Il continente africano, anche nel 2011, è rimasto ai margini delle negoziazioni preferenziali e regionali. Ciononostante, alcuni recenti episodi sono degni di nota. Il 14 maggio 2012 è, infatti, entrato in vigore l'accordo interinale di partnership e cooperazione tra cinque Stati dell'Africa orientale e meridionale (Madagascar, Mauritius, Seychelles, Zambia e Zimbawe) e l'Unione europea. Malgrado la portata dell'accordo sia limitato esclusivamente allo scambio di merci, prevede il progressivo abbattimento delle barriere tariffarie tra le parti e l'eliminazione di tutte quelle misure, come l'antidumping, passibili di limitare o restringere l'interscambio commerciale[25]. L'interesse dell'Ue alla stipula di accordi commerciali con la regione è testimoniato anche dalla volontà, annunciata nel settembre 2011, di avviare un tavolo negoziale con alcuni paesi della sponda nord del Mediterraneo (Egitto, Giordania, Marocco e Tunisia) per la costituzione di un area di libero scambio. Purtroppo le turbolenze che hanno scosso la Libia e l'instabilità che ha caratterizzato la regione, soprattutto successivamente alla primavera araba, hanno reso più lenta l'attuazione dei propositi ventilati dalla Commissione Europea.

24 Attualmente la guida della nascente comunità è stata affidata alla presidenza pro-tempore del Cile che, nel prossimo biennio, provvederà a supportarla in termini amministrativi, istituzionali e tecnici definendo, tra l'altro, il programma di lavoro e i futuri incontri istituzionali.

25 Per approfondimenti si rimanda a http://rtais.wto.org/UI/CRShowRTAIDCard.aspx?rtaid=469

3.5 La politica commerciale dell'Unione europea

L'Unione europea ha proseguito, nel 2011 e nella prima parte del 2012, la propria politica commerciale bilaterale e regionale[26] lungo un sentiero di successi raggiunti e nuove iniziative dall'ampio respiro geografico. La felice conclusione del ciclo di negoziati per l'accesso della Russia nell'Omc[27] e l'entrata in vigore, il primo luglio del 2011, dell'accordo di libero scambio con la Corea del Sud sono tra i maggiori eventi che hanno caratterizzato l'anno trascorso. Se, nel primo caso, i potenziali benefici per l'Unione europea sono presupposti ingenti, ancorché tutti da conseguire, nel secondo caso, i primi dati di interscambio commerciale bilaterale hanno evidenziato risultati estremamente positivi. In virtù dell'entrata in vigore dell'accordo con la Corea, si è prodotto un immediato abbattimento daziario che ha interessato circa il 70 per cento dei flussi commerciali, con una crescita complessiva delle esportazioni europee, nei primi sei mesi dalla sua applicazione, del 16 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. L'accordo ha influito positivamente anche sul saldo commerciale, ridimensionando il deficit europeo accumulato verso il paese e riportandolo ai livelli del 2001.

Tuttavia, al di là dei citati successi coronati nel 2011, nel complesso, l'anno si è chiuso con delle ombre che hanno imposto un maggior rigore nell'individuazione e nel perseguimento di una serie di priorità. Soprattutto alla luce di alcune tendenze che hanno interessato nel corso del 2011 (e tuttora condizionano) il panorama economico mondiale, l'agenda politica del 2012 pone ai vertici della strategia europea l'accesso al mercato e il rafforzamento dei processi di liberalizzazione del sistema commerciale. Il manifestarsi di nuove spinte al protezionismo, unitamente al mancato appetito di alcuni paesi verso una maggiore apertura commerciale e alle turbolenze prodotte dalla crisi europea dei debiti sovrani, si sono tradotti in un aggiornamento della linea di politica commerciale dell'Ue per il 2012 che risponde al motto "*mantenersi aperti, spronando i partner a fare altrettanto*"[28]. Su questo sfondo, alcuni dei colloqui iniziati negli anni precedenti con diversi paesi di strategico interesse sono entrati in una fase avanzata sul finire del 2011 e nei primi mesi del 2012. In particolare, le negoziazioni avviate con l'India nel giugno del 2007 hanno trovato, a seguito del summit bilaterale del 10 febbraio 2012, un nuovo slancio, rafforzando gli schemi cooperativi in materia di commercio, energia e ricerca. La conclusione delle trattative è attesa per il prossimo autunno, periodo in cui l'Unione europea conta di poter sottoscrivere con l'India quell'ambizioso accordo di libero scambio, primo nel suo genere nella regione, che disciplini, oltre che i flussi commerciali di beni, anche i servizi e gli appalti pubblici.

A fronte dello stallo delle trattative del 2009, sono proseguite, sul finire del 2011 e nel corso del 2012, le negoziazioni con i singoli paesi dell'ASEAN. I dialoghi hanno registrato diversi progressi, in modo particolare per quel che concerne la conclusione degli accordi di libero

26 La strategia di politica commerciale dell'Unione europea è stata delineata nell'ottobre 2006 dal documento *"Global Europe: Competing in the World"*. Per ulteriori approfondimenti in merito si consulti il seguente sito web: http://ec.europa.eu/trade/.
Per una panoramica di insieme sugli obiettivi e le tematiche al centro del documento di policy, si consulti inoltre il par 3.5 "La politica commerciale dell'Unione europea" del rapporto annuale dell'ICE 2010-2011. Informazioni sulle recenti evoluzioni e indirizzi di politica commerciale sono invece rinvenibili su
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/november/tradoc148375.pdf;
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/march/tradoc149256.pdf;
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/april/tradoc149377.pdf

27 Sin dall'avvio della procedura di adesione, l'Unione europea si è sempre espressa favorevolmente all'ingresso della Russia nell'Omc, non facendo mai mancare il proprio supporto nella convinzione che ancorare la Russia al sistema globale costituisse una misura significativa in grado di favorire anche la modernizzazione e la diversificazione della sua economia. La conclusione di questo processo ha inoltre consentito all'Unione europea di compiere un ulteriore passo in avanti nelle relazioni commerciali bilaterali con la Federazione. È stato, infatti, aperto un nuovo tavolo negoziale per sostituire l'accordo di partnership e cooperazione, firmato nel 1994 ed in vigore dal 1997, con una nuova formula atta a delineare un ambiente commerciale più efficace, stabile ed un migliore equilibrio tra diritti e obblighi sottoscritti rispettivamente dalle parti.

28 Tenuto conto dei vincoli imposti dalle necessità di contenimento della spesa pubblica, lo strumento negoziale (bilaterale e multilaterale) rappresenta, non solo una leva per favorire una più ampia liberalizzazione del sistema commerciale, ma anche la via principale per riagganciare un sentiero di crescita positivo.

scambio con Singapore e Malesia. Alla lista dei membri ASEAN deve aggiungersi anche il Vietnam, con il quale l'Ue, all'indomani del vertice di Phnom Penh, ha completato i lavori preparatori per le successive negoziazioni commerciali ed ha identificato una serie di ambiti prioritari su cui trattare, tra cui l'eliminazione delle barriere all'importazione, la liberalizzazione dei servizi e l'abbattimento di alcune barriere tecniche al commercio, come le disposizioni sui generi alimentari.

Unitamente all'Asia, l'Europa orientale è l'altro asse geografico lungo il quale si sono sviluppate diverse iniziative bilaterali di interesse. Con l'obiettivo di accelerare la crescita economica e gli investimenti con i partner della regione orientale, nel dicembre 2011, sono state formalmente avviate le negoziazioni per la costituzione di un'area di libero scambio con la Moldavia e la Georgia, cui ha fatto presto seguito anche l'apertura di un tavolo negoziale con l'Armenia. Queste trattative, nate sullo sfondo della politica europea di vicinato e di partenariato orientale, non affrontano solamente le condizioni di accesso al mercato, ma si concentrano anche sull'armonizzazione delle normative, al fine di realizzare una più stretta integrazione economica.

Passando ad analizzare le dinamiche che interessano l'America Latina, non vi sono importanti novità da segnalare. Le crescenti apprensioni circa talune misure restrittive introdotte dall'Argentina hanno spinto l'Unione europea a riproporsi, con nuovo vigore, come partner commerciale alternativo, soprattutto in vista del vertice di Santiago del Cile del 2013, al fine di rafforzare gli esistenti schemi di cooperazione. A fronte di una sostanziale immobilità dei negoziati condotti nell'emisfero meridionale, in quello settentrionale l'Unione europea ha recentemente raggiunto un importante traguardo. Nel corso del 2012, seppur con qualche ritardo, si sono concluse diverse trattative commerciali con gli Stati Uniti che hanno portato all'entrata in vigore dell'accordo sull'interscambio dei prodotti biologici certificati. Stati Uniti ed Ue hanno predisposto, nei primi mesi del 2012, un piano d'azione congiunto per creare e mantenere regimi di investimento aperti, stabili e trasparenti.
Oltre alle iniziative menzionate, l'Unione europea si è dimostrata particolarmente attiva nella lotta al fenomeno della contraffazione che colpisce duramente le imprese dei paesi membri, partecipando alla elaborazione della proposta di accordo plurilaterale anticontraffazione noto come Acta (si veda approfondimento) che tuttavia ha dato luogo a diverse polemiche. Sul fronte delle relazioni commerciali, invece, sono state avanzate diverse autorevoli proposte per l'avvio di negoziati futuri dalla portata globale. La prima di tali proposte, caldeggiata da Karel De Gucht, commissario europeo incaricato per il commercio, ambisce a racchiudere in una nuova veste le relazioni commerciali transatlantiche, ancorando i flussi di interscambio alle disposizioni di un accordo di libero scambio globale[29]. La seconda, promossa, invece, a livello parlamentare dalla deputata francese Marielle de Sarnez, ventila per il futuro la ricerca e la stipula di un accordo di reciprocità con la Cina, per ampliare l'accesso e le opportunità per le imprese europee in un mercato ampio ma ancora scarsamente presidiato[30].

29 Per maggiori informazioni si rimanda a http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/may/tradoc_149519.pdf
30 Per approfondimenti si prenda visione della relazione al Parlamento europeo "Sull'Ue e la Cina: uno squilibrio commerciale?" disponibile all'indirizzo http://www.europarl.europa.eu/

approfondimenti

L'ACTA – Accordo Anti-Contraffazione – tra la lente di ingrandimento della Corte europea di Giustizia e la bocciatura del Parlamento europeo

di Elisa Sovarino*

Introduzione

Pochi accordi commerciali internazionali sono stati fortemente contestati come l'ACTA, l'accordo anticontraffazione, al punto da spingere oltre 2,4 milioni di cittadini ad apporre la propria firma in una petizione di protesta recapitata al Parlamento europeo. Nato con l'intento di rafforzare la protezione dei diritti di proprietà intellettuale a livello internazionale, l'accordo è stato accusato di favorire gli interessi delle multinazionali, limitare le libertà civili e digitali e, secondo i critici, minacciare l'accesso ai farmaci.
Il deferimento del testo ai giudici della Corte di Giustizia europea, organo depositario dell'interpretazione della normativa comunitaria, avrebbe dovuto sciogliere il nodo di una delicata questione dai risvolti non solo giuridici ma, prima della delibera, il Parlamento europeo ne ha bloccato la sua possibile attuazione nell'Unione.

1. L'ACTA, l'Unione europea e l'opinione pubblica

L'ACTA – *Anti Counterfeiting Trade Agreement* –, l'Accordo commerciale anticontraffazione tra Unione europea e Australia, Canada, Giappone, Corea del Sud, Messico, Marocco, Nuova Zelanda, Singapore, Svizzera e Stati Uniti, è un patto internazionale plurilaterale che dovrebbe consentire ai paesi sottoscrittori di cooperare nella lotta alla falsificazione delle merci e alle violazioni dei diritti d'autore su internet. Firmato da circa quaranta paesi, la genesi dell'accordo è da associarsi all'insoddisfazione circa l'inefficace applicazione, a livello internazionale, delle disposizioni in materia di proprietà intellettuale. Le negoziazioni, formalmente avviate nel 2007, si sono concluse a Tokyo nel 2011 con l'adozione di un testo condiviso, malgrado da più parti si siano levati cori di disapprovazione per le modalità negoziali adottate, ritenute poco trasparenti. Stilato con l'ambizione di divenire norma di riferimento per il rafforzamento della tutela della proprietà intellettuale, l'ACTA è aperto anche ai paesi che non sono stati direttamente coinvolti nei lavori negoziali. Più in dettaglio, il testo contiene una serie di disposizioni per dare attuazione, in ambito civile e penale, alla normativa esistente in materia di tutela dei diritti di proprietà[1]. Relativamente ai prodotti che rientrano nella sua disciplina, la portata dell'accordo è piuttosto ampia: esso infatti dovrebbe applicarsi a tutti i beni oggetto di contraffazione intesi, ai sensi dell'articolo 5 lettera d, come quelle merci, incluso l'imballaggio, su cui è stato apposto, senza autorizzazione, *un marchio identico a quello validamente registrato o che non ne può essere distinto nei suoi aspetti essenziali*, e che, di

* ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche

1 Il testo di accordo è disponibile, nella sua interezza, su http://register.consilium.europa.eu/pdf/it/11/st12/st12196.it11.pdf

conseguenza, viola i diritti del titolare del marchio in questione, mentre, in materia informatica, dovrebbe rafforzare gli impegni degli Stati nella lotta *alle violazioni dei diritti d'autore o diritti simili mediante le reti digitali*.
L'accordo, come accennato, è stato oggetto di profonde polemiche, sia per quanto concerne i contenuti che le modalità di negoziazione. La segretezza con cui gli undici cicli negoziali sono stati condotti ha, infatti, alimentato critiche per il mancato coinvolgimento dei paesi meno avanzati i quali hanno gridato alla cospirazione. Non hanno giovato, ed anzi hanno contribuito alla costituzione di un alone di sospetto attorno ai cicli negoziali, sia le motivazioni addotte dalle parti (tutela degli interessi nazionali) che la scarsa trasparenza e mancata divulgazione delle bozze negoziali. Ma è forse l'ingombrante assenza dal tavolo delle trattative di alcuni dei principali paesi di origine delle merci contraffatte o delle pratiche di pirateria informatica a minare la valenza dell'accordo, almeno sotto l'aspetto della portata universale che lo ha ispirato[2].
Con riguardo ai contenuti, nonostante i negoziatori intendessero individuare tra le normative vigenti una serie di buone pratiche, una delle principali critiche mosse al controverso accordo è la sua incompatibilità con la tutela di alcuni diritti fondamentali. Malgrado il suo nobile intento, il timore è che certe disposizioni dell'ACTA possano determinare una limitazione del diritto di espressione, eccessiva rispetto alla tutela dei diritti d'autore. A questo si unisce anche la preoccupazione che l'accordo possa risultare favorevole alle multinazionali e discriminante nei riguardi delle economie più povere. In particolare, aggravando le condizioni di accesso ai farmaci essenziali da parte dei paesi in via di sviluppo, si teme che la presenza di alcune disposizioni possa influenzare, direttamente o indirettamente, i flussi commerciali di prodotti farmaceutici e porsi in contraddizione con le dichiarazioni di Doha.

2. Incidenza della contraffazione in Europa e potenziali benefici dell'Accordo

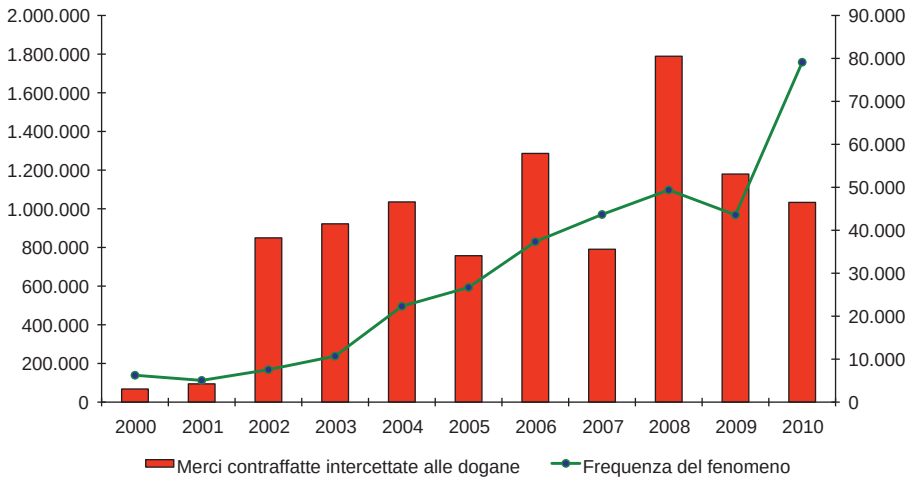
Concentrando l'attenzione sugli interessi europei, ci si potrebbe chiedere se e quanto l'Europa necessiti effettivamente con urgenza di un accordo internazionale quale l'ACTA che rafforzi la cooperazione per la tutela della proprietà intellettuale o piuttosto di strumenti di lotta alla contraffazione alternativi. La risposta, almeno sotto l'aspetto dell'impellenza, è suggerita dai dati: la contraffazione è un fenomeno che, come evidenziato dalla Commissione Europea[3], interessa fortemente le produzioni dell'Unione.
Dal 2000 al 2010 si è, infatti, registrato un sensibile incremento dei casi di intercettazione di merci contraffatte alle dogane (figura 1), per un valore commerciale stimato (al 2010) pari a circa 1,1 miliardi di euro. Il sensibile aumento rispetto al 2009 è in parte dovuto alla crescita degli acquisti su internet, in cui è possibile rinvenire facilmente prodotti originali e contraffatti, testimoniata dal parallelo aumento del traffico postale (+82% rispetto al 2009), soprattutto di capi di abbigliamento. La maggior parte delle merci sequestrate nel 2010 proviene dai paesi asiatici, con in testa la Cina, nazione da cui originano circa l'85 per cento dei prodotti piratati.

2 Sebbene il testo dell'accordo preveda la possibilità per parti terze ai negoziatori di aderire all'ACTA, gli incentivi ad un'adesione effettiva sono modesti, se non nulli. Per come è concepito, infatti, sia l'accordo che il vigente sistema di regole multilaterale in materia di tutela della proprietà intellettuale, le parti esterne all'ACTA potrebbero agire da *free raiders*, beneficiando comunque della tutela disposta dai sottoscrittori dell'accordo senza avvertire il bisogno di esserne a loro volta parte.
3 I dati presentati in questo paragrafo sono tratti dal *Report on Eu customs enforcement of intellectual property rights. Results at Eu border –2010* della Commissione Europea.

approfondimenti

A livello di merceologico, sempre nel 2010, i prodotti maggiormente falsificati sono risultati le sigarette e gli altri prodotti dell'industria del tabacco, seguiti dalla cancelleria per ufficio, etichette e marcature di vario tipo, abbigliamento e giocattoli. Il fenomeno appare in crescita per alcune categorie di beni ed ha assunto dimensioni importanti per quanto riguarda i medicinali e i prodotti per la cura della salute umana e animale. In questo specifico caso, l'analisi congiunta per settore merceologico e paese di provenienza dei medicamenti contraffatti ha evidenziato che, nel 2010, la maggior parte dei falsi (per lo più pillole dimagranti e Viagra®) è stato prodotto in India (93,1%). Unitamente a tali prodotti, ha origine in Asia anche larga parte dei capi di abbigliamento, calzature, accessori e articoli di cosmesi contraffatti (di cui oltre il 70% dalla sola Cina), delle apparecchiature elettroniche e telefonia cellulare (Hong Kong) dei giocattoli e articoli sportivi (Cina, Hong Kong, Indonesia e Pakistan). Con riferimento invece ai prodotti alimentari e bevande, larga parte proviene da Turchia (responsabile del 93,4% dei falsi alimentari) e Thailandia (paese di origine del 98% delle bevande non alcoliche contraffatte intercettate alle frontiere). È consistente, tuttavia, anche il flusso dalla Cina, Russia e Moldavia, soprattutto di bevande alcoliche.

Grafico 1
Il fenomeno della contraffazione in Europa.



Fonte: elaborazioni ICE su dati della Commissione Europea

Se i dati, dunque, suggeriscono l'esistenza di un fenomeno di ampie dimensioni, è più difficile esprimersi riguardo ai potenziali benefici dell'ACTA e all'efficacia nella lotta alla falsificazione conseguibili attraverso la sua implementazione. Secondo quanto emerge dai risultati di uno studio indipendente richiesto dal Parlamento europeo all'*Institute for Globalisation and International Regulation – IGIR* - dell'Università di Maastricht[4], l'*Anti Counterfeiting Trade Agreement,* per la sua portata limitata, non è atteso conseguire un particolare impatto né in termini di riduzione del fenomeno falsificazione né in termini di sostegno alle capacità delle imprese europee di innovare e competere, in quanto il testo, non solo non modifica le disposizioni attualmente vigenti in materia, ma non impone neanche

4 Lo studio, intitolato *The AntiCounterfeiting Trade Agreement: an assessment*, è disponibile al seguente indirizzo http://www.europarl.europa.eu/committees/it/studies.html

adeguamenti normativi a quei paesi, come India e Cina, ampiamente coinvolti nel fenomeno. L'Unione europea ha, tuttavia, firmato l'Accordo il 26 gennaio 2012.

3. Considerazioni finali

Nel corso degli ultimi mesi, a fronte di numerose critiche e timori che hanno accompagnato i negoziati e le disposizioni dell'ACTA, il processo di ratifica europeo si è arrestato. Malgrado il testo non modifichi l'*acquis* comunitario, si è reso necessario il parere della Corte di Giustizia europea, adita per chiarire la legittimità e la compatibilità dell'accordo con il *corpus* legislativo europeo e stabilire se passibile di violare diritti fondamentali. L'onda di polemiche non ha prodotto solo una decisa mobilitazione della società civile ma è stata seguita anche dal ripensamento di alcuni dei suoi firmatari. Neppure l'accorato sostegno da parte del Commissario europeo per il commercio De Gucht al testo ACTA che consentirebbe di uniformare gli standard globali di difesa della proprietà intellettuale alla legislazione europea è riuscito nell'intento di sedare le animosità e l'intenzione di Germania, Lituania, Repubblica Ceca, Polonia, Slovenia e Slovacchia di procrastinare le procedure di ratifica e procedere ad una più puntuale disamina della questione. La presenza di alcuni punti insoluti, ed in particolare la possibile applicazione discrezionale che i sottoscrittori potrebbero dare al testo, si sono tradotti, il 4 luglio 2012, nella bocciatura dell'ACTA da parte del Parlamento europeo. Con il sostegno di 478 voti favorevoli, 39 contrari e 165 astenuti, è stata l'assemblea a decretarne la capitolazione, nonostante gli interventi del commissario De Gucht a favore di un rinvio della votazione successivamente all'acquisizione del parere della Corte di Giustizia europea chiamata ad assolvere ad un difficile compito: contemperare un testo che ambiva a uniformare le leggi internazionali sulla proprietà intellettuale con l'effettiva valutazione del potenziale lesivo sul diritto alla libertà di espressione e di informazione, riconosciuto come uno dei capisaldi della CEDU[5].

5 L'acronimo CEDU sta ad indicare la Convenzione europea dei diritti dell'Uomo e delle libertà fondamentali.

Le terre rare e il loro impatto sul commercio internazionale

contributi

di Stefania Paladini e Xavier Pierron*

Il ricorso, presentato in contemporanea all'Omc da Giappone, Stati Uniti e Unione Europea a marzo di quest'anno, rappresenta solo l'ultimo atto in una lunga serie di azioni, intraprese specialmente dall'Unione europea contro la Cina riguardante l'export di materiali strategici.
Questa ultima iniziativa ha come oggetto le quote cinesi sulle terre rare, oggetto di attenzione a partire dal 2009, quando, a seguito dell' imposizione di quote restrittive all'esportazione, il mondo si rese conto che il il 97 per cento della produzione di questi materiali era (ed è tuttora) prerogativa di aziende cinesi[1]. Inoltre, a seguito dell'incidente diplomatico dell'ottobre 2010, quando un peschereccio cinese è stato sequestrato e il suo equipaggio arrestato dalla guardia costiera giapponese, la Cina ha bloccato l'export di terre rare verso il Giappone, suscitando notevoli preoccupazioni per le possibili ripercussioni a livello internazionale.

Terre rare. Cosa sono e a cosa servono. Produzione ed esportazioni

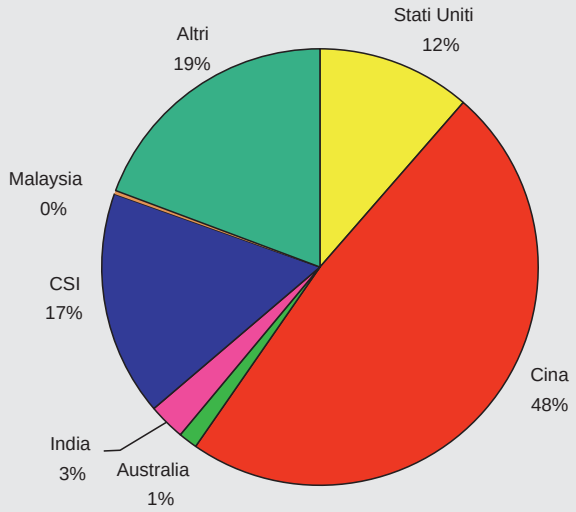
Il termine "terre rare" definisce 17 elementi (scandio, ittrio e i 15 lantanoidi) che di per sé non sono così rari; in realtà, si trovano comunemente come zinco e rame, e perfino i due meno abbondanti, tulio e lutezio, sono circa 200 volte più comuni dell'oro (US Geological Survey 2009). Il loro nome si deve al fatto che sono stati scoperti in epoca relativamente recente (il primo alla fine del 1700 in Svezia, gli altri isolati del corso del 1800) e che la loro estrazione è in genere complicata e costosa per via della loro bassa concentrazione nei minerali che li contengono (soprattutto monazite e bastnanite). Inoltre, questo processo utilizza acidi particolarmente dannosi per l'ambiente e produce rifiuti tossici.
Tuttavia, il loro impiego non ha fatto che aumentare negli ultimi decenni, viste le particolari proprietà chimico-fisiche che li caratterizzano e dato che costituiscono componenti ormai essenziali, sotto forma di magneti e leghe, di prodotti diversi come autoveicoli, schermi di computer, smartphone, turbine eoliche, senza contare gli impieghi militari, anch'essi notevoli che li hanno resi materiali strategici, monitorati con attenzione dai Ministeri della Difesa dai vari stati.
La Cina è diventata, almeno a partire dagli anni novanta, il primo produttore mondiale di terre rare[2], passando dal 27 per cento al 97 per cento nel 2009 e avendo sostituito gli Stati Uniti che in precedenza erano i principali produttori con la miniera di Mountain Pass, in California. Tuttavia, le riserve accertate di terre rare sono relativamente numerose, con la Cina che ne possiede poco meno della metà.
Inoltre, nuove prospezioni, recentemente iniziate in seguito all'imposizione di quote, hanno indicato abbondanti riserve in Canada, Sudafrica, Mongolia e Groenlandia.
Nonostante l'attenzione che hanno suscitato, i valori di produzione ed export sono sempre stati relativamente limitati, dato

* ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche; Coventry University

1 Tra i primi articoli sull'argomento, a cui ormai la stampa internazionale dedica constantemente attenzione, si segnalano The Daily Telegraph, 24 August 2009; The Economist, 13 October 2009; The Times, 28 May 2009; The New York Times, 31 August 2009

2 Nota è l'affermazione di Deng Xiaoping, "Il Medio Oriente ha il petrolio, la Cina ha le terre rare", fatta in occasione del suo famoso viaggio nel Sud della Cina nel 1992 (China's National Radio website, www.cnr.cn/nmgfw/nmzt/60dq).

Grafico 1
Terre rare - Riserve.
Percentuale sulle riserve mondiali



Fonte: elaborazioni ICE su dati USGS, US Geological Service

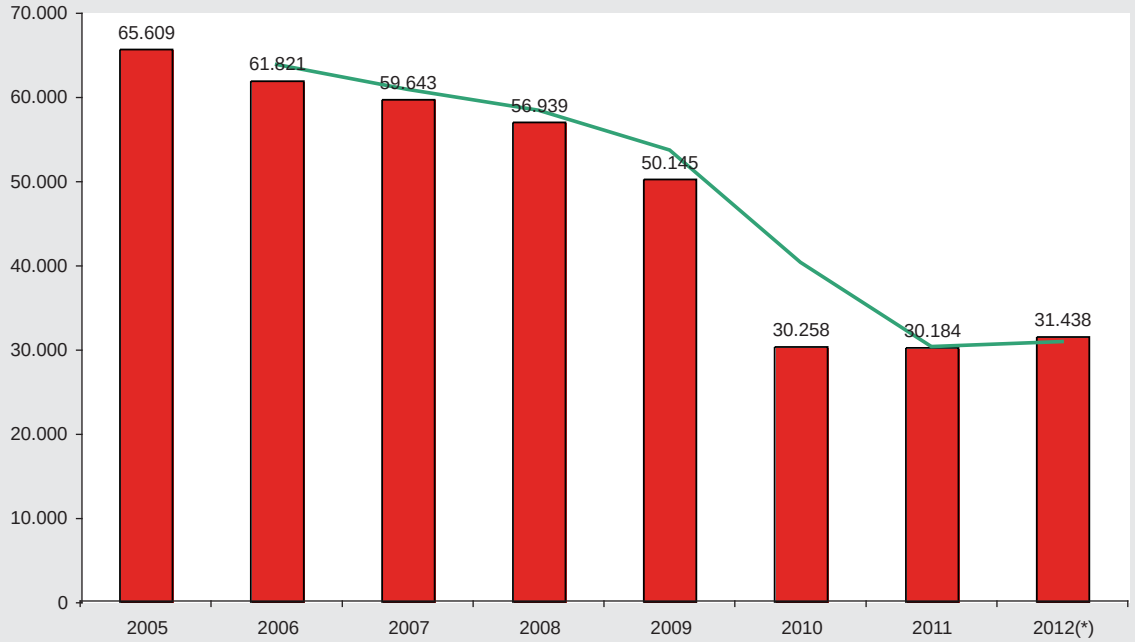
che questi componenti vengono prevalentemente utilizzati in modiche quantità e quasi sempre sotto forma di ossidi o di leghe con altri metalli. La produzione mondiale nel 2010 è stata di 130.000 tonnellate (USGS, 2010), di cui come detto la quasi totalità proveniente dalla Cina che copre la maggior parte della domanda mondiale, facendo registrare un robusto aumento rispetto agli anni precedenti, se si pensi che solo nel 2002 la produzione era intorno alle 102.000 tonnellate[3]. La domanda globale nel 2011 è stata invece di 136.000 tonnellate, con previsioni di crescita fino a 183.000 tonnellate per il 2015[4]. Una crescita ancora più marcata è stata registrata per i dati di commercio in termini di valore, dovuto ad un notevole aumento dei prezzi a partire dal 2009[5].
Questo fenomeno è stato direttamente influenzato dalla politica commerciale restrittiva da parte della Cina che, dal 2005, ha cominciato a imporre quote e dazi all'esportazione di terre rare, giungendo a minacciarne perfino il blocco totale.
Mentre il temuto blocco delle esportazioni è stato per il momento limitato ai minerali di origine delle terre rare e non anche agli ossidi, la diminuzione delle quote è stata marcata soprattutto nel 2010, quando si è verificata una riduzione del 37 per cento con una soglia fissata a sole 30.000 tonnellate. I dati del 2011 e quelli, ancora provvisori, del 2012 (nel grafico è riportata una stima, secondo le quote del secondo trimestre diffuse inizialmente, e poi riviste al rialzo, dal Ministero del Commercio cinese) sembrano tuttavia indicare una stabilizzazione.
Questo non ha tuttavia impedito una drammatico aumento dei prezzi, specialmente nel corso del 2009. A luglio 2010, una tonnellata di terre rare costava in media 14.405 dollari americani (intorno ai 10.000 euro, prezzo CIF), mentre a gennaio 2011 il prezzo di riferimento è aumentato fino a raggiungere i 109.036 dollari (circa 70.000 euro).
Nemmeno il terremoto in Giappone, che pure ha avuto un effetto di frenata sulla produzione, ha influenzato il corso dei materiali che ha toccato, a febbraio 2011, la

3 Questi dati non tengono conto delle circa 20.000 tonnellate prodotte ed esportate illegalmente dalla Cina e non registrate nelle statistiche americane. Si tratta in questo caso per la maggior parte di piccoli siti minerari, senza autorizzazione ministeriale, e che esportano di contrabbando per la maggio parte verso il Giappone, di gran lunga il primo cliente di terre rare cinesi.

4 La fonte per i dati contenuti in questa sezione è un recente rapporto congressuale americano, consultabile sul sito: www.fas.org/sgp/crs/natsec/R41347.pdf

5 Una distinzione importante da tenere sempre presente nel caso delle terre rare è la loro distinzione in terre rare leggere, relativamente abbondanti e più a buon mercato, e quelle pesanti, più rare e costose. Questo dettaglio è importantissimo per comprendere le misure industriali e commerciali adottate dalla Cina negli ultimi dieci anni, di cui si parlerà in seguito.

Grafico 2
Quote cinesi sulle esportazioni di terre rare.
In tonnellate



* Stima preliminare

Fonte: elaborazioni ICE su dati China Ministry of Commerce (MOFCOM)

cifra record di 138.406 dollari per tonnellata[6]. Inoltre, anche i dazi all'esportazione degli ossidi dei lantanoidi hanno subito una impennata notevole negli ultimi due anni, passando dal 10 per cento al 15-25per cento. Questo si è riflesso in maniera chiara nei dati di commercio estero[7].
Oltre alla Cina, Australia e Canada sono emerse recentemente come nazioni produttrici (l'australiana Lynas, una delle imprese leader di settore, estrae terre rare dal Mt. Weld, uno dei più interessanti depositi fuori della Cina), ma la produzione non è ancora ai livelli di poter compensare un eventuale diminuzione dell'export cinese, sebbene ingenti capitali siano stati investiti a questo scopo. Stesso discorso è valido per gli Stati Uniti, in posizione di monopolio fino alla fine degli anni ottanta grazie all'estrazione da Mountain Pass, che il nuovo proprietario, Molycorp, ha attualmente rimesso in produzione – ma che non comincerà a fornire quantità di rilievo prima del 2015[8].
Un esame della graduatoria dei maggiori importatori mostra la presenza di paesi asiatici e dell'Unione europea, insieme agli Stati Uniti. Per quanto concerne l'Unione europea, da notare la posizione di rilievo della piccola Estonia, accanto alle maggiori economie dell'area (tra cui l'Italia).

6 Queste cifre si intendono per tonnellata e per un paniere misto dei 17 elementi – i singoli prezzi degli ossidi varia invece drammaticamente. Per un approfondimento sull'andamento, estremamente volatile dei prezzi e del picco raggiunto nel 2011, si veda: http://dailyresourcehunter.com/with-rare-earth-prices-increasing-nows-the-time-to-buy-rare-earth-producers/. Un altro riferimento utile sono le quotazioni di Lynas, fornite invece a kg: http://www.lynascorp.com/page.asp?category_id=1&page_id=25.

7 Le terre rare, nelle loro varie forme, non hanno una sola voce doganalema almeno tre. I dati qui riportati ne considerano due, quelle maggiormente rilevanti e che coprono più del 95 per cento del totale, segnatamente la voce HS 280530, Metalli delle terre rare, scandio e ittrio, anche miscelati o in lega fra loro, e la voce HS 2846, Composti, inorganici od organici, dei metalli delle terre rare, dell'ittrio o dello scandio o di miscele di tali metalli.

8 My Weld e Mountain Pass rappresentano allo stato le alternative alle terre rare cinesi in fase più avanzata esistenti sul mercato. Un particolare interessante da notare è come la Cina abbia in realtà cercato di acquisire entrambe i giacimenti. Mountain Pass era di proprietà di Unolocal, la compagnia petrolifera oggetto di scalata cinese nel 2004, acquisizione poi bloccata dal Congresso americano. In caso di successo, Mountain Pass serebbe pertanto passata sotto controllo cinese – invece di essere acquisita da Chevron insieme a Unolocal e ceduta poi a Molycorp. Nel caso di Lynas, la cinese Chinalco ha cercato di ottenere una partecipazione di controllo nel 2009, operazione anch'essa bloccata per questioni di sicurezza nazionale, questa volta dal parlamento australiano. Sebbene non coronati da successo, questi due tentativi hanno naturalmente attirato l'attenzione generale e ispirato scenari di cospirazione internazionale da parte cinese. *Asia Times*, 21 July 2005; *Green Energy News*, 6 April 2011; *Wall Street Journal*, 4 September 2009.

Tavola 1 - Importazioni di terre rare per paesi
Valori in migliaia di dollari

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Giappone	130.541.794	139.491.601	189.908.968	218.636.273	368.816.726	593.887.022	563.161.471	231.986.519	772.912.163	2.541.481.413
Stati Uniti	92.481.032	92.342.868	96.179.896	98.485.532	105.114.369	135.313.887	195.111.063	115.971.900	195.437.768	855.580.235
Germania	26.329.130	31.075.245	31.541.828	33.519.313	38.633.334	50.537.160	75.287.874	54.589.594	96.523.120	317.545.336
Francia	23.333.293	27.062.325	30.777.316	26.966.907	92.709.552	69.431.540	66.357.156	44.717.262	67.609.436	303.276.199
Corea del Sud	35.372.067	32.886.648	33.682.289	29.340.822	24.578.514	23.807.079	25.774.029	25.524.182	58.951.894	203.474.499
Hong Kong	3.852.331	6.160.696	8.328.862	5.819.440	10.367.398	33.340.250	22.806.627	5.116.457	14.303.802	108.906.060
Singapore	24.046.745	15.679.535	1.775.820	2.028.598	1.189.610	725.912	498.497	835.499	10.940.625	85.616.100
Estonia	450.340	1.108.853	1.988.138	2.442.914	3.546.503	3.507.105	6.988.577	4.145.695	4.563.104	82.824.992
Cina	11.844.097	17.937.340	29.943.206	33.874.242	47.782.483	80.585.268	27.868.096	36.123.281	37.439.625	62.891.348
Canada	7.936.347	9.806.258	9.051.336	3.673.453	2.152.594	2.277.471	3.005.523	2.278.031	19.510.653	60.025.025
Paesi Bassi	11.590.056	15.528.853	15.172.013	20.609.754	26.900.778	48.733.361	36.754.710	13.198.824	21.833.842	67.415.621
Taiwan	19.432.862	25.503.959	22.393.847	20.186.587	17.770.699	16.140.561	17.161.085	16.140.772	17.985.681	53.311.521
Regno Unito	20.493.425	17.502.242	16.523.201	18.237.033	11.352.124	20.543.890	19.563.500	10.291.455	16.050.832	47.251.199
Italia	**6.213.863**	**7.176.336**	**7.680.313**	**13.116.223**	**9.854.252**	**15.603.273**	**15.994.637**	**10.522.122**	**15.953.390**	**41.346.985**
Malaysia	6.537.137	4.741.822	6.414.437	3.022.316	3.665.204	3.187.005	9.578.161	11.345.881	12.762.465	38.708.406
Spagna	3.959.200	4.226.113	5.287.543	6.385.059	7.934.158	11.392.834	11.869.494	4.811.387	12.614.263	19.236.393
Mondo	**487.655.458**	**523.744.204**	**583.087.926**	**605.411.917**	**851.418.182**	**1.204.533.734**	**1.211.515.014**	**648.815.935**	**1.461.101.933**	**5.088.370.656**

Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI

Tavola 2 - Prezzi per ossidi di lantanoidi
In dollari per chilogrammi

	Purezza	Prezzo			
Ossido		1995	2000	2005	2008
Cerium	96.00	3,8	19,2	19,2	50,0
Dysprosium	96.00	27,0	120,0	120,0	160,0
Erbium	98.00	29,3	155,0	155,0	165,0
Europium	99.99	202,5	990,0	990,0	1.200,0
Gadolinium	99.99	24,8	130,0	130,0	150,0
Holmium	99.90	-	440,0	440,0	750,0
Lanthanum	99.99	3,9	23,0	23,0	40,0
Lutetium	99.99	-	3.500,0	3.500,0	3.500,0
Neodymium	95.00	4,7	28,5	28,5	60,0
Praseodymium	96.00	7,6	36,8	36,8	75,0
Samarium	96.00	13,5	360,0	360,0	200,0
Terbium	99.90	168,8	535,0	535,0	850,0
Thulium	90.90	-	2.500,0	2.300,0	2.500,0
Ytterbium	99.00		230,0	340,0	450,0
Yttrium	99.99	22,5	88,0	88,0	50,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati US Geological Survey

L'apparente paradosso si spiega con il fatto che l'Estonia ospita uno dei pochi impianti non cinesi di concentrazione e trasformazione di minerali di terre rare in ossidi, la A.S. Silmet. La società è stata acquisita nel 2011 da Molycorp per incrementare ulteriormente la produzione[9] e riceve regolarmente minerali greggi dagli Stati Uniti che raffinano, concentrano e riesportano verso il resto del mondo.

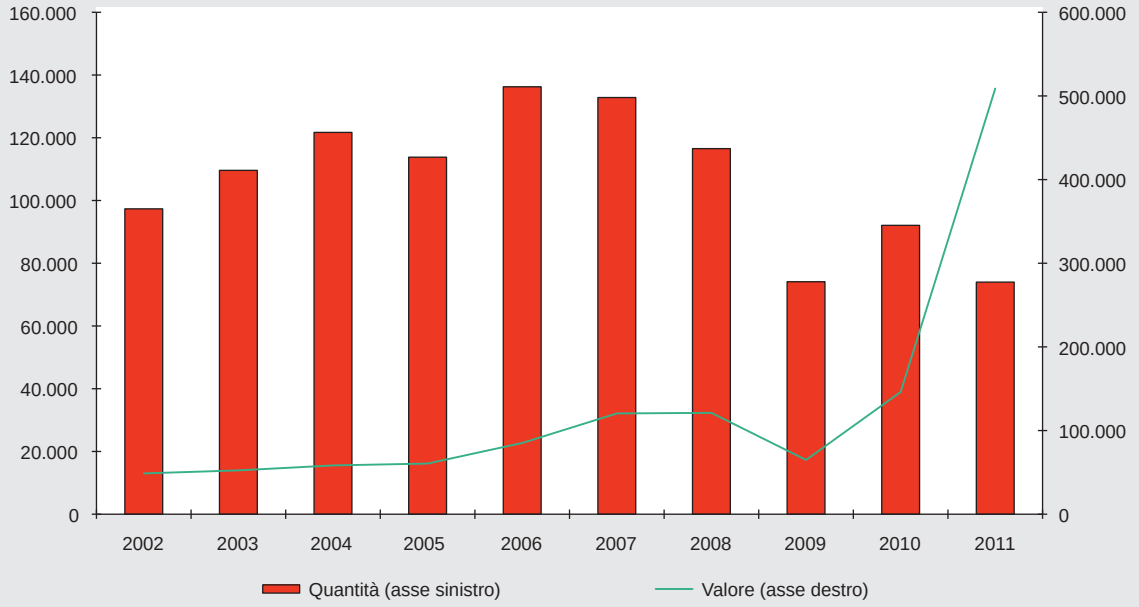
Una analisi della serie storica in valore mostra con chiarezza un trend ascendente, con picchi nel 2007 e nel 2009-2010, essenzialmente dovuti alle quote e agli avvenimenti internazionali, di cui si è parlato in precedenza, che hanno avuto un forte effetto sui prezzi.
L'effetto prezzo[10] può essere valutato in maniera ancora più chiara tramite un confronto dei flussi commerciali in valore e in

9 http://www.businessweek.com/ap/financialnews/D9MD1NU80.htm

10 Secondo delle stime del Ministero della Difesa americana, i prezzi sono aumentati fino a 43 volte rispetto agli stessi prezzi in dollari correnti del 2001, a seconda dello specifico elemento considerato. Si veda, come riferimento: http://www.americanthinker.com/2012/03/chinas_rare-earth_power_play.html).

quantità, riportato nel grafico 3. L'effetto combinato dei dazi e delle quote nell'aumento dei prezzi, data una domanda al momento essenzialmente anelastica, ha creato una forte pressione sui prezzi favorendo l'entrata sul mercato di una serie di nuove imprese minerarie interessate a investire nell'esplorazione di nuovi depositi di terre rare[11].
I dati preliminari del 2012 hanno infine fatto

Grafico 3
Importazioni di terre rare le mondo.
In t/ml di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati WTA-GTI

registrare una flessione di prezzi, alquanto sorprendente. Questo fenomeno legato ai notevolissimi investimenti nel settore degli ultimi anni (come menzionato in nota) che ha fatto perfino parlare di possibile surplus di alcune delle terre rare rispetto al reale fabbisogno.

La politica industriale e commerciale cinese sulla produzione di terre rare.

La storia delle terre rare è complessa e per seguirla occorre fare riferimento alle misure interne prese dal governo cinese per la regolamentazione del settore, con l'obiettivo di razionalizzare la produzione e l'export.
Molto si è scritto sulle motivazioni che hanno spinto, e continuano a spingere, la Cina a imporre quote e dazi all'esportazione di terre rare, suscitando la reazione negativa del resto del mondo, fino a rischiare una guerra commerciale.
Da parte cinese, le spiegazioni sono generalmente due.
La prima è legata a motivazioni di carattere economico. La Cina ha bisogno di enormi quantità di materie prime che generalmente è costretta a importare, a parte qualche eccezione, come l'alluminio e le terre rare, ma il fabbisogno resta elevato e la strategia è volta a mantenere questi materiali strategici a disposizione dei produttori nazionali. In questo senso, la Cina ha dichiarato le terre rare "materiali strategici" molto prima della UE o degli Stati Uniti, a partire dal 1990, quando ha vietato lo sfruttamento minerario ad ogni impresa straniera e ha imposto la

11 Questioni di spazio impediscono di sviluppare un'analisi di mercato delle aziende produttrici, e di come in poco più di tre anni questo sia radicalmente cambiato ed espanso. A titolo di riferimento si può citare il TMR Advanced Rare-Earth Projects Index, che effettua un monitoraggio continuo dei progetti di esplorazione di terre rare da parte di imprese nuove o già esistenti nel settore minerario. L'ultimo aggiornamento (giugno 2012) riportava 429 progetti di esplorazione (39 dei quali in fase avanzata) da parte di 261 società in 37 paesi – a misura di quanto in soli pochi anni il settore sia letteralmente esploso. Gli esperti hanno anche fatto interessanti paralleli con quanto avvenuto negli anni novanta nel settore dell'uranio. Maggiori dettagli nel sito online techmetalsresearch.com

necessità di una autorizzazione governativa per quelle nazionali.
C'è tuttavia anche un'altra ragione, messa in evidenza dal presidente del consorzio di Baotou, l'enorme miniera di terre rare leggere nella provincia cinese della Mongolia Interna. Questa è legata agli alti costi ambientali che l'estrazione di terre rare comporta a cui la Cina comincia a mostrare sensibilità.
Queste motivazioni hanno spinto la Cina ad imporre quote sulla produzione e sulla concessione di licenze già nel 2001, e dunque ancora prima di quelle all'esportazione. L'azione combinata di questi tre sistemi di quote, gestite ognuna da tre ministeri diversi, ha avuto l'effetto di fare lievitare i prezzi, crollati negli anni novanta a seguito dell'eccesso di offerta dovuto alla superproduzione cinese, rappresentando quindi una sorta di tassa ambientale che la Cina impone al resto del mondo[12].
Questa interpretazione sembra confortata anche dal fatto che nel 2011 la Cina ha imposto nuovi standard industriali per l'estrazione di terre rare, miranti a proteggere maggiormente il territorio e a limitare i danni ambientali. I problemi di sicurezza dei siti minerari ed ecologici sono molto seri, soprattutto nel caso delle terre rare pesanti, quelle più scarse e costose che spesso si trovano in natura mischiate ad elementi radioattivi come uranio e torio. Nel caso della Cina, le terre rare pesanti provengono dai depositi del sud della Cina, normalmente da piccole-medie imprese e con standard industriali e di sicurezza spesso molto bassi e molto difficili da controllare – differentemente da quelle leggere, prodotte in Mongolia Interna sotto stretta supervisione governativa. A questo scopo, il governo ha recentemente annunciato il consolidamento del settore delle terre rare pesanti in seno a tre grandi imprese nei prossimi due anni.
Infine, in un ulteriore tentativo di controllare la produzione e la distribuzione delle risorse, il governo cinese, a giugno 2012, ha inoltre introdotto una restrizione ulteriore alla produzione domestica, la cosiddetta "tassa sulle terre rare", una sorta di IVA addizionale sulla loro estrazione e lavorazione[13].
Sebbene non sia ancora chiaro l'impatto sulla produzione, è certo che il governo eserciterà un maggiore controllo sul contrabbando che attualmente rappresenta uno dei principali problemi per la Cina[14].
Sono state però avanzate anche altre ipotesi. Una è certamente quella, realistica, che la Cina desidera scalare la catena del valore e spostare la propria produzione verso settori a maggiore intensità tecnologica e valore aggiunto. In quest'ottica, la Cina cercherebbe di incoraggiare le imprese straniere di alta tecnologia (come quelle di produzione dei magneti che utilizzano le terre rare) a spostare la produzione sul proprio territorio per acquisirne i brevetti. Questo è cominciato già a verificarsi, come prova la delocalizzazione della società Magnequench dagli Stati Uniti alla Cina nel 2003.
È chiaro è che la Cina sta tentando di razionalizzare e consolidare il settore, cercando di assorbire i piccoli stabilimenti minerari (la riduzione sarebbe da 123 a soli 10) e di impedire il fiorente contrabbando obbligando le imprese senza licenza a chiudere. Nella stessa ottica si inquadra la creazione di una Associazione Industriale di produttori di terre rare che riunisce le maggiori aziende cinesi del settore, a lungo attesa e infine costituita nel 2012[15].
Al fine di salvaguardare la disponibilità per il mercato interno, il governo è attualmente impegnato nella costituzione di una riserva strategica di stoccaggio a cui contribuirebbero le maggiori società del settore ma sulla quale non sono ancora noti dettagli precisi.

12 La gestione delle quote, risultante da questo sistema, può quindi risultare poco chiara e dare adito a sospetti da parte degli altri paesi che tuttavia sottovalutano la complessità del sistema cinese. Per una trattazione più dettagliata, si consulti http://www.mineweb.com/mineweb/view/mineweb/en/page72068?oid=152605&sn=Detail&pid=102055

13 La tassa è attualmente di 60 yuan (circa 8 dollari) per tonnellata per le terre rare leggere e di 30 yuan / tonnellata per quelle pesanti. http://www.raremetalblog.com/2012/06/china-to-tighten-the-ree-noose.html

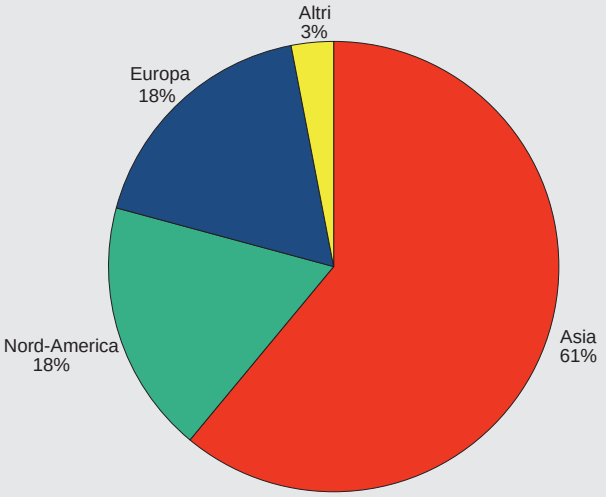
14 Jia Yinsong, Direttore dell'Ufficio Terre Rare nel Ministry of Industry and Information Technology, ha ufficialmente dichiarato che a fronte di 18.000 tonnellate di quote consentite nel secondo trimestre 2011, le esportazioni sono state di 36.000 tonnellate, con la parte eccedente dovuta al contrabbando.

15 China Daily, 14 Febbraio 2011, online a http://www.chinadaily.com.cn/business/2011-02/14/content_12006519.htm

Le principali strategie di approvvigionamento dei principali importatori. La strategia della Ue e il ricorso all'Omc

L'Asia rappresenta senza dubbio il mercato più importante per le terre rare, come appare chiaramente dal grafico 4 che presenta le quote sul totale delle importazioni mondiali. Infatti, le importazioni congiunte del Nordamerica e dell'Europa costituiscono soltanto la metà di quelle asiatiche.
Tuttavia, sorprendentemente, le reazioni internazionali più accese alle politiche restrittive cinesi, soprattutto dopo l'interruzione delle spedizioni nel mese di ottobre 2010, non sono venute da parte asiatica ma da Stati Uniti ed Europa.
Non così vibrata si è rivelata, ad esempio, la protesta del Giappone che pure rappresenta il primo importatore di terre rare e uno dei due unici proprietari dei brevetti di produzione dei magneti che rappresentano uno dei maggiori impieghi delle terre rare.
Sebbene il Giappone sia stato vittima dell'incidente navale del 2010, che ha portato al blocco delle esportazioni di terre rare da parte della Cina, non vi sono state ritorsioni commerciali unilaterali a seguito di queste misure. Il paese ha, invece, tentato di diversificare i fornitori e le sue multinazionali sono state le prime a investire su partner alternativi come Molycorp e Lynas per diminuire la dipendenza dalle esportazioni cinesi[16].
Il Giappone, inoltre, è occupato a sviluppare rapporti di collaborazione ovunque nel mondo esistano possibilità di acquisizione di risorse importanti –non incontrando generalmente le resistenze opposte invece alla Cina. L'ultimo esempio è costituito dall'accordo siglato in Canada per l'esplorazione congiunta di nuovi depositi di terre rare pesanti.
Anche la Corea ha mantenuto un profilo generalmente basso nella vicenda del 2010, sebbene sia uno dei paesi più sensibili alle problematiche legate alla fornitura di terre rare.
La Corea del Sud si è posizionata al quinto posto nel 2011 nella graduatoria delle importazioni di terre rare, anche se con valori molto più bassi rispetto al Giappone o agli Stati Uniti. Tuttavia, attualmente la Corea importa il 95 per cento del suo fabbisogno dalla Cina, per una media di 3.000 tonnellate all'anno.
Tuttavia, e diversamente da altri paesi, il paese ha da tempo messo in atto una strategia per garantire le materie prime indispensabili all'industria attraverso una delle

Grafico 4
Quote sulle importazioni mondiali di terre rare per area geografica (2011).



Fonte: elaborazioni ICE su dati GTI

16 Taro Koyano, "Firms eye U.S. rare earths / Sumitomo, Mitsubishi link with Molycorp to diversify from China," Daily Yomiuri Online, 20 December 2010.

più innovative politiche di stoccaggio, per certi versi più efficiente perfino di quella giapponese[17].
Nel caso della Corea, è Kores, una istituzione interamente di proprietà del governo, responsabile per la gestione delle scorte strategiche del paese. Creata nel 1967 a questo scopo, è attualmente in piena espansione ed in via di diventare una delle prime venti maggiori aziende minerarie al mondo (presumibilmente entro il 2020).
Entrambi i paesi asiatici hanno reagito cercando di diversificare il più possibile le proprie fonti di approvvigionamento, ricorrendo al contrabbando ma anche allo stoccaggio privato da parte delle loro conglomerate e al cosiddetto "urban mining", il riciclaggio dei prodotti elettronici per ricavarne i preziosi ossidi.
Gli Stati Uniti, dal canto loro, sebbene esprimendo preoccupazione, non hanno reagito immediatamente dopo il blocco del 2010 ma sono state diverse le proposte legislative per affrontare quella che viene percepita come una vulnerabilità a livello strategico e per sostenere la produzione interna e lo sviluppo della catena di fornitura delle terre rare.
La Camera dei Deputati ha pertanto approvato, nel luglio 2011, un piano strategico sulla forniture di materiali sensibili, the National Strategic and Critical Minerals Policy Act, che include anche misure sulle terre rare.
Inoltre, le terre rare sono state inserite nella lista dei materiali da conservare nei depositi di stoccaggio strategico di minerali strategici, insieme ad altri 41 elementi.
La più attiva nelle rimostranze è stata senza dubbio quella della Ue. È, infatti, almeno a partire dal 2008 che l'Unione europea ha cominciato a prestare attenzione al problema della disponibilità di materiali strategici in termini di sicurezza economica e, a tale riguardo, è stata pubblicata una serie di documenti che ne esaminano la problematica.
Il testo di riferimento è il SEC(2008)-2741 della Commissione "The Raw Materials Initiative — Meeting Our Critical Needs For Growth And Jobs In Europe", che offre un'analisi dettagliata dell'offerta di materiali strategici mettendo in evidenza i specifici fabbisogni dell'Unione Europea. In questo documento, la Commissione ha presentato una lista di elementi di rischio per i quali la domanda, a causa della pressione da parte di Cina, India e Brasile, potrebbe aumentare fino a venti volte nel corso dei prossimi anni. Sono 14 i materiali inclusi, tra cui le terre rare.
La Ue è stata la più attiva a richiedere sanzioni contro il comportamento della Cina in ambito multilaterale, sia nell'ottobre 2011 sia nel gennaio 2012 quando un comunicato della Commissione ha avvertito che la Ue potrebbe unilateralmente sospendere l'applicazione del regime di preferenze generalizzate (GSP) ai paesi che applichino restrizioni ingiustificate all'esportazione di materiali strategici.
Non è la prima volta che la Ue entra in rotta di collisione con la Cina per quanto concerne la restrizione all'export di materie prime e già nel 2009, insieme a Stati Uniti e Messico, la Commissione aveva chiesto l'apertura di un'investigazione all'Omc contro la Cina. Nel caso specifico non si trattava ancora di terre rare, ma di dieci minerali (tra cui fluorite, zinco, magnesio, bauxite, manganese, carburo di silicio e fosforo giallo) che, sebbene non classificabili come rari, sono certamente strategici. La procedura, che si è protratta per 30 mesi, ha portato alla condanna della Cina a gennaio 2012[18].
Forte della conclusione positiva del precedente ricorso, la Ue ha fatto un ulteriore passo verso la condanna della politica restrittiva della Cina, presentando, a marzo 2012, un ulteriore ricorso all'Omc insieme a Stati Uniti e Giappone, questa volta avente a oggetto le terre rare in maniera specifica, e attacando l'imposizione di quote e di dazi da parte cinese, insieme al blocco totale delle esportazioni[19].
Allo stato attuale, la Cina non ha ancora risposto ufficialmente all'Omc. Fonti informali, tuttavia, hanno menzionato il fatto che la Cina giocherà le sue carte sui problemi ambientali

17 Per una analisi approfondita della politica di stoccaggio strategico coreana, si veda S. Paladini, "Shopping the Korean Way. A study in resource acquisition" in *Korea 2011. Politics, Economy and Society,* (Leuven, BRILL: 2011)

18 http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=785

19 Si veda, per maggiori dettagli, http://www.bbc.co.uk/news/business-17348648

legati all'estrazione e alla necessità di garantire un prezzo minimo, insieme a questioni di sicurezza economica legati a garantire l'accesso necessario alle risorse. In considerazione del fatto che circa il 65-70 per cento della domanda per le terre rare proviene da imprese – nazionali e straniere – impiantate in Cina[20], sarà compito difficile per europei ed americani dimostrare distorsioni del mercato o forme di concorrenza sleale.

Conclusioni

In un settore estremamente volatile, soprattutto dal punto di vista dei prezzi, e con misure commerciali spesso controverse, la politica cinese degli ultimi anni ha rivoluzionato il mercato, portando ad una situazione di monopolio quasi assoluto, dove il monopolista incoraggia attivamente i concorrenti ad entrare nel mercato e a ridurre la propria quota di mercato. Sebbene si tenda a parlare di una cospirazione cinese per il controllo del mercato, con i ricorsi congiunti di Giappone, Unione europea e Stati Uniti ancora pendenti all'Omc, negli ultimi mesi la Cina ha dato segnali evidenti di voler piuttosto lavorare per la sicurezza degli approvvigionamenti. Il sistema delle quote e la recente introduzione della nuova tassa sulla produzione di terre rare si pongono l'obiettivo di arrestare il traffico di contrabbando delle materie prime e degli ossidi verso i paesi limitrofi, Giappone in primo luogo. La Cina è inoltre decisa a controllare i danni ambientali che l'estrazione delle terre rare notoriamente comporta ed appare possibile che, per il prossimo bienno, non soltanto non verranno concesse nuove licenze interne, ma inoltre le miniere più piccole verranno chiuse e assorbite dalle grandi aziende, in modo da razionalizzare il settore. La costituzione, a lungo annunciata, nel 2012, di una associazione cinese di settore è intesa a rafforzare questo processo.
Questi fattori spiegano in maniera chiara il motivo per cui, in maniera apparentemente paradossale, la Cina stia fornendo assistenza ad alcune nuove società straniere del settore nelle loro attività di investimento in altri paesi, in modo da promuovere un aumento della produzione globale di terre rare, nell'interesse di tutti i principali utilizzatori, Cina inclusa.
Ci sono altri elementi che tuttavia continueranno ad esercitare pressioni al rialzo sui prezzi, come l'imposizione della nuova tassa sulla produzione da parte della Cina e la costituzione, già annunciata, di riserve strategiche di stoccaggio da parte della stessa Cina e di Stati Uniti e Ue, con effetti che non è ancora possibile prevedere ma che possono rivelarsi significativi.

20 http://www.techmetalsresearch.com/2012/03/the-wto-rare-earths-trade-dispute-an-initial-analysis/

PARTE **SECONDA**

L'Italia

CAPITOLO 4

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

Redatto da **Elena Mazzeo** (ICE, Area studi, ricerche e statistiche), con la supervisione di **Roberto Tedeschi** (Banca d'Italia).

quadro d'insieme

Nella seconda metà del 2011, di riflesso all'approfondirsi della crisi dei debiti sovrani, le difficoltà economiche di alcuni paesi dell'area dell'euro si sono acuite. Nel complesso dell'anno la Germania ha realizzato un tasso di crescita del prodotto interno lordo del 3 per cento, mentre la Spagna e l'Italia hanno rallentato allo 0,7 e 0,4 per cento; la Francia si è collocata in una posizione intermedia con un aumento del Pil dell'1,7 per cento. La situazione è rimasta più critica per il Portogallo e la Grecia. La maggior parte dei paesi dell'area sono stati caratterizzati dalla debolezza della domanda interna. La domanda estera ha dato un contributo positivo in quasi tutti i paesi, per molti tra cui l'Italia sostenuta dalla flessione delle importazioni. Nel nostro paese la spesa destinata al consumo è rimasta stazionaria rispetto all'anno precedente. Gli investimenti fissi lordi sono diminuiti dell'1,9 per cento. In questo contesto, l'andamento della domanda estera netta, segnato dall'incremento delle esportazioni di beni e servizi a fronte di una decelerazione delle importazioni, ha più che compensato la diminuzione di quella nazionale, sostenendo la crescita.

Queste dinamiche hanno ridotto il disavanzo degli scambi di merci, da 20,9 a 16,6 miliardi di euro a valore corrente: il nuovo deterioramento del saldo energetico è stato, infatti, compensato dall'evoluzione positiva di quello manifatturiero. Grazie all'andamento del saldo merci il passivo di conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia è diminuito, raggiungendo la cifra di 51,5 miliardi di euro, inferiore di oltre tre miliardi al valore dell'anno precedente. Anche gli scambi di servizi hanno contribuito al miglioramento del saldo mentre il deficit dei redditi da capitale è peggiorato. Il rapporto tra disavanzo e prodotto interno lordo è quindi sceso al 3,3 per cento. Nel conto finanziario si è registrata una ripresa dei flussi di investimenti diretti sia in entrata sia in uscita. Il saldo relativo agli investimenti di portafoglio ha, al contrario, mostrato un sensibile peggioramento riflettendo i disinvestimenti netti da parte degli investitori stranieri in titoli e obbligazioni italiane e, al contempo, il rientro di capitali investiti da operatori italiani.

La posizione netta debitoria dell'Italia, pari al 20,6 per cento del Pil, si è ridotta rispetto a quella dell'anno precedente principalmente per la diminuzione del valore di mercato dei titoli di stato italiano in mano a non residenti.

Le esportazioni di beni e servizi dell'Italia nel 2011 sono aumentate del 10 per cento a prezzi correnti e del 5,6 per cento a prezzi costanti, dando luogo a un ulteriore ampliamento della propensione a esportare, con l'indicatore ritornato ai livelli precedenti la crisi, in linea con gli altri principali paesi europei.

I beni, come accaduto anche l'anno precedente, sono cresciuti a un tasso più elevato rispetto ai servizi; misurati a prezzi costanti questi ultimi hanno mostrato una lieve contrazione.

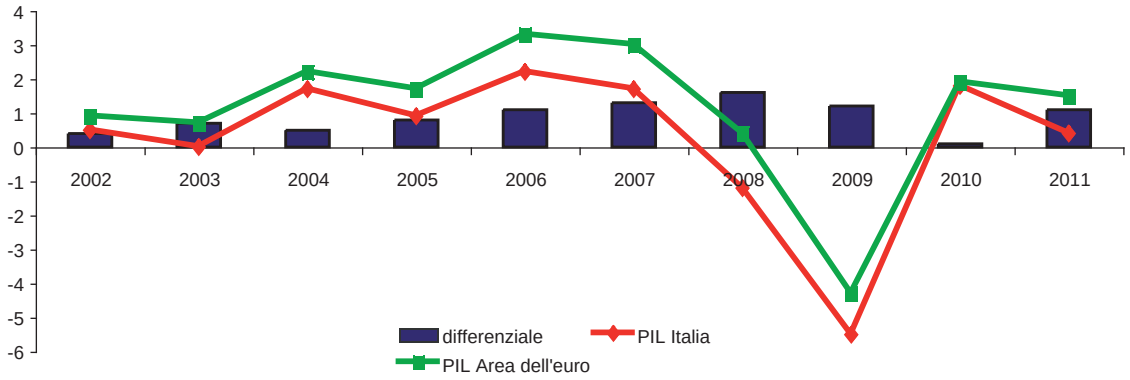
Le esportazioni di merci in valore hanno raggiunto i 376 miliardi di euro, superando dell'11,4 per cento il valore del 2010, con una dinamica non omogenea nel corso dell'anno: già dal primo trimestre hanno mostrato un rallentamento in corrispondenza con quello registrato dalla domanda nei principali mercati di sbocco. La quota delle esportazioni di merci dell'Italia su quelle mondiali nel 2011 è rimasta immutata rispetto all'anno precedente. Ha inciso favorevolmente un'evoluzione per settore della domanda meno penalizzante rispetto alla specializzazione dell'Italia: all'andamento cedente degli scambi di prodotti dell'elettronica, in cui l'Italia non è specializzata, si è unita una ripresa in settori, quali la meccanica o le pelli e calzature, in cui invece l'Italia è più presente nei mercati mondiali.

Nel 2011 i prezzi dei manufatti italiani venduti sui mercati esteri sono aumentati del 3,9 per cento, un tasso più elevato di quello registrato l'anno precedente e di poco superiore ai prezzi dei prodotti di Germania e Francia. I produttori di Italia, Francia e Germania hanno aumentato i prezzi dei prodotti venduti all'interno dell'area dell'euro più di quelli destinati nelle aree esterne. Ancora superiori sono stati gli aumenti, misurati dai prezzi alla produzione dei beni venduti nel mercato domestico. Per l'Italia questo divario, che potrebbe segnalare una compressione dei margini di profitto sui mercati esteri da parte degli esportatori, si era manifestato anche negli anni precedenti e si è ampliato nel 2011. Nei primi cinque mesi del 2012 i prezzi dei manufatti italiani hanno mostrato una variazione più contenuta e ancora inferiore per i prodotti venduti sul mercato estero (2,2 per cento) rispetto ai beni venduti all'interno del territorio nazionale (2,8 per cento).
L'andamento dei tassi di cambio ha favorito un recupero della competitività di prezzo per le merci italiane: nel 2011 i mercati delle valute si sono caratterizzati per un'accentuata volatilità, tuttavia a partire dal mese di aprile l'euro si è deprezzato nei confronti del dollaro. Anche nei primi mesi del 2012 il tasso di cambio dell'euro si è indebolito rispetto alle principali valute riflettendo il deterioramento delle prospettive relative alla situazione economica.
Molti paesi dell'area sono entrati in recessione tra 2011 e 2012: le importazioni hanno risentito del calo dell'attività economica. Quelle di beni e servizi dell'Italia hanno fatto registrare un aumento rispetto al 2010 del 7,7 per cento a prezzi correnti. All'incremento dei beni superiore al 9 per cento, più che dimezzato rispetto all'anno precedente, si è contrapposta una lieve flessione dei servizi il cui valore è rimasto inferiore agli anni 2007 e 2008. Il grado di penetrazione delle importazioni rispetto alla domanda ha mostrato un aumento per il secondo anno consecutivo, sebbene sia ancora inferiore al livello dei principali paesi europei.
La situazione è caratterizzata ancora da forte volatilità e per l'area dell'euro le previsioni relative alla dinamica del Pil sono di una flessione nel 2012 e una successiva ripresa nel 2013. Persiste l'indebolimento della domanda internazionale, come mostrano i dati già disponibili sugli scambi mondiali, anche nella prima metà del 2012. Le esportazioni di beni e servizi dell'Italia nel primo trimestre hanno fatto segnare una variazione negativa rispetto al trimestre precedente (-0,6 per cento).
In Germania e Francia, una sia pure modesta crescita continuerà a manifestarsi anche nel 2012, mentre per l'Italia e per la Spagna nell'anno in corso la caduta dell'attività produttiva potrebbe essere più accentuata e la ripresa potrebbe avviarsi solo nel corso del 2013.

4.1 Quadro macroeconomico

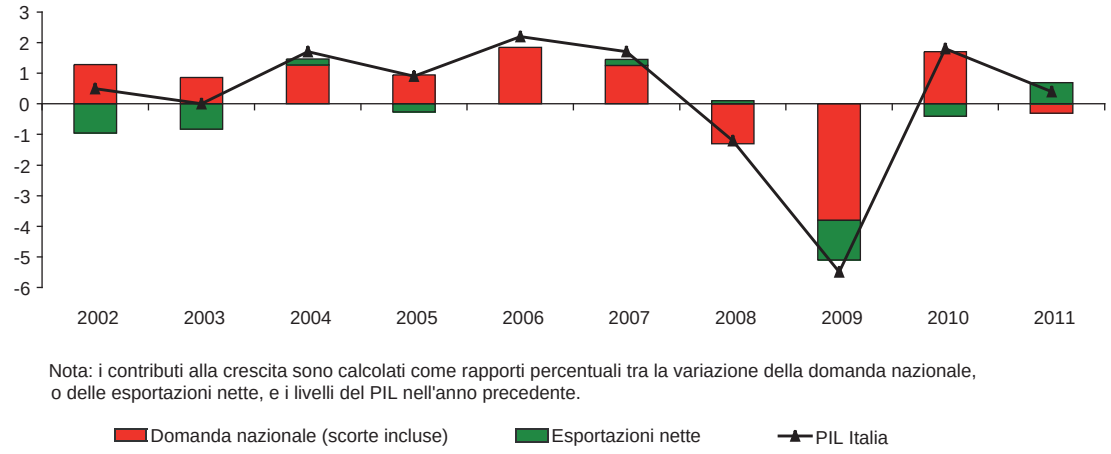
La debolezza della domanda interna che nel 2011 ha caratterizzato la maggior parte delle economie dell'area dell'euro è stata almeno in parte compensata dall'andamento della domanda estera. Il suo contributo, positivo in quasi tutti i paesi, per molti tra cui l'Italia è stato in larga misura l'effetto della flessione delle importazioni.

Grafico 4.1
Differenziale tra dinamica del PIL dell'area dell'euro e dell'Italia.
Variazioni in percentuale



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istat

Grafico 4.2
Contributi della domanda nazionale e delle esportazioni nette alla variazione del PIL.
Calcolati sui valori concatenati, prezzi dell'anno precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Le difficoltà economiche dell'area dell'euro si sono accentuate nella seconda metà del 2011, riflettendo l'approfondirsi della crisi dei debiti sovrani, ma con forti disomogeneità tra i diversi paesi. Da una parte, la Germania ha mostrato un tasso di crescita del prodotto interno lordo del 3 per cento, dall'altra la Spagna e l'Italia hanno rallentato allo 0,7 e 0,4 per cento. La Francia si è collocata in una posizione intermedia con un tasso di crescita dell'1,7 per cento. La situazione è rimasta più critica per il Portogallo e, soprattutto, per la Grecia che hanno subito pesanti flessioni.

Il rallentamento del prodotto interno lordo dell'Italia nel 2011[1] è derivato da una contrazione della produzione del settore agricolo e delle costruzioni a fronte di un modesto

1 Dati elaborati dal Comunicato stampa dall'Istat di contabilità nazionale diffuso il 2 marzo 2012.

aumento del valore aggiunto nel settore manifatturiero e nei servizi. La produzione industriale nel corso dell'anno è tornata a diminuire rimandando così il recupero dei livelli produttivi pre-crisi.

Tavola 4.1 - Quadro macroeconomico
Variazioni percentuali sull'anno precedente; valori concatenati, anno di riferimento 2005

	2007	2008	2009	2010	2011
			Contabilità nazionale		
Prodotto interno lordo	1,7	-1,2	-5,5	1,8	0,4
Importazioni di beni e servizi	5,2	-3,0	-13,4	12,7	0,4
Beni	*4,3*	*-3,5*	*-13,2*	*15,0*	*1,4*
Servizi	*9,1*	*-0,7*	*-14,2*	*4,0*	*-3,5*
Domanda nazionale	1,2	-1,2	-3,2	1,0	-0,4
Consumi finali nazionali	1,1	-0,5	-1,0	0,7	0,0
di cui: Spesa delle famiglie	1,1	-0,8	-1,6	1,2	0,2
Spesa delle Amm. Pubbliche	1,0	0,6	0,8	-0,6	-0,9
Investimenti fissi lordi	1,8	-3,7	-11,7	2,1	-1,9
di cui: Macchine e attrezzature	3,7	-5,9	-16,1	13,9	-1,5
Costruzioni	0,5	-2,8	-8,8	-4,8	-2,8
Mezzi di trasporto	0,9	-2,9	-18,9	4,4	1,5
Esportazioni di beni e servizi	6,2	-2,8	-17,5	11,6	5,6
Beni	*7,1*	*-1,5*	*-18,4*	*12,4*	*7,0*
Servizi	*2,6*	*-8,5*	*-13,2*	*8,1*	*-0,3*
			Produzione, occupazione, prezzi		
			(variazioni percentuali sull'anno precedente, se non altrimenti specificato)		
Produzione industriale [1]	3,2	-3,6	-16,6	7,0	0,6
Grado di utilizzazione della capacità produttiva [2]	98,7	95,1	77,3	82,6	82,8
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	1,0	-0,4	-2,9	-0,9	0,1
Prezzi al consumo [3]	1,8	3,3	0,8	1,5	2,8
Prezzi alla produzione [4]	3,1	5,0	-4,7	3,0	4,8

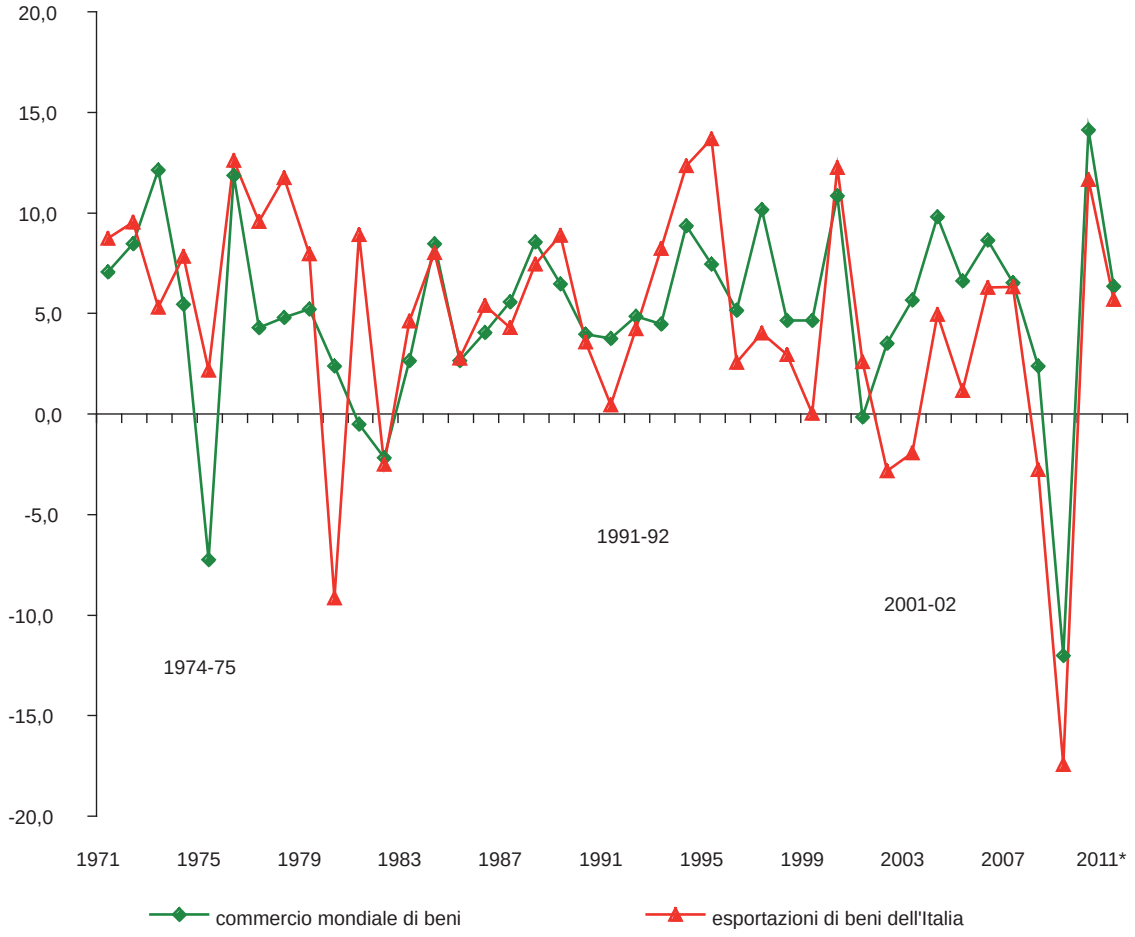
[1] Valore aggiunto ai prezzi base del settore dell'industria in senso stretto (al netto delle costruzioni), valori concatenati, riferimento anno 2005.
[2] Livello percentuale, fonte Banca d'Italia.
[3] Indice generale per l'intera collettività nazionale.
[4] Indice generale dei prezzi alla produzione dei manufatti industriali (base 2005).

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

La domanda nazionale, in lieve contrazione rispetto all'anno precedente, ha contribuito negativamente alla variazione del prodotto interno lordo.
La spesa destinata al consumo è rimasta nel complesso stagnante: i consumi delle famiglie si sono attestati sul livello dell'anno precedente (+0,2 per cento) a fronte di un deciso ridimensionamento di quelli delle amministrazioni pubbliche (-0,9 per cento). All'origine di questo andamento vi sono principalmente le ancora difficili condizioni del mercato del lavoro, caratterizzate dall'occupazione in termini di unità di lavoro in diminuzione nei settori dell'agricoltura, delle costruzioni e dell'amministrazione e servizi pubblici, nel complesso nel 2011 di quasi un milione di unità al di sotto del livello del 2007. L'accelerazione dell'inflazione ha anch'essa influito negativamente sull'andamento dei consumi interni: l'aumento rispetto all'anno precedente dell'indice dei prezzi al consumo è stato nella media dell'anno pari al 2,8 per cento, con tassi più elevati a partire dal mese di settembre. Il reddito disponibile delle famiglie (-0,6 per cento in termini reali) si è contratto per il quarto anno consecutivo, con un effetto sulla dinamica della spesa per consumi limitato da un contemporaneo ridimensionamento della quota del risparmio sul reddito.
In un confronto a prezzi costanti rispetto al livello registrato nel 2007 si sono ridotti, in particolare, i consumi di beni non durevoli, come alimentari e bevande, e di durevoli come mobili, elettrodomestici e mezzi di trasporto, a fronte di un aumento della spesa destinata ai servizi.

Gli investimenti fissi lordi sono diminuiti dell'1,9 per cento rispetto all'anno precedente; per il settore delle costruzioni la flessione è in atto ormai da alcuni anni. Gli investimenti in mezzi di trasporto, cresciuti nella media dell'anno, hanno subito nel secondo semestre una netta flessione, parallela a quella degli investimenti in macchinari e attrezzature.
Quest'ultima componente di spesa è stata compressa, oltre che dal permanere di difficili condizioni nel mercato creditizio, anche dall'andamento ancora in diminuzione del grado di utilizzo degli impianti.
In questo contesto, l'andamento della domanda estera netta, segnato dall'incremento delle esportazioni di beni e servizi a fronte di una decelerazione delle importazioni, ha più che compensato la diminuzione di quella nazionale, apportando un contributo positivo alla crescita.

Grafico 4.3
Esportazioni dell'Italia e commercio mondiale, 1971-2011.
Variazioni in percentuale sull'anno precedente dei valori a prezzi costanti



* per il commercio mondiale il dato del 2011 è di fonte FMI, WEO aprile 2012.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e OMC

Nel breve periodo le prospettive di crescita nell'area della moneta unica europea rimangono legate agli sviluppi della crisi finanziaria e all'intonazione restrittiva delle politiche di bilancio. Vi sono tuttavia previsioni di rallentamento anche per la domanda mondiale. La situazione è caratterizzata ancora da forte volatilità e per l'area dell'euro le previsioni relative alla dinamica del Pil sono una lieve flessione nel 2012 e una successiva ripresa nel 2013.
Al contrario di quanto previsto per Germania e Francia, in cui una sia pure modesta crescita continuerà a manifestarsi, per l'Italia così come per la Spagna nel 2012 la caduta dell'attività produttiva potrebbe essere più accentuata (compresa tra -1,2 per cento previsto

nel Documento di Economia e Finanza del Ministero dell'Economia e delle Finanze e -1,9 per cento per il FMI) e la ripresa avviarsi solo nel corso del 2013.
Le aspettative incerte o negative sull'andamento a breve termine dell'economia in Italia e in un'ampia parte dell'area dell'euro sono destinate a influire sulle prospettive della componente interna della domanda: consumi e investimenti continuano a risentire del clima di incertezza e sono gravati dalle condizioni del mercato del lavoro, dalle difficoltà di accesso al credito e dal peggioramento della situazione patrimoniale delle aziende oltre che dalla perdurante contrazione nel settore delle costruzioni.

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

Nel 2011 si è contratto il passivo di conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia, raggiungendo la cifra di 51,5 miliardi di euro, inferiore di oltre tre miliardi di euro rispetto al valore registrato l'anno precedente. Il rapporto tra disavanzo e prodotto interno lordo è quindi sceso al 3,3 per cento rispetto al 3,5 per cento del 2010 (grafico 4.4).

Tavola 4.2 - Bilancia dei pagamenti dell'Italia
Milioni di euro

Voci	2008	2009	2010	2011
Conto corrente	**-44.901**	**-30.173**	**-54.681**	**-51.509**
Conto capitale	**-186**	**-89**	**-556**	**424**
Conto finanziario	**31.416**	**37.335**	**86.749**	**73.519**
Investimenti diretti	-53.144	-866	-17.719	-13.057
all'estero	*-45.740*	*-15.317*	*-24.652*	*-33.961*
in Italia	*-7.404*	*14.451*	*6.933*	*20.904*
Investimenti di portafoglio	75.216	28.061	38.468	-34.376
all'estero	*68.670*	*-38.541*	*-31.285*	*35.805*
in Italia	*6.546*	*66.602*	*69.753*	*-70.181*
Altri investimenti	13.011	5.725	71.775	114.400
Derivati	1.899	4.332	-4.734	7.493
Variazione riserve ufficiali	-5.574	80	-1.034	-941
Errori e omissioni	13.671	-7.073	-31.513	-22.433

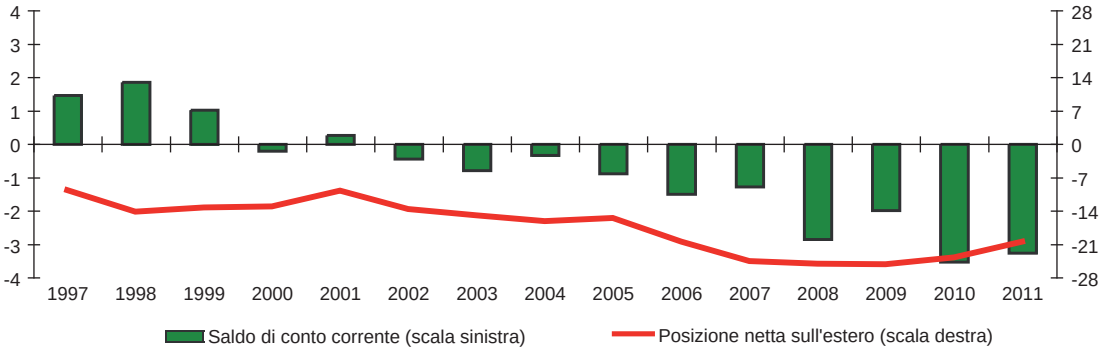
Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.3 - Bilancia dei pagamenti dell'Italia. Conto corrente: saldi
Milioni di euro

Voci		2008	2009	2010	2011
Merci (FOB-FOB)		**-2.129**	**823**	**-20.918**	**-16.612**
Servizi		**-8.606**	**-8.435**	**-9.218**	**-6.960**
	trasporti	-7.940	-7.006	-8.513	-8.438
	viaggi all'estero	10.168	8.841	8.841	10.308
	altri servizi	-10.834	-10.270	-9.546	-8.830
Redditi		**-19.353**	**-10.406**	**-8.289**	**-12.001**
	da lavoro	848	865	2.512	2.618
	da capitale	-20.201	-11.271	-10.800	-14.619
Trasferimenti unilaterali		**-14.812**	**-12.154**	**-16.256**	**-15.936**
	privati	-5.336	-4.658	-5.425	-4.495
	di cui rimesse emigrati	-5.949	-6.341	-6.137	-6.916
	altri	613	1.683	712	2.421
	pubblici	-9.476	-7.496	-10.831	-11.441
	di cui Istituzioni dell'Ue	-9.906	-6.981	-10.108	-10.448
	altri	430	-515	-723	-993
Conto corrente		**-44.900**	**-30.172**	**-54.681**	**-51.509**

Fonte: Banca d'Italia

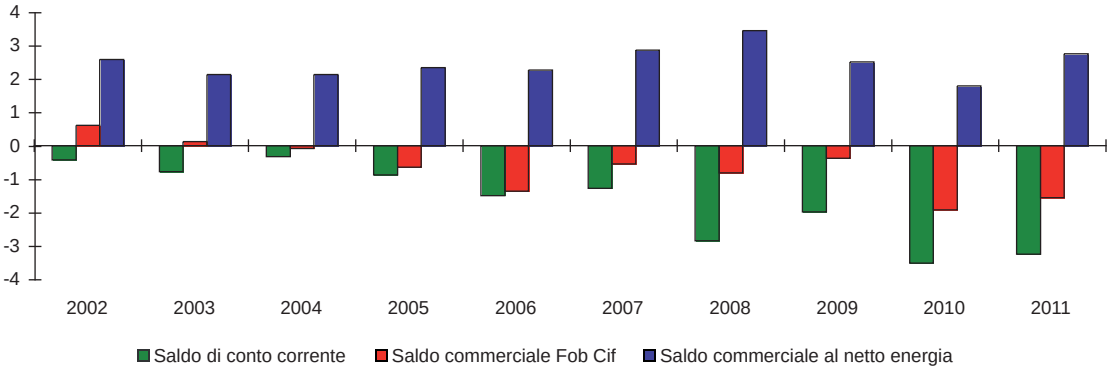
Grafico 4.4
Saldo di conto corrente e posizione netta sull'estero dell'Italia.
In percentuale del prodotto interno lordo



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

Hanno contribuito al miglioramento le merci e i servizi mentre il deficit dei redditi da capitale è peggiorato.
Il disavanzo relativo agli scambi di merci è diminuito portandosi da 20,9 miliardi di euro a 16,6. Il miglioramento è avvenuto nonostante il nuovo netto deterioramento del saldo energetico, in quanto compensato dall'evoluzione positiva di quello manifatturiero: il deficit relativo a petrolio greggio e gas naturale ha infatti superato nel 2011 il valore di 62 miliardi a fronte di un incremento dell'avanzo dei beni manufatti[2], passato da 38 a 56 miliardi di euro[3] (dal 2,4 al 3,6 per cento del Pil, grafico 4.5).

Grafico 4.5
Saldo di conto corrente, saldo commerciale e saldo al netto dell'energia dell'Italia.
In percentuale del prodotto interno lordo



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

Il peggioramento del saldo energetico, a sua volta, deriva esclusivamente dalla dinamica delle quotazioni internazionali; in termini di volumi importati, nel 2011 si è registrata una flessione. Nell'ultimo anno l'andamento del prezzo del petrolio ha mostrato forti oscillazioni[4] su cui hanno influito le vicende politiche e gli eventi bellici accaduti nei paesi produttori dell'Africa settentrionale e del Medio Oriente: dai mesi finali del 2010 fino ad aprile del 2011 la quotazione internazionale è notevolmente aumentata per poi riprendere

2 Di fonte Istat e valutato Fob Cif.
3 Per 6,7 miliardi il miglioramento del saldo manifatturiero è da attribuire all'aumento dell'attivo nel settore della meccanica, per 5,3 alla riduzione del disavanzo nel comparto dei computer, apparecchi elettronici ed ottici come risultato di una flessione delle importazioni relative al settore celle e impianti fotovoltaici che nel 2010 erano eccezionalmente aumentate.
4 L'indice dei prezzi in dollari delle materie prime energetiche nel 2011 ha subito un incremento di oltre il 30 per cento rispetto al 2010 e quello del petrolio (Brent) del 39,3 per cento (si veda la tavola 1.1.16 dell'Annuario Ice Istat Commercio Estero e attività internazionali delle imprese, edizione 2012). Il prezzo in euro per barile di petrolio Brent, stimato dalla Banca Centrale Europa, è passato da 60,7 a 79,7 tra 2010 e 2011; ha continuato a crescere nei primi mesi del 2012. Tra marzo e aprile si è però ridotto passando da 94,2 a 91,4 euro.

una tendenza alla diminuzione, interrotta temporaneamente nei primi mesi del 2012 ma che è prevista proseguire anche nel prossimo futuro[5].

I movimenti dei prezzi delle *commodities* sono stati determinanti per il peggioramento della ragione di scambio[6] per il secondo anno consecutivo. I prezzi dei beni importati sono aumentati infatti dell'8,2 per cento (grafico 4.6), una variazione pari a quasi il doppio di quella registrata dai prezzi delle esportazioni. Considerando i soli beni manufatti, la ragione di scambio ha invece mostrato un lieve aumento rispetto al 2010.
Ad attenuare l'effetto del rincaro delle materie prime ha influito l'andamento dei tassi di cambio. Nel 2011 i mercati valutari sono stati ancora caratterizzati da una forte volatilità: l'euro si è nel complesso apprezzato rispetto alle principali valute, anche se si è indebolito nei mesi finali dell'anno. Nella prima parte del 2012 le oscillazioni si sono attenuate e il tasso di cambio, nominale e reale, dell'euro rispetto alle altre principali valute si è lievemente deprezzato.
L'andamento in termini reali degli scambi commerciali ha, al contrario, contribuito al miglioramento del saldo: per effetto dell'andamento prima stagnante poi in flessione della domanda interna le importazioni di beni hanno molto rallentato (1,4 per cento); a loro volta le quantità esportate di beni, trainate dalla crescita ancora sostenuta nei paesi emergenti, sono aumentate (7 per cento).

Tavola 4.4 - Interscambio commerciale (Fob-Cif)

	2007	2008	2009	2010	2011[(1)]
Esportazioni FOB					
milioni di euro	364.744	369.016	291.733	337.346	375.850
var. percentuali	9,9	1,2	-20,9	15,6	11,4
Importazioni CIF					
milioni di euro	373.340	382.050	297.609	367.390	400.480
var. percentuali	5,9	2,3	-22,1	23,4	9,0
Saldo					
milioni di euro	-8.596	-13.035	-5.876	-30.044	-24.630
var. assoluta	11.856	-4.439	7.159	-24.168	5.414
Saldo normalizzato [(2)]	-1,2	-1,7	-1,0	-4,3	-3,2
Esportazioni: var. perc. valori medi unitari (2005=100)	5,0	5,6	-2,0	6,0	7,1
Importazioni: var. perc. valori medi unitari (2005=100)	2,9	9,0	-10,0	10,5	10,9
Esportazioni: variazioni indici dei volumi (2005=100)	4,7	-4,2	-19,4	9,1	4,0
Importazioni: variazioni indici dei volumi (2005=100)	2,9	-6,1	-13,4	11,7	-1,7
Ragione di scambio [(3)] (variazione percentuale)	2,1	-3,1	8,9	-4,0	-3,4
Tasso di copertura reale [(4)] (variazione percentuale)	1,7	2,0	-6,9	-2,3	5,8

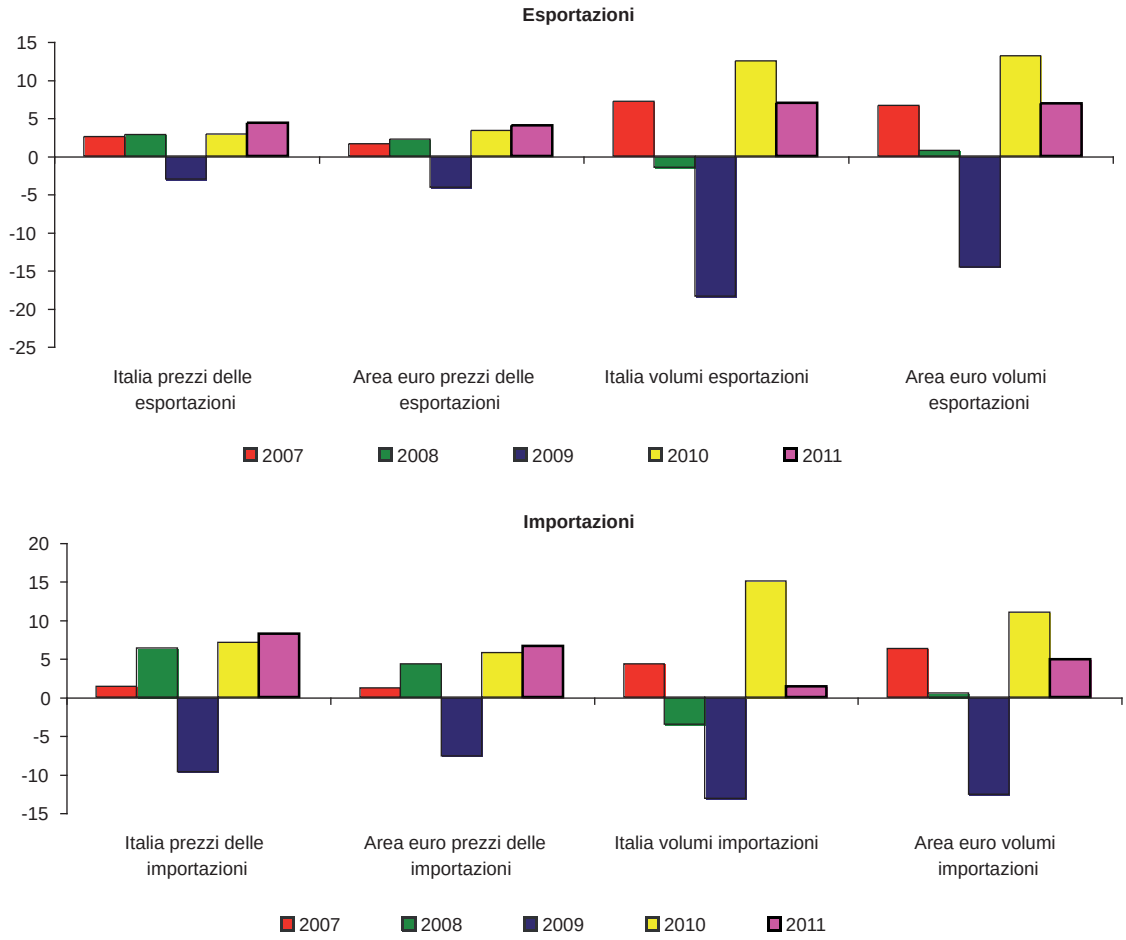
[(1)] I dati relativi al 2010 vanno considerati provvisori: il dato definitivo verrà diffuso dall'ISTAT in seguito alle rettifiche e alle integrazioni dei dati relative al commercio con paesi dell'area Ue.
[(2)] Rapporto tra saldo commerciale e somma tra esportazioni e importazioni, in percentuale.
[(3)] 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

Il disavanzo nel settore dei servizi si è ridotto di oltre 2 miliardi di euro, riflettendo un miglioramento dei saldi che ha interessato pressoché tutte le voci ma in misura maggiore i viaggi all'estero il cui saldo attivo nel 2011 è tornato, dopo due anni, a un valore superiore ai dieci miliardi di euro. Hanno ripreso ad aumentare i flussi sia in entrata sia in uscita, dopo

5 Sulla base delle quotazioni dei contratti futures.
6 Il rapporto tra i prezzi delle esportazioni e delle importazioni.

Grafico 4.6
Dinamica dell'interscambio in Italia e nell'area dell'euro.[1]
Variazioni percentuali sull'anno precedente dei volumi e dei prezzi (deflatori di contabilità nazionale) di esportazioni e importazioni, base 2005



(1) Commercio dell'area dell'euro (a 17 paesi) extra area.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat ed Eurostat

la netta contrazione nel 2009, non ancora pienamente recuperata. Nel settore dei trasporti il deficit è rimasto invariato.
Il saldo dei redditi mostra un netto peggioramento da attribuire unicamente ai redditi da capitale, il cui passivo ha superato i 14 miliardi. Al contrario, il surplus dei redditi da lavoro per il secondo anno consecutivo ha raggiunto i 2,6 miliardi: i redditi di lavoratori italiani all'estero (in gran parte frontalieri), dopo l'incremento del 2010, hanno raggiunto un valore di 4,6 miliardi, a fronte di una flessione in atto dal 2009 dei redditi di lavoratori stranieri in Italia.
Il deficit relativo ai trasferimenti unilaterali, di 15,9 miliardi di euro, non ha mostrato variazioni di rilievo rispetto all'anno precedente: la diminuzione dei trasferimenti netti di natura privata è stata infatti superata dai maggiori esborsi di natura pubblica diretti alle istituzioni dell'Unione europea.

Nel conto finanziario si è registrata una ripresa dei flussi di investimenti diretti sia in entrata sia in uscita. Il saldo relativo agli investimenti di portafoglio ha, al contrario, mostrato un sensibile peggioramento riflettendo i disinvestimenti netti da parte degli investitori stranieri in titoli ed obbligazioni italiane e, al contempo, il rientro di capitali investiti da operatori italiani.
La posizione netta debitoria dell'Italia, pari al 20,6 per cento del Pil, si è ridotta rispetto a quella dell'anno precedente principalmente per la diminuzione del valore di mercato dei titoli di stato italiani in mano a non residenti.

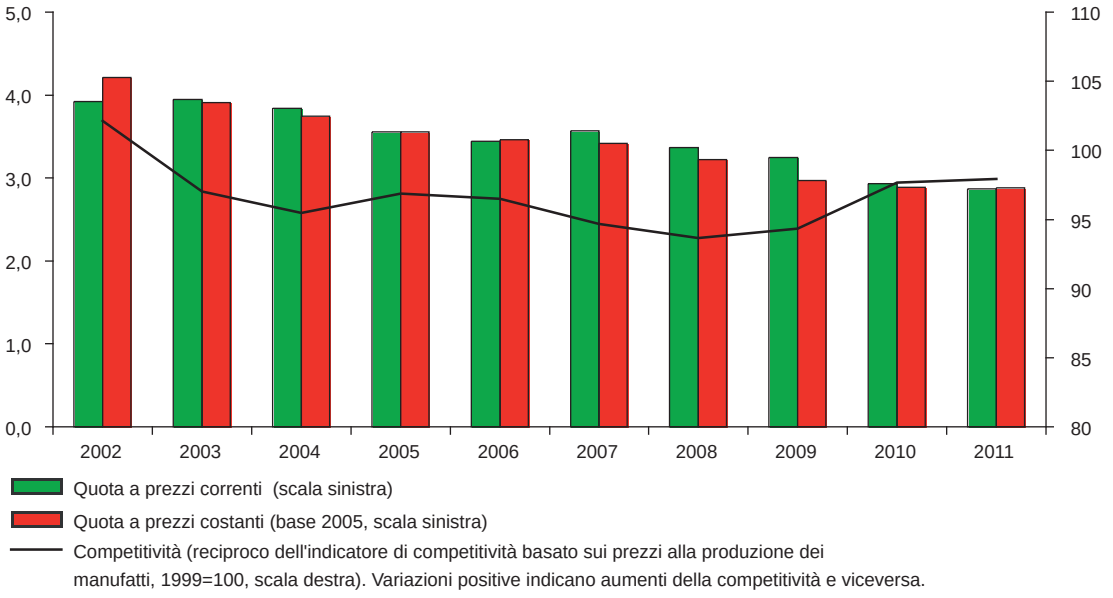
Nell'area dell'euro il saldo merci è risultato in surplus, benché di ammontare ridotto (da 37,5 a 20,7 miliardi di euro) per l'effetto del peggioramento della ragione di scambio dovuto al rincaro delle quotazioni del petrolio. Sono aumentate le esportazioni di merci, specie nel primo semestre, trainate da una domanda estera più vivace, in indebolimento nella seconda parte dell'anno. Un andamento infra- annuale simile hanno mostrato le importazioni, anch'esse in rallentamento nel secondo semestre. I saldi dei servizi e dei redditi sono migliorati. Persistono situazioni di squilibrio nelle bilance di vari paesi dell'area dell'euro, anche se nel 2011 in riduzione: vi sono alcuni paesi in avanzo, in primo luogo la Germania, ma anche Austria, Belgio e Paesi Bassi e altri, come Italia, Francia, Spagna, Portogallo e Grecia, con disavanzi in taluni casi elevati.

Nei primi mesi del 2012 i conti con l'estero dell'Italia sono in miglioramento: nel primo trimestre del 2012 il deficit di conto corrente si è ridotto di oltre 7 miliardi di euro grazie alla equivalente contrazione del disavanzo mercantile, che riflette un aumento delle esportazioni a fronte di una diminuzione delle importazioni. La stabilizzazione delle quotazioni petrolifere nel resto del 2012 potrebbe ulteriormente favorire il miglioramento del saldo commerciale.

4.2 Le esportazioni

Le esportazioni di beni e servizi dell'Italia nel 2011 sono aumentate del 10 per cento a prezzi correnti e del 5,6 per cento a prezzi costanti: come accaduto anche l'anno precedente sono stati i beni a crescere a un tasso più elevato rispetto ai servizi che, a prezzi costanti, hanno mostrato una lieve contrazione (tavola 4.1).
Le esportazioni di sole merci hanno raggiunto un valore pari a 375.850 milioni di euro, dell'11,4 per cento superiore rispetto a quello del 2010 (tavola 4.4). L'andamento non è stato omogeneo nel corso dell'anno: infatti, pur continuando a crescere, già dal primo trimestre hanno mostrato un rallentamento in corrispondenza con quello registrato dalla domanda nei principali mercati di sbocco. Ha continuato a espandersi con più vigore la domanda delle aree emergenti, rispetto a un andamento via via più modesto di quella dei paesi avanzati, in particolare europei: questo divario si è riflesso sull'evoluzione delle esportazioni italiane che hanno mostrato tassi di crescita più elevati lungo tutto il corso dell'anno nelle aree esterne all'Ue.

Grafico 4.7
Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane, 2002-2011.



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia, Eurostat, Omc

La quota delle esportazioni di merci dell'Italia su quelle mondiali nel 2011 è rimasta immutata rispetto all'anno precedente (grafico 4.7); quelle di Germania, Francia e Spagna e dell'intera area dell'euro si sono ridotte. Restringendo il confronto ai soli partner commerciali europei con caratteristiche più simili all'Italia, considerando quindi la quota rispetto alle esportazioni dell'area dell'euro, si osserva che nel 2011 si è verificato un ampliamento di quella dell'Italia, in particolare per le vendite dirette all'esterno dei mercati della Ue. Questo dato rappresenta un'interruzione nella tendenza al ridimensionamento della quota italiana in atto lungo il corso dell'ultimo decennio[7]. Come si vedrà più diffusamente nel capitolo 6 dedicato al commercio per settori merceologici, nel 2011 la distribuzione settoriale della domanda non è stata sfavorevole all'evoluzione della quota dell'Italia come negli anni passati: ha inciso positivamente l'andamento più modesto degli scambi di prodotti dell'elettronica, in cui l'Italia non è specializzata, cui si è unita una ripresa in settori in cui invece l'Italia è più presente nei mercati mondiali, quali la meccanica o le pelli e calzature, determinando un recupero della quota anche rispetto ai principali paesi europei.
Se si osserva l'evoluzione della quota nel decennio trascorso, la flessione per l'Italia è stata pari all'incirca a otto decimi di punto (come si osserva dalla tavola 1 dell'approfondimento "Le quote di mercato dei principali paesi europei" nelle pagine seguenti). Dall'esercizio di scomposizione della variazione della quota di mercato parrebbe che la flessione sia stata prevalentemente il riflesso della composizione merceologica delle esportazioni italiane. Complessivamente la componente geografica non sembrerebbe avere influito in misura significativa.
Sarebbe stata determinante anche la componente residuale attribuita all'effetto competitività. A conferma di ciò, se si confrontano i prezzi alla produzione dei manufatti venduti sui mercati esteri nell'ultimo decennio per alcuni paesi europei, la crescita di quelli praticati dai produttori italiani è stata superiore rispetto ai principali concorrenti dell'area dell'euro, Germania e Francia (tavola 4.5).

Nel 2011 i prezzi dei manufatti italiani venduti sui mercati esteri sono aumentati del 3,9 per cento, un tasso più elevato di quello registrato l'anno precedente e di poco superiore ai prezzi dei prodotti di Germania e Francia. I prezzi dei prodotti venduti nell'area dell'euro dai produttori di Italia, Francia e Germania sono aumentati di più rispetto a quelli venduti nelle aree esterne all'Uem. Sui mercati esterni all'area della moneta unica i prezzi dei produttori tedeschi sono stati più contenuti (rispettivamente 4,3 per cento nell'area dell'euro e 3 per cento al di fuori) rispetto a quanto si è osservato per Italia e Francia.
Confrontando, invece, i prezzi alla produzione praticati sul mercato estero con quelli sul mercato interno si nota che nei principali paesi dell'area i rincari dei prezzi dei beni venduti sul mercato domestico sono stati maggiori rispetto a quelli dei beni esportati, anche verso la stessa area dell'euro. Per l'Italia questo divario, che potrebbe segnalare una compressione dei margini di profitto sui mercati esteri da parte degli esportatori, esisteva anche negli anni precedenti e nel 2011 si è ampliato.
Nei primi cinque mesi del 2012 la crescita dei prezzi dei manufatti italiani è stata più contenuta: inferiore per i prodotti venduti sul mercato estero (2,2 per cento) rispetto ai beni venduti all'interno del territorio nazionale (2,8 per cento). Il profilo dei prezzi praticati sui mercati esteri si distingue inoltre rispetto all'anno precedente per l'aumento nei mercati dell'area dell'euro inferiore rispetto al resto del mondo (rispettivamente 1,6 per cento nel primo e 2,7 per cento nei secondi)

L'andamento dei tassi di cambio può avere favorito un aumento della competitività di prezzo per le merci italiane: nel 2011 i mercati delle valute sono stati caratterizzati da un'accentuata volatilità, tuttavia a partire dal mese di aprile l'euro si è deprezzato nei confronti del dollaro. Anche nei primi mesi del 2012 il tasso di cambio dell'euro si è indebolito rispetto alle principali valute riflettendo il deterioramento delle prospettive relative alla situazione economica e di bilancio di alcuni tra i principali paesi dell'area dell'euro.

7 Si vedano le tavole 1.3.12-1.3.14 dell'Annuario statistico Istat Ice "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", edizione 2012.

Tavola 4.5 - Prezzi alla produzione dei prodotti industriali nei principali paesi dell'Unione europea
(variazioni in percentuale degli indici base 2005=100)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	var.media 2002-2011
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sui mercati esteri										
					variazioni percentuali					
Area dell'euro (17 paesi)	-1,2	1,5	2,7	2,5	1,4	3,0	-3,7	3,9	5,0	1,5
Germania	-0,3	0,6	1,0	1,5	1,1	1,8	-2,0	3,1	3,6	1,0
Spagna	-1,6	2,1	5,8	4,0	1,9	2,8	-2,9	4,7	5,7	2,2
Francia	-0,2	2,0	2,1	0,9	1,2	2,9	-3,8	2,2	3,7	1,1
Italia	**-0,9**	**0,9**	**2,1**	**2,2**	**2,2**	**2,8**	**-2,6**	**2,8**	**3,9**	**1,3**
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero - area dell'euro										
					variazioni percentuali					
Area dell'euro (17 paesi)	0,6	1,8	3,0	3,2	2,0	3,7	-4,7	3,9	5,7	1,9
Germania	0,5	1,0	1,5	2,1	1,3	2,4	-3,2	3,6	4,3	1,3
Spagna	..	..	..	3,8	2,0	2,1	-2,0	3,2	4,6	n.d.
Francia	1,2	2,4	2,4	2,2	3,4	3,1	-4,2	1,5	3,8	1,6
Italia	**0,1**	**1,4**	**2,5**	**1,8**	**2,9**	**3,4**	**-2,1**	**2,8**	**4,1**	**1,7**
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero - non area dell'euro										
					variazioni percentuali					
Area dell'euro (17 paesi)	-1,0	0,6	1,7	1,6	0,7	2,2	-2,4	4,1	4,0	1,1
Germania	-0,8	0,3	1,1	1,1	0,9	1,3	-1,0	2,8	3,0	0,9
Spagna	..	..	..	4,2	1,5	4,1	-4,6	7,0	6,9	n.d.
Francia	-1,8	1,5	1,7	0,2	-0,5	2,2	-3,8	3,2	3,7	0,6
Italia	**-1,8**	**0,4**	**1,8**	**2,6**	**1,6**	**2,3**	**-3,0**	**2,7**	**3,8**	**1,0**
Prezzi alla produzione venduti sul mercato interno										
					variazioni percentuali					
Area dell'euro (17 paesi)	1,4	2,4	4,1	5,1	2,7	6,1	-5,1	2,9	5,9	2,5
Germania	1,8	1,6	4,4	5,4	1,3	5,4	-4,1	1,5	5,6	2,3
Spagna	1,4	3,4	4,7	5,4	3,6	6,5	-3,4	3,2	6,9	3,1
Francia	0,8	2,0	3,1	3,8	2,8	5,6	-6,4	3,5	6,0	2,1
Italia	**1,6**	**2,7**	**4,0**	**5,2**	**3,3**	**5,8**	**-5,4**	**3,1**	**5,0**	**2,5**

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 4.6 - Competitività di prezzo in alcuni paesi industriali
Variazioni percentuali sull'anno precedente di indici in base 1999=100[1]

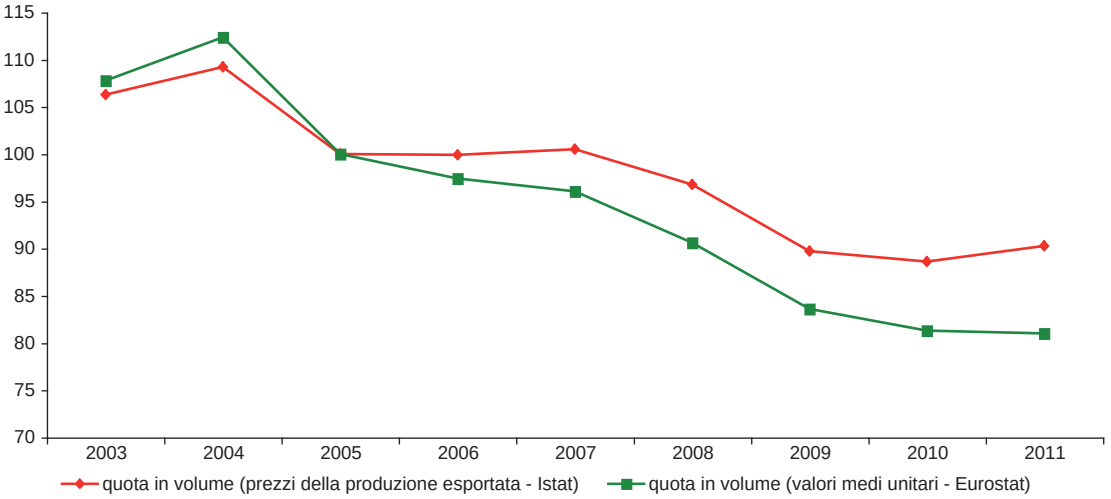
Indici di competitività basati sui prezzi alla produzione dei manufatti	2007	2008	2009	2010	2011
Italia	1,9	1,1	-0,6	-3,4	-0,3
Francia	1,8	1,7	-2,7	-3,7	0,3
Germania	1,2	-1,1	2,1	-5,2	-1,5
Regno Unito	1,7	-11,5	-6,1	0,4	0,3
Spagna	1,8	2,3	-0,1	-2,9	0,4
Stati Uniti	-3,7	-0,7	-1,3	-2,2	-2,6
Giappone	-6,3	8,9	16,4	0,1	1,2

[1] variazioni negative indicano un miglioramento di competitività, e viceversa.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

La competitività di prezzo dei manufatti italiani è lievemente migliorata nel 2011, come mostrato dall'indice basato sui prezzi alla produzione calcolato dalla Banca d'Italia (tavola 4.6). Il guadagno di competitività è stato assai superiore per i manufatti tedeschi, mentre quelli francesi e spagnoli hanno subito un lievissimo deterioramento.
Utilizzando gli indici dei prezzi alla produzione dei beni venduti sui mercati esteri, resi

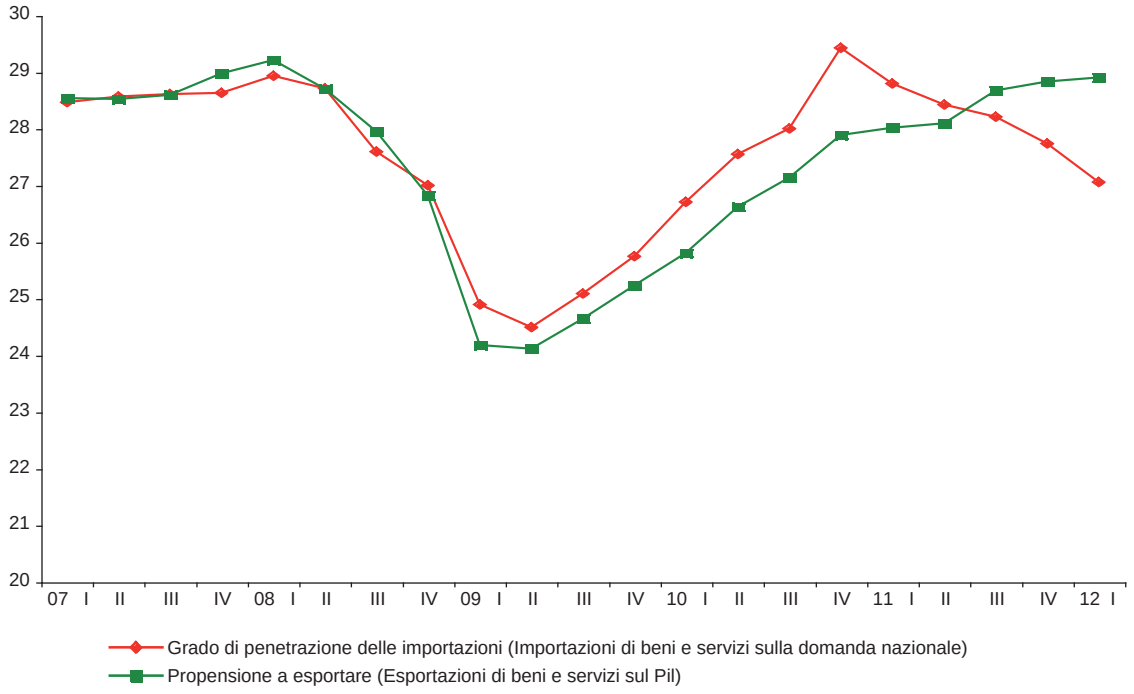
disponibili da alcuni anni, l'Istat ha rivisto lo scorso anno i deflatori delle serie delle esportazioni di beni e servizi di contabilità nazionale, e ha ricalcolato le serie delle esportazioni (e delle importazioni) a prezzi costanti (su ciò si veda il contributo "I nuovi deflatori per importazioni ed esportazioni di beni nei conti nazionali" di T. Muccigrosso e C. Pascucci nelle pagine seguenti). La revisione ha in parte modificato il profilo delle precedenti serie storiche, con esportazioni a prezzi costanti che crescono di più e di conseguenza con la quota di mercato dell'Italia, valutata a prezzi costanti utilizzando le nuove serie storiche, che mostra perdite più contenute.

Grafico 4.8
Quota di mercato mondiale delle esportazioni di merci in volume dell'Italia.
Valori correnti deflazionati con i prezzi della produzione esportata e con i valori medi unitari - indici base 2005=100



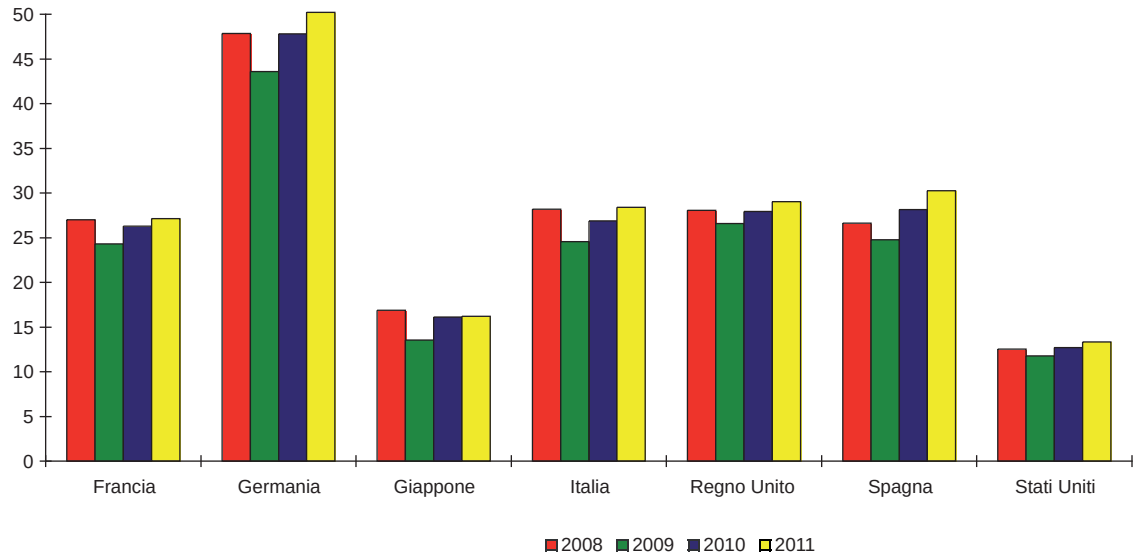
Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat, Eurostat, Omc

Grafico 4.9
Propensione a esportare e grado di penetrazione delle importazioni dell'Italia.
Calcolati sui valori concatenati, anno di riferimento 2005



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 4.10
Propensione all'esportazione.
Rapporto percentuale tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo, a prezzi 2005



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

L'aumento delle esportazioni di beni e servizi nel 2011, pari al 5,6 per cento, si è riflesso in un aumento della propensione a esportare, con l'indicatore ritornato ai livelli precedenti la crisi (grafico 4.9), in linea con gli altri principali paesi europei (grafico 4.10).
Nella prima metà del 2012 la domanda mondiale ha rallentato, come mostrano i dati già disponibili sugli scambi mondiali. Le esportazioni di beni e servizi dell'Italia nel primo trimestre sono scese leggermente rispetto al trimestre precedente[8] (-0,6 per cento).

8 Rispetto al primo trimestre dell'anno precedente si è invece registrato un aumento dell'1,7 per cento.

approfondimenti

Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento e articolazione della *constant market share analysis*

di Elena Mazzeo e Alessia Proietti

Sono qui brevemente descritti i risultati dell'analisi *constant market share*[1] applicata alle quote dell'Italia in un mercato costituito dai principali paesi[2]. Si presentano inoltre le evidenze di un analogo esercizio relativo alla quota di mercato di Italia, Francia, Germania e Spagna sulle importazioni del mondo dall'area dell'euro.

Tavola 1 - Analisi Constant Market Share della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo(1)(2)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2002-2011
Quota di mercato	3,65	3,73	3,60	3,35	3,29	3,42	3,29	3,21	2,89	2,86	
variazione assoluta		0,08	-0,13	-0,25	-0,07	0,13	-0,13	-0,09	-0,31	-0,03	-0,79
Effetto competitività		0,00	-0,05	-0,14	0,00	0,02	-0,03	-0,09	-0,08	-0,02	-0,40
Effetto struttura		0,11	-0,06	-0,18	-0,05	0,18	-0,10	0,03	-0,23	-0,01	-0,30
merceologica		*0,00*	*-0,09*	*-0,11*	*-0,06*	*0,07*	*-0,12*	*0,08*	*-0,14*	*-0,03*	*-0,40*
geografica		*0,11*	*0,00*	*-0,03*	*0,01*	*0,08*	*0,01*	*-0,03*	*-0,14*	*-0,01*	*-0,01*
interazione		*0,00*	*0,02*	*-0,03*	*0,01*	*0,04*	*0,01*	*-0,02*	*0,05*	*0,04*	*0,11*
Effetto adattamento		-0,02	-0,02	0,07	-0,02	-0,06	0,00	-0,03	0,00	-0,01	-0,09

(1) Il "mondo" è costituito dai 27 paesi dell'Unione europea e dai seguenti altri paesi: Argentina, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera, Taiwan, Turchia.

(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

Negli anni compresi tra il 2002 e il 2011 la quota dell'Italia sulle importazioni mondiali si è ridotta di 8 decimi di punto passando da 3,65 a 2,86 per cento. L'esercizio di scomposizione compiuto utilizzando la tecnica constant market shares mostra che all'incirca per la metà la variazione della quota è da attribuire all'effetto merceologico, cioè alla composizione per settori merceologici delle esportazioni.
La distribuzione geografica secondo i risultati di quest'analisi non sembrerebbe avere giocato un ruolo rilevante. Essa è stata più favorevole nei primi anni del decennio osservato mentre negli ultimi ha assunto segno negativo: sul cambiamento di segno avrebbe pesato la presenza ancora

1 Si veda L. Iapadre "Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi constant market share" 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 27 e i seguenti altri: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

approfondimenti

relativamente modesta nei paesi asiatici degli esportatori italiani. L'effetto della specializzazione settoriale penalizzante sarebbe stato mitigato da un favorevole effetto dell'interazione tra distribuzione merceologica e geografica.
La specializzazione merceologica delle esportazioni dell'Italia in settori la cui domanda estera è cresciuta a tassi relativamente meno elevati nel decennio ha pesato in senso sfavorevole, con le eccezioni del 2007 e del 2009. Nel 2009 i beni di consumo sono stati meno colpiti dal calo della domanda mondiale mentre i beni intermedi e strumentali hanno subito maggiormente gli effetti del crollo della produzione manifatturiera, soprattutto nelle economie avanzate, determinando il ruolo positivo svolto dalla specializzazione merceologica nel limitare la flessione della quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali. Il 2010 al contrario si è caratterizzato per una forte crescita degli scambi di beni intermedi e per un nuovo incremento dei prezzi dell'energia: l'effetto merceologico è tornato ad assumere segno negativo contribuendo, insieme con la componente geografica[3], a spiegare la nuova perdita di quota di tre decimi di punto. Nel 2011 la quota dell'Italia ha mostrato una sostanziale tenuta rispetto al livello dell'anno precedente con lievi variazioni di tutte le componenti.

Tavola 2 - Analisi Constant Market Share della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo dall'area dell'euro[(1)(2)]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2002-2011
Quota di mercato	11,68	11,54	11,24	10,98	10,96	11,03	10,98	10,58	10,39	10,44	
variazione assoluta		-0,13	-0,31	-0,26	-0,02	0,06	-0,05	-0,40	-0,19	0,04	-1,24
Effetto competitività		-0,01	-0,04	-0,26	0,16	0,01	-0,04	-0,23	0,04	-0,08	-0,45
Effetto struttura		-0,02	-0,18	-0,24	-0,14	0,12	-0,02	-0,13	-0,19	0,12	-0,68
merceologica		*-0,09*	*-0,21*	*-0,20*	*-0,11*	*0,10*	*0,03*	*-0,09*	*-0,18*	*0,05*	*-0,68*
geografica		*0,06*	*0,03*	*0,02*	*0,00*	*0,05*	*0,07*	*0,01*	*-0,02*	*0,04*	*0,27*
interazione		*0,00*	*-0,01*	*-0,07*	*-0,03*	*-0,03*	*-0,11*	*-0,06*	*0,01*	*0,03*	*-0,27*
Effetto adattamento		-0,10	-0,08	0,25	-0,04	-0,07	0,02	-0,04	-0,03	0,00	-0,10

(1) Il "mondo" è costituito dai 27 paesi dell'Unione europea e dai seguenti altri paesi: Argentina, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera, Taiwan, Turchia.
(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

L'esercizio è stato riprodotto per l'Italia e per altri tre paesi europei, considerando la quota sulle importazioni del mondo dai paesi dell'area dell'euro.
Tra 2002 e 2011, solo la Germania tra i paesi europei oggetto dell'analisi, ha aumentato la propria quota. È stato più contenuto il calo della Spagna. Il rapporto tra le esportazioni italiane e quelle dell'Uem è sceso con continuità fino al 2006 (ma proporzionalmente meno della quota totale) e la flessione è ripresa successivamente al 2007 per interrompersi nel 2011. Nell'area costituita da paesi con caratteristiche omogenee e più vicini all'Italia l'effetto geografico è positivo o poco rilevante, mentre è la

3 Occorre tener conto del fatto che per l'indisponibilità dei dati tra i paesi dichiaranti non compaiono paesi dell'Europa orientale, del Medio Oriente e del Nord Africa, dove la quota italiana è relativamente più elevata.

specializzazione merceologica che penalizza di più le esportazioni italiane. Nell'ultimo anno osservato l'effetto struttura, sia merceologico sia geografico, è stato positivo e il guadagno di quota conseguito dall'Italia è stato limitato da un effetto competitività negativo.

Tavola 3 - Analisi Constant Market Share della quota della Francia sulle importazioni del mondo dall'area dell'euro[1][2]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2002-2011
Quota di mercato	15,37	14,97	14,46	14,02	13,80	13,45	13,33	13,41	13,04	12,80	
variazione assoluta		-0,40	-0,51	-0,44	-0,22	-0,35	-0,12	0,08	-0,36	-0,25	-2,57
Effetto competitività		-0,23	-0,41	-0,45	-0,31	-0,36	-0,06	-0,30	-0,25	-0,25	-2,62
Effetto struttura		-0,18	-0,12	-0,32	0,07	0,24	-0,05	0,44	-0,09	-0,02	-0,02
merceologica		*-0,02*	*-0,09*	*-0,32*	*0,08*	*0,13*	*0,05*	*0,28*	*-0,06*	*0,01*	*0,05*
geografica		*-0,08*	*-0,03*	*-0,01*	*-0,01*	*-0,07*	*-0,12*	*0,01*	*0,03*	*-0,03*	*-0,30*
interazione		*-0,08*	*0,00*	*0,00*	*0,00*	*0,18*	*0,02*	*0,16*	*-0,06*	*0,00*	*0,23*
Effetto adattamento		0,01	0,02	0,33	0,02	-0,24	-0,01	-0,06	-0,02	0,02	0,07

(1) Il "mondo" è costituito dai 27 paesi dell'Unione europea e dai seguenti altri paesi: Argentina, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera, Taiwan, Turchia.

(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

L'andamento della quota di mercato francese (Tavola 3), rispetto all'insieme dei concorrenti dell'area dell'euro, risulta simile a quello dell'Italia. Prevalente in questo caso è stato l'effetto competitività. La distribuzione geografica delle esportazioni francesi non appare favorevole, mentre l'effetto struttura merceologica è stato nel complesso vantaggioso, grazie al peso di settori ad alta tecnologia (aerospaziale e farmaceutica).
Nel 2011 la quota della Francia è tornata a ridursi: oltre che l'effetto competitività, anche l'effetto geografico è tornato a pesare negativamente, probabilmente per effetto della rilevante specializzazione nelle aree dell'Africa settentrionale oltre che in Unione europea.
Il peso delle esportazioni tedesche su quelle dell'insieme dei concorrenti è complessivamente cresciuto di quasi un punto percentuale nell'arco del decennio in esame (Tavola 4). L'effetto struttura è stato negativo dal 2004 al 2010, anche se in modo discontinuo. 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 diversificazione dei mercati di sbocco (effetto geografico) ha consentito alle esportazioni tedesche di essere meno esposte ai mutamenti di direzione dei flussi commerciali. La variazione positiva dell'effetto riferibile alla competitività, specie nei primi anni del decennio, distingue la Germania dagli altri grandi paesi europei.
La Spagna è il paese che ha mostrato, escludendo la Germania l'andamento della quota più favorevole. Questo sarebbe avvenuto nonostante un effetto struttura sia merceologica sia geografica negativo, compensato tuttavia da un favorevole effetto adattamento, in particolar modo settoriale. Sarebbe stata quindi la capacità di mutare la propria

Tavola 4 - Analisi Constant Market Share della quota della Germania sulle importazioni del mondo dall'area dell'euro[1][2]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2002-2011
Quota di mercato	31,12	31,38	31,93	32,02	31,90	32,33	32,17	31,76	32,01	32,05	
variazione assoluta		0,26	0,55	0,08	-0,12	0,44	-0,16	-0,41	0,24	0,04	0,93
Effetto competitività		0,19	0,39	0,48	0,03	0,02	-0,03	-0,07	-0,18	0,18	1,00
Effetto struttura		0,09	0,02	-0,40	-0,08	0,08	-0,22	-0,38	0,22	-0,06	-0,74
merceologica		*-0,01*	*0,10*	*0,04*	*-0,06*	*0,38*	*-0,30*	*-0,24*	*0,18*	*-0,08*	*0,01*
geografica		*-0,05*	*0,24*	*0,10*	*-0,08*	*0,10*	*0,12*	*0,00*	*0,23*	*0,09*	*0,76*
interazione		*0,15*	*-0,32*	*-0,54*	*0,05*	*-0,41*	*-0,03*	*-0,14*	*-0,19*	*-0,07*	*-1,50*
Effetto adattamento		-0,02	0,15	0,01	-0,07	0,34	0,09	0,04	0,20	-0,07	0,67

(1) Il "mondo" è costituito dai 27 paesi dell'Unione europea e dai seguenti altri paesi: Argentina, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera, Taiwan, Turchia.

(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 - Analisi Constant Market Share della quota della Spagna sulle importazioni del mondo dall'area dell'euro[1][2]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2002-2011
Quota di mercato	6,11	6,29	6,20	6,13	6,14	6,06	6,09	6,15	6,10	6,08	
variazione assoluta		0,18	-0,09	-0,07	0,01	-0,08	0,03	0,06	-0,06	-0,02	-0,04
Effetto competitività		0,15	0,01	-0,12	-0,03	-0,13	0,03	-0,04	0,04	0,08	0,00
Effetto struttura		0,03	-0,16	-0,15	0,03	-0,01	-0,06	0,05	-0,10	-0,09	-0,46
merceologica		*0,04*	*-0,09*	*-0,12*	*-0,01*	*-0,01*	*-0,08*	*-0,05*	*0,02*	*-0,02*	*-0,31*
geografica		*0,01*	*-0,08*	*-0,04*	*0,03*	*-0,02*	*0,02*	*0,06*	*-0,08*	*-0,09*	*-0,18*
interazione		*-0,02*	*0,01*	*0,01*	*0,01*	*0,02*	*0,00*	*0,03*	*-0,05*	*0,02*	*0,03*
Effetto adattamento		0,00	0,06	0,20	0,01	0,06	0,06	0,05	0,01	-0,01	0,43

(1) Il "mondo" è costituito dai 27 paesi dell'Unione europea e dai seguenti altri paesi: Argentina, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera, Taiwan, Turchia.

(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.

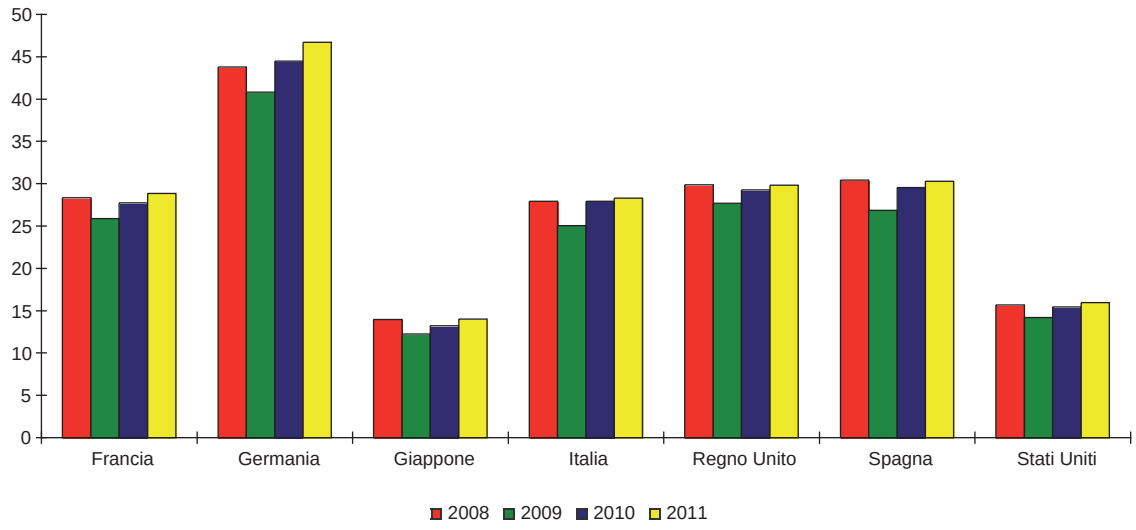
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

specializzazione in base alle esigenze della domanda nei diversi mercati nel corso degli anni a consentire la relativa tenuta della quota della Spagna rispetto ai concorrenti europei. Il modello di specializzazione e, negli due ultimi anni, soprattutto l'orientamento geografico hanno, invece, pesato negativamente.

4.3 Le importazioni

Molti paesi dell'area dell'euro sono entrati in recessione tra 2011 e 2012: le importazioni ne hanno risentito. Quelle di beni e servizi dell'Italia hanno fatto registrare un aumento rispetto al 2010 del 7,7 per cento a prezzi correnti. All'incremento dei beni superiore al 9 per cento, più che dimezzato rispetto all'anno precedente, si è contrapposta una lieve flessione dei servizi[9] il cui valore è rimasto inferiore agli anni 2007 e 2008.
La decelerazione delle importazioni è stata generalizzata, tuttavia spicca la contrazione degli acquisti di impianti fotovoltaici in seguito al venir meno dei favorevoli incentivi fiscali in vigore fino all'anno precedente. Le importazioni di prodotti energetici sono cresciute, ma unicamente a causa dell'andamento delle loro quotazioni internazionali. La componente energia ha pesato sulla variazione complessiva dei prezzi delle importazioni: il deflatore delle importazioni di beni e servizi ha riflesso un'accelerazione dell'incremento relativo ai soli beni, cresciuti dell'8,2 per cento, e un aumento del 3,2 per cento per i servizi importati.
La dinamica delle importazioni a prezzi costanti ha riflesso la fase congiunturale: i beni importati, lievemente aumentati nella media dell'anno (1,4 per cento), sono cresciuti nel primo trimestre, per poi ristagnare nel secondo e diminuire nei successivi.
Il grado di penetrazione delle importazioni rispetto alla domanda è aumentato per il secondo anno consecutivo, sebbene sia ancora inferiore al livello dei principali paesi europei (grafico 4.11).

Grafico 4.11
Grado di penetrazione delle importazioni.
Rapporto percentuale tra importazioni di beni e servizi e domanda nazionale a prezzi 2005



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Osservando la dinamica delle importazioni per le diverse categorie di beni, gli acquisti dall'estero di beni di consumo non durevoli sono aumentati[10], sia pure debolmente, al contrario si sono ridotti del 5,7 per cento i beni di consumo durevoli, a fronte di una stagnazione dei consumi delle famiglie. La caduta degli investimenti fissi, particolarmente accentuata per macchinari e attrezzature, ha d'altro canto comportato un ridimensionamento degli acquisti di beni strumentali. L'intonazione flettente di consumi e investimenti ha inciso negativamente sulla domanda di energia. Sono, al contrario, aumentate le importazioni di prodotti intermedi (2 per cento) che, in parte, contano come input dei beni esportati, benché in forte rallentamento rispetto all'anno precedente.

9 Si fa riferimento ai dati di fonte Istat di Contabilità nazionale a prezzi correnti. Si veda in proposito la tavola 1.4.3 Annuario statistico ICE Istat "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", volume primo, edizione 2012.
10 Si veda in proposito la tavola 3.1.27 Annuario statistico ICE Istat "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", volume primo, edizione 2012.

Nel primo trimestre del 2012 le importazioni di beni e servizi sono ancora diminuite, del 3,6 per cento rispetto al trimestre precedente, trascinate dalla debolezza di tutte le componenti della domanda interna. Nel complesso dell'area dell'euro le importazioni sono rimaste stazionarie (+0,1 per cento); lo stesso è avvenuto in Germania, mentre in Francia sono leggermente aumentate e in Spagna diminuite. Come confermato dalle più recenti previsioni, l'anno in corso si chiuderà con una flessione degli acquisti dall'estero[11] dell'Italia mentre nell'area dell'euro potrebbero rimanere stazionari. Le importazioni potranno ritornare a crescere, sospinte dalla ripresa dell'attività economica, nel 2013.

11 Le importazioni dovrebbero mostrare una flessione che secondo le previsioni potrebbe essere compresa tra il 2 per cento (Ocse, Economic Outlook, maggio 2012; Prometeia, Rapporto di previsione, aprile 2012) e il 4,1 per cento (Commissione europea, Spring Forecast, maggio 2012).

I nuovi deflatori per le importazioni e le esportazioni di beni nei conti nazionali

contributi

di Teo Muccigrosso e Carmela Pascucci*

1. Introduzione

Nel lavoro si presentano i risultati dovuti alla revisione dei deflatori delle importazioni e delle esportazioni di beni nel sistema dei conti nazionali. Dopo aver richiamato brevemente le criticità del precedente sistema di deflazione, basato sui valori medi unitari (VMU), si illustra la metodologia di calcolo dei nuovi deflatori delle due componenti, introdotti con l'ultima revisione delle serie storiche dei conti nazionali. Si presentano, inoltre, gli effetti dell'introduzione del nuovo sistema di deflazione sulle serie in volume di contabilità.

Nel mese di ottobre 2011 l'Istat ha pubblicato le nuove serie storiche dei conti nazionali, elaborate in base alle nuove classificazioni adottate in sede comunitaria relative alle attività economiche (Nace Rev. 2) e ai prodotti a esse associati (CPA 2008). Contestualmente all'introduzione delle nuove classificazioni, gli aggregati di contabilità nazionale sono stati oggetto di una revisione straordinaria. Una delle principali innovazioni introdotte ha riguardato il metodo di deflazione delle esportazioni e delle importazioni di beni, la cui utilizzazione ha determinato una profonda modifica al rialzo della dinamica dei flussi di beni con l'estero in volume per gli ultimi otto anni. Tali serie venivano precedentemente deflazionate utilizzando come indicatori di prezzo i rispettivi indici dei valori medi unitari; sebbene tali indici non rappresentino indicatori ottimali delle dinamiche di prezzo, il loro utilizzo era dovuto all'assenza di un sistema completo di rilevazioni dirette dei prezzi dei beni venduti e acquistati sul mercato estero.

Nel 2008, l'Istat ha rilasciato i dati relativi ai prezzi alla produzione dei beni venduti sul mercato estero (PPE), rendendo disponibile la serie storica a partire dal 2002. Nel corso degli ultimi anni, inoltre, è stata avviata la rilevazione sui prezzi dei beni importati, la cui pubblicazione è prevista nel corso del 2013.

In occasione della recente revisione straordinaria delle serie di contabilità nazionale in volume si è deciso di utilizzare, per le esportazioni, le nuove serie dei PPE dal 2002 e, nella prospettiva della messa a regime della rilevazione diretta dei prezzi all'importazione, una stima effettuata ad hoc di indici dei prezzi all'importazione. Ciò consente di superare i problemi derivanti dall'utilizzo congiunto dei PPE per le esportazioni e dei VMU per le importazioni, eventualità che avrebbe causato una distorsione delle ragioni di scambio, con ripercussioni sulla correttezza della misura del Pil in volume. I VMU all'importazione, come del resto quelli all'esportazione, potrebbero infatti sovrastimare la pura componente di prezzo per il reindirizzamento verso importazioni di prodotti a più elevata qualità.

La metodologia utilizzata ha comportato, in una prima fase, la costruzione di serie di "prezzo" omogenee dal lato dell'import e dell'export, in modo da ottenere una corretta misurazione delle ragioni di scambio. Questo passo è stato realizzato costruendo delle proxy degli indici di prezzo all'esportazione e all'importazione aggregando gli indici elementari dei VMU, calcolati a livello di singola impresa e prodotto, allo scopo di approssimare l'approccio di costruzione di indici di prezzo.

Essendo le serie di questi nuovi indicatori costruite in modo omogeneo per le esportazioni e per le importazioni, dalla loro analisi si possono

* Istat - Direzione Centrale della Contabilità Nazionale. Per quanto il lavoro sia frutto dello studio dei due autori, i paragrafi 1, 2.1 e 2.3 sono da attribuire a Carmela Pascucci e i paragrafi 2.2 e 3 a Teo Muccigrosso.

trarre indicazioni per valutare l'ipotesi di sovrastima dei VMU rispetto a indicatori di prezzo puri. I nuovi indicatori così calcolati presentano, per entrambi i flussi, dinamiche più contenute rispetto ai VMU e, per le esportazioni, molto simili a quelle dei PPE. Le ragioni di scambio calcolate sulla base di queste nuove serie sono utilizzate per stimare i deflatori delle importazioni a partire dai PPE, adottati come deflatori delle esportazioni.

2. La definizione di un nuovo sistema di deflazione

2.1 La base dati utilizzata per la definizione degli indici elementari

L'approccio impiegato per il calcolo degli indicatori utilizzati per costruire i nuovi deflatori delle importazioni si basa sulla considerazione che, attuando un trattamento diverso dei microdati di commercio con l'estero volto a seguire le transazioni delle singole imprese, si possano ottenere indici che approssimano con maggiore accuratezza - rispetto ai VMU - le dinamiche dei prezzi dei beni acquistati e venduti sul mercato estero.
Come noto, i VMU sono un indicatore tanto più spurio dei prezzi quanto maggiore è l'eterogeneità del mix dei prodotti sui quali viene calcolato; essi tendono, infatti, a sovrastimare i movimenti di prezzo in presenza di fasi di upgrade qualitativo, in cui aumenta la quota dei prodotti di fascia superiore.
I VMU attualmente diffusi dall'Istat sono costruiti come aggregazioni di indici elementari calcolati a livello di prodotto e paese di origine/destinazione. Nonostante il livello molto fine di dettaglio utilizzato per il calcolo degli indici elementari (circa 10.000 prodotti della nomenclatura combinata – nc8), all'interno dello stesso codice possono essere presenti prodotti molto differenti dal punto di vista qualitativo.
L'aggregazione di indici di VMU a livello di impresa e nc8 anziché solamente di nc8, riduce l'eterogeneità dei prodotti nell'ipotesi che un'impresa esporti e importi in un determinato arco temporale prodotti dello stesso tipo nell'ambito di un stesso nc8.
La base dati utilizzata per calcolare i nuovi indicatori è definita a partire dai dati di commercio con l'estero in valore e quantità relativi alle imprese che per 8 trimestri di 2 anni consecutivi importano o esportano la stessa tipologia di merce, definita a livello merceologico più dettagliato possibile. Tali panel biennali sono costruiti per il periodo 2002-2010.[1]
Le transazioni selezionate con i panel biennali mostrano una soddisfacente copertura del totale dei flussi con l'estero. Per tutti gli anni per periodo, infatti, rappresentano più del 71% sia delle importazioni che delle esportazioni. Per testare la significatività del panel imprese-prodotto si è, inoltre, verificata la copertura annuale delle transazioni selezionate dei flussi a livello di CPA a 3 cifre, tenendo anche in considerazione il peso sulle singole CPA dei codici nc8 che subiscono delle variazioni negli anni. In genere, a livello di CPA3 la copertura del panel sul totale dei flussi per prodotto risulta buona per tutti gli anni considerati. Ad esempio, dal lato delle importazioni, per il 2009, per 77 CPA3 su 102 si attesta al 60%. Per le esportazioni, invece, solo per nove CPA3 la copertura del panel sul totale dei flussi risulta inferiore al 50%[2] (Tavola 1).

2.2 La metodologia di calcolo degli indicatori sintetici

Per definire gli indicatori di prezzo elaborati in Contabilità nazionale si fa ricorso a un adattamento della metodologia utilizzata per la produzione degli indici del commercio con l'estero, già consolidata presso l'Istat (Anitori P., Causo S., 2008). Il calcolo di un indicatore di sintesi ponderato si basa sulla definizione di un

1 Per quanto riguarda i prodotti, vengono presi in considerazione i beni scambiati con l'estero compresi fra i codici CPA 05 (Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere) e 38 (Prodotti delle attività di trattamento dei rifiuti e risanamento), cioè quelli coperti – in base al Regolamento delle Statistiche economiche congiunturali STS (CE) 1158/2005 - dalle indagini sui prezzi dei beni acquistati e venduti sui mercati esteri. Si prevede però, per l'indagine sui prezzi all'import, un campo di osservazioni più ampio.

2 Nonostante l'alta rappresentatività del panel sul complesso dei flussi di commercio con l'estero alcuni codici CPA3 (Gas manufatti, Acque e fanghi di depurazione, Prodotti del trattamento dei rifiuti e Prodotti del recupero dei materiali), con peso trascurabile rispetto al totale degli acquisti dall'estero (inferiore allo 0,01%) risultano del tutto assenti dal dataset per tutti gli anni considerati o per la maggior parte di essi. Per tali codici si continuano ad usare come deflatori i VMU. Invece, i codici che subiscono delle trasposizioni hanno un impatto trascurabile, superiore al 50% del totale dei flussi di alcune CPA3 solo in alcuni anni e limitatamente a pochi codici (un codice nel 2004 e nel 2009, quattro nel 2006 e nove nel 2007).

Tavola 1 – Copertura del panel per singola CPA 3 e sul totale dei flussi – Anno 2009

Copertura sulla singola CPA	Numero CPA3		Copertura sul totale imp	Numero CPA3		Copertura sul totale exp
	Assoluto	%		Assoluto	%	
50%	88	86,3	75,6	92	91,1	77,3
60%	77	75,5	72,8	87	86,1	76,8
70%	52	51,0	56,3	71	70,3	65,3

Fonte: Istat, Contabilità nazionale

indice elementare, che fornisce la misura della variazione del fenomeno analizzato per l'unità statistica considerata. Tale aspetto è strettamente legato al tipo di stratificazione da adottare nel contesto analitico di riferimento. Per le motivazioni addotte nella determinazione della base dati, ne consegue una stratificazione per impresa (partita Iva) e prodotto (nc8) tale che gli indici elementari $I_{q,y}$ derivano dal rapporto

$$I_{q,y}=\frac{VMU_{q,y}}{VMU_{y-1}}$$

dove il numeratore è il valore medio unitario del trimestre *q* dell'anno *y* e il denominatore è costituito dal valore medio unitario dell'anno precedente, considerato come anno base. Gli indici complessi, calcolati in seguito all'implementazione degli algoritmi per la rimozione degli *outlier*, sono indici di tipo Fisher, ottenuti tramite sintesi di indici di tipo Laspeyeres e indici di tipo Paasche[3].

La procedura di rimozione degli *outlier* nelle distribuzioni dei livelli e delle variazioni dei VMU rappresenta un tratto distintivo della metodologia. Tale procedura è realizzata mediante l'applicazione di algoritmi che discriminano i valori anomali sulla base dei parametri di posizione, adattandosi alla forma della distribuzione e minimizzando la perdita complessiva dell'informazione.

Per conferire robustezza agli indici complessi sono state testate diverse applicazioni degli algoritmi a vari livelli di stratificazione (nc8-CPA3). Ne sono derivati tre scenari che hanno confermato la robustezza della metodologia adottata. I tre diversi set di indicatori di prezzo all'importazione e all'esportazione, infatti, presentano risultati simili. Per la definizione del nuovo sistema di deflazione si è scelto tra questi, per ciascuno dei prodotti considerati (CPA3), quello che presenta il miglior accostamento con le dinamiche dei PPE, valutandone la significatività della correlazione con questi ultimi.

L'applicazione di algoritmi per l'esclusione di dati anomali nell'ambito della procedura di calcolo degli indici complessi dei valori medi unitari ha l'intento di depurare la dinamica del fenomeno, mettendo in evidenza i segnali caratteristici nel cambiamento dei comportamenti negli scambi commerciali. Per questo motivo la pulizia dei dati mira a cogliere le variazioni anomale piuttosto che le anomalie nei livelli.

Un segno evidente di questa impostazione metodologica si riscontra in due delle tre varianti proposte. In queste, infatti, si applica un'unica procedura di rimozione degli *outlier* alle distribuzioni dei tassi di crescita trimestrali dei VMU nell'intento di contenere la variabilità dello stimatore dell'indice complesso, neutralizzando gli effetti distorsivi dei valori anomali riscontrati nella dinamica degli indici elementari.

Il primo scenario prevede il calcolo degli indici complessi a seguito della rimozione degli *outlier* rispetto alla dinamica dei VMU a livello di indici elementari. Si opera quindi l'esclusione delle combinazioni partita Iva-nc8 che presentano variazioni anomale degli indici elementari trimestrali all'interno di ogni singola CPA3.

Il secondo scenario si differenzia dal primo soltanto per il dominio di applicazione della procedura di rimozione degli *outlier*. Si escludono, infatti, le partita Iva-nc8 che presentano variazioni anomale degli indici elementari trimestrali all'interno di ogni singolo nc8. Per questi due scenari, la valutazione degli *outlier* avviene considerando le distribuzioni relative ai singoli trimestri: se una combinazione partita Iva-nc8 è esclusa in un determinato trimestre non è rimossa automaticamente negli altri trimestri del medesimo panel biennale.

Nel terzo scenario, invece, si opera una procedura di rimozione degli outlier a due stadi:

3 L'indice di Laspeyres è ottenuto pesando l'indice elementare con il valore dell'anno base. L'indice di Paasche è calcolato applicando come peso il valore del trimeste di riferimento. L'indice ideale di Fisher è ottenuto come media geometrica dei due precedenti indici.

esclusione degli *outlier* nei livelli del VMU per partita Iva-nc8 all'interno del prodotto nc8;
rimozione all'interno del gruppo CPA3 di altre combinazioni di partita Iva-nc8 mediante l'esame delle variazioni del VMU (indici elementari del VMU), sulle cui distribuzioni pesate col valore vengono valutate preventivamente le misure di *skewness* al fine di una corretta attribuzione del metodo di *trimming.*

2.3 I risultati ottenuti e il metodo di calcolo dei deflatori delle importazioni

Il confronto fra gli indicatori di prezzo stimati, i PPE e i VMU confermano l'ipotesi che questi ultimi rappresentano una *proxy* imperfetta dei prezzi, per entrambi i flussi.
Limitatamente all'export, gli indicatori di prezzo calcolati con la metodologia descritta, dove per ogni CPA si è scelto l'indicatore che presenta il miglior accostamento con le dinamiche dei PPE, evidenziano le seguenti caratteristiche:
– per il totale e per quasi tutti i prodotti, risultano nella media del periodo 2003-2010 più bassi dei valori medi unitari, con differenze particolarmente rilevanti per prodotti in cuoio e abbigliamento;
– seppur più bassi dei VMU, mostrano dinamiche più sostenute rispetto ai PPE;
– la maggior parte dei prodotti mostra un migliore accostamento ai PPE rispetto ai VMU;
– per i prodotti per i quali i VMU non presentano un adeguato accostamento[4] ai PPE, l'utilizzo degli indici di prezzo stimati non fa registrare miglioramenti significativi.

Dal confronto fra i tre indicatori, sembra, quindi, che gli indici calcolati abbiano consentito di isolare, anche se non completamente, la pura componente di prezzo all'interno dei VMU all'esportazione. Tenendo conto dell'omogeneità nella procedura per il calcolo degli indici per i due flussi, è ragionevole ipotizzare che lo stesso valga anche per le importazioni. Anche per queste ultime, del resto, gli indicatori di prezzo stimati presentano, nella media del periodo, per il totale e per la maggior parte dei prodotti un differenziale negativo rispetto ai VMU.
Scendendo nello specifico, ad eccezione di legno, prodotti petroliferi raffinati, prodotti farmaceutici e macchine, i differenziali rispetto ai VMU degli indicatori di prezzo stimati per i due flussi sono dello stesso segno (tutti negativi meno carta e altri manufatti). Per i prodotti tessili, abbigliamento, cuoio, gomma e materie plastiche, metalli, prodotti informatici, autoveicoli e altri mezzi di trasporto l'entità del differenziale rispetto ai VMU degli indicatori stimati è simile per entrambi i flussi. Si riproducono quindi le stesse ragioni di scambio dei VMU ma con dinamiche più attenuate dei prezzi. Per bevande, prodotti chimici, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, prodotti in metallo e apparecchiature elettriche gli indicatori stimati per le importazioni diminuiscono rispetto ai VMU più di quanto diminuiscono gli indicatori delle esportazioni. Per alimentari e mobili, invece, si verifica il contrario.
Le indicazioni provenienti dall'analisi dei differenziali e dall'accostamento delle serie con i PPE, nel complesso e per singola CPA, inducono a scegliere come metodo generale di stima dei deflatori delle importazioni, il "trasferimento" ai PPE delle ragioni di scambio degli indicatori di prezzo stimati, che risultano, per il complesso dei prodotti, leggermente maggiori rispetto a quelle calcolate sui VMU.
Per alcuni prodotti che presentano a livello di nc8 forti eterogeneità merceologiche e per quelli con una composizione merceologica all'interno della CPA3 molto diversa tra i flussi di importazione e quelli di esportazione, si è utilizzata una metodologia di calcolo dei deflatori all'import diversa da quella descritta in precedenza.
Ad esempio, per i prodotti farmaceutici e le macchine si è deciso di adottare un approccio 'mirror', ipotizzando che l'indice nazionale dei prezzi all'import possa essere ben approssimato da un indice dei prezzi all'export dei principali paesi di importazione[5], ottenuto ponderando gli indici all'export dei paesi partner con i rispettivi valori di import[6]. Per gli autoveicoli, si è deciso di sfruttare la base dati relativa alle immatricolazioni di auto importate[7], disponibile presso la Contabilità nazionale, che consente di calcolare un indice di prezzo relativo alle auto straniere immatricolate

4 È stato effettuato un test di significatività sull'indice di determinazione lineare R^2 relativo alla regressione tra gli indici di prezzo calcolati e i PPE.

5 Fonte Eurostat e Bureau of Labor Statistics.

6 L'indice 'mirror' è ottenuto utilizzando gli indici dei prezzi all'export a livello di CPA a 2 cifre. Per le macchine e gli apparecchi meccanici i dati disponibili riguardano paesi la cui quota sull'import arriva al 78% del totale degli acquisti dall'estero; per i prodotti farmaceutici di base al 90% circa.

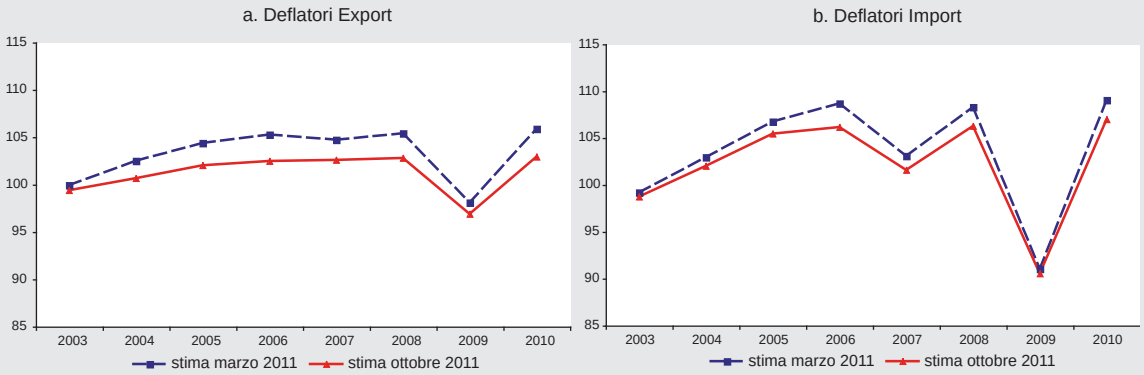
7 Fonte Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri (UNRAE)

in Italia. Per i metalli, si è utilizzato un metodo combinato basato sulle quotazioni internazionali[8] per quei metalli che, essendo materie prime, sono scambiati sulle borse internazionali e su un deflatore calcolato con la strategia generale per i restanti prodotti. Per coke e prodotti petroliferi raffinati si è continuato a utilizzare come deflatori i corrispondenti VMU per entrambi i flussi.

3. Confronto tra nuovo e vecchio sistema di deflazione

Il passaggio al nuovo sistema di deflazione ha determinato una sensibile revisione al ribasso dei deflatori delle esportazioni e delle importazioni di beni. Dall'esame della vecchia serie (stima marzo 2011) e della nuova serie (stima ottobre 2011) si riscontra, nel periodo 2003-2010, una differenza negativa tra i nuovi e i vecchi valori per tutti gli anni considerati (Grafico 1). Tale scostamento, per quanto riguarda le esportazioni, si attesta sul valore medio di circa due punti percentuali, presentando un'entità ridotta nel 2009. I deflatori delle importazioni di beni mostrano un differenziale negativo leggermente inferiore rispetto a quello delle esportazioni, ma in linea con l'ipotesi di reindirizzamento delle importazioni verso prodotti di più elevata qualità.

Grafico 1 Confronto tra vecchia e nuova serie dei deflatori delle esportazioni e delle importazioni di beni. Anni 2003-2010



Fonte: Istat, Contabilità nazionale

Le ragioni di scambio che scaturiscono dal nuovo sistema di deflazione presentano dinamiche simili alle vecchie, mostrando decrementi inferiori a un punto percentuale (Grafico 2). La scelta di deflazionare le importazioni trasferendo le ragioni di scambio degli indicatori di prezzo stimati ai PPE, tenuto conto delle dinamiche dei differenziali tra vecchie e nuove serie dei deflatori, non ha portato a modifiche di rilievo nella dinamica del deflatore dei PIL, attenuandone, tuttavia, la crescita media del periodo.

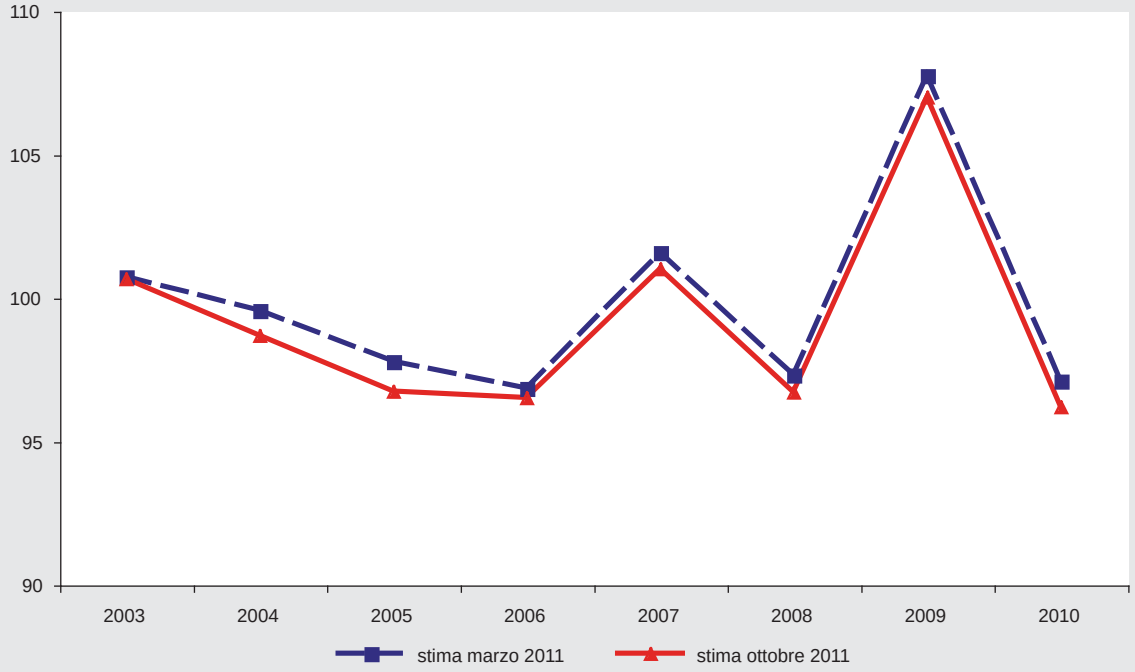
La variazione media annua del Pil in volume è risultata, nel periodo 2003-2010, superiore di 0,2 punti percentuali rispetto alle stime precedenti, attestandosi allo 0,2%. Nel quadriennio 2004-2007, il Pil presenta una crescita più sostenuta, mentre, nel biennio 2008-2009, il decremento risulta leggermente inferiore (Grafico 3).

La leggera revisione al rialzo del Pil in volume si è accompagnata, tuttavia, ad una rilevante revisione al rialzo della dinamica in volume delle esportazioni e delle importazioni. Nel periodo 2003-2010, il tasso di crescita medio annuo delle esportazioni è passato da 0% a 1,9%, e quello delle importazioni da 0,9% a 2,2% (Tavola 2).

Da un punto di vista settoriale l'adozione dei nuovi deflatori delle importazioni e delle esportazioni di beni ha contribuito in maniera determinante alla significativa revisione al rialzo della dinamica in volume del valore aggiunto industriale. Nel periodo 2003-2010 la crescita in volume del valore aggiunto dell'industria in senso stretto è risultata più accentuata (0,8 punti percentuali) rispetto alle stime precedenti (Grafico 4).

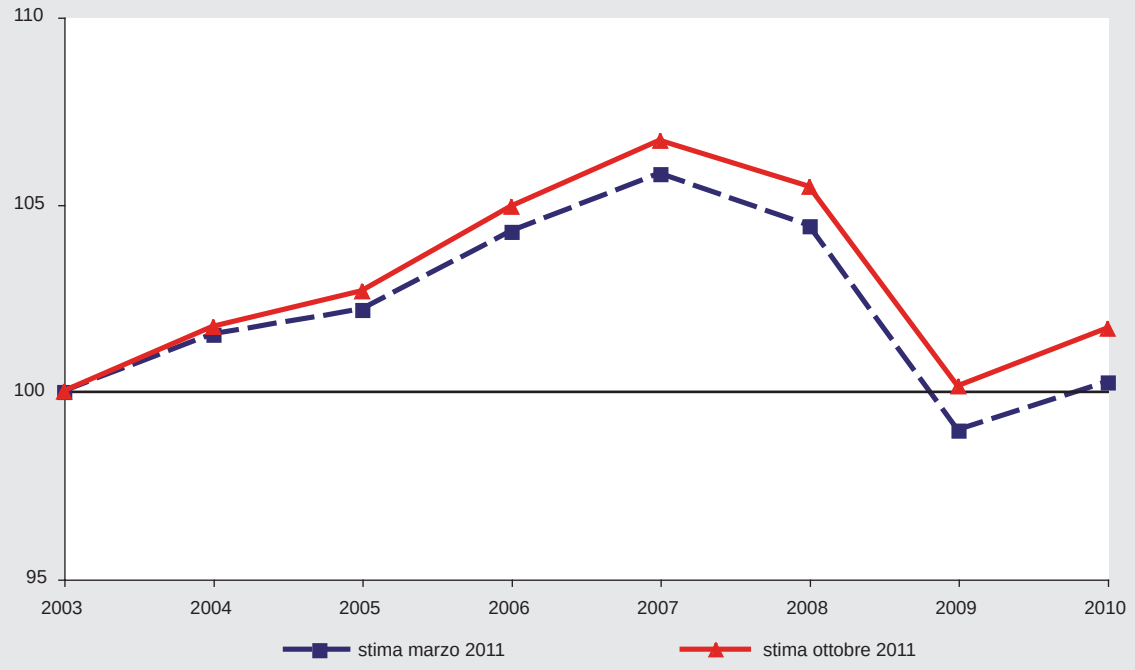
8 Fonte http://www.indexmundi.com/commodities/ per alluminio, nichel, zinco, piombo, rame, stagno (quotazioni di fonte Fondo Monetario Internazionale), oro e argento (quotazioni della Banca Mondiale). Fonte http://www.kitco.com/charts/ per il platino (quotazioni London Fix).

Grafico 2
Confronto tra vecchia e nuova serie delle ragioni di scambio.
Anni 2003-2010



Fonte: Istat, Contabilità nazionale

Grafico 3
Andamento del Pil in volume - Anni 2003-2010 - valori concatenati.
Numeri indice, 2003=100



Fonte: Istat, Contabilità nazionale

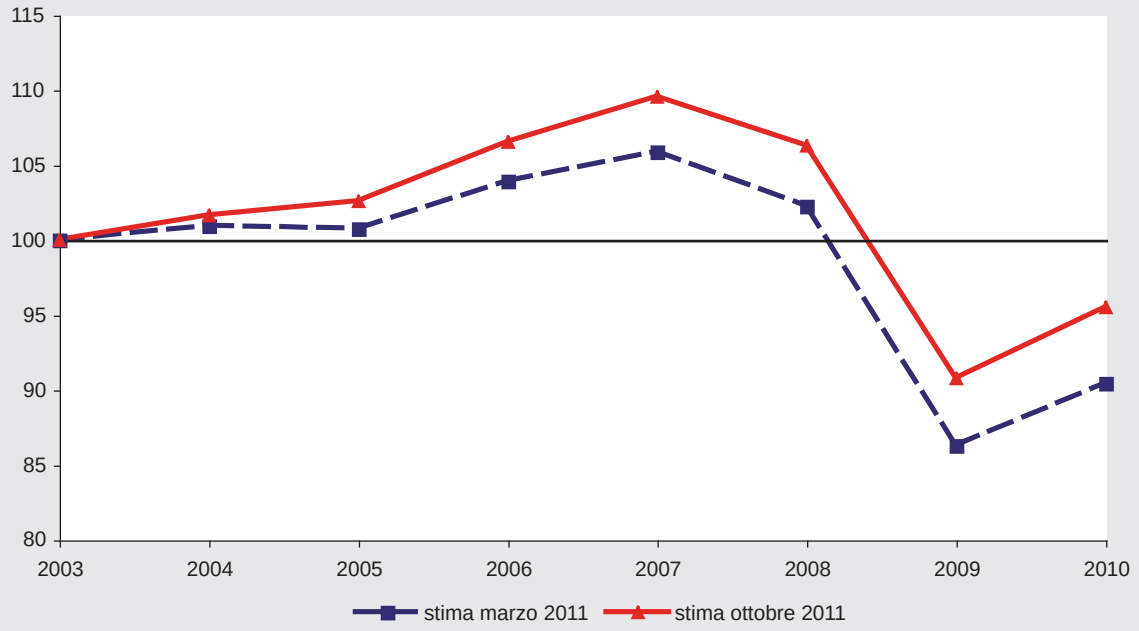
La diminuzione del deflatore del valore aggiunto dell'industria in senso stretto è l'effetto di più fattori, che hanno agito sulla produzione e sui costi intermedi. Il deflatore della produzione complessiva si è ridotto per l'effetto della nuova stima della componente destinata ai mercati esteri. Dal lato dei costi intermedi la riduzione del deflatore è stata più contenuta, essendo dovuta

Tavola 2 - Tassi di variazione medi annui in volume - Periodo 2003-2010 - Valori concatenati
Valori percentuali

Aggregati	Stime post-revisione (ottobre 2011)	Stime pre-revisione (marzo 2011)
Prodotto interno lordo ai prezzi di mercato	0,2	0,0
Importazioni di beni e servizi fob	2,2	0,9
Esportazioni di beni e servizi fob	1,9	0,0

Fonte: Istat, Contabilità nazionale

Grafico 4
Andamento del valore aggiunto dell'industria in senso stretto in volume. Anni 2003-2010 - valori concatenati.
Numeri indice, 2003=100



Fonte: Istat, Contabilità nazionale

soltanto alla quota di beni importati diversi dai prodotti energetici (che, come indicato in precedenza, non sono stati interessati dalla revisione) ma ha comunque determinato una riduzione del deflatore del valore aggiunto superiore a quella del deflatore della produzione.

Riferimenti bibliografici

Anitori P. e Causo S. (2008), *La metodologia di calcolo dei nuovi indici dei valori medi unitari del commercio con l'estero*, Convegno Istat, 12 giugno 2008.

Bracci L., Di Veroli N., Maresca S. e Marini M. (2008), Intervento su *La revisione delle serie in volume dei conti nazionali: innovazioni metodologiche e nuovi indici dei valori medi unitari*, slides presentate al Convegno Istat, 12 giugno 2008.

Bugamelli M. (2007), *Prezzi delle esportazioni, qualità dei prodotti e caratteristiche di impresa: un'analisi su un campione di imprese italiane*, Temi di discussione n. 634, Servizio Studi, Banca d'Italia.

EUROSTAT (2001), *Handbook on price and volume measures in national accounts*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

EUROSTAT (2008), *Calculation of unit value indices based on external trade data*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Feenstra R.C. e Romalis J. (2011), *International Prices and Endogenous Quality*, NBER Working Paper.

International Labour Organization (2004), *Consumer price index manual: theory and practice*, cap. 9.

International Monetary Fund (2009), *Export and Import Price Index Manual: Theory and Practice*, Washington, D.C.

ISTAT (2009), *I numeri indici del commercio con l'estero nella nuova classificazione Ateco2007*, Comunicato stampa del 19 maggio 2009.

ISTAT (2011), *Le nuove serie secondo la versione più recente della classificazione delle attività economiche*, Comunicato stampa del 19 ottobre 2011.

ISTAT-ICE (2007), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, Annuario 2007.

Silver M. (2010), *The wrongs and rights of unit value indices*, Review of Income and Wealth, Series 56, Special Issue 1, International Monetary Fund.

Thompson K.J. (1999), *Ratio edit tolerance development using variations of exploratory data analysis (EDA) resistant fences methods*, 1999 FCSM Research Conference Papers.

Commercio estero e occupazione in Italia

contributi

di P. Lelio Iapadre*

Introduzione

Gli effetti del commercio estero e delle altre forme di integrazione economica internazionale sull'occupazione e sui salari sono da molto tempo al centro di un intenso dibattito teorico e politico. Il riconoscimento diffuso dei benefici generati dall'apertura internazionale nell'allocazione e nell'accumulazione delle risorse produttive si accompagna alla preoccupazione per i costi sociali derivanti dai processi di ristrutturazione necessari per realizzarli.
Per approfondire lo studio di questi argomenti e ricavarne indicazioni utili per le politiche del lavoro, un gruppo di dieci organizzazioni internazionali ha promosso un ampio e articolato progetto di ricerca, denominato *International Collaborative Initiative on Trade and Employment (ICITE)*[1].
I risultati principali emersi finora sono i seguenti: in generale, il commercio internazionale, accompagnato da politiche adeguate, esercita un ruolo positivo importante nella creazione di posti di lavoro, nel sostegno dei salari e nel miglioramento delle regole sul lavoro, sia nei paesi sviluppati sia in quelli in via di sviluppo; tuttavia, questi effetti possono manifestarsi soltanto tramite trasformazioni della struttura economica, che realizzino spostamenti di risorse verso attività più produttive, con meccanismi analoghi a quelli innescati dal progresso tecnico; ne consegue che una parte dei lavoratori può essere esposta al rischio di periodi di disoccupazione e/o di dover accettare salari più bassi cambiando settore di attività; è quindi essenziale che le politiche di liberalizzazione commerciale siano accompagnate da un rafforzamento dei sistemi di sicurezza sociale, volto ad assicurare a tutti una protezione adeguata e la possibilità di partecipare ai benefici dell'integrazione.
Questa nota riassume i principali risultati dello studio condotto sul caso italiano (Iapadre, 2011)[2], in cui è contenuta anche una rassegna della letteratura sull'argomento. Dove possibile, l'analisi descrittiva è stata aggiornata con gli ultimi dati disponibili. Il paragrafo 1 presenta dati aggregati sulle tendenze recenti dell'occupazione e dei salari, poste in relazione con i mutamenti principali della struttura economica italiana. Nel paragrafo 2 l'analisi viene condotta a livello settoriale, mostrando l'evoluzione recente del modello di specializzazione internazionale dell'industria italiana e la correlazione tra le

* (Università dell'Aquila, Johns Hopkins University, SAIS Bologna Center e UNU-CRIS, Bruges)
Studio pubblicato originariamente dall'OCSE in lingua inglese come:
Iapadre, P. L. (2011), "Trade and Employment in Italy", OECD Trade Policy Working Papers, No. 126, OECD Publishing.
http://dx.doi.org/10.1787/5kg3nh6j2m20-en
© 2011 OECD
© 2012 Istituto nazionale per il Commercio Estero (ICE), Italia per questa edizione italiana
Pubblicato in accordo con l'OCSE, Parigi.
La qualità della traduzione italiana e la sua coerenza con il testo originale sono responsabilità dell'autore e dell'ICE.

1 I primi risultati del progetto sono stati recentemente pubblicati in OECD (2012). Altre informazioni e studi sono reperibili in: www.oecd.org/trade/icite.

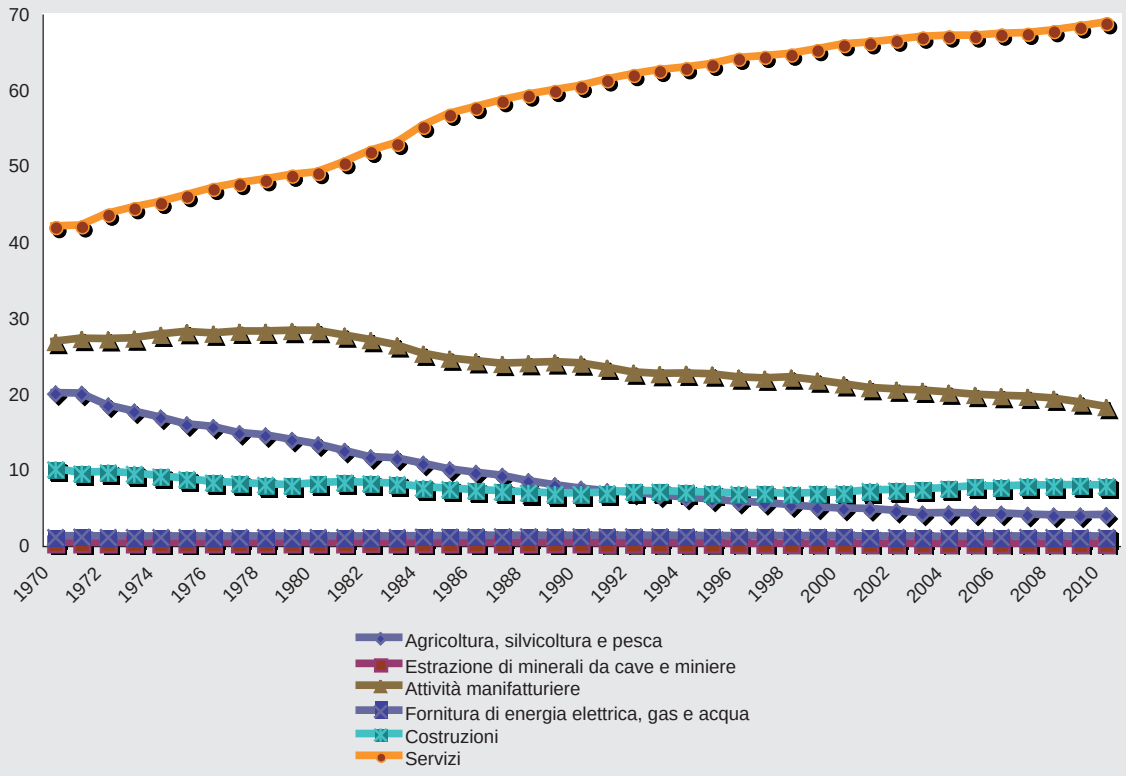
2 Molti dei dati usati in questo studio sono stati gentilmente messi a disposizione dall'ICE. L'autore ringrazia Elena Mazzeo e Alessia Proietti per l'aiuto nella selezione e nella preparazione dei dati. Lo studio econometrico si compone di due sezioni. La prima è stata realizzata insieme con Mauro Costantini (Brunel University). La seconda è stata svolta insieme con Alessia Matano (University of Barcelona). L'autore è grato a entrambi per la collaborazione ricevuta.

tendenze dell'occupazione manifatturiera e la sua esposizione alla concorrenza internazionale. Nel paragrafo 3 si riassumono sommariamente i risultati di due stime econometriche sulle relazioni tra commercio estero, occupazione e salari in Italia. Seguono alcune considerazioni conclusive.

1. Apertura internazionale, trasformazioni strutturali, occupazione e salari nell'economia italiana

Seguendo un percorso comune ai paesi sviluppati, la struttura dell'economia italiana si è modificata profondamente negli ultimi decenni (grafico 1). La quota dei servizi sull'occupazione totale è salita dal 42 al 69 per cento tra il 1970 e il 2010, a scapito dell'industria manifatturiera (dal 27 al 18 per cento), del settore primario (dal 20 al 4 per cento) e delle costruzioni (dal 10 all'8 per cento). Questo processo di terziarizzazione dell'economia è stato particolarmente rapido nella prima metà degli anni ottanta, ma è continuato nei decenni successivi ed è stato accelerato dalla crisi globale, che ha colpito in modo severo l'occupazione manifatturiera. Il settore terziario è strutturalmente meno aperto alla concorrenza internazionale, perché molti servizi non possono essere oggetto di scambi con l'estero e quelli commerciabili sono sottoposti a forti barriere restrittive. Ne consegue che, a parità di altri fattori, la terziarizzazione dell'economia tende ad abbassarne il grado di apertura internazionale.

Grafico 1
Numero di occupati per settore in Italia. Distribuzione percentuale



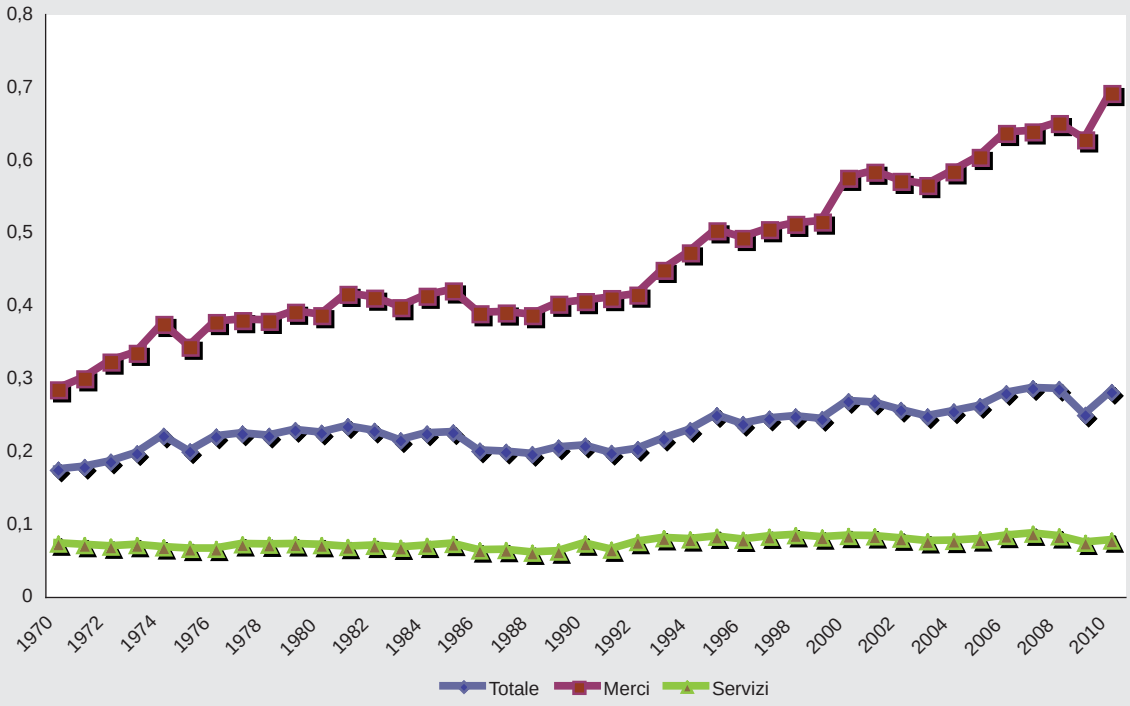
Fonte: elaborazioni su dati STAN-OCSE.

La figura 2 mostra chiaramente che il grado di apertura del settore terziario, misurato dal rapporto tra il commercio totale (esportazioni più importazioni) e il valore del prodotto lordo a prezzi correnti[3], è molto più basso che nel

3 Questa misura del grado di apertura internazionale permette di ovviare a un noto problema di distorsione verso l'alto del rapporto tra interscambio e PIL, usato frequentemente allo stesso scopo. La distorsione deriva dal fatto che il PIL è misurato in base al valore aggiunto, mentre il valore lordo delle esportazioni e delle importazioni include anche il valore degli input intermedi.

resto dell'economia ed è rimasto sostanzialmente invariato negli ultimi quattro decenni. D'altro canto, è aumentato considerevolmente il rapporto tra interscambio e produzione nell'industria manifatturiera, soprattutto a partire dai primi anni novanta. A livello aggregato, il grado di apertura internazionale dell'economia italiana è salito di circa 11 punti percentuali nel periodo considerato, ma l'aumento sarebbe stato maggiore se non fosse stato frenato dall'effetto di composizione dovuto alla terziarizzazione dell'economia, valutabile in 9 punti percentuali.

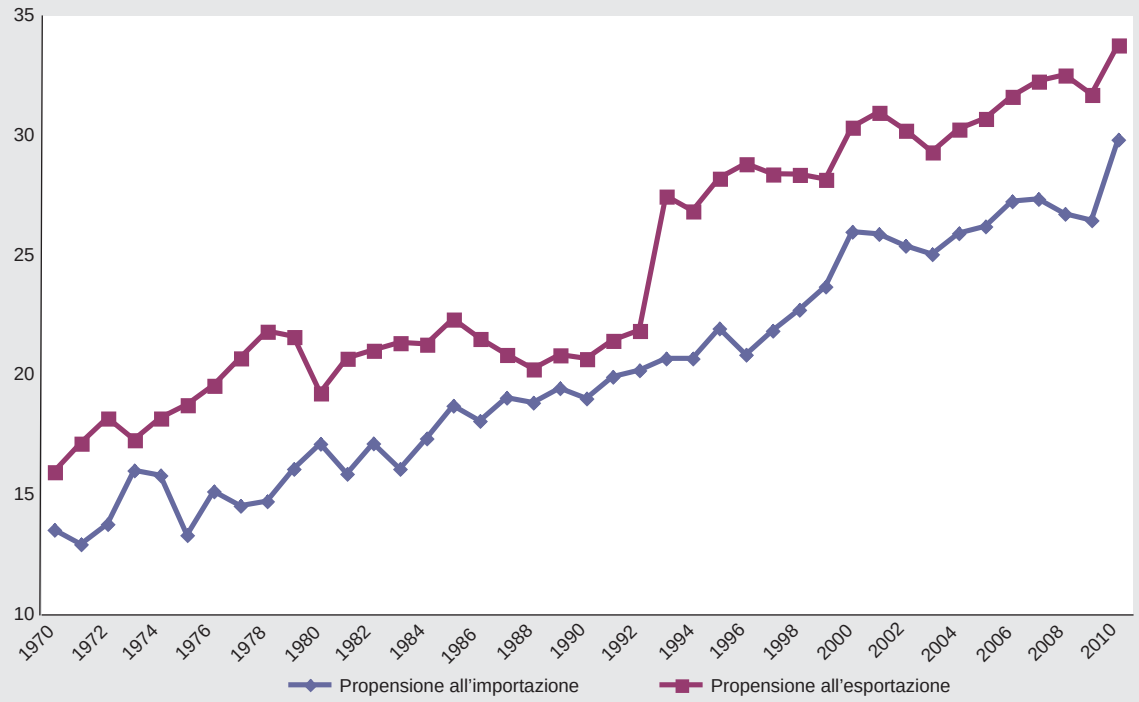
Grafico 2
Grado di apertura internazionale dell'economia italiana per settore.
Rapporto tra la somma di esportazioni ed importazioni e il valore del prodotto lordo a prezzi correnti



Fonte: elaborazioni su dati Istat e STAN-OCSE.

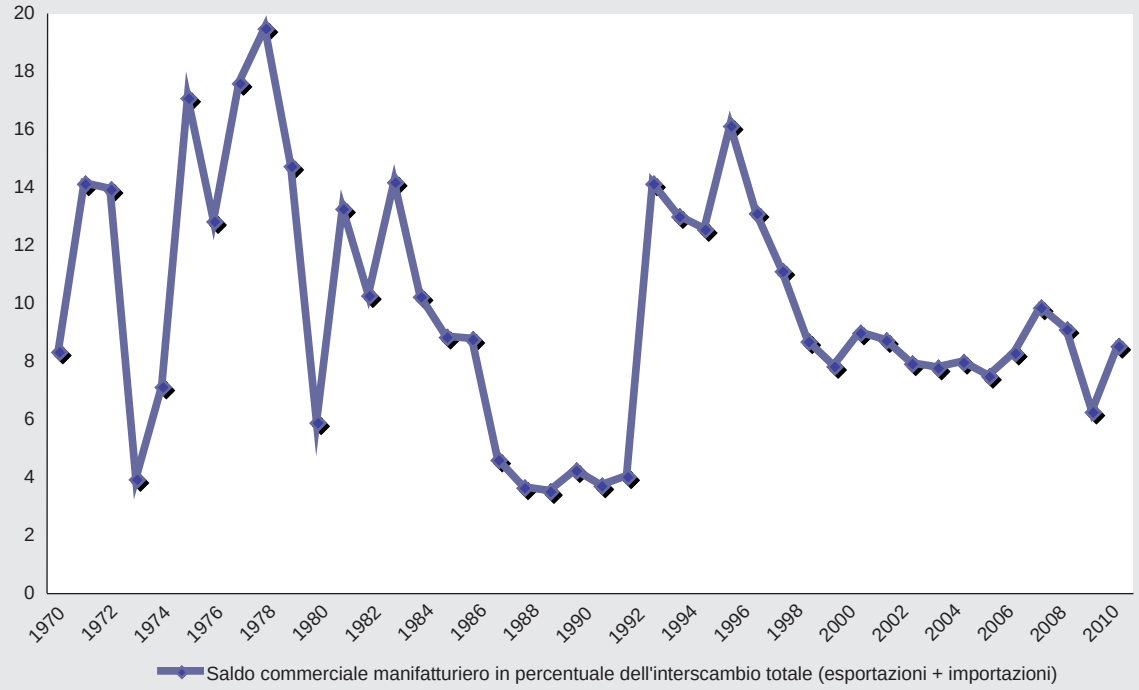
Il ridimensionamento relativo dell'industria manifatturiera italiana è stato spesso attribuito alla concorrenza delle importazioni. Effettivamente il rapporto tra importazioni e prodotto lordo nell'industria manifatturiera è aumentato dal 13 al 30 per cento negli ultimi quattro decenni (grafico 3). D'altra parte, la propensione a esportare è cresciuta in misura anche superiore (dal 16 al 34 per cento), manifestando l'interdipendenza tra i due flussi commerciali, che si è ulteriormente accentuata con la crescente tendenza alla frammentazione internazionale dei processi produttivi. È dunque ragionevole presumere che gli effetti negativi della penetrazione delle importazioni sull'occupazione siano stati compensati dalle nuove opportunità di lavoro create dalle esportazioni.
Il saldo commerciale manifatturiero è sempre stato di segno positivo, ma una tendenza marcatamente negativa caratterizzò gli anni ottanta (grafico 4). La crisi valutaria del 1992, combinandosi con una forte manovra restrittiva di finanza pubblica, generò una caduta della domanda interna e delle importazioni, i cui effetti positivi sul saldo commerciale durarono fino al 1996. Successivamente la tendenza declinante riprese, riflettendo i problemi delle esportazioni italiane nel tenere il passo della domanda mondiale. Il modesto recupero del biennio 2007-08 è stato completamente annullato dagli effetti della crisi globale, anche se nel 2011 il saldo ha fatto nuovamente registrare una netta variazione positiva. A parità di altri fattori, si può dunque concludere che il semplice calcolo del contenuto di lavoro del commercio estero mostrerebbe un suo effetto positivo sull'occupazione manifatturiera in Italia, le cui dimensioni si sono andate tuttavia riducendo nell'ultimo quindicennio.
Passando a considerare la struttura

Grafico 3
Grado di apertura internazionale dell'industria manifatturiera italiana.
Rapporto percentuale tra esportazioni o importazioni e prodotto lordo a prezzi correnti



Fonte: elaborazioni su dati Istat e STAN-OCSE.

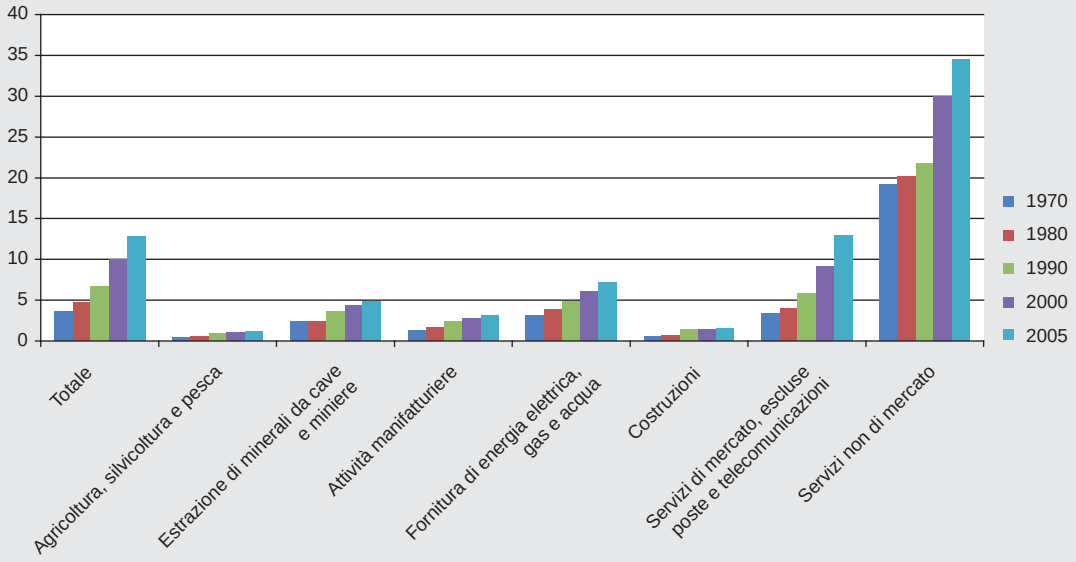
Grafico 4
Saldo commerciale normalizzato dell'industria manifatturiera italiana.



Fonte: elaborazioni su dati Istat e STAN-OCSE.

dell'occupazione per qualifica, dai dati disponibili sulla quota di ore di lavoro realizzate dai lavoratori più qualificati emerge con chiarezza un spostamento verso l'alto. Il grafico 5 mostra questi dati per i principali settori dell'economia italiana. Appare con evidenza che il processo ha registrato un'accelerazione a partire dagli anni novanta ed è stato particolarmente intenso nei servizi. Tuttavia, esso è visibile anche nell'industria

Grafico 5
Quota delle ore lavorate da occupati ad alta qualificazione sul totale delle ore lavorate, per settore, in Italia.



Fonte: elaborazioni su dati EU-KLEMS.

manifatturiera e in altri settori.
Alcuni dati più recenti mostrano tuttavia tendenze parzialmente diverse, ricollegabili all'impatto della crisi globale sulla struttura dell'occupazione (tabella 1). Le qualifiche più elevate, e in particolare le professioni tecniche, hanno continuato a espandere la propria quota sul totale dell'occupazione fino al 2007, ma hanno subito una netta contrazione negli anni successivi. Tuttavia, la quota di operai e artigiani ha continuato a ridursi anche negli anni della crisi. La redistribuzione dell'occupazione sembra aver favorito principalmente gli impiegati e il personale non qualificato. Nel complesso, si può ipotizzare che almeno in parte questi cambiamenti riflettano effetti di composizione settoriale dell'occupazione, e in particolare il forte ridimensionamento subito dall'occupazione manifatturiera, nella quale il peso degli impiegati è relativamente più basso.

Tabella 1 – Distribuzione degli occupati per qualifica – quote percentuali

Professione		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
professioni qualificate e tecniche		34,4	34,1	36,1	36,9	36,2	35,0	34,1	33,5
di cui:	*dirigenti e imprenditori*	*4,7*	*4,6*	*5,0*	*4,9*	*4,7*	*4,3*	*4,0*	*3,1*
	professioni intellettuali	*10,1*	*9,9*	*9,7*	*10,0*	*10,4*	*10,3*	*10,0*	*12,7*
	professioni tecniche	*19,6*	*19,6*	*21,4*	*21,9*	*21,1*	*20,4*	*20,1*	*17,7*
impiegati e addetti al commercio e servizi		27,0	27,1	26,3	26,2	26,8	27,5	28,1	29,3
di cui:	*impiegati*	*11,3*	*11,4*	*10,6*	*10,3*	*10,8*	*11,0*	*11,4*	*11,9*
	vendita e serv. personali	*15,7*	*15,7*	*15,7*	*15,9*	*16,1*	*16,5*	*16,7*	*17,5*
operari e artigiani		28,2	28,2	27,5	27,1	26,9	26,8	26,4	26,0
di cui:	*artigiani, operai specializzati, agricoltori*	*19,1*	*19,1*	*18,6*	*18,3*	*18,6*	*18,8*	*18,4*	*17,7*
	conduttori di impianti	*9,1*	*9,2*	*8,9*	*8,8*	*8,3*	*8,0*	*7,9*	*8,3*
personale non qualificato		9,2	9,4	9,0	8,8	9,1	9,7	10,3	10,2
forze armate		1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1	1,0
totale		100	100	100	100	100	100	100	100

* I dati sul 2011 non sono perfettamente confrontabili con quelli degli anni precedenti a causa di un cambiamento nel sistema di classificazione.

Fonte: elaborazioni su dati Istat.

Peraltro, proprio nell'industria manifatturiera il processo di qualificazione dell'occupazione si è manifestato con particolare evidenza. Il rapporto tra lavoratori non manuali e manuali è cresciuto in media del 17 per cento tra il 2000 e il 2007. Dati più recenti confermano questa tendenza. Considerando soltanto gli occupati nel settore privato[4], il numero dei lavoratori manuali è aumentato del 2,5 per cento tra il 2006 e il 2010, da confrontare con una media del 4,5 per cento per l'occupazione totale. L'impatto della crisi si è manifestato in una caduta del 7 per cento dei lavoratori manuali, mentre il numero degli occupati non manuali è aumentato dell'1,5 per cento tra il 2008 e il 2010.
Anche la dinamica dei salari relativi mostra tendenze favorevoli ai lavoratori maggiormente qualificati. I dati disponibili sulle retribuzioni contrattuali tra il 2005 e il 2011 mostrano una crescita complessiva lievemente superiore per quadri e impiegati rispetto agli operai, sia nell'industria manifatturiera (con tassi rispettivamente del 20 e del 19 per cento) sia nei servizi (15,3 e 14,8 per cento). Le retribuzioni effettive potrebbero aver fatto registrare divari più accentuati, dato che le statistiche sulle retribuzioni contrattuali escludono per definizione una serie di voci (trattamenti stabiliti da accordi aziendali o territoriali, da accordi individuali o per decisione unilaterale del datore di lavoro; retribuzioni in natura, straordinari, premi individuali, ecc.), che presumibilmente tendono a favorire i lavoratori qualificati.
Diversi fattori possono concorrere al miglioramento relativo della posizione dei lavoratori qualificati in termini di occupazione e salari (Falzoni, Venturini e Villosio, 2007). In primo luogo va menzionata l'immigrazione, che tende a concentrarsi nei segmenti meno qualificati dell'occupazione, generando un effetto di composizione che accentua il divario salariale a favore dei lavoratori più qualificati. La quota dei lavoratori stranieri sul totale dell'occupazione, che era già cresciuta dal 2 al 4 per cento negli anni novanta, ha continuato a espandersi negli anni successivi, raggiungendo il 10 per cento nel 2011. Nella categoria Istat del personale non qualificato la quota dei lavoratori stranieri era circa il 32 per cento nel 2011.
Un effetto di composizione di segno opposto è stato generato dall'aumento della partecipazione femminile all'offerta di lavoro, perché l'occupazione femminile tende a concentrarsi in posizioni a retribuzione relativamente più bassa tra i lavoratori qualificati e più alta tra quelli meno qualificati. Effettivamente la quota delle donne sull'occupazione totale ha continuato ad ampliarsi negli ultimi anni (dal 39 al 41 per cento tra il 2004 e il 2011), ma la loro quota sull'occupazione manifatturiera è scesa nello stesso periodo (dal 29 al 26 per cento) e gli effetti di questi cambiamenti sui divari salariali sono difficili da valutare.
Un altro fattore che influenza la struttura delle retribuzioni è la distribuzione degli occupati per classi di età. Quote crescenti dei lavoratori più anziani si traducono in salari relativi maggiori per le qualifiche più elevate. Il processo di invecchiamento dell'occupazione in Italia è continuato negli ultimi anni, come mostra l'abbassamento della quota di occupazione della fascia tra i 15 e i 34 anni, scesa dal 34 al 26 per cento tra il 2004 e il 2011.

2. Specializzazione internazionale e occupazione in Italia

L'Italia viene spesso rappresentata come un'economia a sviluppo tardivo, con una posizione intermedia tra paesi sviluppati e in via di sviluppo in termini di dotazioni fattoriali e struttura dei vantaggi comparati. La sua specializzazione internazionale appare concentrata in settori tradizionali, che tendono a impiegare quote di lavoro non qualificato più elevate di quelli in cui sono specializzati i principali partner commerciali. Ciò ha condotto alcuni studiosi ad argomentare che gli effetti distributivi del commercio internazionale, come previsti dal modello di Stolper e Samuelson, nel caso dell'Italia potrebbero essere stati favorevoli ai lavoratori non qualificati. Tuttavia, questi vantaggi derivanti dalla posizione intermedia dell'economia italiana sono stati intaccati dal progredire dell'integrazione economica internazionale. Per esempio, le politiche di

4 Questi dati si basano sulle rilevazioni INPS degli occupati nel settore privato, che escludono l'agricoltura e i lavoratori domestici.

liberalizzazione commerciale (l'abolizione dell'Accordo Multifibre) hanno influito sui settori di specializzazione tradizionale dell'economia italiana, favorendo l'espansione della quota dei paesi emergenti (Faini e altri, 1999).
In effetti, il modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana si è modificato sensibilmente negli ultimi anni, manifestando un indebolimento sostanziale dei suoi vantaggi comparati tradizionali, erosi dalla crescente pressione competitiva dei paesi emergenti. L'industria italiana ha ulteriormente concentrato la sua specializzazione nell'industria meccanica e in altre produzioni a offerta specializzata, come le macchine elettriche. In questi settori i distretti industriali di piccole e medie imprese che caratterizzano il sistema economico italiano hanno conservato vantaggi competitivi rilevanti, meno esposti alla competizione dei paesi emergenti.
Per analizzare i modelli di specializzazione commerciale possono essere usati diversi indicatori. In questo lavoro è stato scelto un indice di specializzazione commerciale netta (NTS), definito dalla formula seguente:

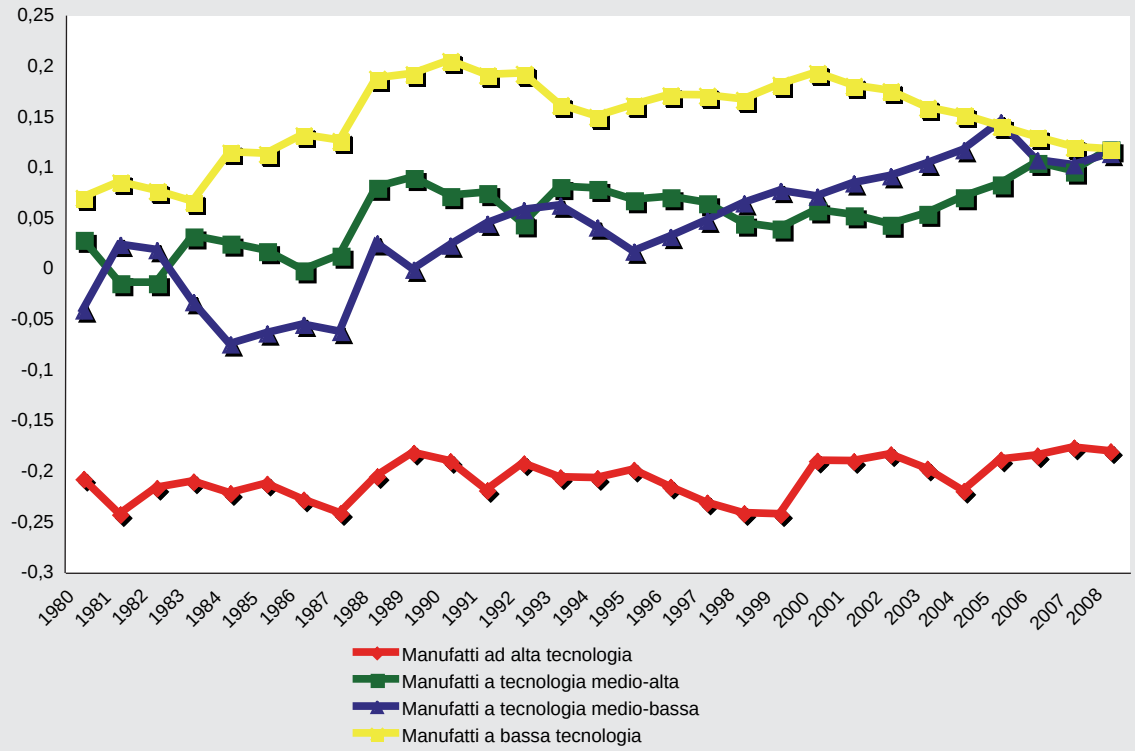
$$NTS_{i,s} = \frac{\left(\frac{X_{i,s}}{X_{i,q}} - \frac{M_{i,s}}{M_{i,q}}\right)}{\left(\frac{X_{i,s}}{X_{i,q}} + \frac{M_{i,s}}{M_{i,q}}\right)}$$

$-1 \leq NTS_{i,s} \leq 1$

dove *X* e *M* denotano rispettivamente le esportazioni e le importazioni, *i* si riferisce al paese, *s* al settore e *q* all'insieme di tutti i settori considerati.
Questo indicatore, che rappresenta un adattamento della formula proposta da Balassa e Bauwens (1988) per misurare l'intensità del commercio intra-industriale, ha diversi vantaggi. In primo luogo, diversamente dal più diffuso indice di Balassa dei vantaggi comparati rivelati, esso tiene conto di entrambi i flussi commerciali (esportazioni e importazioni), offrendo una misura di specializzazione più completa e più appropriata dal punto di vista teorico. In secondo luogo, rispetto ad altri indicatori basati sul saldo commerciale, come quelli proposti da Lafay (1992), l'indice NTS può essere interpretato più direttamente come una misura di intensità della specializzazione inter-industriale, perché non incorpora altre variabili, come le dimensioni del settore o il suo grado di apertura (Iapadre, 2001).
La figura 6 rappresenta il modello di specializzazione internazionale dell'industria italiana, classificato in termini di intensità tecnologica[5]. Emerge chiaramente che i suoi tratti qualitativi essenziali sono rimasti sostanzialmente invariati rispetto ai primi anni ottanta. Ciò vale in particolare per la sua pronunciata debolezza nei manufatti ad alta tecnologia, che riflette i problemi competitivi delle grandi imprese italiane nei mercati oligopolistici mondiali di questi settori.
Tuttavia, l'intensità dei vantaggi e degli svantaggi comparati dell'industria italiana si è modificata nel corso degli anni. In particolare, nell'ultimo decennio, la sua specializzazione nei manufatti a bassa tecnologia si è indebolita, erosa dai successi competitivi dei paesi emergenti, mentre si è rafforzata quella nei prodotti a tecnologia intermedia. In altre parole, sia pure con i limiti derivanti dal carattere aggregato della classificazione, appare evidente che si sia svolto un processo di qualificazione tecnologica del modello di specializzazione dell'economia italiana. Un quadro più dettagliato ne è offerto dalla tabella 2, che mostra gli indici NTS per 24 settori dell'industria manifatturiera.
Fino all'inizio degli anni novanta i settori nei quali l'economia italiana rivelava la più intensa specializzazione erano ancora industrie tradizionali di beni di consumo, come l'abbigliamento, le calzature e i mobili. Negli ultimi due decenni la maggior parte di questi settori ha subito una forte riduzione dei suoi vantaggi comparati, che ha comportato un significativo abbassamento della loro posizione in graduatoria. D'altra parte, l'industria dei macchinari si è affermata come il settore di specializzazione più importante, consolidando una posizione già forte, detenuta anche grazie alla produzione di beni d'investimento per le produzioni di consumo tradizionali. Gli indici di specializzazione sono

5 Le quattro classi di intensità tecnologica sono quelle disponibili nella banca-dati STAN-OCSE: http://www.oecd.org/data-oecd/5/30/40729523.pdf

Grafico 6
Indici di specializzazione commerciale netta dell'industria manifatturiera italiana.



Fonte: elaborazioni su dati STAN-OCSE.

Tabella 2 – Indici di specializzazione commerciale netta dell'industria manifatturiera italiana

	1980-81	1990-91	2000-01	2007-08
Mobili e altri prodotti delle industrie manufatturiere n.c.a.	0,62	0,63	0,59	0,44
Macchine ed apparecchi meccanici	0,34	0,43	0,41	0,44
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0,47	0,48	0,51	0,43
Prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	0,43	0,44	0,42	0,43
Navi e imbarcazioni	0,30	0,04	0,44	0,37
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	-0,12	-0,21	-0,01	0,29
Cuoio, articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	0,69	0,62	0,38	0,29
Aeromobili e veicoli spaziali	-0,17	0,03	-0,05	0,28
Articoli in gomma e materie plastiche	0,25	0,25	0,25	0,26
Prodotti tessili	0,23	0,37	0,35	0,23
Articoli di abbigliamento; pellicce	0,51	0,51	0,30	0,19
Locomotive, anche da manovra, e materiale rotabile ferrotranviario	0,50	0,26	0,16	0,17
Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	0,06	0,11	0,07	0,15
Apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi	-0,33	-0,22	-0,16	-0,06
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	-0,26	-0,14	-0,15	-0,06
Prodotti della siderurgia	0,04	-0,04	-0,12	-0,08
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	-0,41	-0,31	-0,16	-0,10
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	-0,01	-0,25	0,00	-0,11
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-0,19	-0,13	-0,19	-0,16
Prodotti chimici	-0,32	-0,34	-0,29	-0,24
Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni	-0,37	-0,38	-0,25	-0,35
Metalli di base non ferrosi	-0,73	-0,63	-0,58	-0,42
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	-0,58	-0,49	-0,40	-0,44
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	-0,15	-0,13	-0,47	-0,65

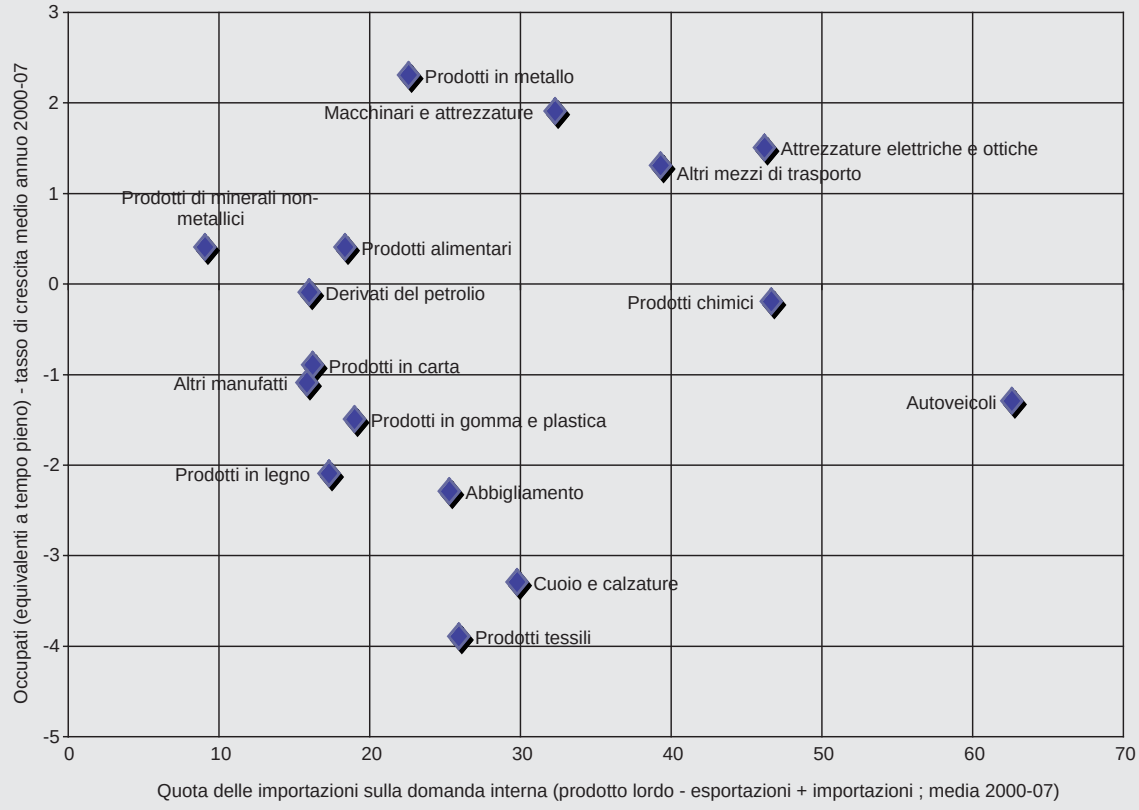
Fonte: elaborazioni su dati STAN-OCSE.

migliorati anche in diversi settori che producono beni intermedi. Qualche segno di cambiamento è visibile persino nelle produzioni ad alta tecnologia. L'ampliarsi dello svantaggio comparato nelle macchine per ufficio è stato compensato da risultati

relativamente migliori in settori come gli strumenti di precisione e l'aeronautica. Molte di questi cambiamenti suggeriscono l'idea che la trasformazione del modello di specializzazione dell'industria italiana non sia soltanto il risultato passivo dell'avanzata dei paesi emergenti, ma rifletta anche il processo di frammentazione internazionale della produzione realizzato da molte imprese italiane nei settori tradizionali, che alimenta le esportazioni di beni intermedi e di investimento all'interno delle reti produttive globali. Tuttavia, questa trasformazione pone il problema della capacità delle industrie a media tecnologia in cui l'Italia è specializzata di assorbire i lavoratori licenziati dai settori tradizionali ad alta intensità di lavoro e alimenta il diffuso timore che il processo di terziarizzazione osservato nei dati sull'occupazione possa essere il risultato di un processo di declino industriale, più che di una benefica evoluzione strutturale dell'economia.

Considerando dati settoriali per il decennio precedente alla crisi globale, l'idea che la concorrenza esercitata dalle importazioni abbia condotto a una caduta dell'occupazione manifatturiera non trova un riscontro chiaro. Nell'aggregato il numero di occupati (unità equivalenti a tempo pieno) è rimasto sostanzialmente invariato tra il 2000 e il 2007 nell'industria manifatturiera (con un incremento totale di 25.000 unità, lo 0,6 per cento del livello iniziale), mentre il tasso di penetrazione delle importazioni[6] è aumentato dal 28,6 al 31,3 per cento nello stesso periodo. Il grafico 7 non mostra una chiara correlazione tra il tasso di crescita medio annuo dell'occupazione manifatturiera e il livello medio del grado di penetrazione delle importazioni per i 16 settori considerati nel periodo 2000-07.

Grafico 7
Penetrazione delle importazioni e occupazione nell'industria manifatturiera italiana (2000-07).



Fonte: elaborazioni su dati STAN-OCSE.

6 Il grado di penetrazione delle importazioni è misurato come rapporto tra le importazioni e la domanda interna a prezzi correnti. La domanda interna è calcolata come consumo apparente (produzione lorda meno importazioni più esportazioni).

Tuttavia, le industrie rappresentate nel grafico 7 tendono a raggrupparsi in due insiemi, contraddistinti da differenti caratteristiche strutturali. Il primo gruppo è costituito da settori a forti economie di scala e ad alta intensità di ricerca, nei quali la penetrazione delle importazioni è sostenuta da una presenza relativamente ampia di imprese multinazionali. Le tendenze dell'occupazione in questo insieme di settori appaiono relativamente più favorevoli che nel secondo gruppo, composto prevalentemente da industrie tradizionali produttrici di beni di consumo e intermedi. All'interno di ciascuno dei gruppi, una correlazione negativa tra crescita dell'occupazione e penetrazione delle importazioni è maggiormente visibile, ma interagisce con altri fattori di cambiamento strutturale dell'industria manifatturiera[7].
Si sostiene spesso che gli eventuali effetti del commercio internazionale sul lavoro derivano principalmente dalla crescente penetrazione delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo. Da questo punto di vista ciò che conta non è soltanto il mercato interno, nel quale la quota di importazioni proveniente dai paesi in via di sviluppo è ancora relativamente modesta, ma anche i mercati esteri, dove le imprese italiane competono direttamente o indirettamente con manufatti prodotti nei paesi in via di sviluppo. Il grafico 8 mostra chiaramente una correlazione negativa tra la crescita dell'occupazione nell'industria manifatturiera italiana e la quota di mercato mondiale dei paesi in via di sviluppo[8]. In particolare, i prodotti tessili, l'abbigliamento e il cuoio-calzature sono i tre settori nei quali tale quota è più elevata e l'occupazione ha fatto registrare le perdite più gravi, comprese tra i 2 e i 4 punti percentuali all'anno.

3. Commercio estero, occupazione e salari in Italia: evidenza econometrica

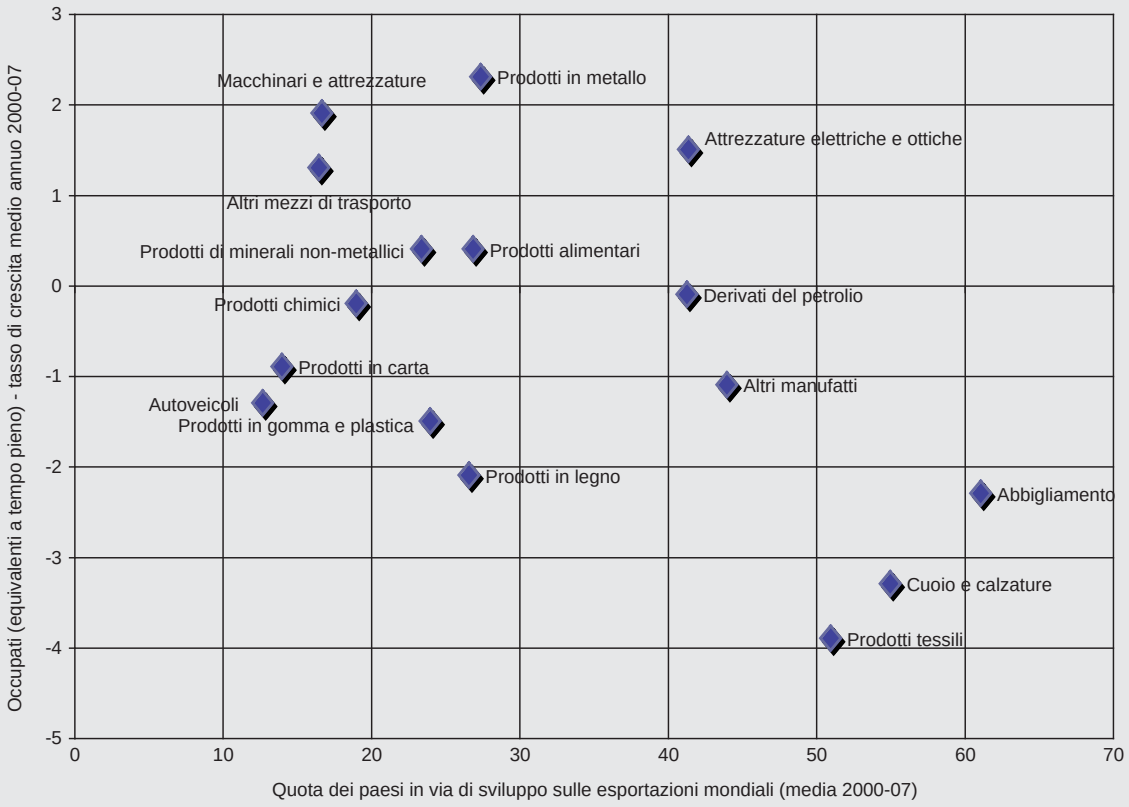
Al fine di offrire una valutazione più precisa degli effetti dell'integrazione internazionale su occupazione e salari nell'industria manifatturiera italiana, sono stati condotti due esercizi econometrici[9].
Il primo è riferito a un insieme di 15 settori per il periodo 1999-2008 e conferma che, pur tenendo conto degli effetti della crescita produttiva e del progresso tecnico sulla domanda di lavoro, la pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo e la delocalizzazione produttiva internazionale realizzata dalle imprese italiane hanno influito sfavorevolmente sull'occupazione manifatturiera. Tuttavia, ciò non deve essere visto come prova di un generale effetto negativo del commercio estero sull'occupazione in Italia. Anzi, è vero il contrario. L'indice di specializzazione commerciale (NTS) rivela un forte effetto positivo. I settori nei quali l'industria manifatturiera italiana ha i vantaggi comparati più intensi tendono a mostrare una dinamica dell'occupazione più favorevole. Come si è visto nel paragrafo precedente, tali settori non sono più limitati alle industrie tradizionali ad alta intensità di lavoro e bassa tecnologia, che hanno subito perdite rilevanti di specializzazione e di occupazione, ma si concentrano sempre di più nel comparto a tecnologia intermedia, e in particolare nella produzione di macchinari.
Il secondo gruppo di stime, basato su un ampio *panel* di dati sui singoli lavoratori, offre risultati simili per i salari. Tenendo conto di un insieme di caratteristiche individuali dei lavoratori (età, sesso e qualifica), nonché delle dimensioni aziendali e della produttività del lavoro, emerge che la pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo esercita effettivamente un impatto negativo sulla dinamica dei salari, che tuttavia può essere più che compensato dai vantaggi comparati rivelati dalle esportazioni della regione in cui si trovano i lavoratori. Nondimeno, entrambe queste variabili legate al commercio internazionale (la concorrenza dai paesi in via di sviluppo e la specializzazione delle esportazioni) tendono ad ampliare i divari salariali tra impiegati e operai, che possono essere ricondotti al diverso grado di qualificazione dei lavoratori.

7 Ci sono anche segni di correlazione positiva tra l'apertura internazionale e l'aumento della quota di occupazione dei lavoratori qualificati. Considerando le grandi imprese, i settori nei quali questo processo di qualificazione dell'occupazione appare più pronunciato tendono a coincidere con quelli caratterizzati dal più altro grado di apertura internazionale (rapporto tra commercio e produzione), con un coefficiente di correlazione lineare di 0,47 nel periodo 2000-07.

8 Il coefficiente di correlazione lineare è -0,52.

9 Per maggiori dettagli, cfr. Iapadre (2011), pp.24-34.

Grafico 8
Quota dei paesi in via di sviluppo sulle esportazioni mondiali e occupazione nell'industria manifatturiera italiana (2000-07).



Fonte: elaborazioni su dati STAN-OCSE.

4. Considerazioni conclusive

Le analisi descrittive e l'evidenza econometrica riassunte fin qui convergono nell'indicare un effetto complessivamente positivo del commercio estero sull'occupazione e sui salari nell'industria manifatturiera italiana, che si accompagna a intense ristrutturazioni e a un miglioramento della posizione relativa dei lavoratori più qualificati.

Queste tendenze possono essere in parte ricondotte ai cambiamenti recenti nel modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana. Sottoposti a una crescente pressione competitiva da parte dei paesi in via di sviluppo, i vantaggi comparati tradizionali nei settori dei beni di consumo si sono indeboliti, lasciando spazio a una più intensa specializzazione nei macchinari industriali e in altri settori che producono beni intermedi e di investimento. Le industrie più esposte alla concorrenza dei paesi in via di sviluppo sono quelle che hanno subito le perdite di occupazione più ingenti.

Questa trasformazione strutturale non è soltanto il portato inevitabile dei cambiamenti nella "divisione internazionale del lavoro" tra paesi sviluppati e in via di sviluppo, ma è anche il risultato delle strategie di mercato realizzate dalle imprese italiane, e in particolare dalle più dinamiche imprese di medie dimensioni che stanno emergendo dal processo di selezione stimolato dalla concorrenza internazionale. Tuttavia, questi cambiamenti non sono stati finora abbastanza forti da superare i problemi strutturali che limitano la crescita dell'economia italiana, e in particolare la "inefficienza dinamica" del suo modello di specializzazione, concentrato in prodotti caratterizzati da un'elasticità della domanda al reddito relativamente bassa. Ciò chiama in causa la capacità del sistema economico italiano di generare un flusso adeguato di innovazioni di prodotto, che a sua volta dipende dalla qualità del suo capitale di competenze e conoscenze. Vi si connettono anche i problemi del settore terziario, caratterizzato da un grado ancora insufficiente di apertura concorrenziale, che limita le possibilità di crescita

dell'occupazione qualificata.
In questo contesto, il caso italiano sembra confermare una conclusione più generale. L'integrazione economica internazionale, pur generando importanti benefici statici e dinamici, richiede un sistema di sicurezza sociale flessibile ed efficiente, che sia in grado di assistere i lavoratori danneggiati dalla concorrenza delle importazioni, così come da altre forme di cambiamento strutturale.

Riferimenti bibliografici

Balassa, B. e Bauwens L. (1988) "The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Goods", *European Economic Review*, 32, pp. 1421-1437.

Faini R., Falzoni A., Galeotti M., Helg R. e Turrini A. (1999) "Importing Jobs and Exporting Firms? On the Wage and Employment Implications of Italian Trade and Foreign Direct Investment Flows», *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, vol. 58, No. 1, pp. 95-135.

Falzoni A. M., Venturini A. e Villosio C. (2007) "Skilled and Unskilled Wage Dynamics in Italy in the '90s: Changes in the individual characteristics, institutions, trade and technology", Laboratorio Riccardo Revelli, Centre for Employment Studies, Working Paper No. 61.

Iapadre, P. L. (2001), "Measuring International Specialisation", *International Advances in Economic Research*, Vol. 7, n. 2, pp. 173-183.

Iapadre, P. L. (2011), "Trade and Employment in Italy", OECD Trade Policy Working Papers, No. 126, disponibile in: http://www.oecd-ilibrary.org/trade/trade-and-employment-in-italy_5kg3nh6j2m20-en

Lafay, J. (1992), "The Measurement of Revealed Comparative Advantages," in M. G. Dagenais e P-A. Muet (a cura di), *International Trade Modelling*, London: Chapman & Hall, pp. 209-234.

OECD (2012), *Policy Priorities for International Trade and Jobs*, a cura di D. Lippoldt, e-publication, disponibile in: www.oecd.org/trade/icite.

CAPITOLO 5

Le aree e i paesi

Redatto da
Antonio Venneri
(ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche).
Supervisione e quadro d'insieme a cura di
Sergio de Nardis,
Nomisma

quadro d'insieme

Alla diminuzione del disavanzo commerciale dell'Italia nel 2011 hanno contribuito la notevole contrazione dei passivi con l'Unione Europea e con l'Africa settentrionale e, in misura più contenuta, il miglioramento dei saldi verso i paesi europei non appartenenti all'Ue e verso le economie dell'Asia orientale. Tali miglioramenti hanno più che compensato l'ampliamento dei deficit nei confronti del Medio Oriente, degli Altri paesi africani e dell'Asia centrale.

Con riferimento a gli scambi dell'Italia con l'Ue, è aumentato in misura significativa l'avanzo verso la Francia, divenuta prima nella graduatoria dei maggiori attivi commerciali del nostro Paese con l'estero, scalzando la posizione detenuta dagli Stati Uniti. È tornato, inoltre, a ridursi il passivo con la Germania, a riflesso di una dinamica delle esportazioni risultata più che doppia rispetto a quella delle importazioni. Eccezioni nel quadro di generale miglioramento degli scambi bilaterali dell'Italia con i paesi dell'Ue sono costituite dai saldi attivi con Regno Unito, Spagna e Grecia, diminuiti a seguito della netta decelerazione delle esportazioni frenate della debolezza della domanda interna di tali economie.

L'aumento dell'avanzo nei confronti dei paesi europei non appartenenti all'Ue ha riflesso la forte espansione delle esportazioni, superiore alla crescita pur sostenuta delle importazioni. Si è, in particolare, ampliato in misura significativa l'attivo con la Svizzera, raggiungendo un massimo storico. L'export verso questo paese (in particolare, le vendite di oro) ha avuto un significativo balzo nel 2011, col risultato di portare il mercato elvetico in quarta posizione tra le principali destinazioni delle vendite italiane, sopravanzando sbocchi tradizionalmente più importanti per l'Italia come Spagna e Regno Unito.

Fuori dall'Europa, gli scambi con l'Africa settentrionale hanno avuto una sensibile contrazione sul fronte tanto delle esportazioni che delle importazioni. Il calo degli approvvigionamenti da questa regione è stato consistente, favorendo il marcato ridimensionamento del passivo commerciale che l'Italia ha strutturalmente con l'area nordafricana. Su tali andamenti ha inciso il calo degli acquisti dalla Libia, determinato dal conflitto militare nel paese. Questa economia, che nel 2010 era la prima fornitrice dell'Italia per il petrolio e la terza per il gas, è scivolata al settimo posto per entrambi i prodotti. La riduzione degli approvvigionamenti di materie prime energetiche dalla Libia è stata compensata dal marcato rialzo di quelli dall'Arabia Saudita, dall'Azerbaigian, dalla Russia, dal Kazakistan, dall'Angola e dalla Nigeria; conseguentemente, i saldi commerciali dell'Italia con questi paesi, soprattutto con quelli della regione medio-orientale, si sono deteriorati.

Effetti connessi alla primavera araba si sono inoltre manifestati nel calo delle esportazioni italiane verso i paesi che hanno sperimentato più prolungati periodi di incertezza politica, come Egitto e Tunisia.

Con riferimento agli altri grandi partner commerciali, è proseguita la tendenza degli ultimi anni al graduale aumento del saldo attivo nei confronti degli Stati Uniti, pur in presenza di un rallentamento delle esportazioni. Al contempo, si è contratto il disavanzo con la Cina, in corrispondenza di un forte rallentamento delle importazioni. Il saldo col Giappone ha cambiato segno, divenendo leggermente positivo per effetto di un calo delle importazioni a cui hanno contribuito anche le interruzioni nella fornitura di beni intermedi causate dal terremoto.

Le modifiche sperimentate nella geografia delle esportazioni italiane hanno avuto un riflesso nell'andamento delle quote di mercato nei principali mercati di destinazione. In particolare, la consistente espansione delle vendite nei paesi europei non appartenenti all'Ue si è tradotta in un miglioramento della quota italiana in quest'area, a fronte di performance stagnanti per la Germania e negative per Francia, Olanda e Regno Unito; in quest'area, particolarmente significativo è risultato il miglioramento della posizione relativa delle merci del nostro Paese nel mercato svizzero.

Al contempo, il ridimensionamento delle esportazioni italiane nelle destinazioni dell'area nordafricana si è riflesso in un sensibile abbassamento della quota dei nostri prodotti in quella regione; in questo caso, la performance italiana è risultata peggiore di quella, anch'essa negativa, di Germania e Regno Unito, nonché di quella (positiva) di Francia e Spagna. Per il resto, la quota di mercato dell'Italia è scesa ancora lievemente nell'area Ue, in linea con quanto registrato dagli altri maggiori paesi europei. Nello specifico, la posizione relativa delle merci italiane è rimasta stabile in Germania e Francia, mentre si è contratta in Spagna e nel Regno Unito; in questi mercati, i risultati italiani sono stati in media leggermente migliori di quelli dei principali partner Ue. E' scesa ancora, pur se in misura marginale, la quota italiana negli Stati Uniti.

Con riferimento alla performance di esportazione dell'Italia, un aspetto rilevante è costituito dalla capacità degli esportatori di rimanere nei mercati di sbocco una volta che vi sono penetrati. L'analisi della sopravvivenza dei flussi commerciali italiani (v. contributo) mostra che anche per il nostro Paese, come osservato per altre economie, la durata delle esportazioni tende a essere piuttosto breve. Nel caso del nostro Paese, solo un terzo delle esportazioni arriva a sopravvivere per almeno cinque anni nei mercati di sbocco; nell'area di destinazione europea, caratterizzata dalla presenza di legami più stabili, la sopravvivenza nei primi cinque anni riguarda comunque circa la metà dei flussi di esportazione italiani. Un aspetto che emerge dall'analisi è la più bassa capacità di sopravvivenza delle vendite italiane (meno del 30% nei primi cinque anni) nei paesi a più rapida crescita, a conferma di un fattore di debolezza nella specializzazione geografica italiana degli ultimi anni.

I primi quattro mesi del 2012 hanno mostrato una vivace dinamica delle esportazioni verso i paesi extra-Ue, particolarmente rilevante nei paesi europei non Ue (Svizzera e Russia in testa), negli Stati Uniti e in America Latina e in ripresa verso l'Africa settentrionale. L'export verso i paesi dell'Unione europea ha registrato una sostanziale stagnazione, causata dal sensibile rallentamento delle vendite sui mercati tedesco e francese e dalla contrazione osservata in Spagna e Polonia, mentre si sono manifestati segnali migliori sul mercato britannico. Le importazioni italiane in questo primo scorcio dell'anno hanno invece fatto segnare una netta flessione, superiore per le merci di provenienza comunitaria rispetto a quelle di origine extra-Ue. Particolarmente significativo il decremento di acquisti provenienti da Germania, Spagna e Regno Unito per quanto riguarda l'area comunitaria, mentre, con riferimento ai paesi extraeuropei, occorre citare il brusco calo degli acquisti da Cina, Giappone e America centromeridionale. Uno sviluppo positivo hanno invece registrato le importazioni da Stati Uniti, Russia e Medio Oriente, così come quelle di origine nordafricana, ad indicare un graduale ritorno alla normalità nell'interscambio con i paesi di tale area. Queste dinamiche hanno comportato delle variazioni ragguardevoli nei saldi che l'Italia vanta con alcuni paesi: il deficit commerciale con Germania e Cina si è notevolmente ridotto, proseguendo la tendenza osservata nel 2011, mentre è aumentato quello nei confronti dei Paesi OPEC; d'altro canto sono cresciuti gli avanzi commerciali con Regno Unito e Svizzera, in quest'ultimo caso confermando l'andamento molto positivo del 2011.

Tavola 5.1 - Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi
Milioni di euro

	Esportazioni				Importazioni				Saldi		
	2011	peso %	var. % dei valori 2010-11	var. % dei valori 2009-11	2010	peso %	var. % dei valori 2010-11	var. % dei valori 2009-11	2010	2011	normalizzati % 2011
Unione europea	209.923	55,8	8,7	25,1	213.543	53,3	6,0	25,0	-8.219	-3.620	-0,9
Germania	49.348	13,1	12,5	33,6	62.421	15,6	5,8	25,6	-15.127	-13.073	-11,7
Francia	43.710	11,6	11,4	28,6	33.417	8,3	3,9	26,8	7.066	10.292	13,3
Spagna	19.888	5,3	1,5	19,2	17.872	4,5	6,7	36,0	2.856	2.016	5,3
Regno Unito	17.519	4,7	-0,3	17,2	10.770	2,7	7,6	9,7	7.565	6.750	23,9
Paesi europei non Ue	50.115	13,3	23,3	47,0	44.606	11,1	17,9	32,9	2.819	5.508	5,8
Russia	9.315	2,5	17,8	44,8	18.042	4,5	23,3	48,6	-6.726	-8.727	-31,9
Svizzera	20.656	5,5	30,5	52,3	11.367	2,8	11,4	9,0	5.619	9.290	29,0
Turchia	9.628	2,6	19,9	70,3	5.979	1,5	15,9	35,2	2.869	3.649	23,4
Africa settentrionale	10.777	2,9	-19,5	-6,6	17.968	4,5	-28,4	-11,0	-11.705	-7.190	-25,0
Altri paesi africani	5.241	1,4	17,9	15,4	9.769	2,4	71,7	126,1	-1.247	-4.528	-30,2
America settentrionale	25.559	6,8	12,5	33,3	14.675	3,7	16,2	37,9	10.087	10.884	27,1
Stati Uniti	22.859	6,1	12,4	33,7	13.022	3,3	17,0	37,6	9.205	9.837	27,4
America centro-meridionale	14.131	3,8	27,3	56,6	12.033	3,0	21,2	64,8	1.171	2.098	8,0
Mercosur	6.775	1,8	20,0	66,8	6.391	1,6	23,0	59,1	451	383	2,9
Brasile	4.788	1,3	23,4	77,8	4.156	1,0	25,3	72,1	563	632	7,1
Medio Oriente	18.478	4,9	14,5	22,4	29.203	7,3	39,1	142,2	-4.852	-10.724	-22,5
Asia centrale	6.110	1,6	7,2	20,2	10.394	2,6	33,2	88,4	-2.105	-4.284	-26,0
India	3.764	1,0	10,6	37,6	4.784	1,2	25,0	64,7	-423	-1.020	-11,9
Asia orientale	28.767	7,7	17,1	40,8	46.050	11,5	4,1	45,9	-19.689	-17.283	-23,1
Cina	10.022	2,7	16,2	51,2	29.307	7,3	1,8	51,6	-20.171	-19.285	-49,0
Giappone	4.739	1,3	18,1	27,6	4.221	1,1	-1,6	8,3	-276	517	5,8
EDA (1)	12.091	3,2	17,3	38,4	8.149	2,0	5,0	42,0	2.543	3.941	19,5
Oceania	3.595	1,0	14,2	29,6	1.543	0,4	30,9	56,5	1.969	2.052	39,9
Mondo	375.976	100,0	11,4	28,9	400.504	100,0	9,0	34,6	-29.985	-24.528	-3,2

(1) Corea del Sud, Hong Kong, Malaysia, Singapore, Taiwan e Thailandia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.2 - Dimensione dei mercati e quote dell'Italia

	Dimensione dei mercati [1]		Quote di mercato dell'Italia [2]				
	2007	2011	2007	2008	2009	2010	2011
Unione europea	38,7	32,7	5,6	5,1	5,1	4,9	4,8
Francia	4,4	3,8	9,1	8,4	8,3	8,3	8,4
Germania	7,4	6,8	6,4	6,0	5,8	5,7	5,8
Regno Unito	4,4	3,3	4,7	4,3	4,1	4,1	3,7
Spagna	2,7	2,0	9,8	8,7	8,1	8,1	7,8
Paesi europei non Ue	5,4	5,6	6,7	6,5	7,1	6,5	6,7
Russia	1,4	1,6	5,7	5,3	5,5	4,8	4,6
Svizzera	1,1	1,1	9,5	9,6	9,7	9,4	11,4
Africa settentrionale	0,8	1,1	10,5	11,2	10,6	10,1	8,2
Altri paesi africani	1,9	2,1	2,8	2,4	2,7	2,0	2,1
America settentrionale	16,8	14,9	1,7	1,6	1,5	1,3	1,4
Stati Uniti	14,2	12,4	1,8	1,7	1,6	1,4	1,5
America centro-meridionale	5,5	6,2	2,3	2,1	1,9	1,7	1,8
Medio Oriente	3,5	4,0	4,9	4,5	4,4	3,7	3,7
Asia centrale	2,5	3,4	1,8	1,6	1,9	1,5	1,4
Asia orientale	21,8	26,7	1,0	0,9	1,0	0,8	0,8
Cina	6,7	9,5	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9
Giappone	4,4	4,7	1,0	0,9	1,1	0,9	0,8
Oceania	1,5	1,7	2,4	2,3	2,0	1,8	1,8
Mondo	100,0	100,0	3,7	3,4	3,4	3,0	3,0

(1) Rapporto tra le importazioni dei diversi mercati dal mondo e il totale delle importazioni 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 e, per Taiwan, Taiwan Directorate General of Customs

5.1 Unione europea

L'Unione europea rappresenta il principale partner commerciale dell'Italia, sebbene la sua importanza si sia andata riducendo negli ultimi anni. Nel 2011 il 55,8 per cento delle esportazioni italiane ha avuto come destinazione i paesi dell'Unione, contro il 61,1 per cento registrato 5 anni prima. Ancor più decisa è stata la contrazione delle importazioni di provenienza europea rispetto a quelle totali, con una perdita di 10 punti percentuali tra il 2003 (63,3 per cento) e il 2011 (53,3 per cento). Pur rallentando rispetto all'anno precedente, sia le esportazioni che le importazioni hanno mostrato nel 2011 una crescita decisa, che ha consentito ad entrambi i flussi commerciali di tornare ai livelli mostrati prima della crisi. Il deficit commerciale si è ridotto notevolmente, passando da 8,2 a 3,6 miliardi di euro, grazie soprattutto all'aumento del surplus con la Francia (arrivato a 10 miliardi di euro) e alla riduzione del deficit con la Germania, mentre il saldo commerciale con Danimarca, Finlandia e Svezia ha fatto segnare un'inversione di segno, divenendo positivo.

La crescita delle esportazioni verso i paesi Ue negli ultimi due anni è stata tale da permettere di superare, nel 2011, il livello del 2008, anteriore allo scatenarsi della crisi economica. Tale risultato è stato raggiunto grazie a un aumento dell'8,7. La crescita è stata generalizzata a tutti i paesi con l'eccezione di Regno Unito (la cui contrazione è stata tuttavia molto contenuta), Portogallo, Grecia e Cipro, economie in cui la domanda interna ha subito una marcata contrazione. A trainare questo progresso è stata la dinamica dei valori medi unitari, che ha mostrato uno sviluppo ben più rilevante rispetto alla crescita dei

Tavola 5.3 - Quote dell'Italia e dei concorrenti in alcuni dei principali mercati di sbocco[1]
A prezzi correnti

Germania	2007	2009	2011
Paesi Bassi	13,3	14,5	14,2
Francia	8,4	8,7	8,2
Belgio	8,3	8,1	7,3
Cina	4,8	5,6	6,4
Italia	**6,4**	**5,8**	**5,8**
Austria	4,8	4,8	4,6
Repubblica Ceca	3,7	4,1	4,4
Regno Unito	4,6	4,1	4,2
Stati Uniti	4,9	4,9	4,1
Polonia	3,6	4,0	4,1

Francia	2007	2009	2011
Germania	19,8	19,9	19,4
Belgio	11,3	11,5	10,7
Italia	**9,1**	**8,3**	**8,4**
Paesi Bassi	7,4	8,1	8,3
Spagna	7,5	7,7	7,3
Regno Unito	5,3	4,6	4,7
Cina	3,2	3,8	4,2
Stati Uniti	4,4	4,7	4,0
Svizzera	2,3	2,5	2,3
Polonia	1,4	1,7	1,6

Stati Uniti	2006	2008	2010
Canada	17,7	16,1	16,4
Cina	12,4	15,0	16,0
Messico	11,9	12,5	11,9
Giappone	7,8	6,5	6,3
Germania	5,3	5,1	3,8
Corea del Sud	2,4	2,6	2,8
Regno Unito	3,2	3,3	2,3
Arabia Saudita	1,8	1,4	2,2
…			
Italia	**1,8**	**1,6**	**1,5**

Spagna	2007	2009	2011
Germania	17,1	15,2	13,6
Francia	13,6	13,2	12,2
Italia	**9,8**	**8,1**	**7,8**
Paesi Bassi	5,2	6,0	5,6
Cina	4,4	4,9	5,5
Regno Unito	5,2	4,9	4,2
Portogallo	4,0	4,2	4,1
Belgio	4,1	4,2	3,6
Stati Uniti	2,6	3,1	3,0
Svizzera	1,7	2,1	1,8

Regno Unito	2007	2009	2011
Germania	15,3	14,7	13,8
Stati Uniti	8,1	9,0	8,5
Paesi Bassi	8,1	8,0	7,5
Cina	5,1	6,2	6,7
Norvegia	5,8	5,2	6,5
Francia	7,3	6,8	5,9
Belgio	5,2	5,3	5,0
Italia	**4,7**	**4,1**	**3,7**
Irlanda	3,7	3,7	3,0
Canada	1,9	2,1	2,9

Svizzera	2007	2009	2011
Germania	25,9	25,6	27,0
Italia	**9,5**	**9,7**	**11,4**
Stati Uniti	8,8	9,0	10,1
Francia	7,4	7,2	7,3
Giappone	1,6	3,2	3,8
Russia	7,2	3,2	3,7
Regno Unito	3,9	3,3	3,5
Austria	3,7	3,5	3,1
Paesi Bassi	3,6	3,9	3,1
Belgio	4,0	2,2	2,9

Russia	2007	2009	2011
Germania	16,8	17,7	15,4
Cina	12,4	10,8	13,9
Ucraina	5,5	5,2	6,6
Italia	**5,7**	**5,5**	**4,6**
Giappone	4,7	2,0	4,2
Bielorussia	3,9	4,1	3,7
Corea del Sud	3,5	2,6	3,7
Paesi Bassi	4,2	3,9	3,4
Francia	3,4	4,3	3,2
Stati Uniti	3,2	3,3	3,0

Giappone	2007	2009	2011
Cina	18,2	20,0	19,3
Stati Uniti	11,1	10,5	8,7
Australia	4,7	6,0	6,8
Arabia Saudita	5,8	5,4	6,0
Corea del Sud	4,7	4,4	5,2
Emirati Arabi Uniti	5,3	4,2	5,1
Indonesia	4,2	3,8	4,4
Qatar	3,0	3,0	3,6
…			
Italia	**1,0**	**1,1**	0,8

Cina	2007	2009	2011
Hong Kong	19,8	18,1	14,8
Giappone	12,9	12,2	10,7
Corea del Sud	9,7	9,6	8,9
Stati Uniti	7,7	7,7	6,9
Taiwan	6,9	5,1	5,2
Australia	2,4	3,7	4,9
Germania	4,8	5,8	4,7
Malaysia	1,8	2,1	3,0
…			
Italia	**1,0**	**1,0**	**0,9**

(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 e, per Taiwan, Taiwan Directorate General of Customs

volumi. Le performance tendenziali migliori si sono registrate, tra i paesi che hanno contributo maggiormente all'aumento delle esportazioni, in Germania (+12,5 per cento), Belgio (+12,3 per cento), Francia (+11,4 per cento), e Polonia (+10 per cento), mentre tra i paesi di minore rilevanza ottimo è stato il risultato delle vendite italiane nelle repubbliche baltiche, la cui crescita ha superato il 20 per cento nel 2011.

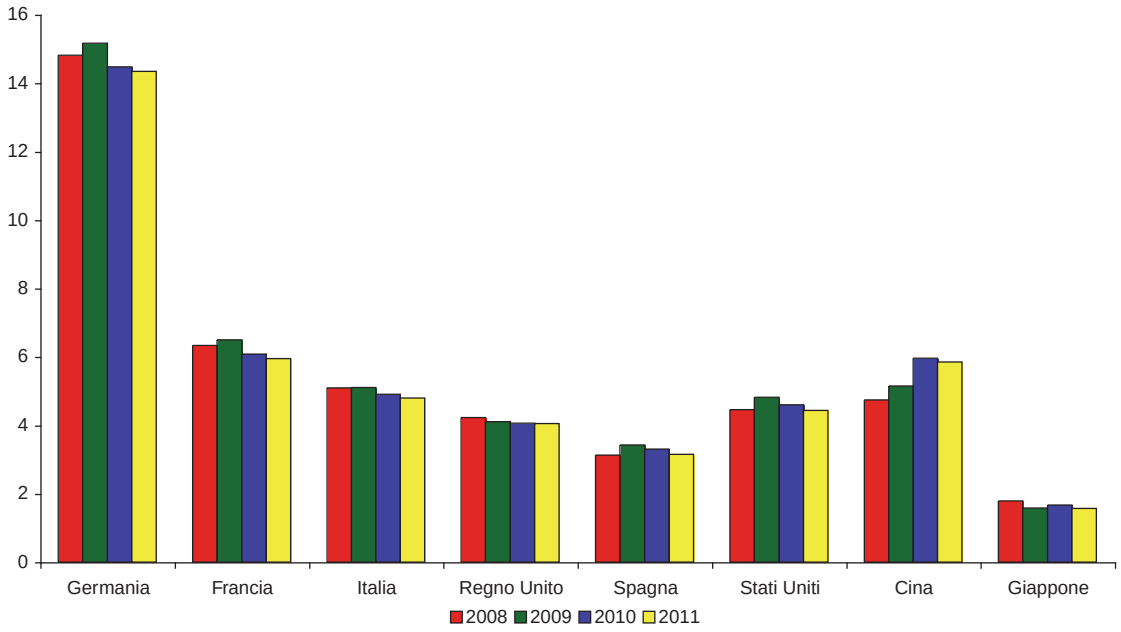
Anche le importazioni, pur frenando sensibilmente rispetto a quanto fatto registrare nel 2010, hanno raggiunto, nel 2011, i livelli mostrati prima della crisi economica. Anche in questo caso la crescita dei valori medi unitari è stata di maggior rilievo rispetto a quella mostrata dai volumi. Nel 2011 l'aumento delle importazioni di matrice comunitaria è stato pari al 6 per cento permettendo a queste di raggiungere i 213 miliardi di euro in valore. Tra i mercati di approvvigionamento tradizionali, si sono registrati aumenti più forti negli acquisti da Belgio (+9,3 per cento), Regno Unito (+7,6 per cento) e Spagna (+6,8 per cento), mentre tra gli altri paesi si fanno notare gli incrementi di import da Bulgaria (+30,6 per cento), Slovenia (+16 per cento) e Slovacchia (+12,3 per cento). In riduzione gli acquisti da Finlandia, Lussemburgo e Cipro.

La quota italiana sulle esportazioni mondiali verso l'Unione europea ha mostrato una leggera contrazione durante il 2011, passando al 4,8 per cento, dal 4,9 per cento fatto segnare l'anno precedente. Tale dinamica è dovuta principalmente alla perdita di quote di mercato in Spagna e nel Regno Unito, mentre la posizione relativa delle merci italiane è rimasta sostanzialmente stabile sui livelli del 2010 in Germania e in marginale rialzo in Francia.
L'andamento italiano sul mercato comunitario risulta in linea con quello mostrato dai principali concorrenti, dato che una lieve perdita di quota ha riguardato anche i principali paesi europei, gli Stati Uniti, Cina e Giappone. Hanno continuato ad accrescere la propria presenza in tale area i Paesi europei non Ue (Russia in testa), America centro-meridionale e Medio Oriente, con una dinamica già osservata nel 2010.

Durante i primi quattro mesi del 2012 le relazioni commerciali con i paesi Ue hanno mostrato un rallentamento sia nei flussi in uscita che in entrata a causa della netta decelerazione dell'area europea e della recessione interna. Le esportazioni sono cresciute in maniera molto marginale (+0,5 per cento), mentre le importazioni hanno fatto registrare un calo del 7,6 per cento rispetto al primo quadrimestre del 2011. L'export italiano in questo periodo ha mostrato segnali incoraggianti nel Regno Unito (+8,9 per cento) e in Germania (+3,3 per cento), mentre una flessione consistente si è osservata in Spagna (-9,3 per cento). Il calo degli acquisti è stato generalizzato, con picchi per quanto riguarda gli approvvigionamenti da Regno Unito (-16,4 per cento), Germania (-10,3 per cento) e Spagna (-9,9 per cento).

Nel corso del 2011 il deficit relativo all'interscambio di servizi con i paesi dell'Unione europea ha fatto registrare una leggera flessione. Il disavanzo con Francia e Austria si è notevolmente ridotto a causa del decremento delle importazioni (rispettivamente del 2,9 e 5,9 per cento), mentre il surplus con la Germania ha mostrato una crescita notevole a seguito di un rilevante aumento delle esportazioni (+6,1 per cento). Queste dinamiche positive sono state controbilanciate dall'andamento del deficit con la Spagna, quasi raddoppiato nel 2011 a causa di una riduzione delle esportazioni (-5,9 per cento) concomitante ad un incremento dell'import di servizi (+9,1 per cento), e all'inversione di segno del saldo con il Regno Unito, divenuto negativo. Importanti passi avanti ha fatto segnare l'interscambio di servizi tra Italia e Polonia, le cui esportazioni sono cresciute del 10,4 per cento, mentre le importazioni addirittura del 15,1 per cento, dato massimo tra i principali partner italiani dell'area.

Grafico 5.1
Unione Europea. Quote dei principali concorrenti



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

5.2 Paesi europei non Ue

I paesi europei non facenti parte dell'Unione europea continuano ad acquisire una crescente importanza per le relazioni commerciali italiane. La crescita economica di alcuni di questi si è accompagnata a un aumento dell'interscambio con l'Italia che, nel 2011, ha superato i valori rilevati prima della crisi finanziaria. La crescita delle esportazioni, ben superiore a quella delle importazioni, ha provocato un ampliamento del surplus commerciale, quasi raddoppiato tra il 2010 (2,8 miliardi di euro) e il 2011 (5,5 miliardi di euro).

L'incremento delle esportazioni verso i Paesi europei non Ue è stato del 23,3 per cento ed ha comportato un aumento al 13,3 per cento dell'incidenza dell'area sulle esportazioni totali dell'Italia. Oltre i tre quarti dell'export italiano con tale destinazione sono concentrati nelle tre economie principali: Svizzera, Turchia e Russia. Le esportazioni verso la Svizzera hanno mostrato, nel 2011, una crescita del 30,5 per cento, superando i 20 miliardi di euro in valore, ovvero il 5,5 per cento dell'export italiano totale. Anche le vendite in Russia e Turchia sono considerevolmente aumentate nell'ultimo anno (rispettivamente del 17,8 per cento e 19,9 per cento) consolidando l'importanza commerciale di quest'ultima come mercato di sbocco per le merci italiane.

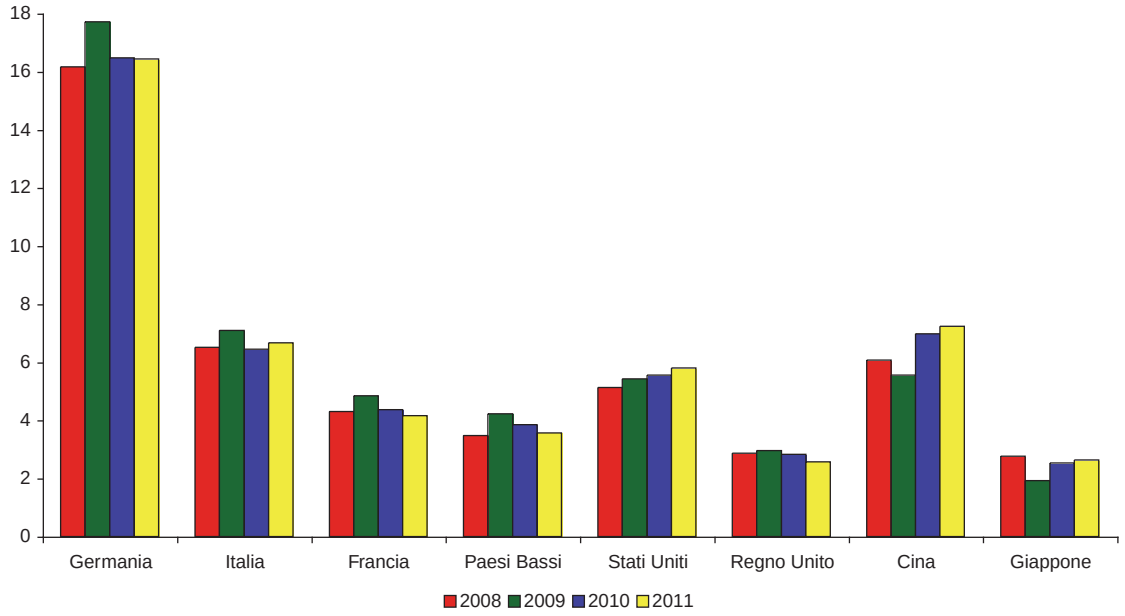
L'incremento delle importazioni da questo gruppo di paesi è stato più contenuto (+17,9 per cento), malgrado la crescente importanza degli approvvigionamenti energetici provenienti dalla Russia. Il significativo rialzo delle importazioni da tale paese (+23,3 per cento) ne ha portato il valore al di sopra dei livelli pre-crisi, determinando un aumento della quota di mercato russa nel nostro paese, arrivata al 4,5 per cento delle importazioni globali. Un simile andamento ha risentito anche del crollo delle importazioni di gas naturale di fonte libica a seguito della "primavera araba", che ha provocato uno spostamento verso Mosca degli acquisti di tale materia prima. Inferiore a quello medio l'aumento delle importazioni da Svizzera e Turchia (rispettivamente dell'11,4 per cento e 15,9 per cento), mentre, tra i paesi con una quota sul mercato italiano di minore rilevanza, si segnala il considerevole aumento delle importazioni da Ucraina (+27,6 per cento) e Norvegia (+28,2 per cento).

L'incremento della quota di mercato italiana nell'area durante il 2011 (passata al 6,7 per cento dal 6,5 per cento del 2010) è da imputare principalmente all'aumento registrato in Svizzera, in cui gli acquisti di prodotti provenienti dall'Italia hanno raggiunto l'11,4 per cento del totale dell'import. Al contrario, una limitata contrazione della quota si è registrata in Russia e Turchia, tale da non controbilanciare il buon risultato conseguito nel paese transalpino.
I principali concorrenti europei hanno in media mostrato risultati inferiori a quelli dell'Italia, dal momento che Germania, Francia, Regno Unito e Paesi Bassi hanno fatto registrare una perdita di posizione nei mercati in questione. Positiva è stata la performance di Stati Uniti, Giappone e Cina che hanno guadagnato quote di mercato nell'area.

Nei primi quattro mesi del 2012 le esportazioni verso i Paesi europei non Ue hanno fatto registrare una crescita notevole (+12,4 per cento) che, combinata con la flessione delle importazioni (-4,7 per cento), ha provocato un aumento del surplus rispetto al primo quadrimestre del 2011. L'export è aumentato in maniera particolarmente rilevante nei confronti della Svizzera (+22,3 per cento), mentre una contrazione ragguardevole si segnala negli acquisti dalla Turchia (-19,4 per cento).

L'interscambio di servizi con i paesi dell'area ha evidenziato una notevole crescita dell'avanzo grazie al ragguardevole aumento delle esportazioni (+10 per cento). A trainare questa dinamica è stato l'incremento delle esportazioni italiane verso la Svizzera (+12,7 per cento), che hanno un'incidenza dell'8,4 per cento sulle vendite di servizi totali, mentre gli acquisti dalla Russia hanno fatto registrare un progresso più modesto (+3,2 per cento).

Grafico 5.2
Paesi europei non Ue.
Quote dei principali concorrenti



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

5.3 America settentrionale

I flussi di interscambio registrati nel 2011 tra Italia e America settentrionale, che sono per il 90 per cento da attribuirsi a rapporti con gli Stati Uniti, hanno nel complesso raggiunto livelli simili a quelli registrati prima della crisi. In particolare, se dal lato delle esportazioni i valori mostrati nel corso dell'ultimo anno non hanno ancora raggiunto quelli pre-crisi, ciò è invece avvenuto per le importazioni di matrice nordamericana. Il saldo commerciale, storicamente positivo, ha fatto segnare una crescita modesta, raggiungendo 10,9 miliardi di euro.

Nel corso del 2011 le esportazioni italiane verso l'America settentrionale hanno fatto registrare una crescita del 12,5 per cento. Sebbene la stragrande maggioranza dell'export abbia come destinazione gli Stati Uniti, l'aumento verso tale paese è risultato lievemente sotto la media dell'area (+12,4 per cento), mentre sono aumentate in misura superiore alla media le esportazioni verso il Canada (+13,7 per cento). Il rilevante progresso delle vendite italiane negli Stati Uniti ha anche leggermente accresciuto l'incidenza delle stesse sul totale dell'export italiano globale, arrivata al 6,1 per cento.

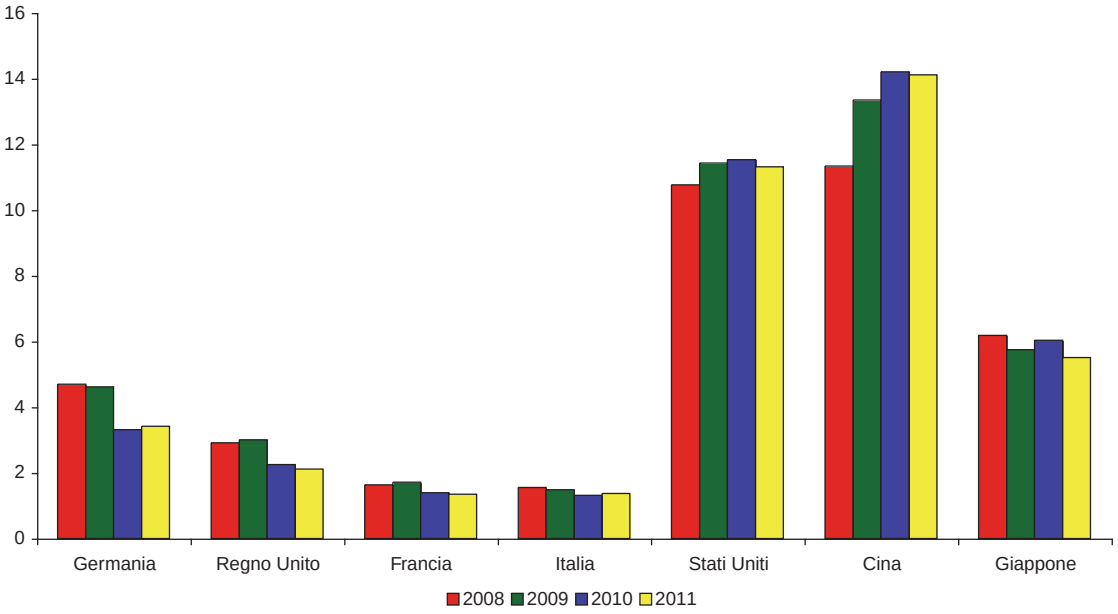
Gli approvvigionamenti italiani di prodotti nordamericani hanno palesato, nel 2011, una crescita del 16,2 per cento, dovuta principalmente alle importazioni provenienti dagli Stati Uniti (+17 per cento). Di minore rilevanza la dinamica mostrata dall'import di merci canadesi (+10,3 per cento)

Interrompendo un trend decrescente che durava dal 2008, la quota italiana nel mercato nordamericano è tornata a crescere nel 2011, al pari di quanto mostrato da quella tedesca. Tra i principali concorrenti europei, una perdita di quote di mercato è mostrata da Francia e Regno Unito, mentre, al di fuori del vecchio continente, un simile andamento è stato osservato con riferimento a Giappone e, per la prima volta da dieci anni a questa parte, Cina.

Nel primo quadrimestre 2012 l'avanzo commerciale con l'America settentrionale si è ampliato raggiungendo il livello di 3,7 miliardi di euro. Tale dinamica è stata favorita da una consistente crescita delle esportazioni (+7,4 per cento) risultata superiore a quella delle importazioni (+6,7 per cento), grazie alla relativa vivacità mostrata dal mercato degli Stati Uniti (+7,9 per cento la crescita dell'export verso tale paese).

Nel 2011, il saldo relativo all'interscambio di servizi con l'America settentrionale è tornato positivo per mezzo di una crescita delle esportazioni (+17,7 per cento) molto più accentuata rispetto a quella delle importazioni (+9,5 per cento). L'aumento delle vendite negli Stati Uniti è risultata sotto la media (+16,5 per cento), mentre ben più corposo è stato l'incremento di export verso il Canada (+26 per cento) che ha superato la soglia del miliardo di euro.

Grafico 5.3
America settentrionale.
Quote dei principali concorrenti



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

5.4 America centro-meridionale

L'America centro-meridionale ha acquisito, nell'arco degli ultimi dieci anni, importanza crescente nei rapporti commerciali dell'Italia. Nell'ultimo biennio il valore delle esportazioni e delle importazioni italiane è cresciuto, rispettivamente, del 57 per cento e del 65 per cento, permettendo di superare i livelli fatti registrare precedentemente alla crisi economica. Nel 2011 il saldo commerciale dell'Italia con tale area, storicamente positivo, è quasi raddoppiato, passando a 2,1 miliardi di euro, grazie all'ampliamento dei surplus con Messico e Brasile, alla riduzione del deficit con il Cile e alla variazione di segno del saldo con la Colombia, divenuto positivo.

Le esportazioni italiane in America centro-meridionale sono concentrate geograficamente nei quattro principali paesi (Brasile, Messico, Argentina e Cile) che acquistano oltre il 70 per cento delle merci nostrane vendute in tale area. L'incremento dell'export registrato nel 2011 (+27,3 per cento) ha portato l'incidenza di tale area sulle esportazioni italiane totali al 3,8 per cento, grazie ai notevoli aumenti osservati in Brasile (+23,4 per cento), Messico (+26,4 per cento), Argentina (+14,5 per cento) e Cile (+37,9 per cento).

Anche le importazioni hanno mostrato, nel corso del 2011, una crescita rilevante (+21,2 per cento) ed, anche in questo caso, geograficamente concentrata con riferimento ai medesimi quattro paesi, da cui l'Italia importa il 72,9 per cento delle merci di provenienza sudamericana. Il continuo progresso delle importazioni da tale area ha provocato un incremento della quota sulle importazioni italiane, arrivata a toccare il 3 per cento nel 2011. Tra i principali mercati di approvvigionamento dell'Italia presenti nell'area, aumenti delle importazioni al di sopra del dato medio si registrano per quelle provenienti da Messico

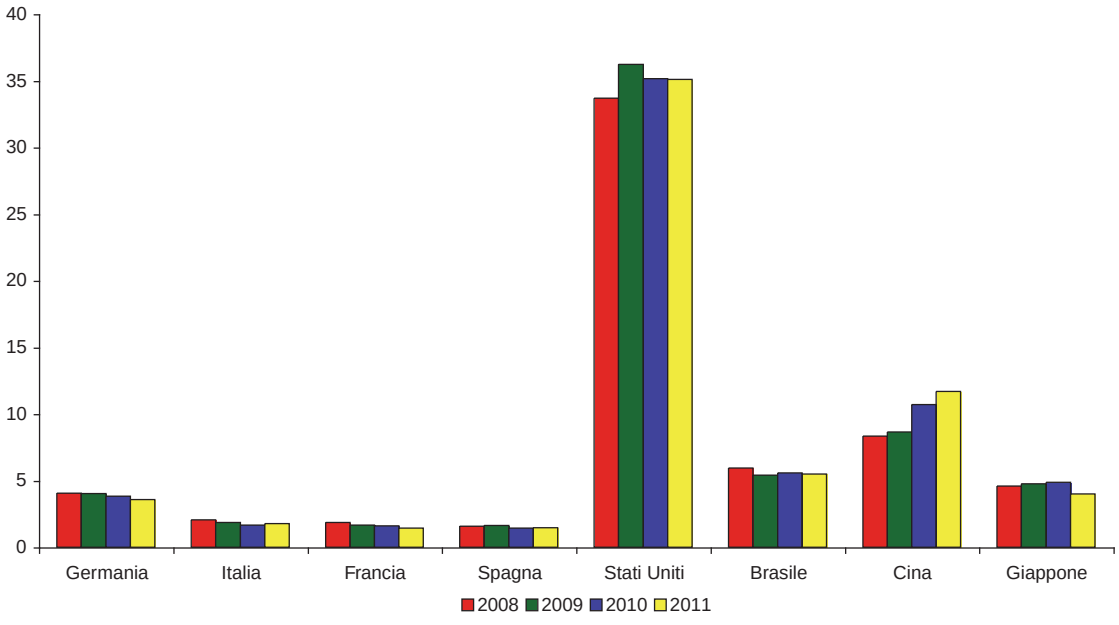
(+59,9 per cento), Perù (+34,8 per cento) e Brasile (+25,3 per cento); una crescita rilevante ma sotto la media è stata osservata con riferimento alle merci provenienti da Argentina (+20,4 per cento) e Cile (+7,8 per cento).

Il mercato dell'America centro-meridionale è dominato dalla presenza statunitense con una quota che, sebbene in lieve calo, nel 2011 è rimasta pari al 35,1 per cento. La presenza italiana nell'area nel 2011 ha mostrato un rafforzamento, grazie ad un aumento della quota in Brasile, Cile e Messico, in controtendenza con quanto fatto segnare dai principali concorrenti europei, dal momento che Germania e Francia hanno perso quote di mercato e la Spagna è rimasta stabile. In calo anche la quota del Giappone, mentre quella cinese ha continuato ad aumentare proseguendo una tendenza in atto ormai da dieci anni.

Nel corso dei primi quattro mesi del 2012 il surplus commerciale con l'America centro-meridionale ha palesato una crescita rilevante rispetto al medesimo periodo del 2011. Questo andamento è da attribuirsi al sensibile aumento delle esportazioni italiane verso l'area (+9,4 per cento) cui si è accompagnato un ancor più rilevante calo delle importazioni (-12 per cento).

L'interscambio di servizi con l'America centro-meridionale ha fatto registrare un'inversione del segno del saldo durante il 2011, trasformatosi in un surplus. Tale mutamento è stato favorito dalla consistente crescita delle esportazioni (+12,4 per cento) cui si è accompagnata una notevole flessione dell'import (-10,7 per cento). Una dinamica coerente con quella dell'area è osservabile con riferimento ad Argentina e Messico, che hanno mostrato un incremento delle esportazioni sopra la media e un marcato calo delle importazioni. Diversamente, le vendite verso il Brasile sono cresciute in misura minore (+9,3 per cento), mentre gli acquisti di servizi provenienti da questo paese sono aumentati (+6,5 per cento).

Grafico 5.4
America centro-meridionale. Quote dei principali concorrenti



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

5.5 Asia orientale e Oceania

L'interscambio commerciale tra Italia ed Asia orientale ha continuato a crescere durante il 2011, sebbene in misura minore rispetto a quanto mostrato l'anno precedente. Le esportazioni hanno fatto registrare un incremento superiore rispetto a quello delle importazioni,

provocando una riduzione del deficit commerciale italiano, che è rimasto comunque ragguardevole (17,2 miliardi di euro). Tale miglioramento è dovuto alla riduzione dei disavanzi commerciali con Cina, Taiwan e Corea del Sud, all'ampliamento dei surplus con Hong Kong e Singapore e all'inversione di segno del saldo con il Giappone, divenuto positivo.

L'aumento delle esportazioni verso l'Asia orientale nel corso del 2011, pari al 17,2 per cento, ha comportato un incremento dell'incidenza delle vendite in tale area rispetto all'export italiano totale, arrivata al 7,7 per cento. Il valore delle esportazioni in Cina (secondo mercato extra-europeo per l'Italia alle spalle di quello statunitense) ha sfondato il tetto dei 10 miliardi di euro, grazie ad un incremento del 16,2 per cento. Le vendite in Giappone non hanno subito le conseguenze temute del terremoto del marzo 2011 e si è registrata, anzi, una crescita del valore delle esportazioni superiore a quella media dell'area (+18,1 per cento), che ha permesso di tornare ai livelli registrati prima della crisi del 2008. Sotto la media dell'area, ma comunque molto positiva, la dinamica dell'export verso Hong Kong (+15,8 per cento) e Corea del Sud (+16,8 per cento), mentre un balzo significativo si è registrato nei mercati di Singapore (+27,4 per cento dopo tre anni consecutivi di calo) e Thailandia (+27,1 per cento); quest'ultimo paese ha superato nel 2011 il mercato di Taiwan come destinazione delle vendite dell'Italia nell'area.

L'incremento dell'import italiano dall'Asia orientale è risultato modesto (+4,1 per cento) principalmente a causa del contenuto aumento di importazioni provenienti dalla Cina, cresciute solo dell'1,8 per cento, il dato più basso registrato negli ultimi dieci anni se si esclude quello del 2009 (anno in cui si sono scontati gli effetti della crisi finanziaria). Gli acquisti italiani dal Giappone hanno subito un calo dell'1,6 per cento, risultato che può avere in parte rifesso gli effetti del terremoto dello scorso anno sulla fornitura di beni intermedi giapponesi. Una flessione è stata mostrata anche dalle importazioni da Taiwan (-3,3 per cento) ed Hong Kong (-13,7 per cento), mentre hanno fatto segnare progressi notevoli quelle provenienti da Vietnam (+42,6 per cento), Indonesia (+29,3 per cento), Thailandia (+9,3 per cento) e Corea del Sud (+9,1 per cento).

Nel corso del 2011 l'interscambio con l'Oceania è cresciuto abbastanza vivacemente, con un aumento del 14,2 per cento per l'export e del 30,9 per cento per l'import. Il surplus commerciale si è leggermente ampliato, arrivando a 2,1 miliardi di euro, principalmente a seguito dell'accresciuto avanzo che l'Italia vanta con l'Australia. Le esportazioni italiane verso questo paese sono aumentate dell'11,1 per cento, superando i 3 miliardi di euro in valore, mentre quelle verso la Nuova Zelanda hanno fatto segnare un incremento del 33,2 per cento. Dal lato delle importazioni, hanno mostrato un progresso gli acquisti di prodotti australiani (+32,2 per cento), che sono tornati a superare la soglia del miliardo di euro, mentre sono aumentati del 31,9 per cento gli approvvigionamenti di provenienza neozelandese, che sono tornati sui livelli pre-crisi.

Dopo il calo mostrato nel 2010, la quota italiana ha fatto segnare un leggero incremento nel 2011, grazie all'evoluzione mostrata in Thailandia, a Singapore e ad Hong Kong, a controbilanciare gli andamenti negativi in Cina e Giappone. I principali paesi avanzati concorrenti, al contrario, hanno perso quote di mercato in maniera anche piuttosto rilevante, come nel caso degli Stati Uniti. Positiva, invece, risulta la dinamica delle quote di mercato in quest'area da parte di India e Corea del Sud.

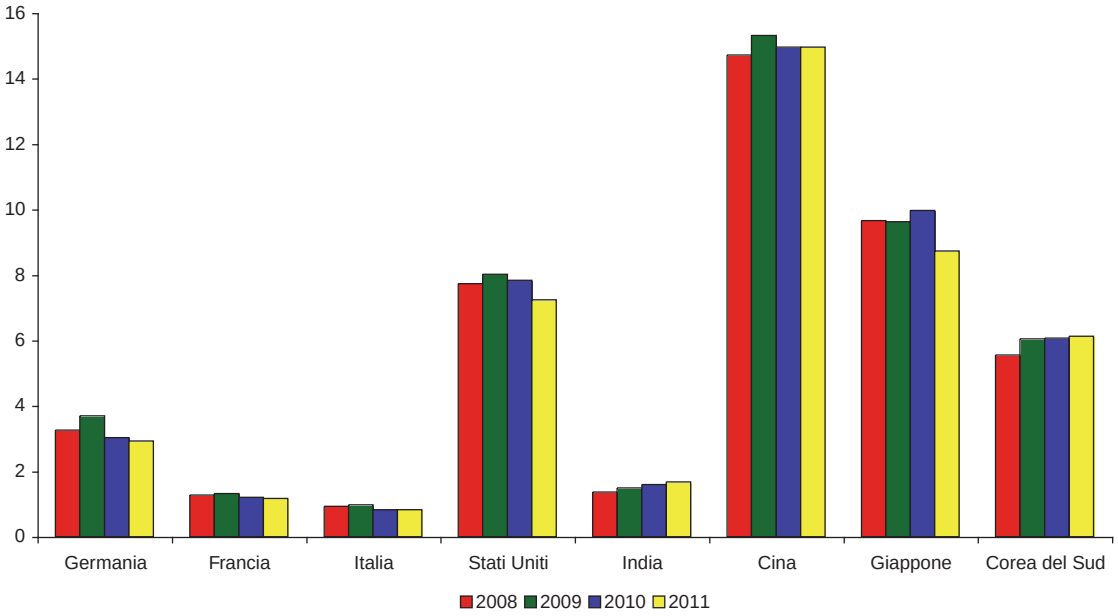
In Oceania la quota italiana è diminuita in linea con quanto mostrato da Germania e Giappone. Al contrario, un incremento della quota è stato osservata con riferimento a Francia, Regno Unito, Stati Uniti e Corea del Sud.

Nei primi quattro mesi del 2012 si è notevolmente contratto l'interscambio commerciale con la Cina, con forti cali sia delle importazioni (-22,3 per cento) che delle esportazioni (-10,7 per cento). In conseguenza di queste dinamiche il passivo commerciale con l'economia cinese si è ridotto di 2 miliardi di euro rispetto a un anno prima. Sempre nei primi quattro mesi la dinamica mostrata dall'interscambio con il Giappone, rispetto allo stesso periodo del 2011, ha portato ad un'inversione di segno del saldo commerciale, divenuto positivo grazie alla crescita delle esportazioni (+19,5 per cento) ed alla contemporanea flessione dell'import (-22,5 per cento).

L'interscambio di servizi con la Cina nel 2011 si è caratterizzato per una crescita delle esportazioni (+7,9 per cento) superiore a quella delle importazioni (+4,7 per cento), che non ha tuttavia impedito un leggero peggioramento del deficit. Un progresso è stato mostrato, invece, nell'avanzo con il Giappone a seguito della contrazione degli acquisti da esso provenienti (-12,9 per cento) e del modesto aumento dell'export (+2,2 per cento).

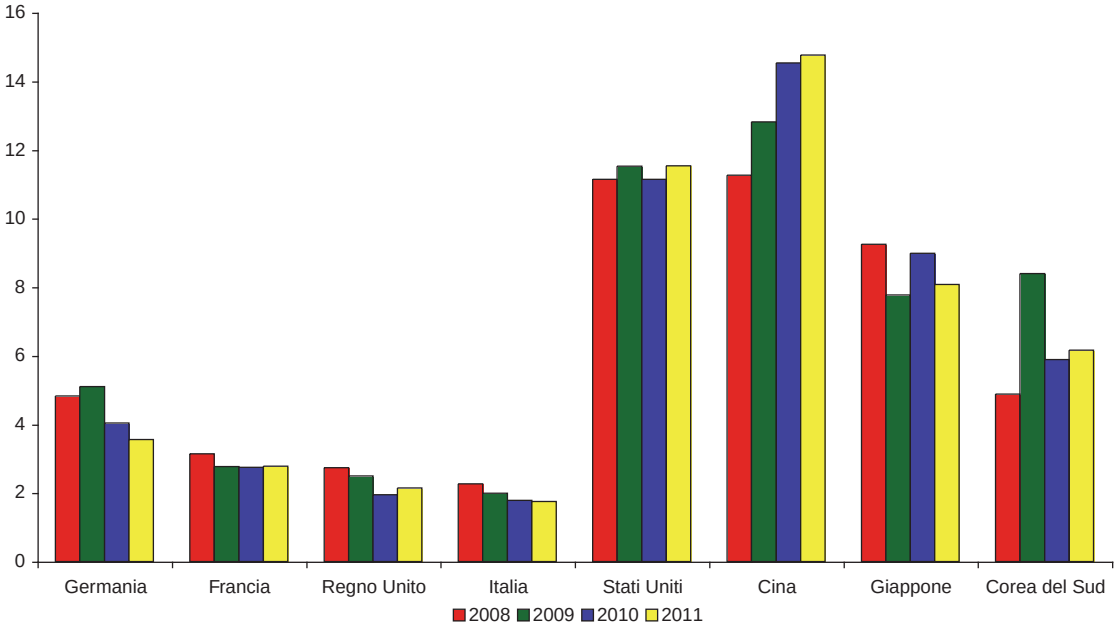
Per quel che riguarda l'interscambio di servizi con l'Oceania, si è registrato un moderato aumento del surplus, sebbene la crescita delle importazioni (+20,7 per cento) sia risultata più consistente di quella delle esportazioni (+9,2 per cento). Tali dinamiche sono guidate dalle performance dell'Australia, che incide su oltre l'80 per cento dell'interscambio complessivo.

Grafico 5.5
Asia Orientale. Quote dei principali concorrenti



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

Grafico 5.6
Oceania. Quote dei principali concorrenti



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

5.6 Asia centrale

Le relazioni commerciali tra Italia e Asia centrale si sono rafforzate durante il 2011, essendosi registrato un incremento sia delle esportazioni che delle importazioni, con queste ultime cresciute in misura superiore rispetto alle prime. In conseguenza di queste dinamiche il deficit commerciale italiano nei confronti dell'area è più che raddoppiato, raggiungendo il valore di 4,3 miliardi di euro. Al maggiore sbilanciamento hanno contribuito soprattutto i disavanzi con Kazakistan e India. L'Italia comunque presenta un passivo commerciale nei confronti di quasi tutti i paesi dell'area, con l'eccezione di Afghanistan, Bhutan, Kirghizistan e Uzbekistan.

Nel corso del 2011 l'aumento delle esportazioni verso l'area (+7,2 per cento) è stato piuttosto contenuto principalmente a causa delle riduzioni di acquisti di merci italiane mostrati da Kazakistan (-17,3 per cento) e Pakistan (-13,5 per cento). Le esportazioni verso l'India sono aumentate del 10,6 per cento, mentre hanno evidenziato una crescita del 223,8 per cento le vendite in Turkmenistan, incremento dovuto in buona parte all'acquisto di elicotteri militari italiani da parte del governo locale.

Il notevole aumento degli acquisti dall'Asia centrale (+33,2 per cento) ha portato la quota di tale area sulle importazioni italiane a raggiungere il 2,6 per cento nel 2011. Il principale mercato di approvvigionamento rimane quello indiano, con importazioni cresciute, nel 2011, del 25 per cento, ma l'incremento più marcato è stato registrato con riferimento alle merci provenienti dal Kazakistan (+48,6 per cento) divenuto il quinto fornitore di petrolio greggio per l'Italia, avendo scavalcato Libia e Iraq nel corso del 2011.

Per il secondo anno consecutivo il posizionamento competitivo italiano nell'area ha mostrato un cedimento che si è tradotto nella perdita di quote di mercato particolarmente rilevante in Kazakistan e Pakistan e di entità molto meno significativa in India e Bangladesh.
Tra i principali concorrenti il medesimo andamento è stato osservato con riferimento a Francia, Stati Uniti, Russia e Cina, sebbene la quota di quest'ultimo paese sia rimasta molto elevata (15,5 per cento). Ad approfittare di queste dinamiche è stato il Giappone che ha fatto segnare un ulteriore incremento della propria quota dopo quello già mostrato nel 2010.

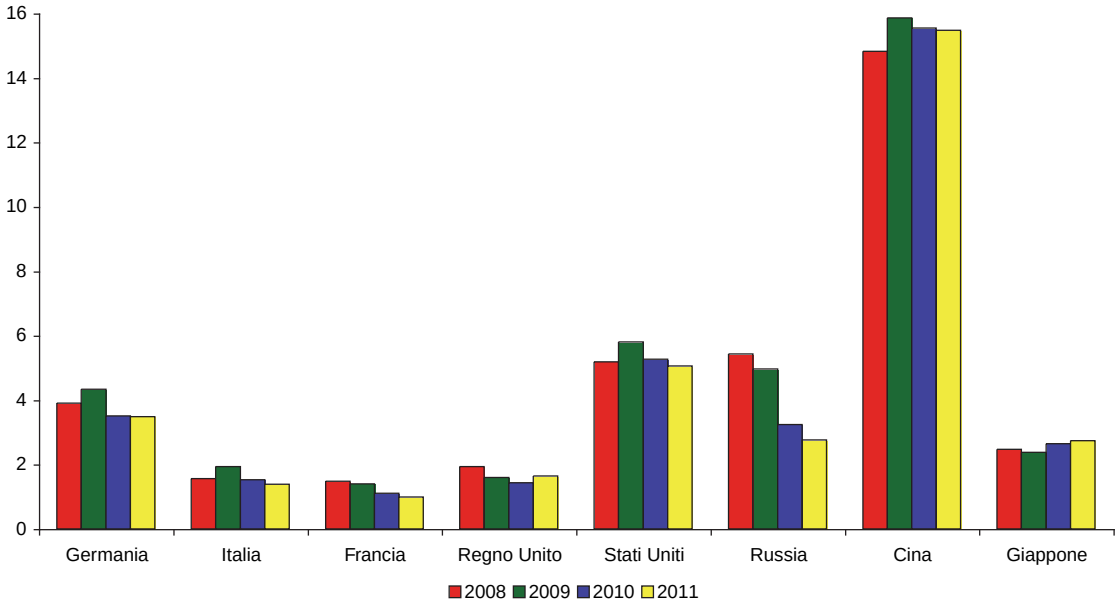
I dati relativi ai primi quattro mesi del 2012 mostrano un'affievolirsi dei flussi di interscambio con l'India come si evince dal pronunciato decremento delle esportazioni italiane (-7,4 per cento) e dall'ancor più consistente calo dell'import (-16,8 per cento) che ha comportato una diminuzione del deficit commerciale con tale paese.

L'interscambio di servizi con i paesi dell'Asia centrale è cresciuto notevolmente durante il 2011. In particolare, l'attivo con l'India si è trasformato in un passivo rilevante a causa dell'exploit delle importazioni da questo paese, triplicate nel corso dell'anno. Direzione opposta è stata seguita dal saldo con il Kazakistan, divenuto positivo grazie ad una notevole crescita delle esportazioni (+149,3 per cento).

5.7 Medio Oriente

I rapporti commerciali dell'Italia con il Medio Oriente risentono delle necessità di approvvigionamento energetico del nostro paese. A seguito della forte flessione delle forniture dalla Libia la necessità di reperire altrove petrolio e gas naturale ha provocato un aumento del deficit commerciale italiano nei confronti dell'area medio-orientale. Il già pesante passivo registrato nel 2010 ha subito un ulteriore peggioramento nell'arco del 2011, più che raddoppiando di valore ed arrivando a sfiorare gli 11 miliardi di euro. Difatti i primi tre fornitori di petrolio greggio dell'Italia (Azerbaigian, Arabia Saudita ed Iran) appartengono all'area medio-orientale ed il Qatar è il quinto mercato di approvvigionamento di gas naturale. L'importante avanzo commerciale nei confronti degli Emirati Arabi Uniti (3,9 miliardi di euro) ha solo in parte attenuato gli effetti della dipendenza energetica italiana dall'area in questione.

Grafico 5.7
Asia centrale. Quote dei principali concorrenti



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

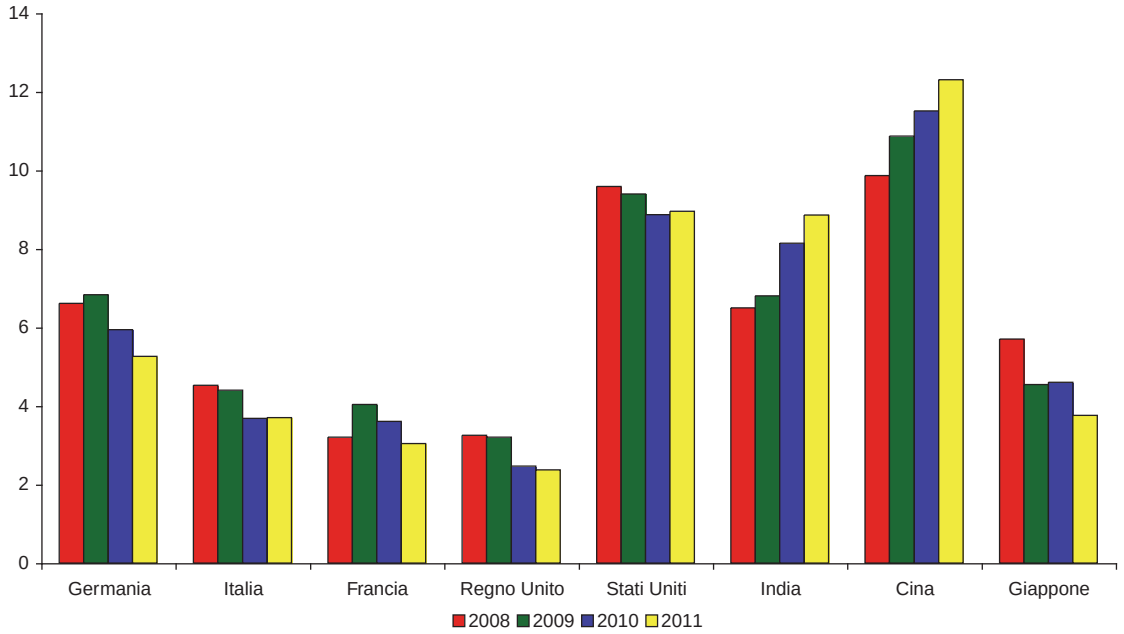
Le esportazioni italiane verso il Medio Oriente hanno mostrato, nel 2011, una crescita notevole (+14,5 per cento) trainata dagli incrementi mostrati in Arabia Saudita (+39,2 per cento), negli Emirati Arabi Uniti (+28,5 per cento) e in Israele (+16,2 per cento), mentre sono risultati in calo gli acquisti di merci italiane da parte di Siria (-22,6 per cento), Qatar (-18,5 per cento) e Iran (-9,4 per cento). Tale area si conferma fondamentale per l'export italiano, con un'incidenza sul totale delle esportazioni in crescita, attestatasi al 4,9 per cento nel 2011.

L'aumento delle importazioni dall'area nel 2011 è stato del 39,1 per cento causato dalla già citata dipendenza energetica italiana da prodotti petroliferi e gas naturale. L'incremento maggiore si è registrato per quanto riguarda gli approvvigionamenti provenienti dall'Arabia Saudita, il cui valore è più che quadruplicato rispetto al 2010, evento che ha fatto diventare tale paese il secondo fornitore italiano di petrolio (era il sesto nel 2010). Il primo fornitore risulta essere l'Azerbaigian, che ha soppiantato la Libia con un aumento degli acquisti italiani del 54,3 per cento. Anche l'Iran ha guadagnato una posizione in questa graduatoria, ponendosi come terzo mercato di approvvigionamento di petrolio per l'Italia, sebbene la crescita di import da questo paese risulti più contenuta (+12,2 per cento). In calo, nel 2011, le importazioni italiane di prodotti provenienti da Siria (-15,3 per cento) e Iraq (-8,2 per cento).

La presenza italiana in Medio Oriente ha fatto segnare un rafforzamento nel corso del 2011, sebbene la quota di mercato sia ancora lontana da quella detenuta prima della crisi del 2008. Questa dinamica è stata trascinata da un miglioramento della quota di mercato negli Emirati Arabi Uniti, in Arabia Saudita, in Israele e in Libano.
Le altre economie europee e il Giappone hanno fatto registrare, al contrario, una perdita di quote di mercato, mentre sono cresciute quelle di Stati Uniti e, in misura ancor più consistente, di Cina e India.
I dati riferiti ai primi quattro mesi del 2012 mostrano una crescita delle importazioni (+3,5 per cento) leggermente superiore a quella delle esportazioni (+2,9 per cento), con conseguente aumento del deficit commerciale italiano nei confronti dell'area.

Nel 2011 il deficit nell'interscambio di servizi con gli Emirati Arabi Uniti ha fatto registrare una forte espansione a seguito del notevole aumento delle importazioni (+26,5 per cento). La riduzione delle esportazioni verso l'Arabia Saudita (-32,7 per cento) ha provocato il consistente decremento del surplus con tale paese, mentre il deficit con Israele è rimasto pressoché invariato a seguito di una sostanziale coerenza tra la crescita di esportazioni ed importazioni.

Grafico 5.8
Medio Oriente.
Quote dei principali concorrenti



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

5.8 Africa settentrionale

Le relazioni commerciali tra Italia e Africa settentrionale hanno sofferto, nel 2011, delle ripercussioni provocate dalle rivolte sociali avvenute, con epiloghi differenti, in tutti i paesi dell'area. In Tunisia, Egitto e Libia le proteste hanno provocato la caduta dei precedenti regimi e le trasformazioni in corso hanno comportato contraccolpi sui flussi di interscambio con l'estero, in modo particolare con l'Italia. Effetti più contenuti si sono invece verificati in Algeria e Marocco, dove le prostese non hanno determinato mutamenti politici altrettanto radicali influendo in misura ridotta sulle relazioni commerciali con l'estero e, quindi, con l'Italia. Occorre sottolineare come l'area sia fondamentale per il nostro Paese sia come mercato di sbocco che come fonte di approvvigionamento di materie prime energetiche. Essa inoltre si caratterizza per l'importante presenza di imprese italiane che nel corso del tempo vi hanno intrapreso rilevanti investimenti.
La riduzione dell'interscambio commerciale tra Italia e Africa settentrionale è stato ben più pronunciato dal lato delle importazioni rispetto a quello dell'export, circostanza che ha comportato una notevole riduzione del disavanzo commerciale del nostro paese, passato a 7,2 miliardi di euro nel 2011, mentre era fermo a 11,7 miliardi nel 2010. Questo calo è da imputarsi in maniera esclusiva alla riduzione del deficit commerciale italiano nei confronti della Libia (3,6 miliardi di euro nel 2011 contro i 9,6 miliardi di euro dell'anno precedente) e sarebbe potuto risultare ancor più cospicuo se non fosse intervenuta una contemporanea riduzione dell'avanzo commerciale italiano nei confronti di Egitto, Marocco e Tunisia e l'ampliamento del deficit con l'Algeria.

Gli effetti della "primavera araba" sulle esportazioni italiane in Africa settentrionale nel corso del 2011 sono risultati rilevanti. L'export italiano nell'area ha fatto segnare un calo tendenziale del 19,5 per cento (la contrazione del 2009 era stata del 12,6 per cento) principalmente a causa del crollo degli acquisti di prodotti italiani in Libia, dove si è registrato un ribasso del 77,3 per cento. Il medesimo andamento, sebbene con variazioni più contenute, è stato osservato con riferimento alle esportazioni verso Egitto (-11,8 per cento) e Tunisia (-11,1 per cento), mentre una flebile crescita si è riscontrata in Algeria (+5,2 per cento) e Marocco (+3,4 per cento). Il risultato di questa flessione si evidenzia nel decremento dell'incidenza dell'area rispetto alle esportazioni totali italiane, che passa dal 4 per cento del 2010 al 2,9 per cento del 2011.

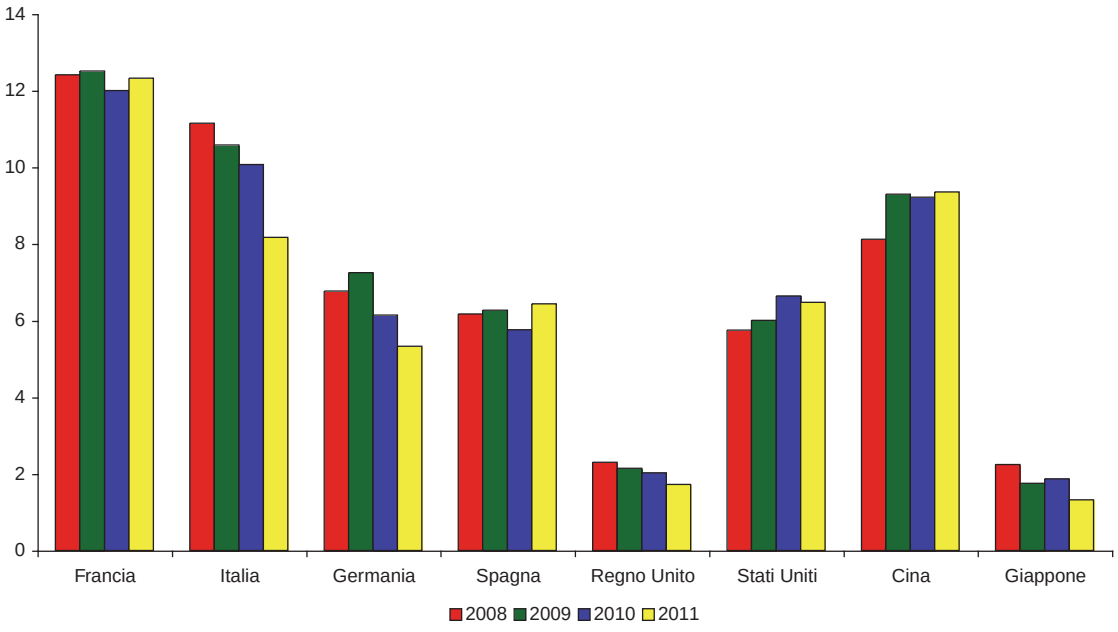
Il calo delle importazioni italiane dall'Africa settentrionale è stato del 28,4 per cento sebbene abbia riguardato gli acquisti provenienti dalla sola Libia. Questo paese, che nel 2010 risultava essere il primo mercato di approvvigionamento per il petrolio e il terzo per il gas per l'Italia, è scivolato al settimo posto per entrambi i prodotti nel 2011. Il calo delle importazioni totali del nostro paese è stato del 67,7 per cento ed ha comportato un crollo della quota di mercato libica in Italia, passata dal 3,3 per cento del 2010 all'1 per cento del 2011. L'import dagli altri paesi dell'area è invece cresciuto, repentinamente in Egitto (+32,8 per cento), Marocco (+16,7 per cento) e Tunisia (+10,5 per cento) e più a rilento per quanto riguarda l'Algeria (+2,7 per cento). Questo progresso non è bastato a controbilanciare il calo libico, che ha provocato una caduta della quota dell'area sulle importazioni italiane, scesa al 4,5 per cento rispetto al 6,8 per cento fatto segnare nel 2010.

Il posizionamento competitivo italiano ha mostrato una dinamica decrescente per il terzo anno consecutivo, con una perdita di quota di mercato notevole (dall'11,2 per cento del 2008 all'8,2 per cento del 2011) e generalizzata in tutti i paesi dell'Africa settentrionale. Nel corso del 2011, anche Germania, Regno Unito, Stati Uniti e Giappone hanno mostrato una perdita di quote, mentre in crescita sono risultate quelle di Francia, Spagna e Cina.

Il primo quadrimestre del 2012 è stato caratterizzato da una consistente intensificazione dei rapporti commerciali con i paesi dell'Africa settentrionale. Confrontati con quelli dei primi quattro mesi del 2011, i valori hanno evidenziato un ragguardevole incremento delle importazioni (+14,6 per cento) che, non controbilanciato da una crescita dell'export di pari livello, ha provocato un ampliamento del disavanzo commerciale con l'area.

L'interscambio di servizi con l'area ha subito modifiche sostanziali, mostrando una riduzione del deficit superiore al 50 per cento a causa del calo delle importazioni che ha risparmiato solo l'Algeria (+45,2 per cento), mentre è stato particolarmente rilevante in Libia (-81,2 per cento), Tunisia (-51 per cento) ed Egitto (-43,6 per cento) e meno accentuato in Marocco (-22,1 per cento). Dal lato delle esportazioni simili variazioni hanno riguardato i medesimi paesi e l'incremento registrato in Algeria (+64,5 per cento) ne ha fatto il principale cliente italiano dell'area.

Grafico 5.9
Africa settentrionale. Quote dei principali concorrenti



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

5.9 Altri paesi africani

Le relazioni commerciali tra l'Italia e gli Altri paesi africani non sono mai state così intense come nel 2011, anno in cui la quota di mercato di tale area sulle importazioni italiane totali ha raggiunto il 2,4 per cento, grazie, in particolare, alla crescente importanza di alcuni paesi dell'area nella veste di mercati di approvvigionamento di prodotti petroliferi per il nostro paese a seguito del calo di import di tali prodotti dall'Africa settentrionale. La conseguenza di tale dinamica si evidenzia nell'ampliamento del disavanzo commerciale italiano, che ha raggiunto, nel 2011, i 4,5 miliardi di euro. Ad ingigantire il dato hanno contribuito in modo rilevante gli incrementi nei deficit nei confronti di Angola e Guinea equatoriale e l'inversione di segno del saldi commerciali con Nigeria e Ghana, divenuti entrambi negativi.

Le esportazioni italiane nel 2011 hanno mostrato una crescita del 17,9 per cento che ha portato l'incidenza di tale area sul totale delle esportazioni italiane all'1,4 per cento. A trainare questo sviluppo è stato innanzitutto l'incremento degli acquisti di prodotti italiani da parte del Sudafrica (+29,2 per cento), mentre minore rilevanza ha avuto la dinamica delle esportazioni italiane in Nigeria (+2,2 per cento) e Congo (+5,8 per cento).

L'incremento delle importazioni italiane dagli Altri paesi africani è risultato eccezionalmente elevato, pari al 71,7 per cento. A provocare quest'impennata è stata la necessità italiana di diversificare i propri approvvigionamenti energetici, a seguito delle vicende nordafricane, che ha trovato sfogo nel notevole incremento di import da paesi quali Nigeria (+191,1 per cento), Angola (+464,7 per cento), Guinea equatoriale (+38,1 per cento), Ghana (+711,5 per cento) e Congo (+162,3 per cento), per citare i primi cinque fornitori di petrolio dell'area. Di fronte a queste dinamiche appare oltremodo modesto l'aumento delle importazioni dal Sudafrica (+2,7 per cento), che comunque rimane il primo mercato di approvvigionamento dell'Italia in quest'area.

L'analisi delle quote di mercato dell'Italia negli Altri paesi africani per il 2011 mostra una sostanziale tenuta delle vendite nostrane nell'area, al pari di quanto fatto segnare da Regno Unito, Stati Uniti e Giappone. Una lieve perdita si può invece osservare per Francia e Germania, mentre continua l'espansione della quota cinese e mostra segni di ripresa quella della Corea del Sud dopo il calo del 2010.

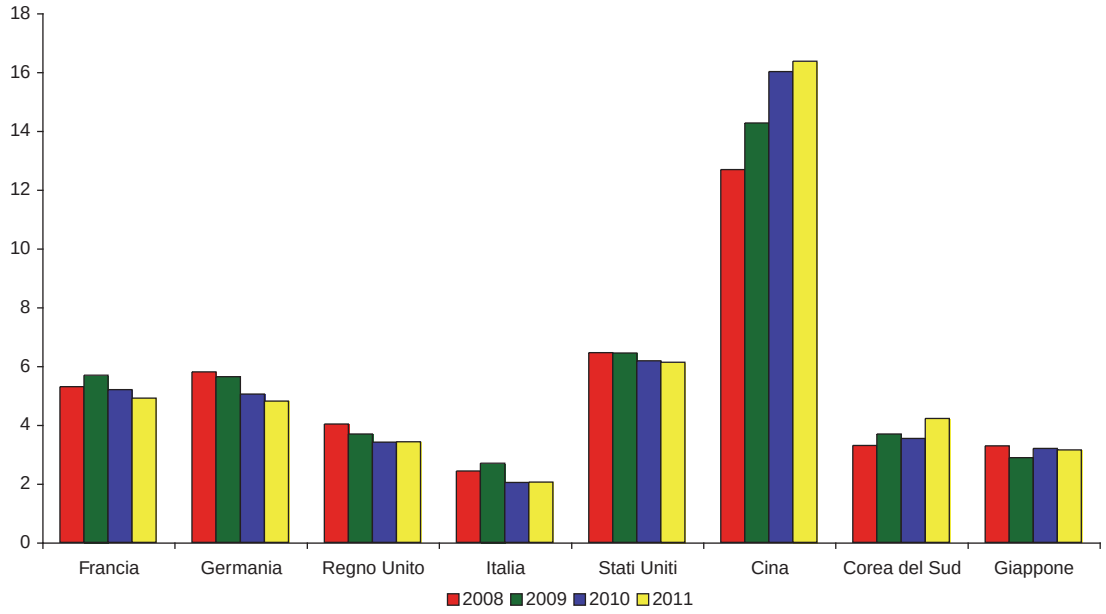
Nel corso dei primi quattro mesi del 2012 il deficit commerciale con l'area ha subito una lieve riduzione a seguito della crescita delle vendite italiane (+14,5 per cento) di entità superiore rispetto all'incremento delle importazioni (+2,7 per cento).

Il passivo nell'interscambio di servizi con l'area ha fatto registrare un forte decremento a seguito di un aumento delle esportazioni (+25,5 per cento) superiore a quello delle importazioni (2,4 per cento). Il calo dell'import proveniente dal Sudafrica (-26,1 per cento) ed il contemporaneo incremento delle esportazioni verso tale paese (+5,4 per cento) hanno provocato un'inversione del segno del saldo commerciale, divenuto positivo, sebbene di valore ridotto.

5.10 Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree

Nel corso del 2011 il disavanzo commerciale italiano si è fortemente ridotto grazie, tanto ad aumenti dei surplus con alcuni paesi quanto a riduzioni dei deficit con altri. Tra gli avanzi di maggiore dimensione, è aumentato in maniera significativa quello con la Svizzera (cresciuto di 3,7 miliardi di euro rispetto al 2010) che, riflettendo anche il notevole balzo delle esportazioni italiane di oro, ha raggiunto un massimo storico. E', inoltre, tornato ad ampliarsi in misura significativa l'attivo con la Francia (+3,6 miliardi di euro rispetto al 2010), divenuta prima nella graduatoria dei principali attivi del nostro paese con un surplus che ha superato il livello pre-crisi. Incrementi consistenti si possono osservare anche con riferimento agli attivi con Turchia, Emirati Arabi Uniti e Stati Uniti. Al contrario, tra i paesi nei confronti dei quali si è registrata una riduzione dell'avanzo commerciale italiano sono da segnalare Regno Unito, Spagna, Grecia

Grafico 5.10
Altri paesi africani.
Quote dei principali concorrenti



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

ed Egitto. Anche dal lato del deficit sono emerse delle dinamiche di rilievo, in primo luogo la massiccia riduzione del disavanzo italiano nei confronti della Libia (diminuito di 6,2 miliardi di euro tra il 2010 e il 2011) causata dal drastico calo delle importazioni di materie prime energetiche. Un decremento notevole ha riguardato anche il disavanzo nei confronti di Cina e Germania, che rimangono, comunque i primi due paesi nella graduatoria dei deficit commerciali del nostro paese. La riduzione del disavanzo nei confronti della Libia è stata compensata dalla ragguardevole crescita dello stesso nei confronti di altri paesi produttori di petrolio e gas, quali Arabia Saudita, Azerbaigian, Russia, Kazakistan e Angola e dall'inversione di segno del saldo con la Nigeria, divenuto negativo.

Dal lato delle esportazioni, le vendite verso i tradizionali clienti del nostro paese hanno mostrato progressi ad un ritmo prossimo a quello medio (+11,4 per cento), con picchi di crescita in Svizzera (+30,5 per cento), Turchia (+19,9 per cento) e Cina (+16,2 per cento) e le uniche eccezioni di Spagna, in cui l'aumento è stato molto contenuto (+1,5 per cento), e Regno Unito, i cui acquisti di prodotti italiani hanno fatto segnare una contrazione dello 0,3 per cento. Segnali interessanti con riferimento alle esportazioni italiane si possono trarre dagli apprezzabili aumenti osservati in paesi OPEC come Arabia Saudita (+39,2 per cento) ed Emirati Arabi Uniti (+28,5 per cento) ed in economie emergenti come Ucraina (+33,2 per cento), Messico (+26,4 per cento) e Brasile (+23,4 per cento). D'altro canto i disordini sociali e i conflitti militari avvenuti in Africa settentrionale hanno provocato un calo ragguardevole delle esportazioni italiane in Libia (-77,3 per cento), Egitto (-11,8 per cento) e Tunisia (-11,1 per cento), mentre i problemi economici che la Grecia si trova a fronteggiare hanno provocato una marcata contrazione dell'export italiano nel paese ellenico del 13,1 per cento.

La dinamica mostrata nel 2011 dalle importazioni italiane è stata influenzata dalle conseguenze del forte calo di importanza della Libia (-67,6 per cento) come mercato di approvvigionamento di petrolio greggio e gas. La ricerca di nuovi fornitori ha comportato una crescita notevole delle importazioni provenienti da Russia (+23,3 per cento), Kazakistan, dai paesi Medio-orientali (Azerbaigian e Arabia Saudita) e africani (Angola e Nigeria). Al di fuori di questo ambito, è interessante osservare la crescita di importazioni superiore alla media mostrata per i prodotti provenienti da Svizzera (+11,4 per cento) e Stati Uniti (+17 per cento), cui si contrappone un progresso molto attenuato dell'import di provenienza cinese (+1,8 per cento).

Per quanto riguarda la distribuzione delle esportazioni per aree geo-economiche,l'Unione europea, pur rimanendo di gran lunga il principale mercato di sbocco, ha mostrato una contrazione, mentre sono cresciuti di importanza i Paesi europei non Ue. In conseguenza delle ricordate tensioni politiche, sono risultati in calo vistoso i paesi dell'Africa settentrionale per la prima volta da dieci anni a questa parte. Interessanti segnali si possono evincere dalla crescita di peso di America centro-meridionale e Asia orientale e dalla leggera ripresa del Medio Oriente, mentre non ha mostrato variazioni rilevanti l'incidenza delle esportazioni in America settentrionale, Asia centrale ed Oceania.

Tavola 5.4 - I primi 10 avanzi e disavanzi commerciali dell'Italia
Valori in milioni di euro

	Avanzi	posizione 2010	saldi 2010	saldi 2011	variazione assoluta 2010-11	saldo normalizzato 2011
1	Francia	3	7.066	10.292	3.226	13,3
2	Stati Uniti	1	9.205	9.837	632	27,4
3	Svizzera	4	5.619	9.290	3.670	29,0
4	Regno Unito	2	7.565	6.750	-815	23,9
5	Emirati Arabi Uniti	6	3.235	3.875	640	69,2
6	Hong Kong	7	3.224	3.846	622	85,2
7	Turchia	8	2.869	3.649	780	23,4
8	Grecia	5	3.592	2.645	-947	38,5
9	Messico	11	1.936	2.238	302	52,9
10	Spagna	9	2.856	2.016	-840	5,3

	Disavanzi	posizione 2010	saldi 2010	saldi 2011	variazione assoluta 2010-11	saldo normalizzato 2010
1	Cina	1	-20.171	-19.285	886	-49,0
2	Germania	2	-15.127	-13.073	2.054	-11,7
3	Paesi Bassi	3	-11.597	-11.746	-149	-39,2
4	Russia	5	-6.726	-8.727	-2.001	-31,9
5	Azerbaigian	7	-5.129	-7.887	-2.758	-91,9
6	Algeria	6	-5.184	-5.250	-66	-46,5
7	Belgio	8	-4.681	-4.857	-176	-19,9
8	Arabia Saudita	21	-563	-3.488	-2.926	-31,9
9	Iran	9	-2.688	-3.463	-774	-48,1
10	Libia	4	-9.571	-3.358	6.213	-73,2
	Mondo		-29.985	-24.528	5.457	-3,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5 - I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane

		posizione	valori (milioni di euro)	variazioni %	pesi percentuali		percentuale cumulata
		2010	2011	2010-11	2010	2011	2011
1	Germania	1	62.421	5,8	16,1	15,6	15,6
2	Francia	2	33.417	3,9	8,8	8,3	23,9
3	Cina	3	29.307	1,8	7,8	7,3	31,2
4	Paesi Bassi	4	20.863	4,5	5,4	5,2	36,5
5	Russia	6	18.042	23,3	4,0	4,5	41,0
6	Spagna	5	17.872	6,7	4,6	4,5	45,4
7	Belgio	7	14.607	9,3	3,6	3,6	49,1
8	Stati Uniti	9	13.022	17,0	3,0	3,3	52,3
9	Svizzera	10	11.367	11,4	2,8	2,8	55,2
10	Regno Unito	11	10.770	7,6	2,7	2,7	57,8
11	Austria	12	8.897	5,3	2,3	2,2	60,1
12	Algeria	13	8.275	2,7	2,2	2,1	62,1
13	Azerbaigian	15	8.237	54,3	1,5	2,1	64,2
14	Polonia	14	7.580	5,0	2,0	1,9	66,1
15	Arabia Saudita	25	7.210	122,9	0,9	1,8	67,9
16	Turchia	16	5.979	15,9	1,4	1,5	69,4
17	Iran, Repubblica islamica dell'	17	5.329	12,2	1,3	1,3	70,7
18	Romania	18	5.171	10,9	1,3	1,3	72,0
19	Ceca, Repubblica	19	4.937	10,2	1,2	1,2	73,2
20	India	21	4.784	25,0	1,0	1,2	74,4
	Altri paesi		102.417	6,4	26,2	25,6	
	Mondo		400.504	9,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.6 - I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane

		posizione	valori (milioni di euro)	variazioni %	pesi percentuali		percentuale cumulata
		2010	2011	2010-11	2010	2011	2011
1	Germania	1	49.348	12,5	13,0	13,1	13,1
2	Francia	2	43.710	11,4	11,6	11,6	24,8
3	Stati Uniti	3	22.859	12,4	6,0	6,1	30,8
4	Svizzera	6	20.656	30,5	4,7	5,5	36,3
5	Spagna	4	19.888	1,5	5,8	5,3	41,6
6	Regno Unito	5	17.519	-0,3	5,2	4,7	46,3
7	Cina	8	10.022	16,2	2,6	2,7	48,9
8	Belgio	7	9.750	12,3	2,6	2,6	51,5
9	Turchia	11	9.628	19,9	2,4	2,6	54,1
10	Polonia	9	9.410	10,0	2,5	2,5	56,6
11	Russia	13	9.315	17,8	2,3	2,5	59,1
12	Paesi Bassi	10	9.117	8,9	2,5	2,4	61,5
13	Austria	12	8.709	8,8	2,4	2,3	63,8
14	Romania	15	6.045	16,4	1,5	1,6	65,4
15	Brasile	17	4.788	23,4	1,1	1,3	66,7
16	Grecia	14	4.757	-13,1	1,6	1,3	68,0
17	Giappone	16	4.739	18,1	1,2	1,3	69,2
18	Emirati Arabi Uniti	18	4.736	28,5	1,1	1,3	70,5
19	Hong Kong	19	4.180	15,8	1,1	1,1	71,6
20	Ceca, Repubblica	21	4.164	16,2	1,1	1,1	72,7
	Altri paesi		102.635	9,9	27,7	27,3	
	Mondo		375.976	11,4	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.7 - Composizione geografica per aree delle esportazioni dell'Italia

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Unione europea	60,9	62,3	61,8	61,2	61,1	60,9	58,7	57,5	57,2	55,8
Paesi europei non Ue	8,8	9,5	10,4	10,6	11,0	11,1	12,0	11,7	12,0	13,3
Africa settentrionale	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,7	3,6	4,0	4,0	2,9
Altri paesi africani	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,6	1,3	1,4
America settentrionale	10,5	9,2	8,7	8,8	8,2	7,4	6,9	6,6	6,7	6,8
America centro-meridionale	3,2	2,7	2,7	2,8	3,0	3,3	3,3	3,1	3,3	3,8
Medio Oriente	3,8	3,6	3,7	3,9	4,1	4,6	5,0	5,2	4,8	4,9
Asia centrale	0,7	0,7	0,8	1,0	1,1	1,2	1,3	1,7	1,7	1,6
Asia orientale	7,0	6,7	6,6	6,4	6,3	6,1	6,0	7,0	7,3	7,7
Oceania	1,0	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	1,0
Altri territori	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,8	0,7	0,7	0,9
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.8 - Gli scambi di servizi dell'Italia per macroaree e principali paesi

Milioni di euro

	Esportazioni			Importazioni			Saldi	
	2011	peso %	var.% dei valori 2010-11	2011	peso %	var.% dei valori 2010-11	2010	2011
Unione europea	42.067	54,8	0,8	49.497	59,1	0,3	-7.616	-7.430
Austria	2.164	2,8	-0,8	2.263	2,7	-5,9	-224	-99
Belgio	2.890	3,8	1,7	2.021	2,4	-3,3	751	869
Francia	5.755	7,5	1,7	7.138	8,5	-2,9	-1.688	-1.383
Germania	9.095	11,9	6,1	7.488	8,9	3,1	1.310	1.607
Paesi Bassi	2.544	3,3	12,8	3.195	3,8	0,7	-918	-651
Spagna	2.789	3,6	-5,9	3.830	4,6	9,1	-544	-1.040
Polonia	1.542	2,0	10,4	992	1,2	15,1	535	550
Regno Unito	6.097	7,9	-1,1	6.226	7,4	1,3	21	-129
Paesi europei non Ue	10.168	13,3	10,0	8.922	10,7	4,7	723	1.246
Russia	1.297	1,7	3,2	722	0,9	9,3	595	574
Svizzera	6.476	8,4	12,7	4.794	5,7	3,0	1.089	1.682
Africa settentrionale	713	0,9	-15,0	1.397	1,7	-41,5	-1.551	-684
Algeria	253	0,3	64,5	132	0,2	45,2	63	121
Egitto	173	0,2	-37,5	539	0,6	-43,6	-679	-366
Altri paesi africani	963	1,3	25,5	1.104	1,3	2,4	-311	-141
Sudafrica	139	0,2	5,4	132	0,2	-26,1	-47	7
America settentrionale	8.235	10,7	17,7	7.827	9,4	9,5	-152	408
Stati Uniti	7.115	9,3	16,5	7.082	8,5	5,0	-640	33
America centro-meridionale	2.702	3,5	12,4	2.563	3,1	-10,7	-466	140
Argentina	337	0,4	13,2	342	0,4	-5,1	-63	-5
Brasile	1.260	1,6	9,3	795	1,0	6,5	406	464
Messico	240	0,3	46,3	253	0,3	-27,9	-187	-13
Asia	5.732	7,5	5,1	7.746	9,3	10,2	-1.577	-2.013
Emirati Arabi Uniti	530	0,7	6,1	985	1,2	26,5	-280	-456
Cina	754	1,0	7,9	1.289	1,5	4,7	-533	-535
Giappone	1.377	1,8	2,2	944	1,1	-12,9	264	433
Oceania	1.203	1,6	9,2	637	0,8	20,7	574	566
Australia	1.061	1,4	9,1	425	0,5	19,7	618	636
Altri (1)	4.941	6,4	-9,1	3.990	4,8	-6,8	1.157	660
Mondo	76.725	100,0	3,7	83.682	100,0	0,6	-9.218	-6.957

(1) Questo aggregato comprende i dati non ripartibili e quelli delle istituzioni creditizie e organizzazioni internazionali.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

5.11 Specializzazione geografica delle esportazioni italiane

L'importanza della direttrice geografica dei flussi commerciali in questa fase appare particolarmente evidente alla luce delle turbolenze economico-finanziarie che ancora una volta stanno scuotendo il vecchio continente (ed in particolare l'area euro) e che incidono nell'indirizzare i futuri flussi commerciali a livello internazionale. Ulteriore fattore di instabilità dal punto di vista delle relazioni commerciali è riferibile all'incertezza relativa alla situazione politica in Africa settentrionale e Medio Oriente, dove la cosiddetta "primavera araba" ha provocato sconvolgimenti di carattere politico che ancora non hanno trovato una soluzione che possa dirsi definitiva. D'altro canto la ripresa economica continua a mantenersi relativamente solida in aree come quella sudamericana ed in Estremo Oriente. La differenziazione delle congiunture economiche e politiche nelle principali aree geografiche configura quindi una mappa molto diversificata di opportunità e rischi. L'evoluzione dell'export risente, quindi, anche della capacità degli esportatori di orientare prontamente le loro vendite verso gli sbocchi più dinamici.
Tramite l'indice di orientamento geografico è possibile determinare il grado di specializzazione di un paese nei confronti di una determinata area geografica rispetto ad un altro paese o ad un gruppo di paesi. Nello specifico, l'indice mette a confronto la composizione percentuale delle esportazioni di Italia, Francia, Germania e Spagna verso le varie aree geografiche rispetto all'aggregato delle economie avanzate[1]: valori dell'indice superiori a 100 mostrano una relativa specializzazione di un paese in una determinata area rispetto alle economie avanzate nel loro complesso. L'indice è stato calcolato per l'aggregato dei beni manufatti, per i beni di consumo e per i beni strumentali.
La specializzazione geografica di Italia, Francia, Germania e Spagna è accomunata dalla notevole rilevanza delle esportazioni di questi paesi all'interno dell'Unione europea, che trova una spiegazione nell'appartenenza di questi paesi al mercato unico e nell'utilizzo comune dell'euro come valuta, oltre che nella prossimità geografica. La vicinanza contribuisce a spiegare anche la specializzazione delle quattro economie Ue nei confronti degli altri paesi del vecchio continente. In questo caso l'indice di orientamento geografico di Italia e Germania risulta comunque molto più elevato di quello di Francia e Spagna. Nel 2011, l'orientamento geografico delle quattro economie Ue ha teso a crescere tanto nel mercato dell'Unione Europea, quanto negli altri paesi europei (in questo caso con l'eccezione della Francia). La crescita di specializzazione nell'Ue riflette in parte il più accentuato ridimensionamento dell'orientamento delle altre economie avanzate in quest'area.

L'Africa settentrionale costituisce una regione di accentuata specializzazione per Italia, Francia e Spagna, ma non per la Germania. I rivolgimenti politici del 2011 sembrano avere influito soprattutto sui flussi di export italiani e tedeschi (quest'ultimi, come detto, già relativamente contenuti) determinandone una riduzione dell'intensità di specializzazione. Al contrario, la situazione di instabilità non ha avuto ripercussioni sulla propensione relativa a esportare verso quest'area di Francia e Spagna, andata anzi rafforzandosi nel 2011.

Uno scarso orientamento geografico delle produzioni italiane si può osservare con riferimento all'Asia orientale, nonostante le opportunità che tale area, in piena fase di sviluppo, potrebbe offrire al nostro paese. Despecializzazioni relative, in rapporto all'aggregato dei paesi avanzati, presentano in questa regione anche gli altri tre paesi europei considerati. Tuttavia, mentre Germania e Francia hanno incrementato nel 2011 il loro orientamento relativo nei confronti dell'Estremo oriente nel 2011, la specializzazione italiana in quest'area è tornata a ridursi.

1 L'aggregato "economie avanzate" comprende: Australia, Austria, Belgio, Canada, Corea del Sud, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Hong Kong, Irlanda, Italia, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Taiwan. Si noti che l'indice, calcolato su flussi di export a prezzi correnti ed espressi in una stessa moneta, risente delle oscillazioni dei tassi di cambio. Nel testo si limita l'analisi alla dinamica di orientamento dei soli paesi dell'area euro. In questo caso gli effetti spuri dovuti al cambio non incidono sul confronto: i paesi della moneta unica sono influenzati nella stessa misura dalle variazioni del cambio dell'euro.

La rilevante specializzazione geografica italiana nei confronti del Medio Oriente risulta in linea con quella mostrata da Francia e Germania. Essa è tuttavia ulteriormente cresciuta nel 2011, al contrario di quanto avvenuto nelle altre due economie dove si è contratta o è rimasta stabile. Rispetto agli altri tre paesi europei, l'Italia mostra un valore dell'indicatore ben più elevato per quel che riguarda i beni strumentali, mentre il livello risulta simile con riferimento ai beni di consumo.

Anche nei confronti dell'America centro-meridionale, la specializzazione italiana è elevata ed è risultata in crescita nel 2011. Essa riflette, anche in questo caso, la rilevanza della specializzazione geografica nell'esportazione di beni strumentali da parte del nostro paese, sebbene l'indice relativo alle esportazioni spagnole di tali manufatti nell'area raggiunga un livello superiore a quello italiano.

Il mercato nordamericano non rappresenta un'area di specializzazione geografica per i paesi europei analizzati. L'America settentrionale risulta relativamente più rilevante per l'Italia con riferimento ai beni di consumo, mentre per Francia, Germania e Spagna l'indice raggiunge valori più elevati con riferimento ai beni strumentali.

L'orientamento geografico mostrato dalle esportazioni italiane verso l'Asia centrale risulta in linea con quello del complesso delle economie avanzate (il valore dell'indice è poco inferiore a 100), ma è vistosamente più alto se si considera l'export di beni strumentali, mentre le vendite di beni di consumo mostrano una specializzazione ben inferiore ed in linea con quella degli altri paesi europei considerati in questa analisi.

5.12 Le imprese estere a partecipazione italiana e italiane a partecipazione estera per aree e paesi

Nel corso del 2011 il fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera è rimasto all'incirca invariato rispetto a quanto fatto registrare nel corso del 2010, quando l'aumento era stato del 10,7 per cento. Le partecipazioni provenienti dai paesi dell'Unione europea hanno continuato a prevalere sulle altre aree, sebbene la loro incidenza sul fatturato delle imprese a partecipazione estera abbia fatto segnare un netto calo nell'ultimo biennio, passando dal 56,8 per cento del 2009 al 55 per cento del 2011. A causare tale flessione è stata soprattutto la minore rilevanza del fatturato degli investimenti provenienti da Germania e Spagna, le cui quote hanno perso rispettivamente 1,2 e 0,7 punti percentuali nell'arco di questi due anni. Lo stesso andamento, sebbene di minor intensità, è stato mostrato dal fatturato delle aziende italiane partecipate da imprese con sede in America settentrionale, la cui incidenza sul totale è diminuita di 0,2 punti percentuali. Nel medesimo arco temporale è aumentata in maniera consistente la quota sul fatturato complessivo delle partecipate dai Paesi europei non Ue, passata dall'8,6 per cento del 2009 al 10,5 per cento del 2011, proseguendo una tendenza iniziata già da alcuni anni. Per quel che riguarda le altre aree geografiche, si è registrato un brusco calo del peso del fatturato delle imprese italiane con partecipazioni provenienti dall'Africa settentrionale tra il 2010 e il 2011 (sceso dal 2,3 all'1,1 per cento) e un incremento di quello di investimenti dal Medio Oriente, la cui incidenza tra il 2009 e il 2010 è cresciuta di 0,8 punti percentuali, per poi rimanere stabile al 2,8 per cento nel corso del 2011. Prosegue l'aumento, anche se molto graduale, dell'incidenza dell'Asia orientale, passata in cinque anni dal 6 al 6,4 per cento del totale, con una prevalenza sul fatturato degli investimenti dal Giappone. Il fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana ha fatto registrare, nel 2011 un lieve incremento seguito a quello, più consistente, mostrato nel 2010. Tale dinamica ha riportato, già nel 2010, il valore del fatturato delle partecipate estere ad un livello superiore rispetto a quello antecedente la crisi economica del 2009. Le partecipazioni italiane nei paesi Ue rimangono quelle di maggior rilievo, sebbene l'incidenza del fatturato delle stesse sul totale sia diminuito di 2,3 punti percentuali nell'ultimo biennio, in particolare a seguito delle contrazioni mostrate in Germania e Regno Unito. Andamento opposto ha caratterizzato il fatturato delle partecipate nei Paesi europei non Ue, la cui incidenza sul totale ha fatto registrare, negli ultimi due anni, un incremento di 2,2 punti percentuali, attestandosi all'11,6 per cento. Sostanziale stabilità si è osservata nel peso del fatturato delle società estere a partecipazione italiana nelle altre aree del mondo.

Tavola 5.9 - Indice di orientamento geografico(1) delle esportazioni di manufatti

	Italia			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	258,1	284,8	305,3	280,2
Altri paesi africani	104,0	93,8	102,5	85,0
America settentrionale	54,2	52,8	53,2	53,7
America centro-meridionale	55,6	64,4	54,5	58,7
Asia centrale	97,4	98,8	112,4	95,4
Asia orientale	34,0	33,3	35,2	33,8
Medio Oriente	141,0	159,0	155,7	157,8
Unione europea	132,9	128,6	126,5	134,9
Paesi europei non Ue	194,4	183,7	201,5	206,4
Oceania	70,8	69,8	60,1	59,6
	Francia			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	415,1	315,5	287,8	317,4
Altri paesi africani	188,9	175,6	182,5	179,9
America settentrionale	50,0	49,3	53,0	50,2
America centro-meridionale	50,9	46,6	41,5	42,1
Asia centrale	88,4	89,8	70,2	61,2
Asia orientale	38,9	41,6	41,8	45,2
Medio Oriente	121,7	105,6	125,0	115,0
Unione europea	138,7	140,1	137,5	146,3
Paesi europei non Ue	111,7	102,2	119,3	112,4
Oceania	84,8	71,6	73,1	85,3
	Germania			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	69,5	68,7	72,2	68,2
Altri paesi africani	92,6	81,8	73,6	75,5
America settentrionale	59,1	58,1	58,9	60,7
America centro-meridionale	43,7	41,2	40,3	43,7
Asia centrale	90,3	88,7	88,2	88,1
Asia orientale	42,0	41,8	47,9	52,5
Medio Oriente	90,9	80,4	84,8	85,4
Unione europea	139,8	138,5	138,7	141,5
Paesi europei non Ue	172,5	168,0	176,0	179,9
Oceania	52,6	53,2	54,0	55,3
	Spagna			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	337,9	345,5	359,8	425,1
Altri paesi africani	99,7	95,8	98,1	96,4
America settentrionale	28,9	33,5	34,3	35,9
America centro-meridionale	102,9	105,2	86,0	91,9
Asia centrale	51,8	43,8	42,9	52,8
Asia orientale	16,1	17,3	18,3	17,9
Medio Oriente	65,6	75,3	73,7	90,6
Unione europea	155,4	149,9	153,1	157,5
Paesi europei non Ue	132,2	107,5	106,0	116,6
Oceania	46,4	54,6	40,4	55,3

(1) L'indice è dato dal rapporto tra la composizione percentuale delle esportazioni dei singoli paesi per aree e la composizione percentuale delle esportazioni delle economie avanzate(2) per aree. Valori superiori a 100 indicano una relativa specializzazione verso una determinata area rispetto alle economie avanzate.
(2) L'aggregato "economie avanzate" comprende: Australia, Austria, Belgio, Canada, Corea del Sud, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Hong Kong, Irlanda, Italia, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Taiwan.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 5.10 - Indice di orientamento geografico[1] delle esportazioni di beni strumentali[2]

	Italia			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	174,1	192,4	226,6	199,1
Altri paesi africani	83,6	77,4	81,1	83,3
America settentrionale	66,3	67,3	61,1	67,3
America centro-meridionale	38,6	47,6	47,9	52,0
Asia centrale	50,0	53,6	44,5	37,0
Asia orientale	52,3	55,0	55,0	59,5
Medio Oriente	107,7	117,3	134,0	121,3
Unione europea	114,7	106,3	105,9	107,7
Paesi europei non Ue	179,0	191,3	192,5	192,3
Oceania	83,4	80,6	75,1	72,2
	Francia			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	434,1	412,1	363,5	415,5
Altri paesi africani	184,2	197,7	188,7	176,7
America settentrionale	43,8	48,9	45,9	48,2
America centro-meridionale	26,3	34,5	31,3	33,6
Asia centrale	39,3	31,7	28,6	20,0
Asia orientale	49,1	49,3	45,7	45,3
Medio Oriente	84,3	74,7	82,3	65,6
Unione europea	127,5	124,1	125,8	130,9
Paesi europei non Ue	123,8	109,1	104,0	117,8
Oceania	91,6	89,4	79,2	68,4
	Germania			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	66,6	68,1	75,4	72,2
Altri paesi africani	82,2	81,9	76,0	84,7
America settentrionale	49,9	52,7	51,9	49,9
America centro-meridionale	29,8	33,8	33,4	37,2
Asia centrale	54,8	53,0	46,2	36,0
Asia orientale	43,1	40,7	44,2	43,1
Medio Oriente	49,9	52,9	56,3	54,0
Unione europea	131,6	127,0	125,4	130,0
Paesi europei non Ue	160,4	149,7	155,1	166,8
Oceania	57,4	54,9	54,9	54,3
	Spagna			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	420,6	460,2	356,7	471,6
Altri paesi africani	94,5	99,1	84,8	95,4
America settentrionale	28,7	31,3	22,2	25,1
America centro-meridionale	98,8	140,5	118,5	142,8
Asia centrale	33,2	28,5	15,8	20,7
Asia orientale	19,5	20,7	21,5	28,9
Medio Oriente	77,4	87,7	91,1	98,0
Unione europea	145,6	135,6	139,1	136,4
Paesi europei non Ue	65,9	67,7	67,2	86,4
Oceania	29,6	27,3	20,3	40,4

(1) Vedi nota tavola 5.11.
(2) L'aggregato "beni di consumo" comprende i beni dei settori "moda" (Altri prodotti tessili, Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia, Articoli di abbigliamento in pelliccia, Articoli di maglieria, Calzature, Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate e Strumenti e forniture mediche e dentistiche) e "arredo" (Prodotti in legno, sughero, paglia e materiali da intreccio, Vetro e di prodotti in vetro, Apparecchiature per illuminazione, Apparecchi per uso domestico, Mobili).
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 5.11 - Indice di orientamento geografico(1) delle esportazioni di beni di consumo(2)

	Italia			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	278,1	250,0	246,7	337,9
Altri paesi africani	110,8	108,8	105,8	106,6
America settentrionale	64,2	60,8	63,4	57,0
America centro-meridionale	108,3	107,1	92,1	118,8
Asia centrale	148,7	127,2	127,7	143,6
Asia orientale	38,3	39,6	45,2	47,3
Medio Oriente	230,7	183,7	201,7	197,8
Unione europea	132,6	128,8	126,4	139,8
Paesi europei non Ue	179,7	168,6	159,4	183,2
Oceania	68,5	69,8	65,0	49,5
	Francia			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	478,6	418,2	364,1	467,7
Altri paesi africani	211,1	195,2	218,1	265,6
America settentrionale	91,8	80,3	66,6	74,5
America centro-meridionale	64,0	71,1	56,1	66,3
Asia centrale	62,8	82,5	106,5	94,0
Asia orientale	34,4	37,7	40,5	36,8
Medio Oriente	83,4	94,9	90,0	102,3
Unione europea	147,1	143,1	150,0	167,3
Paesi europei non Ue	127,3	111,0	113,9	137,6
Oceania	119,9	90,7	96,5	119,8
	Germania			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	70,7	69,7	64,3	72,3
Altri paesi africani	65,0	58,4	61,0	63,3
America settentrionale	79,0	75,8	71,8	68,6
America centro-meridionale	69,4	67,1	68,7	72,6
Asia centrale	117,5	118,7	117,6	120,9
Asia orientale	56,8	63,0	78,7	81,4
Medio Oriente	99,0	90,1	94,0	93,6
Unione europea	143,8	135,1	130,8	136,5
Paesi europei non Ue	179,5	173,9	172,5	176,8
Oceania	66,5	59,7	70,0	57,0
	Spagna			
	2005	2007	2009	2011
Africa settentrionale	445,6	389,1	353,5	603,5
Altri paesi africani	88,2	124,1	136,7	167,4
America settentrionale	42,6	44,7	44,4	45,5
America centro-meridionale	268,6	241,3	165,1	231,2
Asia centrale	105,5	153,1	147,4	119,9
Asia orientale	20,9	23,5	22,8	25,9
Medio Oriente	132,7	95,3	86,9	141,1
Unione europea	159,9	142,0	158,0	159,4
Paesi europei non Ue	90,3	100,4	104,4	92,8
Oceania	55,3	56,2	49,5	76,0

(2) L'aggregato "beni strumentali" comprende: macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili e altre macchine per impieghi speciali.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 5.12.1 - Fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per aree e principali paesi
Pesi percentuali

	2007	2008	2009	2010	2011 (a)
Unione europea (a 27)	56,9	56,7	56,8	55,7	55,0
Ue-15	56,4	56,2	56,4	55,0	54,3
Austria	1,0	1,1	1,0	1,1	1,2
Belgio	1,0	0,9	0,8	0,9	0,9
Danimarca	0,6	0,7	0,8	0,7	0,7
Finlandia	1,0	0,8	0,7	0,6	0,6
Francia	16,7	17,2	17,6	18,1	17,4
Germania	13,6	14,3	14,3	13,3	13,1
Regno Unito	8,1	8,2	8,2	7,7	7,9
Grecia	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Lussemburgo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Paesi Bassi	3,9	3,9	3,9	4,2	4,1
Spagna	7,2	6,1	6,4	5,6	5,7
Svezia	3,0	2,5	2,3	2,2	2,1
Ungheria	0,3	0,4	0,3	0,6	0,6
Paesi europei non Ue	7,6	7,9	8,6	8,8	10,5
Russia	0,8	1,1	1,3	1,5	2,8
Norvegia	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Svizzera	6,1	6,1	6,7	6,7	7,1
Africa settentrionale	2,1	2,2	2,0	2,3	1,1
Egitto	1,1	1,1	1,3	1,2	0,0
Libia	1,0	1,1	0,7	1,1	1,1
Altri paesi africani	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4
Sudafrica	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4
America settentrionale	24,2	23,9	22,8	22,4	22,6
Canada	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Stati Uniti	23,9	23,5	22,5	22,1	22,3
America centro-meridionale	0,6	0,9	0,7	0,6	0,4
Argentina	0,5	0,5	0,4	0,3	0,4
Brasile	0,1	0,4	0,3	0,3	0,1
Medio Oriente	1,9	1,8	2,0	2,8	2,8
Israele	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Kuwait	1,6	1,5	1,6	2,4	2,4
Asia centrale e meridionale	0,2	0,5	0,4	0,5	0,5
India	0,2	0,5	0,4	0,4	0,5
Asia orientale	6,0	5,5	6,2	6,3	6,4
Cina	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4
Corea del Sud	0,6	0,5	0,7	0,8	0,8
Giappone	4,1	3,5	4,1	4,0	4,0
Hong Kong	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Taiwan	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5
Oceania	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Australia	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore in milioni di euro	485.508	504.008	450.075	498.265	498.724
Variazioni percentuali	12,0	3,8	-10,7	10,7	0,1

(a) 2011: dati preliminari.
Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 5.12.2 - Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana per aree e principali paesi
Pesi percentuali

	2007	2008	2009	2010	2011
Unione europea (a 27)	62,3	61,3	56,9	55,6	54,6
Ue-15	55,9	52,8	50,2	49,1	48,3
Austria	0,8	0,9	0,9	0,8	0,7
Belgio	2,0	3,2	2,8	2,6	2,5
Francia	12,1	11,2	10,2	10,1	9,9
Germania	10,2	9,8	9,4	8,8	8,6
Regno Unito	6,7	5,8	6,2	5,4	5,4
Spagna	11,7	9,3	9,4	10,0	9,6
Paesi Bassi	5,9	5,9	5,0	5,1	5,1
Polonia	2,5	2,3	2,7	2,5	2,4
Romania	1,0	1,2	1,2	1,2	1,2
Repubblica Ceca	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9
Ungheria	0,7	2,7	0,6	0,6	0,6
Paesi europei non Ue	8,5	9,9	9,4	10,3	11,6
Svizzera	2,4	2,4	2,5	2,1	2,0
Russia	3,7	5,2	4,4	5,6	7,1
Turchia	1,1	1,0	1,1	1,3	1,2
Africa settentrionale	2,5	3,2	2,4	2,7	2,6
Egitto	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7
Tunisia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Altri paesi africani	3,1	1,7	1,6	1,5	1,4
Nigeria	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3
Angola	2,0	0,6	0,5	0,5	0,5
America settentrionale	5,7	6,1	8,1	7,7	8,2
Stati Uniti	5,2	5,7	7,6	7,2	7,7
America centro-meridionale	10,8	10,7	14,2	14,8	14,4
Argentina	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0
Brasile	5,0	4,6	6,1	6,6	6,6
Messico	0,5	0,5	1,8	1,8	1,7
Medio Oriente	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Qatar					
Iran	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Emirati Arabi Uniti	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Asia centrale e meridionale	1,3	1,4	1,6	1,6	1,5
Kazakistan	0,9	1,0	1,2	1,1	1,1
India	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Asia orientale	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8
Cina	1,2	1,3	1,4	1,4	1,3
Giappone	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2
Singapore	0,8	0,7	0,5	0,7	0,7
Oceania	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6
Australia	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore in milioni di euro	513.824	560.279	520.836	567.457	583.762
Variazioni percentuali		9,0	-7,0	4,2	2,9

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Un'analisi della sopravvivenza dei flussi commerciali italiani

contributi

di Claudio Gianesin e Stefano Schiavo*

Introduzione

La letteratura economica ha recentemente messo in luce come le relazioni commerciali internazionali siano più fragili di quanto suggerito dalla teoria. Questo aspetto assume particolare rilevanza quando si considera che la crescita delle esportazioni nel tempo è determinata principalmente dall'intensificazione degli scambi esistenti (il cosiddetto margine intensivo), piuttosto che dallo sviluppo di nuove relazioni (margine estensivo), e che la sopravvivenza delle relazioni costituisce la pre-condizione per la crescita del margine intensivo (Helpman, Melitz e Rubinstein, 2008; Besedes e Prusa, 2011).

I dati mostrano come la durata media delle relazioni commerciali sia molto breve: più della metà dei flussi statunitensi viene osservata per un singolo anno, e circa l'80% cessa entro i primi 5 anni (Besedes e Prusa, 2010). Risultati simili vengono rilevati per paesi diversi e utilizzando metodologie alternative (si vedano per esempio Nitsch, 2009 per la Germania o Hess e Persson, 2010 per i paesi membri dell'UE). Questa letteratura quindi suggerisce che l'ingresso su un mercato estero (l'espansione del margine estensivo) non garantisce una crescita dell'export di lungo periodo.

In questo contributo si studia la durata dell'export italiano attraverso un'analisi dei tassi di sopravvivenza dei singoli flussi commerciali a livello di prodotto-paese: essi rappresentano un aspetto finora non adeguatamente studiato della *performance* esportativa del nostro paese[1]. Un'analisi di questo tipo fornisce utili indicazioni sui punti di forza e debolezza della capacità del nostro sistema economico di competere sui mercati internazionali, generando in questo modo rilevanti indicazioni di *policy*.

1. Dati e metodologia

L'analisi utilizza la banca dati BACI prodotta dal CEPII (Gaulier e Zignago, 2010), contenente il valore degli scambi bilaterali tra circa 200 paesi in base alla classificazione HS a 6 cifre. I dati coprono il periodo tra il 1995 e il 2009.[2] Il lavoro prende in considerazione l'export italiano verso altri 190 paesi, e analizza 903.296 episodi di export, definiti dal numero di anni consecutivi in cui è avvenuto uno scambio commerciale, di una determinata merce, dall'Italia verso un qualsiasi paese estero. Nei 15 anni di osservazione considerati l'esportazione di una merce verso un dato paese può essersi interrotta per un certo periodo per poi, magari, ricominciare e fermarsi nuovamente, o continuare oltre il periodo di osservazione. Ciò implica che per ogni singola merce si possono avere più episodi di esportazione verso la medesima destinazione. Nel nostro caso, oltre la metà delle coppie prodotto-destinazione è caratterizzata da un singolo episodio (53,2%), mentre le restanti coppie hanno due o più episodi, come mostrato dal Grafico 1.

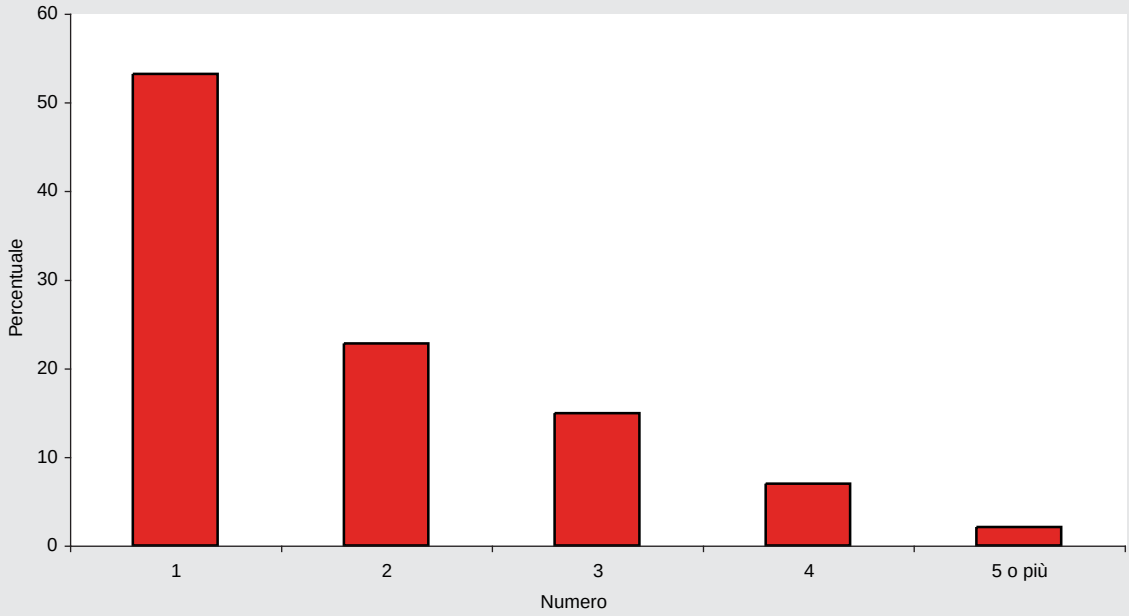
La durata dei flussi commerciali italiani verso l'estero viene descritta per mezzo della metodologia Kaplan-Meier (1958). Questo metodo non parametrico rientra nella più ampia famiglia di tecniche denominate *event history analysis* e permette di studiare la probabilità

* Osservatorio permanente per l'economia, il lavoro e per la valutazione della domanda sociale (OPES), Trento; Dipartimento di Economia, Università di Trento e Observatoire Français des Conjonctures Économiques (OFCE).

1 Un'interessante eccezione è rappresentata dal contributo di Pappalardo e Piras (2004) al Rapporto ICE 2003-2004.

2 Maggiori informazioni sulla base dati sono disponibili all'indirizzo http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/baci.htm.

Grafico 1
Numero di episodi di export
(per ogni coppia prodotto-destinazione)



Fonte: nostre elaborazioni su dati BACI-CEPII

che un certo evento accada (nello specifico la fine di una relazione commerciale) al tempo t, dato che tale fenomeno non si è verificato fino a al tempo t-1. L'approccio Kaplan-Meier offre risultati particolarmente robusti in quanto è applicabile anche quando non è nota la distribuzione teorica della durata degli eventi. Esso inoltre tiene conto non solo dell'effettiva fine di uno scambio commerciale, ma anche di quelle relazioni che si protraggono oltre la durata della finestra osservativa stabilita. Seguendo la letteratura (si veda per esempio Besedes e Prusa, 2010) analizzeremo la durata dei flussi commerciali in tre scenari: il primo terrà conto di tutte le esportazioni della merce *c* verso il paese *i*, sia che esse siano dei flussi singoli sia che siano costituite da episodi multipli; in seguito, si porrà l'attenzione esclusivamente su quelle relazioni commerciali che vedono una merce esportata verso un paese per un'unica volta; infine, considereremo un unico episodio per merce-destinazione, osservando il singolo flusso dove questo è unico e includendo nel calcolo solo quello di durata maggiore, laddove i flussi presentassero più episodi. Per finire, verrà proposta un'analisi per gruppi di paesi e di prodotti, che mira ad identificare differenze significative tra le diverse categorie di flussi.

2. La durata dei flussi commerciali italiani

L'analisi di tutti i flussi commerciali conferma che, indipendentemente dalla merce e dal paese di destinazione, anche le esportazioni italiane hanno una durata piuttosto limitata con una vita media di 5,6 anni, e una mediana di 2 anni (Tavola 1).
Quando guardiamo all'intero campione a nostra disposizione, la probabilità di sopravvivenza diminuisce in modo drastico soprattutto nei primi anni, con solo il 33% delle esportazioni che arriva a sopravvivere almeno 5 anni. La mortalità dei flussi si riduce

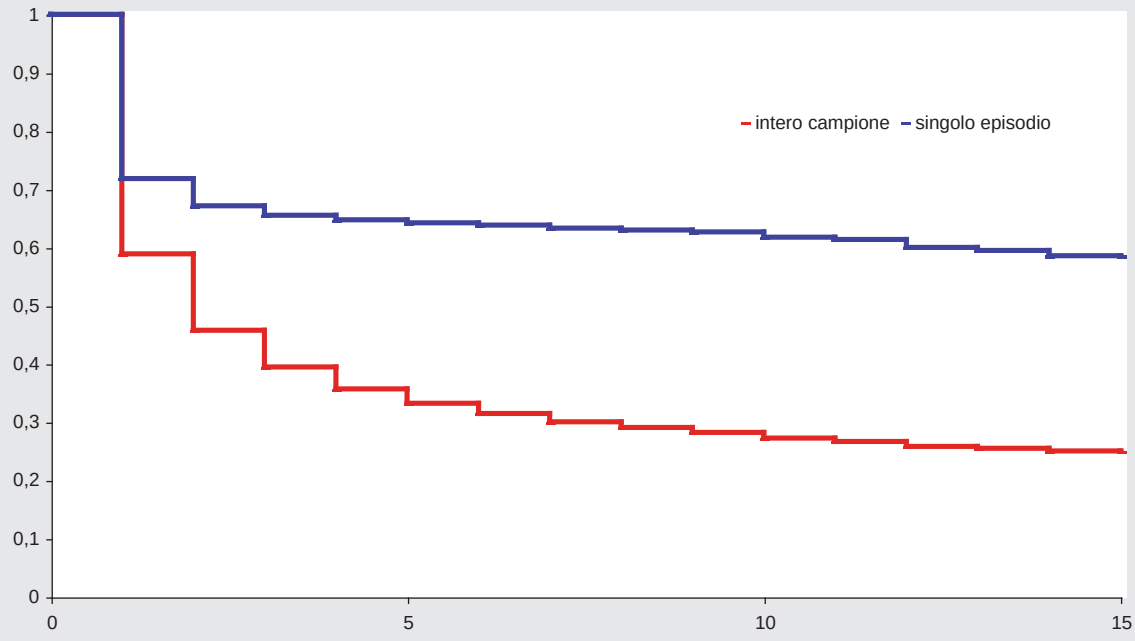
Tavola 1 - Durata dei flussi commerciali verso l'estero per tutte le merci
Classificazione HS a 6 digit

	Durata dei flussi osservati		Funzione di sopravvivenza				Num. episodi
	Media (in anni)	Mediana (in anni)	1°anno	5°anno	10°anno	15°anno	
Tutti gli episodi	5,6	2	0,59	0,33	0,27	0,25	903.296
Unico episodio	9,3	15	0,72	0,64	0,62	0,59	263.518
Episodio più lungo	8,4	7	0,77	0,55	0,45	0,42	495.538

Fonte: nostre elaborazioni su dati BACI-CEPII

progressivamente, così che se una relazione commerciale non cessa nelle prime fasi, allora è altamente probabile che essa si protragga per periodi piuttosto lunghi. La funzione di sopravvivenza tende infatti ad appiattirsi (Grafico 2) così che dopo il quinto anno di attività, la probabilità che il flusso scompaia diventa piuttosto bassa. La quota di flussi commerciali italiani verso l'estero con una durata maggiore o uguale di 15 anni è pari al 25% (solo 8 punti percentuali in meno rispetto al traguardo dei 5 anni).
Spostando l'attenzione su quelle relazioni commerciali che hanno avuto un unico episodio si riscontrano alcune differenze. Innanzitutto, si vede che la media (9,3 anni) e la mediana (15 anni) risultano essere abbondantemente superiori rispetto alle analisi fatte su tutti gli episodi. In secondo luogo, la curva di sopravvivenza (Grafico 2) indica che già dopo il secondo anno il rischio di vedere terminare la relazione commerciale si stabilizza attorno al 40% e, anche alla fine del periodo di osservazione, la percentuale di esportazioni ancora attive è vicina al 60%[3]. Il confronto con le analisi precedenti sembra indicare, quindi, l'esistenza di una quota consistente di merci con flussi brevi e intervallati da periodi privi di relazioni e un'altra, altrettanto importante, di esportazioni costanti e durature. A testimonianza del fatto che la sopravvivenza delle relazioni commerciali è una precondizione per la crescita delle esportazioni vale la pena di notare che (con riferimento alle relazioni caratterizzate da un singolo episodio), in ciascuno degli anni analizzati, la quota di export riferita agli episodi di durata pari a 15 anni è superiore al 90%, mentre gli episodi che durano un solo anno contribuiscono per meno dell'1% all'export totale.
Quando si prendono in esame solo gli episodi di durata più lunga (per tutte le coppie paese-prodotto che hanno episodi multipli) si osserva un andamento qualitativamente simile a quello precedente: la metà dei flussi termina in corrispondenza del settimo anno (Tavola 1); dopo il primo anno ne sopravvive solo il 75% mentre la probabilità che una relazione commerciale duri per tutto il periodo di osservazione è pari al 42%.

Grafico 2
Curva di sopravvivenza delle esportazioni italiane
)



Fonte: nostre elaborazioni su dati BACI-CEPII

3 Come si evince dalla Tavola 1, la durata dei flussi caratterizzati da un singolo episodio tende ad essere polarizzata su valori estremi: più della metà è pari all'intero periodo osservato, circa il 30% si interrompe invece dopo il primo anno. Tale particolarità è confermata dall'andamento piatto della curva di sopravvivenza illustrata nel Grafico 2.

Quelli rappresentati nel Grafico 2 (intero campione e flussi con un unico episodio) costituiscono quindi una sorta di limite inferiore e superiore per la funzione di sopravvivenza di un tipico flusso commerciale[4].

3. Differenze nella sopravvivenza dei flussi per destinazione

Al fine di dare una rappresentazione più dettagliata del fenomeno, e capire quali sono i flussi caratterizzati da una durata maggiore e minore, distinguiamo ora i mercati di destinazione secondo la loro appartenenza geografica (Tavola 2).
In primo luogo differenziamo i mercati di sbocco secondo le macro-aree continentali. Come è facile immaginare, si osserva che i flussi diretti in Europa sono quelli che hanno una maggiore sopravvivenza. Dopo 5 anni circa la metà delle relazioni commerciali è ancora attiva e a 15 anni la quota si aggira attorno al 40%. Gli scambi verso America,

Tavola 2 - Durata dei flussi commerciali verso l'estero per aree geografiche
Tutti i flussi commerciali

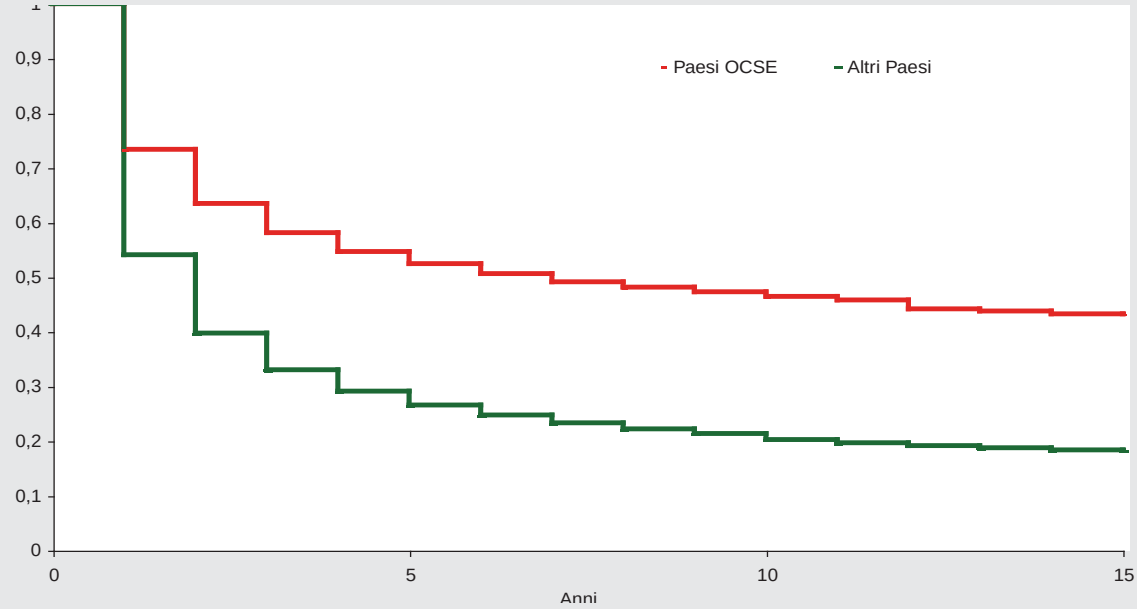
	Durata dei flussi osservati		Funzione di sopravvivenza				Num. episodi
	Media (in anni)	Mediana (in anni)	1°anno	5°anno	10°anno	15°anno	
Africa	3,7	1	0,48	0,19	0,14	0,12	201.950
America	4,9	2	0,56	0,29	0,21	0,19	158.785
Asia	5,2	2	0,57	0,30	0,24	0,22	248.959
Europa	7,6	5	0,71	0,48	0,42	0,39	267.762
Oceania	5,9	2	0,58	0,35	0,30	0,28	17.521
Paesi OCSE	8,2	7	0,73	0,52	0,46	0,43	225.728
Resto del mondo	4,7	2	0,54	0,27	0,20	0,18	677.568
Paesi ad alta crescita (1)	5,1	2	0,56	0,29	0,24	0,22	209.180
Resto del mondo	5,8	2	0,60	0,34	0,28	0,26	694.116

(1) Albania, Angola, Armenia, Azerbaigian, Bangladesh, Bhutan, Bielorussia, Cambogia, Capo Verde, Cina, Corea del Sud, Estonia, Etiopia, Georgia, Grenada, Guinea Equatoriale, India, Iran, Kazakistan, Kirghizistan, Laos, Lettonia, Maldive, Moldavia, Mongolia, Mozambico, Nigeria, Panama, Polonia, Rep. Dominicana, Russia, Slovacchia, Sri Lanka, Sudan, Tagikistan, Tanzania, Tunisia, Turkmenistan, Uganda, Uzbekistan, Vietnam.
Fonte: nostre elaborazioni su dati BACI-CEPII

Asia e Oceania hanno durate pressoché simili con una consistente caduta dopo il primo anno (tra -42% e -44%) e un assestamento che comincia anche in questo caso in corrispondenza del quinto anno. I flussi più fragili sono quelli diretti verso il continente africano: già dopo il primo anno più di un episodio su due termina (-52%), mentre le relazioni che durano per tutto il periodo di osservazione sono solo il 12% (Grafico 3).
Distinguiamo ora i paesi OCSE dal resto del mondo, assumendo che i primi siano caratterizzati da una migliore qualità istituzionale, migliori infrastrutture e minore incertezza, permettendo così una più facile sopravvivenza dei flussi commerciali. Questo ci permette di analizzare il ruolo giocato da tali elementi nel determinare la durata delle esportazioni. Come si può vedere dalla Tavola 2, l'export verso i paesi industrializzati ha effettivamente una durata mediana di gran lunga superiore a quella degli altri paesi (7 anni contro 2), e i flussi verso i paesi non-OCSE hanno una probabilità di sopravvivere dopo il primo anno inferiore di circa 20 punti percentuali rispetto a quella dei paesi OCSE (26,7% contro 46%). Sebbene le due curve abbiano un andamento simile (Grafico 4), per cui il tasso di sopravvivenza tende a stabilizzarsi poco dopo il quinto anno di attività, vediamo che il divario aumenta e solo il 26,5% dei flussi non-OCSE sopravvive almeno 5 anni, mentre questa quota è quasi doppia per i paesi OCSE (52,4%).
Da ultimo, come indicano i risultati riportati nella parte inferiore della Tavola 2, abbiamo

4 E' chiaro che nel novero dei flussi caratterizzati da un solo episodio entrano tutti i flussi che durano per l'intero periodo di osservazione (1995-2009), così che la durata media e mediana aumentano in modo significativo.

Grafico 3
Curva di sopravvivenza dei flussi: destinazioni OCSE e resto del mondo
(dati riferiti all'intero campione)



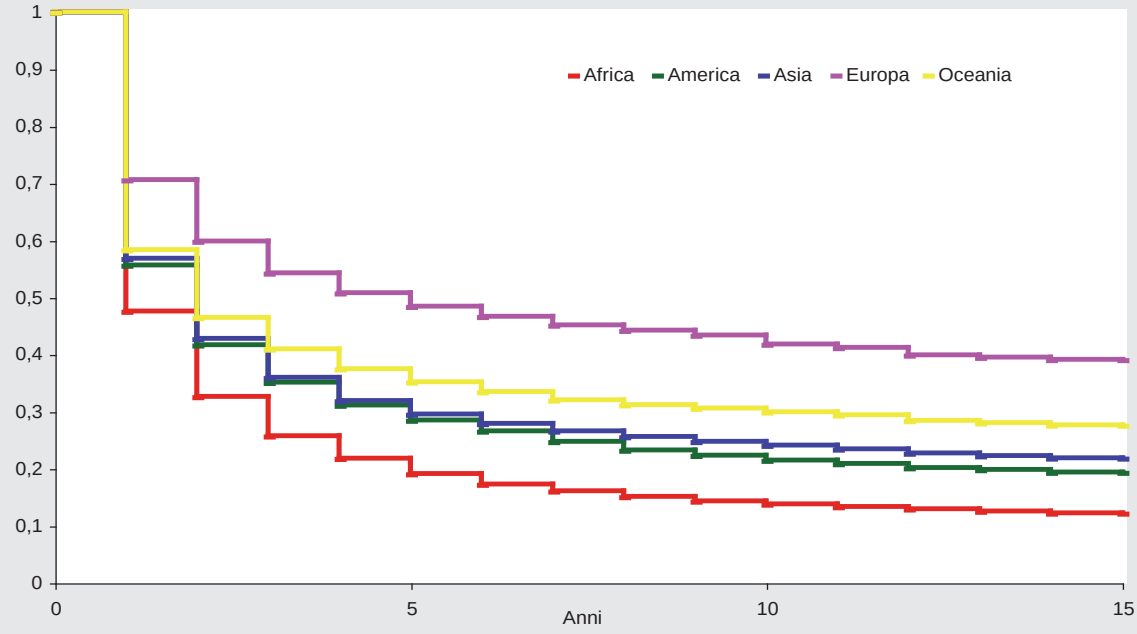
Fonte: nostre elaborazioni su dati BACI-CEPII

distinto i paesi in base alla loro crescita economica, identificando le destinazioni con una crescita del PIL pro capite (in termini reali) appartenente al quartile superiore della distribuzione[5]. Si può notare come proprio i flussi commerciali diretti verso questo gruppo di paesi (che possiamo considerare destinazioni "ad alto potenziale") siano caratterizzati da un tasso di sopravvivenza inferiore: solo il 29% degli episodi di export viene osservato per almeno 5 anni consecutivi, un dato inferiore di 5 punti percentuali rispetto a quello riferito al resto del mondo.

4. Differenze nella sopravvivenza dei flussi per categoria di prodotto

Al fine di approfondire ulteriormente l'analisi abbiamo studiato la durata dei flussi di export

Grafico 4
Curva di sopravvivenza dei flussi per continente di destinazione
(dati riferiti all'intero campione)



Fonte: nostre elaborazioni su dati BACI-CEPII

per tipologia di prodotto, focalizzandoci in particolare sugli scambi inerenti ai 252 codici HS a 6 cifre che l'OCSE identifica come ad alta tecnologia (Eberth, 2008).

Come riportato nella Tavola 3, non emergono differenze significative tra i prodotti high-tech e gli altri: la durata media dei flussi inerenti ai prodotti high-tech è solo leggermente più

Tavola 3 - Durata dei flussi commerciali l'estero per intensità tecnologica
Tutti i flussi commerciali

	Durata dei flussi osservati		Funzione di sopravvivenza				Num. episodi
	Media (in anni)	Mediana (in anni)	1°anno	5°anno	10°anno	15°anno	
prodotti high-tech	5,45	2	0,58	0,32	0,26	0,24	51.021
altri prodotti	5,62	2	0,59	0,33	0,27	0,25	852.275

Fonte: nostre elaborazioni su dati BACI-CEPII

corta del resto del campione, e la funzione di sopravvivenza è sostanzialmente identica.
Un altro interessante modo per classificare i prodotti è basato sul livello di competenze necessario alla loro produzione (Peneder, 2007). Questa classificazione raggruppa i vari settori industriali in diverse categorie: nell'analisi abbiamo attribuito ogni prodotto ad uno specifico settore e quindi associato il relativo livello di competenza. La Tavola 4 riporta i gruppi di prodotti presenti nel campione, il cui livello di competenza va da "alto" fino a "molto basso". Questo tipo di classificazione, più fine della precedente, ci permette di osservare come siano proprio i prodotti associati al livello più elevato di istruzione e competenza (che peraltro rappresentano meno dell'1% degli episodi di export contenuti nel campione) a mostrare tassi di sopravvivenza significativamente più bassi.

Tavola 4 - Durata dei flussi commerciali verso l'estero per livello di competenza richiesto dai prodotti
Tutti i flussi commerciali

	Durata dei flussi osservati		Funzione di sopravvivenza				Num. episodi
	Media (in anni)	Mediana (in anni)	1°anno	5°anno	10°anno	15°anno	
alto	4,0	2	0,52	0,22	0,15	0,09	6.648
medio-alto	5,2	2	0,57	0,30	0,24	0,22	193.924
intermedio	6,0	2	0,61	0,36	0,30	0,28	213.195
medio-basso	6,1	2	0,61	0,37	0,31	0,28	64.764
basso	5,5	2	0,58	0,32	0,27	0,25	186.603
molto basso	5,7	2	0,59	0,34	0,28	0,25	193.818

Fonte: nostre elaborazioni su dati BACI-CEPII

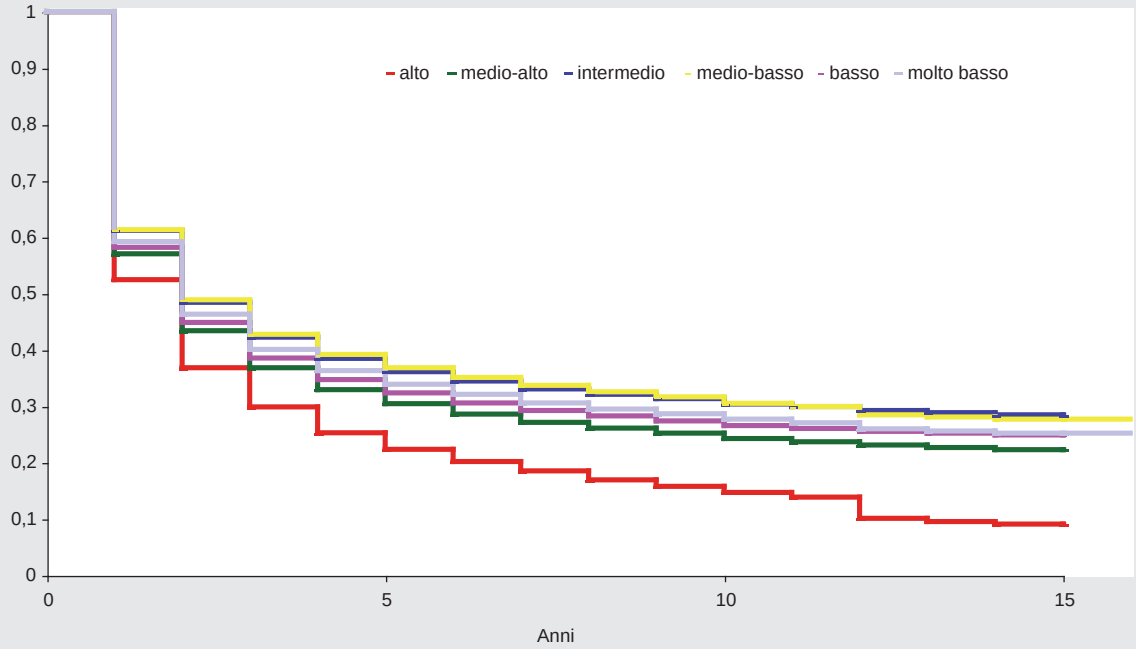
Infatti, mentre gli altri gruppi mostrano una durata media che varia tra i 5,2 e i 6,1 anni, i prodotti ad alto livello di competenza sono caratterizzati da flussi che sopravvivono mediamente meno (4 anni), cui si associa una curva di sopravvivenza più bassa e via via più lontana dal resto del campione (Grafico 5). Solo il 22% dei flussi sopravvive almeno 5 anni, percentuale che cala fino al 9% quando si sposta l'orizzonte fino all'intera finestra coperta dai dati (15 anni, dal 1995 al 2009).

Conclusioni

L'analisi proposta nel contributo mostra come anche nel caso italiano i flussi commerciali verso l'estero siano caratterizzati da una

5 L'identificazione dei paesi è basata sul tasso medio di crescita tra il 1995 e il 2009 (lo stesso periodo su cui è basata l'analisi dei flussi commerciali), calcolato a partire dalle informazioni contenute nella banca dati *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internazionale (http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/index.aspx). La lista dei paesi è riportata in calce alla Tavola 2.

Grafico 5
Curva di sopravvivenza dei flussi per livello di competenza richiesta dal prodotto
(dati riferiti all'intero campione)



Fonte: nostre elaborazioni su dati BACI-CEPII

durata limitata, con un gran numero di scambi che si interrompe nei primissimi anni di vita. A questo si associa una particolare fragilità delle esportazioni dirette verso i mercati con una crescita del PIL più elevata, nonché dell'export dei prodotti che richiedono un più elevato livello di competenza tecnica.
Questi semplici elementi sono già in grado di fornire preziosi spunti di *policy*, poiché la letteratura mostra come modeste differenze nel tasso di sopravvivenza dei singoli flussi commerciali abbiano un impatto significativo sulla *performance* esportativa di un paese nel lungo periodo. Diventa quindi particolarmente importante mettere in campo azioni di sostegno alle imprese che non si limitino a favorire l'accesso estemporaneo ai mercati internazionali (riducendo i costi fissi di ingresso), ma mirino a ridurre la mortalità dei flussi commerciali nei primi anni di vita e ne permettano un adeguato sviluppo. A tal fine, ulteriori ricerche che analizzino le determinanti della sopravvivenza dei flussi e riescano a portare l'analisi a livello della singola impresa (per esempio così da individuare le cessazioni dei flussi commerciali determinate - o indipendenti- dalle cessazioni dell'attività di impresa) appaiono potenzialmente importanti per comprendere meglio il fenomeno descritto in questo contributo.

Riferimenti bibliografici

Besedes T. e Prusa T.J. (2010), *The duration of trade relationships*, in B. Hoekman e G.G. Porto (eds.), Trade Adjustment Costs in Developing Countries: Impacts, Determinants and Policy Responses, London: CEPR.

Besedes T. e Prusa T.J. (2011), *The role of extensive and intensive margins and export growth*, Journal of Development Economics, 96(2): 371-379.

Eberth F. (2008), *Increasing the relevance of trade statistics: trade by high-tech products*, OCSE Working Party on International Trade in Goods and Trade in Services Statistics, STD/SES/WPTGS(2008)10

Gaulier G. e Zignago S. (2010), *BACI: International Trade Database at the Product-level The 1994-2007 Version* , CEPII Working Paper 2010-23 .

Helpman H. Melitz M. e Rubinstein Y. (2008), *Estimating trade flows: trading partners and trading volumes*, The Quarterly Journal of Economics, 123(2), 441-487.

Hess W. e Persson M. (2010), *Exploring the duration of EU imports*, Working Papers 2010:4, Lund University, Department of Economics.

Kaplan E.L. e Meier P. (1958), *Nonparametric estimation from incomplete observations*, Journal of the American Statistical Association, 53: 457–481.

Nitsch V. (2009), *Die another day: duration in German import trade*, Review of World Economics, 145(1), 133-154.

Pappalardo, C. e Piras, G. (2004), *Persistenza e mortalità delle imprese esportatrici italiane del campione ISAE in Germania, Francia e Stati Uniti*, in L'Italia nell'Economia Internazionale – Rapporto ICE 2003-2004, Roma: ICE, pp. 319-324.

Peneder M. (2007), *A sectoral taxonomy of educational intensity*, Empirica, 34(3), 189-212.

CAPITOLO 6

I settori

Redatto da
Paolo Ferrucci.
Supervisione a cura
di **Fabrizio Onida**
(Università Bocconi
di Milano)

quadro d'insieme

Nel 2011 il disavanzo energetico si è ampliato da 56 ad oltre 65 miliardi di euro, mentre quello dei prodotti agricoli ha superato i 6 miliardi; si tratta in entrambi i casi di massimi storici, raggiunti per effetto delle elevate quotazioni internazionali delle *commodities* (in particolare degli idrocarburi, di cui si è avuto un secco calo delle quantità importate dovuto all'interruzione delle forniture dalla Libia in guerra).
In contropartita, il saldo attivo dell'industria manifatturiera è salito da 37,9 a 56,4 miliardi, recuperando gran parte della riduzione subita nel precedente biennio. A parte la chimica (legata agli idrocarburi nella sua componente organica) e la farmaceutica, tutti gli altri macro-settori hanno contribuito a questo miglioramento, ma soprattutto la meccanica strumentale il cui avanzo è arrivato al valore record di 44,4 miliardi di euro (circa il doppio di quello relativo all'insieme dei beni di consumo per la persona e per la casa).
Frenato dal ripresentarsi della crisi economica interna ed estera, l'interscambio di manufatti ha mostrato una chiara decelerazione rispetto alla sua dinamica nel 2010; tuttavia, diversamente dalle importazioni i cui volumi complessivi sono rimasti invariati, le esportazioni in termini reali sono aumentate in misura non trascurabile (+4,3 per cento)[1].

Nelle quantità, gli acquisti dall'estero hanno manifestato diminuzioni in diversi settori (prodotti intermedi come *petrolio raffinato, tessili, legno e carta*, ma anche *apparecchi elettrici* e, dopo l'impennata del 2010 dovuta ad una eccezionale fornitura di cellule fotovoltaiche, *elettronica*) e comunque un marcato rallentamento in tutti, tranne che nei prodotti farmaceutici.

Le quantità esportate sono invece cresciute in quasi ogni categoria industriale (tra le poche eccezioni spicca il forte calo dei prodotti petroliferi raffinati), in misura notevole nei *prodotti in pelle e cuoio*, nella *siderurgia* e, compensando un insoddisfacente 2010, nei *macchinari*. Dopo aver accusato relativamente poco la crisi del 2008-2009, le esportazioni di *alimentari e bevande*, sospinte da una domanda mondiale che si mantiene vivace, hanno ripreso la traiettoria positiva che le aveva caratterizzate in precedenza. Del resto, solo per tali prodotti (oltre che per i farmaceutici) le vendite estere a prezzi costanti risultano nel 2011 superiori ai livelli pre-crisi, mentre quelle degli altri settori ne sono rimaste ben al di sotto; per alcuni di essi (prodotti tessili e maglieria in difficoltà strutturale, beni per la casa e autoveicoli particolarmente colpiti dalla negativa congiuntura internazionale), anche il dato a prezzi correnti è restato inferiore a quello del 2007.

Complessivamente, nel 2011 le esportazioni manifatturiere sono cresciute in valore (euro) dell'11,5 per cento, poco più del commercio mondiale: dopo 3 anni di calo progressivo (dal 4,35 per cento del 2007 al 3,70 per cento del 2010), la quota di mercato detenuta dall'Italia nei manufatti è quindi salita lievemente, al 3,72 per cento.
Questa circostanza è stata favorita da un positivo "effetto prodotto" (per la debole dinamica, a sua volta dovuta a prezzi cedenti, del valore degli scambi internazionali di prodotti elettronici, nei quali l'Italia non è specializzata)[2]; vi hanno comunque contribuito

1 L'Istat ha recentemente diffuso le serie storiche, a partire dal 2000, dei deflatori all'esportazione basati sui prezzi alla produzione dei beni venduti sui mercati esteri (cfr. il contributo di Pascucci-Mucigrosso nel Capitolo 4 del presente Rapporto). Poichè non sono ancora disponibili indici dei prezzi delle importazioni, in questo capitolo si continua ad utilizzare, per entrambi i flussi, il precedente metodo di deflazione basato sui valori unitari.
2 Occorre inoltre considerare il favorevole impatto dell'apprezzamento dell'euro (anno su anno), come era già avvenuto nel 2007.

incrementi di quota in diversi settori: *siderurgia* (dal 4,9 al 5,1 per cento), *farmaceutica* (dal 3,6 al 4 per cento), *pelletteria* (dal 13,2 al 13,4 per cento), *calzature* (dal 10 al 10,2 per cento) e soprattutto, date le sue dimensioni, *meccanica strumentale* la cui quota, in parziale recupero rispetto ad un cattivo 2010, è salita dal 6,3 al 6,5 per cento.
Nell'*abbigliamento* la porzione di mercato mondiale detenuta dall'Italia è rimasta invariata, al 5,6 per cento, dopo due anni di caduta; nei restanti settori tradizionali di specializzazione (*tessile, piastrelle ceramiche, marmo, elettrodomestici, mobili, gioielleria*) è invece proseguita, pur attenuandosi, una tendenza discendente di lungo periodo.

Il discreto andamento, nel 2011, delle esportazioni relative italiane di beni per la persona è il risultato di guadagni nei principali mercati, con la rilevante eccezione della Germania; in Cina (le cui importazioni totali di prodotti della moda nell'ultimo biennio sono raddoppiate superando i 5 miliardi di dollari), la quota dell'Italia ha raggiunto il 20 per cento nell'abbigliamento e il 25 per cento nelle calzature.
A sua volta, il buon risultato dell'anno scorso nei macchinari deriva da quanto ottenuto in particolare nei grandi paesi con investimenti in perdurante espansione (Germania, Stati Uniti, Cina, Brasile, India); in Germania, dove la quota italiana nei macchinari è peraltro più alta che nella media dei manufatti[4], il suo aumento nel 2011 spiega quasi per intero la ripresa della quota aggregata.

Nell'insieme dei manufatti, l'anno scorso le esportazioni italiane sono cresciute più sia di quelle francesi che di quelle tedesche; il confronto con la Francia risulta quasi costantemente favorevole fin dal 2005 (tranne che per il 2008 e il 2009).
Nel biennio 2009-2011, il confronto con l'insieme dei concorrenti dell'Ue appare assai eterogeneo nei singoli settori: tra quelli che guadagnano terreno vi sono sia settori tradizionali come *tessile* e *pelli-calzature*, sia settori intermedi come *chimica* e *metallurgia*, sia il settore a più alto tasso di innovazione (*computer-elettronica-ottica*).

L'Italia è, ancora nel 2011, secondo esportatore mondiale nei settori *abbigliamento* e *pelli-calzature*, terzo esportatore in *prodotti tessili*, *mobili, elettrodomestici, prodotti di minerali non metalliferi* (piastrelle, vetro, materiali da costruzione), quarto esportatore nei *prodotti in metallo* (utensileria, posateria ecc.), quinto esportatore in *siderurgia, gomma e plastiche, apparecchi elettrici e meccanica strumentale.*

La quota mondiale delle esportazioni italiane a valori correnti è favorita da una persistente tendenza dei valori medi unitari (valore per unità fisica di peso o numero di pezzi) a crescere più dei prezzi praticati dai produttori italiani sui mercati esteri, probabile riflesso di un progressivo miglioramento sia nella qualità intrinseca dei prodotti, sia nel mix di prodotti esportati verso fasce a maggior valore di mercato. Nel periodo 2007-2011, ma anche in anni precedenti, questa forbice si è riflessa in crescenti indici di "profittabilità relativa" delle esportazioni. Il confronto tra valori medi unitari e prezzi settoriali emerge anche in base alle più recenti stime dei deflatori all'esportazione operata dall'Istat, di cui nel contributo di Pascucci-Mucigrosso già citato alla nota 2.

L'anno scorso, si è arrestata l'espansione della quota cinese nei prodotti per la persona (dopo aver raggiunto, nell'abbigliamento e nelle calzature, circa il 40 per cento e, nella pelletteria, il 50 per cento); la Cina ha però proseguito la sua inesorabile penetrazione del mercato mondiale in tutti i restanti settori manifatturieri con l'unica eccezione dei derivati del petrolio, rafforzando il proprio primato tra gli esportatori di molti di essi (compresi i prodotti elettronici) e avvicinando le prime posizioni negli altri (incluse chimica e meccanica strumentale). Hanno inoltre continuato a salire le quote dell'India e, sempre in Asia, di paesi emergenti come il Bangladesh e il Vietnam (ormai quarto e sesto esportatore di abbigliamento), avvantaggiati dalla perdurante vivacità della domanda nei loro principali mercati (Stati Uniti, Cina); il loro guadagno di quote di mercato mondiale è legato anche alle

3 La Germania è il primo esportatore mondiale di macchinari e, oltre al Giappone, il solo paese con cui l'Italia ha in questo settore un saldo negativo (ma nel segmento delle macchine utensili il nostro saldo bilaterale è positivo).

recenti tendenze della Cina a delocalizzare alcune lavorazioni verso paesi della grande regione asiatica, i cui costi del lavoro sono inferiori a quelli fortemente saliti negli ultimi anni nelle dinamiche provincie costiere orientali della stessa Cina.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione produttiva delle imprese manifatturiere italiane, gli ultimi dati (relativi al 2010) ne mostravano segni di ripresa: in settori importanti come l'agro-alimentare e la metalmeccanica si sono registrati flussi netti di investimenti all'estero (IDE) pari, rispettivamente, a 1,3 e 6,5 miliardi di euro, contro 200 e 800 milioni di euro nel 2009. D'altra parte, il contributo degli investitori stranieri alla nostra attività produttiva è rimasto modesto: sempre nel 2010, i flussi di IDE nell'industria manifatturiera italiana, distribuiti prevalentemente tra i settori alimentare, tessile e petrolchimico, hanno avuto un valore complessivo di 3,3 miliardi di euro (contro 2,7 miliardi nel 2009). I dati di riferimento sono di fonte Banca d'Italia; in fondo al capitolo vengono presentate due tavole con informazioni di fonte ICE-Reprint, maggiormente dettagliate e aggiornate al 2011.

In coda alle singole schede del capitolo viene brevemente esaminato l'andamento dell'interscambio nel primo trimestre del 2012. Si riscontra una decelerazione tendenziale di entrambi i flussi in ogni settore, dovuta anche ad un effetto di trascinamento delle loro ridotte dinamiche nella seconda metà dell'anno scorso: a parte le materie prime energetiche e i loro derivati, in tutti gli altri settori il valore delle importazioni è diminuito rispetto al primo trimestre del 2011, mentre quello delle esportazioni è generalmente aumentato ma in misura contenuta.
Nell'insieme dei manufatti, il saldo attivo tende ad ampliarsi significativamente, tanto da far prevedere che a consuntivo annuale potrà compensare il passivo delle materie prime.

Tavola 6.I - Il commercio estero dell'Italia per settori
(valori in milioni di euro e variazioni percentuali)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2011[a]	var. (%) 2009-10	var.(%) 2010-11	2011[a]	var. (%) 2009-10	var.(%) 2010-11	2010	2011[a]
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	5.770	21,7	2,8	12.980	14,6	16,7	-5.509	-7.210
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	1.249	13,8	7,2	69.235	31,3	17,3	-57.840	-67.986
Petrolio greggio e gas naturale	*472*	*-11,4*	*1,0*	*62.868*	*30,1*	*16,3*	*-53.578*	*-62.396*
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	359.757	16,5	11,5	303.384	23,3	6,5	37.852	56.373
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	24.390	10,7	10,0	27.483	11,8	8,5	-3.141	-3.093
Prodotti tessili	9.764	14,9	8,8	6.920	29,4	14,4	2.926	2.844
Articoli di abbigliamento	16.608	7,4	10,7	13.013	10,6	7,9	2.954	3.596
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	15.541	18,1	16,4	8.859	25,4	12,8	5.498	6.682
Calzature	*7.814*	*12,9*	*12,7*	*4.656*	*17,9*	*8,8*	*2.651*	*3.158*
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1.560	17,4	11,7	3.411	20,5	0,9	-1.984	-1.851
Carta e prodotti di carta	6.015	16,0	5,3	6.688	28,6	1,8	-863	-673
Coke e prodotti petroliferi raffinati	16.770	59,1	13,4	10.056	46,4	17,6	6.244	6.714
Sostanze e prodotti chimici	24.911	26,4	10,3	36.337	24,5	13,1	-9.546	-11.426
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	15.311	15,0	9,6	19.160	7,2	10,5	-3.370	-3.849
Articoli in gomma e plastica	13.776	17,4	11,5	8.851	22,5	12,5	4.485	4.925
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	8.729	10,7	2,7	3.522	16,9	2,3	5.057	5.207
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	48.343	21,9	22,9	42.433	46,2	17,5	3.243	5.910
Prodotti della metallurgia	*30.892*	*32,8*	*32,4*	*35.110*	*52,4*	*19,3*	*-6.090*	*-4.219*
Prodotti in metallo	*17.452*	*8,9*	*9,0*	*7.323*	*23,8*	*9,6*	*9.333*	*10.129*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	12.881	20,3	11,0	29.848	48,2	-11,9	-22.267	-16.967
Apparecchi elettrici	20.298	12,3	4,7	13.715	26,6	3,2	6.088	6.584
Macchinari ed apparecchi meccanici	68.418	9,2	13,9	24.040	18,8	7,2	37.645	44.378
Mezzi di trasporto	36.408	17,0	5,5	38.114	6,9	0,6	-3.394	-1.706
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*25.017*	*24,1*	*10,6*	*31.684*	*3,8*	*2,9*	*-8.171*	*-6.667*
Altri mezzi di trasporto	*11.391*	*5,4*	*-4,1*	*6.430*	*22,9*	*-9,5*	*4.777*	*4.961*
Mobili	8.061	6,5	3,9	1.789	15,7	0,2	5.975	6.271
Prodotti delle altre attività manifatturiere	11.972	20,0	6,9	9.144	19,4	2,8	2.303	2.827
Gioielleria e oreficeria	5.055	26,9	10,5	2.081	45,8	30,1	2.975	2.973
ALTRI PRODOTTI	9.073	-12,7	15,1	14.880	3,9	19,7	-4.547	-5.808
TOTALE	**375.850**	**15,6**	**11,4**	**400.480**	**23,4**	**9,0**	**-30.044**	**-24.630**

(a) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.II - Interscambio per settori: quantità e prezzi
(variazioni percentuali; indici 2011 in base 2005=100)

	ESPORTAZIONI						IMPORTAZIONI					
	QUANTITÀ			VALORI UNITARI			QUANTITÀ			VALORI UNITARI		
	var (%) 2009-10	var (%) 2010-11	Indici	var (%) 2009-10	var (%) 2010-11	Indici	var (%) 2009-10	var (%) 2010-11	Indici	var (%) 2009-10	var (%) 2010-11	Indici
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	15,5	-1,9	110,3	5,6	4,4	126,7	8,1	2,7	101,2	5,9	13,8	137,9
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	-12,1	-4,6	89,3	18,0	11,7	139,8	6,4	-8,0	87,4	24,8	27,8	181,7
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	9,8	4,3	96,8	5,9	7,0	129,8	14,5	0,1	99,0	7,8	6,4	125,5
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	8,8	4,6	123,4	1,7	5,1	119,9	7,5	1,2	111,5	3,9	7,3	120,0
Prodotti tessili	10,3	0,6	72,4	4,2	8,2	121,5	17,2	-0,8	90,1	10,4	15,2	138,2
Articoli di abbigliamento	3,0	3,6	83,1	4,4	6,9	134,1	6,6	0,6	103,7	4,0	7,5	130,9
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	13,2	8,0	88,8	4,5	7,8	141,5	15,7	2,8	91,7	9,0	10,1	148,3
Calzature	*9,8*	*6,1*	*79,7*	*2,8*	*6,2*	*144,4*	*14,0*	*2,0*	*97,0*	*2,7*	*7,1*	*136,5*
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	15,3	9,1	105,0	1,6	2,4	108,6	13,2	-2,6	82,9	6,4	3,7	116,3
Carta e di prodotti di carta	11,7	1,0	106,2	3,9	4,4	112,5	15,6	-2,1	96,6	11,1	3,9	120,3
Coke e prodotti petroliferi raffinati	17,0	-12,8	92,5	35,8	30,8	186,5	5,5	-8,1	90,2	37,9	28,3	199,7
Sostanze e prodotti chimici	16,1	1,4	102,2	8,7	8,8	127,6	8,6	0,0	92,7	14,6	13,0	135,5
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	15,4	3,8	114,8	0,3	5,3	120,0	1,1	7,9	135,2	5,8	2,5	119,4
Articoli in gomma e plastica	12,2	4,1	95,6	4,5	7,2	128,2	16,1	4,5	106,8	5,4	7,7	131,6
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	7,7	-0,6	79,6	2,7	3,4	121,7	12,0	-1,0	88,9	4,2	3,5	123,1
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	10,2	12,7	116,7	10,5	9,3	137,5	18,9	4,7	89,4	22,5	12,4	157,4
Prodotti della metallurgia	*14,5*	*19,4*	*131,0*	*15,5*	*11,3*	*139,5*	*21,1*	*5,1*	*87,1*	*25,7*	*13,6*	*160,6*
Prodotti in metallo	*5,2*	*2,9*	*99,6*	*3,3*	*6,0*	*132,8*	*14,4*	*3,8*	*107,5*	*8,0*	*5,9*	*135,1*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	16,5	4,6	78,1	3,1	6,1	121,3	54,8	-5,1	148,8	-3,9	-7,5	77,7
Apparecchi elettrici	7,6	1,5	87,5	4,2	3,4	124,4	18,7	-2,1	109,5	6,5	5,6	125,2
Macchinari ed apparecchi meccanici	5,1	9,4	102,2	3,7	4,3	126,9	12,2	3,9	87,1	5,8	3,4	126,3
Mezzi di trasporto	15,1	2,1	93,3	1,9	3,3	124,5	6,5	-2,0	81,7	0,4	2,4	114,9
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*22,4*	*8,6*	*92,8*	*1,5*	*1,8*	*121,0*	*3,8*	*0,8*	*81,3*	*-0,1*	*2,0*	*113,0*
Altri mezzi di trasporto	*3,2*	*-10,9*	*93,3*	*3,1*	*7,7*	*135,6*	*15,0*	*-15,6*	*81,7*	*4,8*	*4,8*	*127,9*
Mobili	2,6	-0,3	78,8	3,5	4,3	121,2	13,7	0,2	120,2	1,7	0,0	106,0
TOTALE	**8,9**	**4,1**	**96,4**	**6,0**	**7,1**	**129,9**	**11,6**	**-1,6**	**95,6**	**10,7**	**10,9**	**135,5**

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.III - Esportazioni mondiali e quote di mercato dell'Italia per settore[(a)]
(valori percentuali)

	INCIDENZA SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI			QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA						
	2005	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	2,5	2,8	2,9	2,6	2,3	2,4	2,2	2,1	2,0	1,8
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	8,3	11,7	13,4	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
PRODOTTI DELLE ATTIVITÁ MANIFATTURIERE	85,2	81,6	79,9	4,2	4,2	4,4	4,3	4,0	3,7	3,7
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,1	5,3	5,4	4,2	4,2	4,1	4,1	4,2	3,9	3,8
Prodotti tessili	2,3	1,7	1,7	7,0	6,8	6,6	6,1	5,2	5,1	5,0
Articoli di abbigliamento	3,0	2,5	2,4	6,7	6,4	6,6	6,9	6,1	5,6	5,6
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	1,2	1,1	1,1	13,7	13,4	13,7	13,3	12,1	11,3	11,5
Calzature	*0,7*	*0,7*	*0,7*	*13,1*	*12,8*	*12,8*	*12,4*	*10,9*	*10,0*	*10,2*
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,0	0,6	0,6	1,7	1,8	2,0	2,2	2,1	2,0	2,1
Carta e di prodotti di carta	1,7	1,4	1,4	4,0	3,9	4,0	3,9	4,0	3,8	3,8
Coke e prodotti petroliferi raffinati	2,9	4,3	5,1	3,1	3,0	3,4	3,1	2,9	3,2	2,7
Sostanze e prodotti chimici	7,7	7,8	7,8	3,0	2,9	2,9	2,8	2,7	2,6	2,6
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,0	3,6	3,2	4,7	4,4	4,2	3,9	3,6	3,6	4,0
Articoli in gomma e plastica	2,4	2,3	2,3	5,9	5,8	5,8	5,7	5,3	4,9	4,8
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	1,3	1,2	1,1	9,3	8,5	8,4	8,1	7,6	6,8	6,6
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	7,9	8,4	8,8	4,7	4,6	4,7	4,6	4,6	4,2	4,3
Prodotti della metallurgia	*5,5*	*6,2*	*6,6*	*3,8*	*3,8*	*3,9*	*3,9*	*3,8*	*3,5*	*3,8*
Prodotti in metallo	*2,3*	*2,2*	*2,2*	*6,9*	*6,8*	*6,8*	*6,6*	*6,5*	*6,2*	*5,9*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	13,6	12,8	11,5	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8	0,9
Apparecchi elettrici	4,7	4,6	4,3	5,2	5,1	5,3	5,2	4,8	4,3	4,2
Macchinari ed apparecchi meccanici	10,6	9,1	9,0	6,7	6,7	7,3	7,3	7,2	6,3	6,5
Mezzi di trasporto	13,2	11,2	10,8	3,0	3,1	3,4	3,5	3,2	2,9	2,8
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*9,8*	*7,7*	*7,6*	*2,9*	*3,1*	*3,3*	*3,3*	*3,0*	*2,8*	*2,7*
Altri mezzi di trasporto	*3,4*	*3,5*	*3,2*	*3,5*	*3,2*	*3,9*	*3,9*	*3,7*	*3,1*	*3,0*
Altri manufatti	3,6	3,6	3,4	6,5	6,4	6,5	6,1	5,3	5,0	4,8
Mobili	*0,9*	*0,8*	*0,7*	*11,7*	*11,2*	*11,1*	*10,9*	*9,8*	*8,8*	*8,6*
Gioielleria e oreficeria	*0,9*	*0,9*	*1,0*	*5,9*	*5,8*	*5,8*	*5,5*	*5,0*	*4,5*	*4,2*
ALTRI PRODOTTI	4,0	3,9	3,8	1,7	1,5	1,7	1,7	1,7	1,5	1,3
TOTALE	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**3,7**	**3,6**	**3,7**	**3,6**	**3,5**	**3,2**	**3,1**

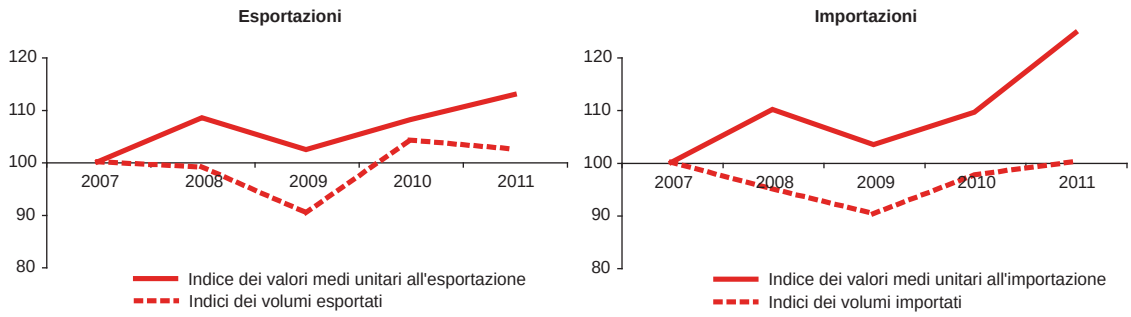
(a) Le esportazioni mondiali sono approssimate, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 49 paesi (quelli dell'Ue 27 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, perù, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera, Taiwan e Turchia) le loro importazioni dal resto del mondo.

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

6.1 Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca

Nel 2011 il passivo del settore ha raggiunto il record di -7,2 miliardi di euro, allargandosi di 1,7 miliardi rispetto al 2010: ad una notevole crescita (+16,7 per cento) delle importazioni, determinata quasi per intero dall'incremento delle quotazioni delle *commodities*, si è accompagnato uno scarso dinamismo delle esportazioni, il cui valore è aumentato di appena il 2,8 per cento (le quantità esportate sono addirittura diminuite, del 2 per cento, dopo un'ascesa del 15 per cento nell'anno precedente).

Grafico 6.1
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tra i prodotti per i quali l'Italia dipende strutturalmente dall'estero prevalgono i *cereali*, e l'anno scorso il valore delle loro importazioni è cresciuto in misura molto ampia (+42 per cento), fino a 2,8 miliardi di euro[4], a riflesso di un'impennata dei loro prezzi; in termini nominali sono notevolmente aumentati (da 1,1 a 1,5 miliardi) anche gli acquisti dall'estero di *piante per la produzione di bevande* (caffè, tè, cacao), mentre quelli di *bovini da carne* e di *pesci* sono rimasti sostanzialmente stazionari dopo il sensibile incremento mostrato nel 2010.

Le esportazioni dei prodotti nei quali l'Italia presenta invece un avanzo con l'estero (*ortaggi*, *frutta*, *piante da fiore*), che nel 2010 erano complessivamente progredite del 22 per cento arrivando a 4,5 miliardi di euro, nel 2011 sono diminuite (ortaggi, agrumi) o hanno avuto incrementi contenuti (uva, mele, pesche, altra frutta a nocciolo, piante), a causa di negativi o modesti risultati in Europa occidentale.

Proseguendo una tendenza sfavorevole in atto dal 2006, la quota di mercato mondiale detenuta dall'Italia nel complesso del settore è scesa dal 2 all'1,8 per cento.
Sono peraltro diminuite anche le quote settoriali di tutti i maggiori paesi europei (tranne la francese), insieme con quelle degli Stati Uniti, del Canada e della Cina, a vantaggio soprattutto del Brasile (da qualche anno terzo esportatore mondiale) ed inoltre di Australia, Argentina, India e paesi "minori" dell'Asia sud-orientale; le vendite di questi ultimi sono state trainate dalla forte espansione del mercato cinese, che nel comparto è divenuto il primo in assoluto.

Nel primo trimestre del 2012, entrambi i flussi di interscambio mostrano un calo rispetto al corrispondente periodo del 2011: -6,2 per cento il valore delle importazioni, -5,5 per cento quello delle esportazioni; le seconde hanno avuto variazioni tendenziali negative in Germania e negli altri grandi mercati, tranne che in Francia e in Austria dove sono rimaste sostanzialmente invariate.

4 La Francia resta di gran lunga il nostro primo fornitore di cereali, seguita da Canada e Stati Uniti; nel 2011 hanno avuto uno spettacolare incremento le importazioni dalla Russia e dall'Ucraina.

Tavola 6.1 - Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi[2]		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Stati Uniti	17,3	17,1	16,4	14,6	14,6	15,9	16,6	16,0	16,1	15,5
2	Paesi Bassi	10,3	10,5	10,5	10,3	10,5	10,0	9,4	9,8	8,9	7,6
3	Brasile	3,7	4,1	4,8	4,6	4,5	5,0	5,5	6,5	6,1	6,9
4	Francia	5,9	6,2	5,9	6,1	6,2	6,0	6,3	5,0	4,7	5,0
5	Canada	5,0	4,3	4,2	4,2	4,7	5,0	5,4	5,2	4,7	4,4
6	Australia	4,2	3,0	4,0	3,1	3,0	2,2	2,5	2,9	2,9	3,8
7	Germania	2,8	2,8	3,0	3,7	4,3	4,5	4,6	4,2	3,9	3,5
8	Argentina	2,6	2,7	2,5	2,7	2,3	3,1	3,4	2,1	3,0	3,3
9	Spagna	5,0	5,4	5,1	4,8	4,3	4,1	3,7	4,0	3,8	3,3
10	Indonesia	1,7	1,6	1,7	1,9	2,5	2,3	2,4	2,0	2,8	3,2
	Totale principali esportatori	**58,5**	**57,7**	**58,1**	**56,0**	**56,9**	**58,1**	**59,8**	**57,7**	**56,9**	**56,5**
14	**Italia**	**2,3**	**2,3**	**2,1**	**2,6**	**2,3**	**2,3**	**2,2**	**2,1**	**2,0**	**1,8**

(1) In percentuale delle esportazioni mondiali. Queste sono approssimate, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 49 paesi (quelli dell' Ue a 27 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Perù, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera, Taiwan e Turchia) le loro importazioni dal resto del mondo.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

6.2 Prodotti dell'industria estrattiva; prodotti petroliferi raffinati

Prodotti dell'industria estrattiva

Il disavanzo con l'estero del settore ha sfiorato i 68 miliardi di euro, oltre 10 miliardi in più rispetto al 2010 e 1 in più rispetto al precedente record toccato nel 2008. Il suo allargamento è dipeso dall'accresciuto valore unitario dei prodotti energetici importati (*petrolio* +32 per cento, *metano* +20 per cento, *antracite* +23 per cento), considerando che nelle quantità sono diminuiti del 9 per cento gli acquisti di idrocarburi (rimpiazzati in parte da quelli di antracite).

In termini reali, le importazioni di *petrolio* sono crollate (-73 per cento) dalla Libia devastata dalla guerra e si sono nettamente ridotte dall'Iraq, dall'Iran, dalla Russia e dalla Norvegia; sono invece cresciute dall'Arabia Saudita (dopo alcuni anni negativi), dalle Repubbliche ex-sovietiche (Azerbaigian, diventato il nostro principale fornitore, Kazakistan) e da diversi paesi dell'Africa sub-sahariana (Angola, Ghana e Congo, oltre alla Nigeria): a prescindere dalla crisi libica, si è confermata una tendenza alla diversificazione delle fonti di approvvigionamento.

Anche per quanto riguarda il *metano* si è avuta una pesante caduta (-75 per cento) degli acquisti dalla Libia, mentre sono diminuiti del 20 per cento quelli dall'Algeria; quest'ultima nel 2011 ha comunque rifornito circa 1/3 del mercato italiano, ma è stata affiancata dalla Russia (+18 per cento le importazioni di metano russo, che ha parzialmente sostituito il petrolio proveniente dallo stesso paese).

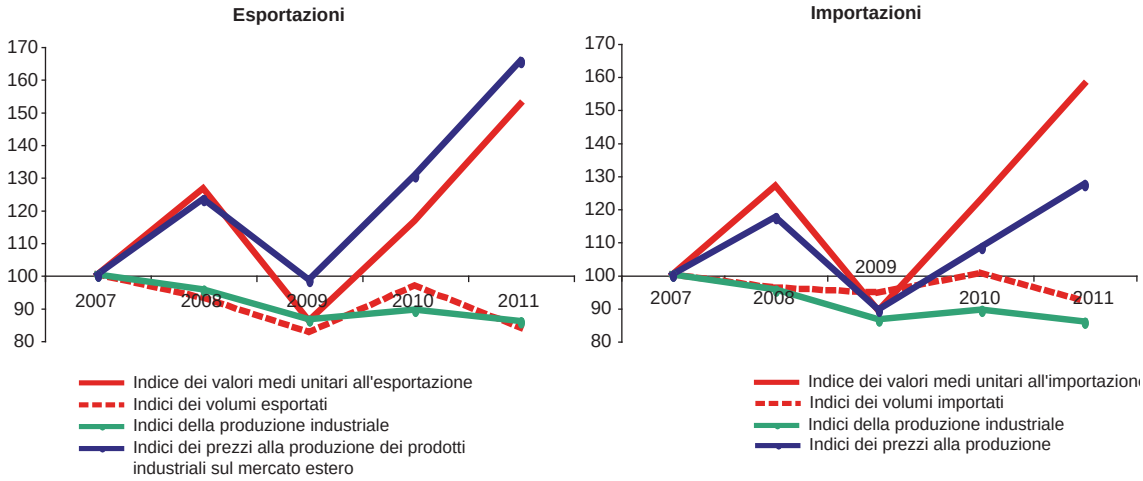
Nel primo trimestre del 2012 risulta un aumento, rispetto allo stesso periodo del 2011, del valore delle importazioni sia di *petrolio* (+12,8 per cento) che *di metano* (+21,6 per cento), in entrambi i casi sempre per un effetto prezzo; gli acquisti di petrolio sono cresciuti soprattutto da Arabia Saudita, Kazakistan, Iran, Iraq ma anche da molti paesi africani (tra cui Egitto, Algeria e Tunisia), quelli di metano da Algeria, Russia e Libia.

Prodotti petroliferi raffinati

Gli scambi con l'estero di questo settore, nel quale l'Italia è da molti anni esportatore netto, hanno risentito in modo particolare della sfavorevole congiuntura economica mondiale, oltre che del descritto andamento delle importazioni petrolifere.

Nel 2011, in termini reali si sono ridotte sia le esportazioni (-13 per cento) che le importazioni (-8 per cento) ma, poichè i loro prezzi sono decisamente aumentati seguendo quelli del greggio, nei valori entrambi i flussi hanno mostrato una variazione positiva (rispettivamente +13,2 e +17,6 per cento); grazie ad un effetto dimensione, il saldo attivo è ancora migliorato, da 6,1 a 6,6 miliardi di euro, dopo il balzo verificatosi nel 2010.

Grafico 6.2
Coke e prodotti petroliferi raffinati



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Come è avvenuto per il greggio, gli acquisti di prodotti petroliferi sono crollati dalla Libia e sono diminuiti dalla Russia, che comunque ha mantenuto la prima posizione tra i nostri fornitori; pesanti variazioni negative hanno riguardato anche i prodotti provenienti da Grecia, Venezuela e Regno Unito. La riduzione dei volumi aggregati è stata contenuta dagli aumenti delle importazioni dagli Stati Uniti, dall'India e da diversi esportatori di greggio, sia Nordafricani (Algeria, Egitto) che Mediorientali (Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti) e dell'Asia centrale (Turkmenistan, Kazakistan); per alcuni di questi si tratta della conferma di una tendenza favorevole, segno di un progressivo avanzamento nella cosiddetta catena del valore, dalla semplice attività estrattiva alla lavorazione industriale delle proprie risorse (anche in seguito a forme di delocalizzazione, sul loro territorio, di imprese multinazionali del settore).

Con riferimento alle esportazioni, il calo delle quantità complessive risulta funzione soprattutto delle ridotte vendite in Spagna (che tuttavia rimane il nostro più importante mercato di destinazione), negli Stati Uniti, in Francia e nei paesi delle rivoluzioni arabe, Libia in particolare ma anche Tunisia, Egitto e Siria.
D'altra parte, non pochi mercati "minori" di ogni continente (Turchia, Messico, Libano, Giordania, Arabia Saudita, Croazia, Albania, Sudafrica), in condizioni economiche relativamente buone, hanno incrementato in misura notevole, come già nel 2010, gli acquisti di nostri prodotti petroliferi raffinati.

Dopo la consistente crescita del 2010, nel 2011 la quota italiana sulle esportazioni mondiali di prodotti petroliferi raffinati ha subito una secca riduzione, dal 3,2 al 2,7 per cento, il livello più basso da molti anni. Analoghe diminuzioni hanno accusato le quote di diversi concorrenti, in particolare Germania (che fino al 2009 precedeva l'Italia nella graduatoria dei paesi esportatori) e Russia, a favore di Stati Uniti, Corea del Sud e, in Europa, Belgio e Spagna.

Nel primo trimestre del 2012, l'interscambio di derivati del petrolio ha manifestato in termini nominali la dinamica tendenziale più sostenuta nell'ambito dei settori manifatturieri

Tavola 6.2 - Coke e prodotti petroliferi raffinati - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Stati Uniti	5,5	5,1	4,8	4,9	5,9	6,2	8,0	9,2	10,0	11,7
2	Russia	6,2	6,7	6,8	7,7	8,4	8,4	7,7	8,9	9,0	8,1
3	Paesi Bassi	7,7	7,2	6,9	7,0	7,1	7,3	8,0	7,5	7,6	7,4
4	Corea del Sud	4,4	3,6	4,0	4,3	4,7	4,8	5,2	5,1	5,2	6,0
5	Singapore	5,8	5,5	6,1	6,4	6,2	5,6	6,0	5,9	6,2	5,9
6	Belgio	5,8	5,6	5,2	4,8	4,9	5,1	4,2	4,2	4,2	4,4
7	Regno Unito	4,3	4,4	4,6	4,1	3,9	3,6	3,7	3,9	3,7	3,7
8	India	0,8	0,7	0,7	1,2	1,4	1,9	1,8	1,9	3,3	3,1
9	**Italia**	**2,9**	**3,2**	**3,1**	**3,1**	**3,0**	**3,4**	**3,1**	**2,9**	**3,2**	**2,7**
10	Canada	4,2	4,2	3,7	3,5	3,2	3,2	3,0	3,0	2,9	2,6
	Totale principali esportatori	**47,6**	**46,2**	**45,9**	**47,0**	**48,7**	**49,5**	**50,7**	**52,5**	**55,3**	**55,6**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

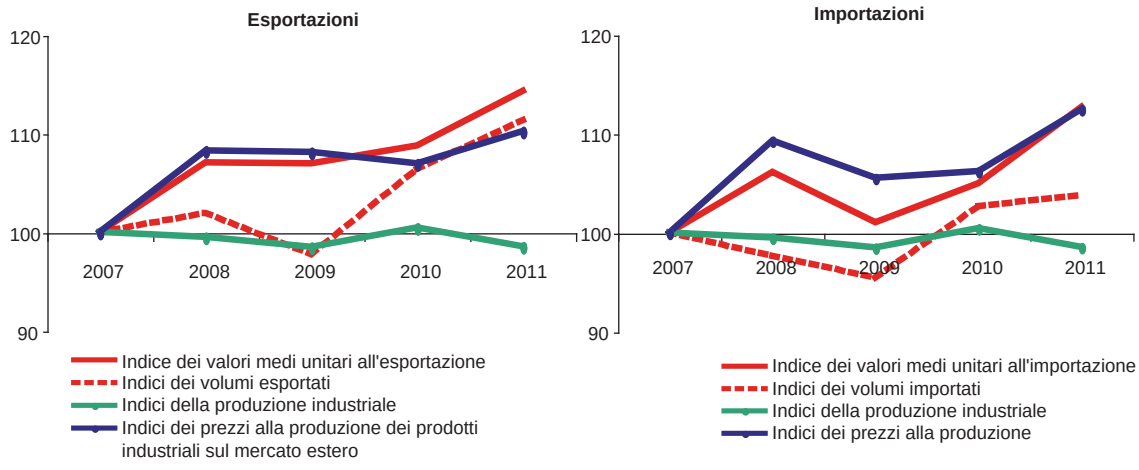
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

(a causa dell'aumentato prezzo del greggio). Rispetto al corrispondente periodo del 2011, le importazioni (+13 per cento in complesso) sono aumentate soprattutto dalla Russia e dagli Stati Uniti, mentre la crescita delle esportazioni (+21 per cento) è stata determinata dalle vendite nei paesi che producono la materia prima, a fronte di diminuzioni di quelle nei paesi più industrializzati.

6.3 Prodotti alimentari, bevande

Negli anni duemila, il settore degli alimentari e bevande si è distinto per un particolare dinamismo del suo commercio internazionale. In tale contesto, anche la sua importanza per gli scambi con l'estero dell'Italia è progressivamente aumentata; del resto, è l'unico comparto (insieme con la farmaceutica) le cui quantità esportate risultano, nel 2011, maggiori dei livelli precedenti la crisi del 2008-2009.
Considerando i dati congiunturali in valore, a fronte di un'identica crescita delle loro esportazioni e importazioni (+9,6 per cento), nel 2011 il tradizionale disavanzo dei prodotti alimentari si è ampliato (da -4,9 a -5,3 miliardi di euro) per un effetto dimensione; d'altro canto, nelle bevande l'attivo è salito da 3,9 a 4,4 miliardi di euro, grazie ai vini le cui vendite all'estero hanno superato per la prima volta i 4 miliardi.

Grafico 6.3 Prodotti alimentari, bevande e tabacco



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Data la debolezza della domanda interna di cui hanno risentito in misura maggiore i prodotti relativamente meno necessari, ha subito un evidente rallentamento il valore delle importazioni di *carne* e di *formaggi*; sono però cresciuti ad un tasso elevato, e più che nel 2010, gli acquisti di *pesce lavorato* e, per un effetto prezzo, di *zucchero.*

All'esportazione, i prodotti tipici della dieta mediterranea hanno manifestato, diversamente dal 2010, una discreta dinamica, in particolare le *paste alimentari* di cui si è avuta una chiara ripresa (nei valori, +9 per cento contro un -3 per cento nell'anno precedente) grazie a buoni incrementi quasi ovunque e soprattutto in Francia e negli Stati Uniti; solo il comparto *frutta e ortaggi lavorati e conservati* (in prevalenza pomodori da sugo) ha ottenuto ancora un risultato modesto (+4 per cento, dopo un +3 per cento nel 2010).
Nei *vini*, gli Stati Uniti hanno sopravanzato la Germania come primo paese di destinazione, mentre mercati in grande espansione come Russia, Cina e Brasile hanno di nuovo fornito un forte contributo all'aumento (+12,4 per cento) delle vendite estere complessive.

Tavola 6.3.1 - Prodotti alimentari - Quote di mercato mondiale (1) dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi (2)		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Stati Uniti	9,6	8,9	7,6	7,7	7,9	7,8	8,0	8,1	8,4	8,2
2	Germania	7,3	7,9	8,1	8,1	8,0	8,4	8,5	8,6	8,0	7,8
3	Paesi Bassi	8,4	8,7	8,7	8,2	7,9	8,1	8,2	8,1	7,5	7,3
4	Brasile	3,8	3,9	4,4	4,8	4,9	4,9	5,1	5,3	5,8	5,7
5	Cina	3,7	3,6	3,7	4,1	4,5	4,4	4,1	4,3	4,8	5,1
6	Francia	6,2	6,4	6,3	5,9	5,8	5,7	5,5	5,5	5,1	5,0
7	Belgio	5,4	5,5	5,5	5,4	5,3	5,2	4,7	4,8	4,3	4,1
8	Malaysia	2,0	2,3	2,2	1,9	2,0	2,6	3,1	2,6	3,2	3,6
9	Indonesia	1,6	1,5	1,8	1,8	2,0	2,5	3,0	2,7	3,2	3,5
10	**Italia**	**3,7**	**3,8**	**3,8**	**3,7**	**3,8**	**3,7**	**3,6**	**3,7**	**3,5**	**3,3**
	Totale principali esportatori	**51,7**	**52,5**	**52,1**	**51,6**	**52,1**	**53,3**	**53,8**	**53,7**	**53,8**	**53,6**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

Nell'insieme dei *prodotti alimentari*, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali è nuovamente scesa, dal 3,5 al 3,3 per cento, il livello più basso degli ultimi 9 anni; sono comunque diminuite anche quelle dei maggiori concorrenti europei, degli Stati Uniti e del Brasile, a vantaggio della Cina, che ha superato la Francia come quinto esportatore mondiale, e di altri paesi dell'Asia sud-orientale.
Nel *vino* il quadro è differente: la nostra quota è rimasta invariata su un notevole 20 per cento, non inferiore al livello medio degli anni duemila, mentre la francese (25 per cento nel 2011) mostra un evidente trend negativo; è tornata a crescere la quota della Spagna ed è nuovamente salita quella degli Stati Uniti, a scapito degli altri nuovi esportatori come Australia, Cile e Sudafrica.

Tavola 6.3.2 - Bevande - Quote di mercato mondiale (1) dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi (2)		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Francia	22,3	22,7	21,8	21,1	21,4	20,6	20,0	18,7	18,8	18,6
2	Regno Unito	12,7	11,9	11,5	11,3	10,7	10,9	10,3	10,9	11,1	11,9
3	**Italia**	**9,2**	**8,9**	**9,2**	**9,0**	**8,7**	**8,5**	**8,5**	**9,0**	**8,9**	**8,8**
4	Stati Uniti	4,4	4,1	4,3	4,1	4,5	4,7	5,6	6,4	7,2	7,1
5	Germania	5,8	6,8	6,9	6,7	6,6	6,9	7,2	7,5	7,1	6,8
6	Paesi Bassi	5,9	5,6	5,2	5,2	5,3	5,4	5,2	5,3	4,8	4,7
7	Spagna	4,8	5,0	4,9	4,8	4,4	4,5	4,7	4,5	4,4	4,6
8	Austria	1,9	2,5	3,1	3,4	3,7	3,6	3,4	3,4	3,3	3,8
9	Messico	4,8	4,1	4,0	4,4	4,6	3,9	3,3	2,4	3,4	3,6
10	Belgio	3,4	3,5	3,7	3,9	3,9	4,6	4,5	3,9	3,2	3,2
	Totale principali esportatori	**75,2**	**75,1**	**74,6**	**73,9**	**73,8**	**73,6**	**72,7**	**72,0**	**72,2**	**73,1**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

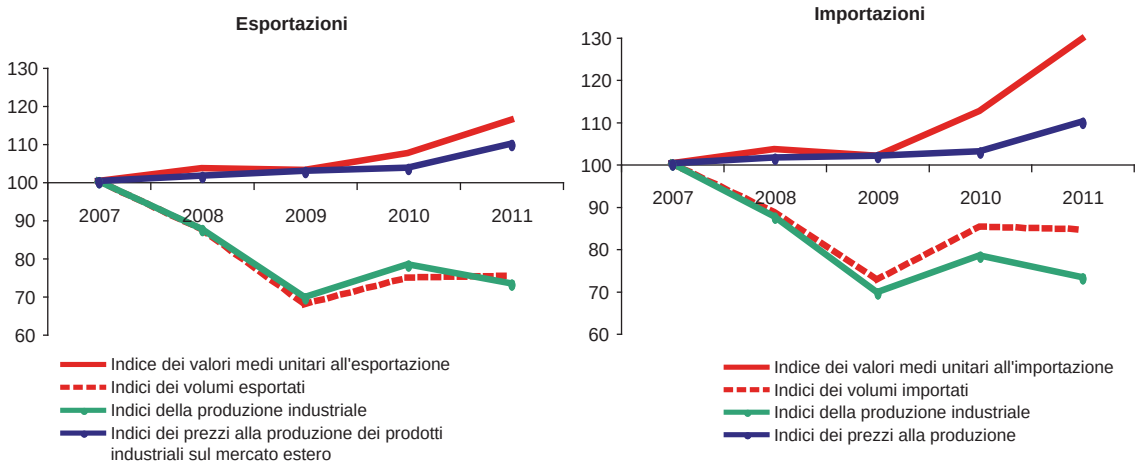
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Nel primo trimestre del 2012, il disavanzo con l'estero dei prodotti alimentari (-1,05 miliardi di euro) risulta interamente compensato dall'avanzo delle bevande (1,05 miliardi). Rispetto al primo trimestre del 2011, le importazioni sono rimaste complessivamente invariate, mentre le esportazioni hanno mostrato una crescita del 9 per cento, grazie ai risultati ottenuti in tutti i maggiori mercati (tranne che in Russia per quanto riguarda le bevande).

6.4 Prodotti tessili

Dopo continue riduzioni negli anni precedenti, nel 2011 l'avanzo con l'estero di prodotti tessili è di nuovo leggermente diminuito, da 2,9 a 2,8 miliardi di euro (era pari a 6 miliardi ancora nel 2004).
Il valore delle esportazioni (+8,8 per cento) è cresciuto meno del 15 per cento che nel 2010 aveva rappresentato un incoraggiante rimbalzo rispetto al crollo del biennio 2008-2009, e tale rallentamento è dipeso dalla componente reale (le quantità esportate sono rimaste praticamente ferme, contro un +10,3 per cento dell'anno prima). Nel 2011, anche le importazioni risultano stazionarie in termini reali, a fronte di un netto incremento (+15 per cento) dei loro valori unitari.

Grafico 6.4
Prodotti tessili



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La Cina consolida il proprio primato tra i nostri fornitori di prodotti tessili, seguita a distanza da Germania e Turchia, ma aumenta l'importanza dei paesi dell'Asia centrale (India nei *filati*, Pakistan nei *tessuti*).

Nell'ambito delle esportazioni, come nel 2010, i *filati* hanno realizzato la crescita maggiore (+10,8 per cento), grazie in particolare ai risultati ottenuti in alcuni dei nuovi paesi "trasformatori" (Romania, divenuta nostro primo mercato di questi prodotti, e inoltre Turchia, Croazia, Bulgaria).
Del resto, pure per quanto riguarda i *tessuti* le esportazioni (+6,4 per cento in totale) si sono rivelate più vivaci in mercati, come Romania, Cina e Turchia, dove sempre di più si concentra la loro lavorazione (anche da parte di imprese italiane produttrici di abbigliamento).

Tali andamenti possono quindi essere considerati come la conferma di naturali modifiche nella divisione internazionale del lavoro.

Tavola 6.4 - Prodotti tessili - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Cina	12,1	14,1	15,9	19,8	22,0	23,3	25,6	28,3	31,0	32,9
2	Germania	7,3	7,5	7,9	7,9	8,7	9,0	9,0	9,1	7,9	7,5
3	**Italia**	**7,1**	**7,3**	**7,2**	**7,4**	**7,2**	**7,0**	**6,4**	**5,5**	**5,0**	**5,0**
4	Stati Uniti	6,0	5,5	5,4	5,8	5,6	5,0	4,8	4,6	4,6	4,5
5	Corea del Sud	6,2	5,3	4,8	4,7	4,4	4,1	3,9	4,1	4,1	4,0
6	Turchia	2,5	2,8	3,1	3,4	1,8	2,0	3,8	3,7	3,6	3,8
7	India	2,8	2,8	3,0	3,1	3,2	3,4	3,4	3,3	3,6	3,6
8	Taiwan	5,2	4,4	4,2	4,0	3,8	3,5	3,2	2,9	3,3	3,2
9	Pakistan	2,5	2,5	2,6	2,7	2,8	2,8	2,5	2,8	2,7	2,8
10	Hong Kong	5,5	5,1	4,9	4,8	4,8	4,1	3,5	3,4	3,3	2,7
	Totale principali esportatori	**57,2**	**57,3**	**59,0**	**63,6**	**64,3**	**64,2**	**66,1**	**67,7**	**69,1**	**70,0**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

In ogni caso, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di prodotti tessili, che nel 2005 era ancora del 7,4 per cento, nel 2011 presenta una nuova, sia pur lieve, limatura (dal 5,1 al 5 per cento), risultante da un'invarianza nei filati e da una perdita consistente, dall'8,3 al 7,8 per cento, nei tessuti; d'altra parte, la quota della Germania, il secondo paese esportatore di prodotti tessili, ha subito una secca diminuzione in entrambi i sottoinsiemi di prodotti. Oltre alla Cina, che ha raggiunto il 33 per cento nell'aggregato settoriale ed il 40 per cento nei tessuti, hanno avuto una buona performance il Pakistan (tessuti), la Turchia e il Vietnam (filati).

Dai dati del primo trimestre del 2012 sembra essersi interrotta la tendenza negativa del saldo settoriale con l'estero: rispetto al corrispondente periodo del 2011, l'attivo è salito da 370 a 650 milioni di euro, ma questo risultato è dipeso da un forte calo delle importazioni (-16 per cento) in presenza di esportazioni a loro volta diminuite sebbene di poco (-1 per cento)[5].

6.5 Abbigliamento

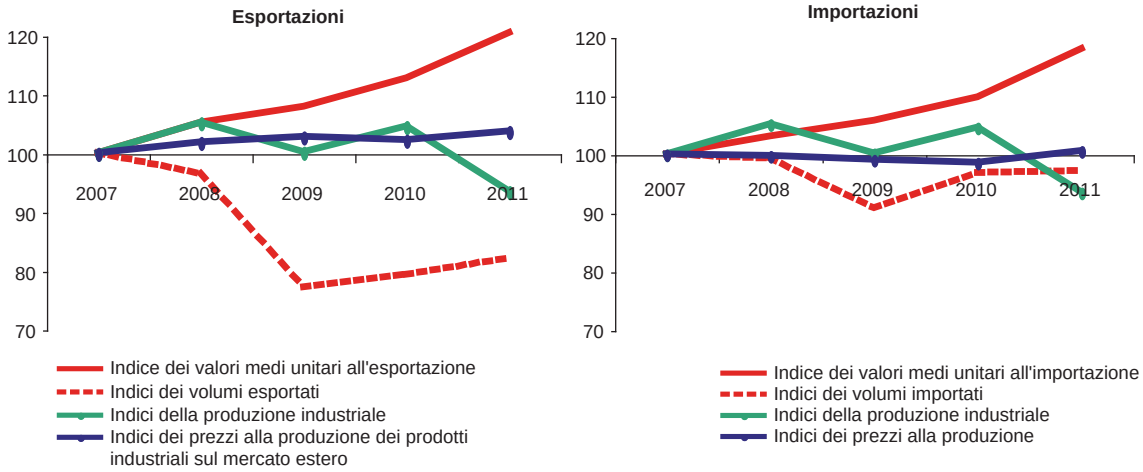
Dopo la lieve contrazione dell'anno precedente, nel 2011 il saldo attivo dell'abbigliamento è migliorato in misura non trascurabile, da 2,95 a 3,6 miliardi di euro, pur restando molto al di sotto dei livelli dei primi anni duemila. Interrompendo una tendenza di lungo periodo in cui le importazioni erano state costantemente più dinamiche delle esportazioni, le prime sono cresciute, in valore, meno delle seconde (rispettivamente +8 e +10,7 per cento); nelle quantità, gli acquisti dall'estero sono rimasti praticamente stazionari (come per i prodotti tessili), mentre le esportazioni sono aumentate del 3,6 per cento (+3 per cento l'anno prima), malgrado valori unitari decisamente elevati (+6,9 per cento).

Occorre sottolineare che negli ultimi anni i valori unitari delle esportazioni di abbigliamento sono saliti notevolmente, più che in quasi tutti gli altri settori, compensando in qualche misura la riduzione delle quantità e denotando quindi una sempre maggiore concentrazione nei segmenti di prodotto qualitativamente migliori. Un ulteriore segnale in tal senso, ed anche del "potere di mercato" degli esportatori italiani, si riscontra nello scarto positivo tra l'andamento degli stessi valori unitari e quello dei prezzi alla produzione dei prodotti venduti all'estero.

Dopo continui ampi incrementi, il valore delle importazioni dalla Cina, che nel 2010 era arrivato a coprire il 30 per cento del totale, è leggermente diminuito; sono invece molto cresciuti gli acquisti dalla Romania (che ha scalvalcato Francia e Tunisia ponendosi al secondo posto tra i nostri fornitori) e, come l'anno precedente, dal Bangladesh.

5 Le vendite risultano aumentate solo in pochi paesi, tra cui Stati Uniti, Cina, Romania e Bulgaria.

Grafico 6.5
Articoli di abbigliamento



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Francia, Germania e Svizzera restano i nostri principali paesi di esportazione, avvicinati nell'ultimo biennio da Russia e Stati Uniti; tuttavia, il maggior contributo all'accelerazione mostrata nel 2011 dalle complessive vendite all'estero è stato fornito dai mercati dell'Asia orientale (in particolare Hong Kong, Cina e Corea del sud, le cui economie sono rimaste

Tavola 6.5 - Articoli di abbigliamento - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Cina	21,8	23,2	24,8	29,6	33,2	36,2	36,0	36,8	39,7	39,4
2	**Italia**	**7,1**	**7,0**	**6,9**	**6,7**	**6,4**	**6,6**	**6,9**	**6,1**	**5,6**	**5,6**
3	Germania	4,0	4,3	4,5	4,5	4,5	4,9	5,2	5,4	5,1	5,0
4	Bangladesh	2,3	2,5	2,7	2,6	3,0	2,9	3,2	3,8	3,9	4,4
5	Turchia	3,9	4,2	4,3	4,2	3,2	3,4	3,7	3,6	3,5	3,3
6	Vietnam	1,1	1,6	1,6	1,6	1,8	2,1	2,4	2,7	2,9	3,1
7	India	2,5	2,5	2,5	3,0	3,0	2,9	2,9	3,2	3,0	3,0
8	Francia	2,8	3,0	3,0	3,0	2,8	3,0	3,2	3,1	2,8	2,7
9	Paesi Bassi	2,0	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2	2,3	2,3	2,4
10	Spagna	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	1,6	1,7	2,2	2,0	2,2
	Totale principali esportatori	**48,8**	**51,8**	**53,9**	**58,8**	**61,5**	**65,7**	**67,4**	**69,2**	**70,8**	**71,1**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

toniche, ma anche Giappone). In Spagna le esportazioni hanno per contro manifestato, come nel 2010, un aumento molto contenuto, in Grecia una nuova secca contrazione.

La porzione del mercato mondiale di abbigliamento detenuta dall'Italia, che tra il 2008 e il 2010 era passata dal 6,9 al 5,6 per cento, nel 2011 ha interrotto la sua discesa, proprio quando la quota della Cina, alla soglia del 40 per cento, ha arrestato la sua precedente spettacolare espansione (era "solo" del 20 per cento nel 2001).

L'invarianza della quota italiana aggregata risulta da andamenti divergenti nei diversi paesi: è ancora migliorata in Cina, dove la domanda di abbigliamento estero comincia ad essere consistente, ed è salita negli Stati Uniti (dopo un biennio molto negativo) e nel Regno Unito; è invece peggiorata nei grandi mercati dell'Europa continentale (Germania e Francia).

Data la debolezza della domanda europea e la perdurante vivacità dell'asiatica, hanno continuato a diminuire, sia pure di poco, le quote della Germania e della Francia, ed in misura maggiore quella della Turchia, a vantaggio soprattutto del Bangladesh (da qualche

anno quarto esportatore mondiale) ma anche di Vietnam e Cambogia. Tutto ciò riflette anche il citato effetto di parziale delocalizzazione dell'industria dalle regioni costiere cinesi maggiormente sviluppate verso questi mercati vicini a più basso costo del lavoro. Favorita dalla discreta congiuntura economica in America Latina, è salita pure la quota della Spagna.

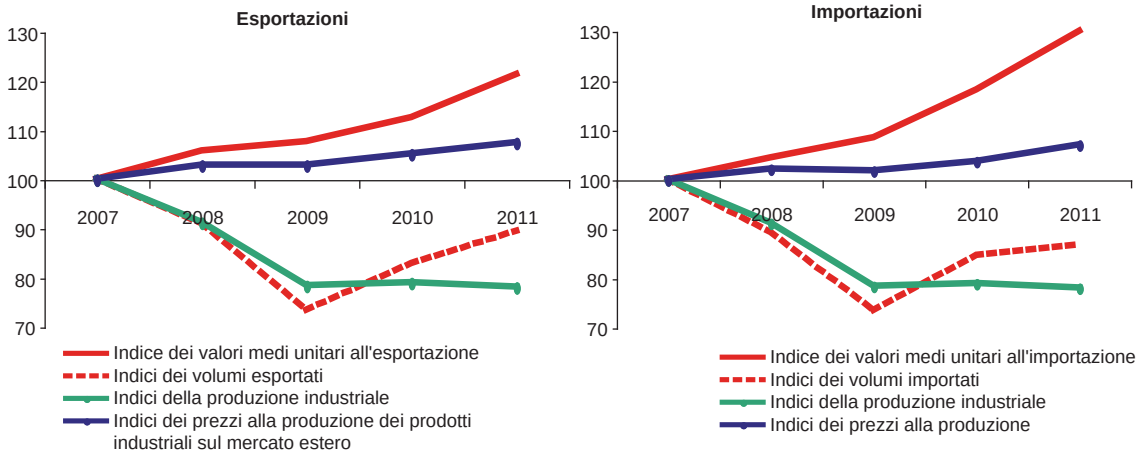
Nel primo trimestre del 2012, le importazioni di abbigliamento risultano invariate rispetto al corrispondente periodo del 2011 (il calo degli acquisti dalla Cina è stato compensato dall'aumento di quelli da Francia e Bangladesh), mentre le esportazioni sono cresciute del 5,2 per cento grazie a buoni risultati nelle aree esterne all'Ue.

6.6 Calzature, prodotti in pelle

Nel 2011, il saldo attivo della filiera cuoio-pelletteria-calzature, che già nel 2010 era migliorato compensando in parte la contrazione dell'anno precedente, è salito da 5,5 a 6,7 miliardi di euro, il livello più elevato dal 2002. Per la prima volta da molti anni, le esportazioni del settore sono risultate più toniche delle importazioni (+16,4 contro +12,8 per cento), grazie alle calzature e soprattutto al comparto pelletteria e articoli da viaggio.

Va rilevato il fatto che nell'ultimo biennio, ad un forte aumento dei valori unitari delle esportazioni si è accompagnato un netto recupero delle corrispondenti quantità, possibile segno di un'estensione del successo all'estero dei prodotti qualitativamente migliori (i valori unitari delle importazioni appaiono ancora più dinamici, sospinti dall'impennata del prezzo internazionale del cuoio).

Grafico 6.6
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Come per l'abbigliamento, nel 2011 gli acquisti dalla Cina (che comunque mantiene largamente il primato tra i nostri fornitori) hanno subito una sensibile decelerazione, rimanendo stazionari nella *pelletteria e articoli da viaggio* (+1 per cento) e crescendo poco (+3,6 per cento) nelle *calzature.* In queste ultime, la Romania consolida la sua seconda posizione, la stessa che ha da tempo tra i nostri mercati di esportazione di *cuoio*; considerando il notevole aumento degli acquisti di semilavorati (*parti di calzature*) verificatosi negli ultimi anni dalla medesima Romania ma anche da Albania e Bulgaria, si va evidentemente accentuando la tendenza di alcuni produttori italiani di calzature a delocalizzare fasi del processo lavorativo in paesi dell'Europa orientale.

Nel 2011, le esportazioni di *pelletteria e articoli da viaggio* (+31,6 per cento) hanno continuato a manifestare un andamento migliore sia degli altri beni tradizionali di consumo

che dell'insieme dei manufatti, come avviene ininterrottamente dal 2000. Il maggior contributo al loro incremento annuo è stato fornito dalla Svizzera, nostro principale mercato per questi prodotti, ma una crescita superiore alla media è stata registrata di nuovo negli Stati Uniti, nell'Opec e soprattutto nei paesi in rapido sviluppo dell'Asia orientale: in Cina in due anni sono triplicate, superando i 100 milioni di euro.

Le vendite all'estero di *calzature* (+12,7 per cento, dopo un +12,9 per cento nel 2010) hanno raggiunto i 7,8 miliardi di euro, sfiorando il massimo storico del 2001. Analogamente a quanto osservato per gli articoli da viaggio, se ne riscontra un'ulteriore forte espansione negli Stati Uniti, ma l'anno scorso la loro crescita risulta notevole pure in Russia e Giappone, diversamente che in Francia e Germania dove è stata modesta. Anche in questo caso, le esportazioni verso la Cina sono triplicate nell'ultimo biennio, arrivando a 110 milioni di euro, un valore non trascurabile sebbene rappresenti ancora appena l'1,4 per cento del totale.

Tavola 6.6 - Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento) - Quote di mercato mondiale (1) dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi (2)		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Cina	29,2	28,8	29,3	32,0	32,3	32,8	34,5	36,4	38,8	38,8
2	**Italia**	**14,9**	**14,9**	**14,8**	**13,7**	**13,4**	**13,7**	**13,3**	**12,1**	**11,3**	**11,5**
3	Francia	3,8	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,5	4,7	4,4	4,7
4	Vietnam	3,5	3,9	4,2	4,2	4,2	4,2	4,5	4,7	4,5	4,5
5	Germania	3,6	3,6	3,8	3,6	3,7	4,1	4,2	4,2	3,8	4,0
6	Belgio	3,0	2,7	2,8	3,2	3,3	3,4	3,3	3,5	3,1	2,9
7	Hong Kong	3,1	3,3	3,5	3,5	4,0	2,9	2,6	2,6	2,7	2,7
8	Paesi Bassi	2,2	2,6	2,7	2,9	2,9	2,6	2,5	2,7	2,6	2,6
9	India	2,1	2,1	2,3	2,3	2,4	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4
10	Spagna	3,4	3,3	3,0	2,7	2,5	2,6	2,5	2,6	2,3	2,3
	Totale principali esportatori	**68,8**	**69,2**	**70,7**	**72,4**	**73,0**	**73,1**	**74,4**	**76,0**	**76,0**	**76,4**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

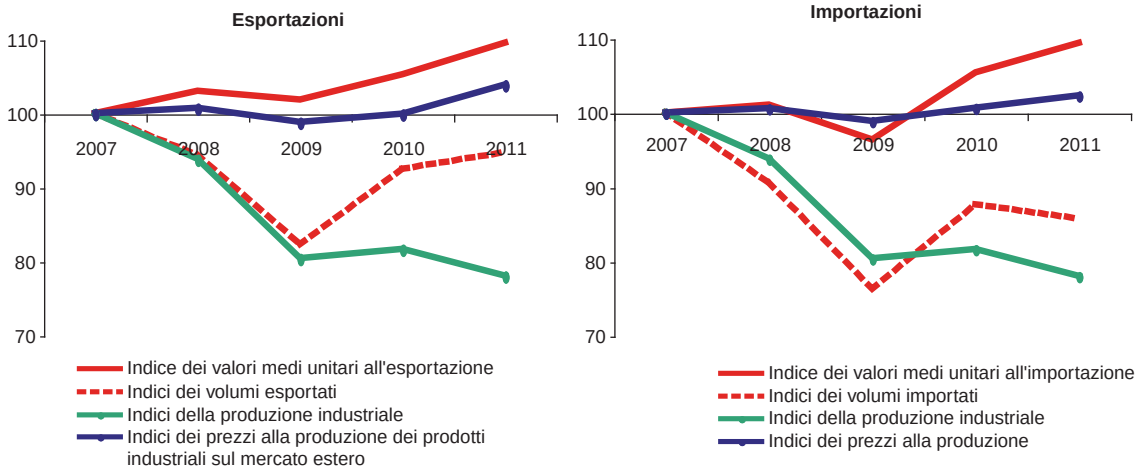
La porzione di mercato mondiale detenuta dall'Italia nella *pelletteria e articoli da viaggio* è salita dal 9,7 al 10,3 per cento, recuperando parte della perdita subita nel precedente triennio; nel comparto, Italia e Francia risultano affiancate molto al di sotto della Cina, la cui quota nel 2011 ha interrotto la sua crescita dopo aver superato il 50 per cento. Nelle *calzature* la quota italiana è passata dal 10 al 10,2 per cento, interrompendo una tendenza pesantemente negativa di lungo periodo, grazie ai guadagni ottenuti in quasi tutti i maggiori mercati maturi ed in Cina (dove ha raggiunto il 25 per cento delle importazioni); come per la pelletteria e l'abbigliamento, questo risultato è almeno in parte la contropartita dell'arresto dell'ascesa cinese (comunque su una quota oltre il 40 per cento), arresto di cui si sono avvantaggiati anche altri paesi, in particolare Germania, Indonesia e Francia.

Dai dati di interscambio settoriale relativi al primo trimestre del 2012 risulta la prosecuzione del soddisfacente andamento riscontrato nella media del 2011. Le importazioni sono rimaste sostanzialmente stabili rispetto al primo trimestre dell'anno precedente, mentre le esportazioni sono cresciute del 4,4 per cento (malgrado un calo in Germania) nelle calzature e del 26,4 per cento nella pelletteria e articoli da viaggio.

6.7 Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili); carta e prodotti di carta

Nel 2011 il saldo commerciale dell'insieme dei due settori in questione, strutturalmente negativo data la forte dipendenza dall'estero nei prodotti di base, è leggermente migliorato, da -2,8 a -2,5 miliardi di euro, grazie soprattutto alla stazionarietà delle importazioni, in secco rallentamento rispetto alla loro dinamica nel 2010.

Grafico 6.7
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili), carta e prodotti di carta



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nel **legno e prodotti in legno**, gli acquisti dall'estero sono cresciuti, in valore, di appena lo 0,9 per cento (contro un +20 per cento nel 2010), rimanendo ampiamente sotto il livello del 2007, mentre le esportazioni hanno mantenuto una discreta vivacità (+11,7 per cento).

L'Austria è di gran lunga il principale fornitore del mercato d'importazione, con il 30 per cento del totale; seguono Germania e Cina, ma tende ad aumentare la quota dei paesi dell'Europa orientale (Croazia, Polonia, Slovenia, Ungheria, Russia...).
I maggiori mercati di esportazione restano Francia e Germania, ma negli ultimi anni l'incremento di vendite più sostenuto ha riguardato il Medio Oriente, in particolare la Turchia (nel 2011 sono invece nettamente diminuite le vendite in Africa Settentrionale).

Tavola 6.7.1 - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili) - Quote di mercato mondiale (1) dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi (2)		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Cina	5,8	6,1	6,8	8,2	9,8	10,4	11,0	11,8	12,2	12,8
2	Canada	18,5	17,1	18,7	17,7	14,9	11,0	8,5	7,8	8,6	8,1
3	Germania	6,4	6,8	7,1	7,4	7,4	8,5	9,1	9,1	8,2	8,1
4	Stati Uniti	6,2	5,6	5,1	5,2	5,2	4,8	5,0	5,1	5,6	5,4
5	Austria	4,1	4,6	4,5	4,5	4,7	5,2	5,4	5,5	5,1	5,1
6	Svezia	4,6	4,9	4,3	4,2	4,6	4,9	4,7	5,0	4,6	4,3
7	Russia	1,9	2,1	2,2	2,4	2,5	3,0	2,6	3,0	3,4	3,8
8	Malaysia	3,9	3,6	3,7	3,8	4,1	3,7	4,0	4,0	4,0	3,7
9	Indonesia	5,3	4,5	3,8	3,5	3,4	2,9	2,8	3,0	3,2	3,3
10	Polonia	2,0	2,4	2,6	2,7	2,9	3,2	3,5	3,3	3,3	3,2
	Totale principali esportatori	**58,7**	**57,7**	**58,8**	**59,6**	**59,5**	**57,6**	**56,6**	**57,6**	**58,2**	**57,8**
15	**Italia**	**2,2**	**2,1**	**1,9**	**1,7**	**1,8**	**2,0**	**2,2**	**2,1**	**2,0**	**2,1**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

La quota di mercato mondiale detenuta dall'Italia nel legno e prodotti in legno, da sempre modesta, è passata dal 2 al 2,1 per cento.
Nel comparto non ci sono paesi esportatori in posizioni dominanti; la Cina consolida il suo primato raggiunto alcuni anni addietro, seguita da Canada e Germania; negli anni 2000, oltre alla Cina hanno guadagnato quote le Filippine, il Vietnam e diversi paesi dell'Europa orientale e baltica, a spese soprattutto di Indonesia, Finlandia e Brasile.

Anche perchè si tratta di un settore meno colpito (rispetto al legno) dalla crisi economica internazionale, l'interscambio di **carta e prodotti in carta** ha pienamente recuperato i

livelli del 2007; tuttavia, nel 2011 il valore di entrambi i flussi commerciali è aumentato in misura modesta, del 5,3 per cento le esportazioni e di appena l'1,8 per cento le importazioni.

Germania, Svezia e Francia rimangono, nell'ordine, i nostri più importanti fornitori; nel 2011 si è verificato un fortissimo rallentamento degli acquisti dai paesi (come Stati Uniti, Canada, Brasile, Finlandia e Spagna) dai quali proviene in prevalenza il prodotto base (*pasta di carta*), segno delle difficoltà dell'industria trasformatrice.
Come nel precedente biennio, le esportazioni sono state relativamente più vivaci nelle aree extra-europee (tranne che nell'Africa settentrionale), ma Germania e Francia ne assorbono ancora oltre un terzo.

Tavola 6.7.2 - Carta e prodotti di carta - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Germania	11,5	12,2	12,5	13,1	13,4	13,7	13,5	13,4	12,6	12,3
2	Stati Uniti	11,1	10,0	9,7	10,0	9,9	9,7	9,8	10,4	10,7	10,6
3	Canada	12,8	11,6	11,5	11,3	10,7	9,6	9,1	8,1	8,2	7,8
4	Svezia	7,0	7,3	7,3	7,1	7,0	6,9	7,1	7,0	6,7	6,8
5	Cina	1,6	1,8	1,9	2,5	3,2	3,7	3,7	4,4	4,9	6,0
6	Finlandia	7,5	7,5	7,6	6,4	7,1	6,8	6,3	5,7	5,8	5,8
7	Francia	5,1	5,4	5,3	5,1	4,9	4,9	4,7	4,7	4,1	4,1
8	**Italia**	**3,7**	**3,8**	**3,9**	**4,0**	**3,9**	**4,0**	**3,9**	**4,0**	**3,8**	**3,8**
9	Paesi Bassi	4,0	4,3	4,3	4,4	4,2	4,1	4,0	4,0	3,8	3,8
10	Brasile	1,7	2,1	1,9	2,2	2,3	2,4	2,8	2,9	3,4	3,3
	Totale principali esportatori	**66,0**	**66,0**	**65,9**	**66,1**	**66,6**	**65,8**	**64,9**	**64,6**	**64,0**	**64,3**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

Nel settore, l'anno scorso la quota italiana di mercato mondiale è rimasta invariata al 3,8 per cento, più o meno il livello medio dell'ultimo decennio. Quella della Cina, che fino al 2004 era inferiore al 2 per cento, ha toccato il 6 per cento: i suoi continui incrementi appaiono speculari all'erosione della quota del Canada che all'inizio degli anni duemila era il primo paese esportatore (nel 2011 la graduatoria è capeggiata da Germania e Stati Uniti, con il Canada al terzo posto e la Cina al quinto, subito dietro la Svezia).

Nel primo trimestre del 2012 è proseguito il rallentamento dell'interscambio con l'estero, sia dei prodotti in legno che dei prodotti in carta; in entrambi i settori, importazioni ed esportazioni sono diminuite rispetto al primo trimestre del 2011, le prime più delle seconde.

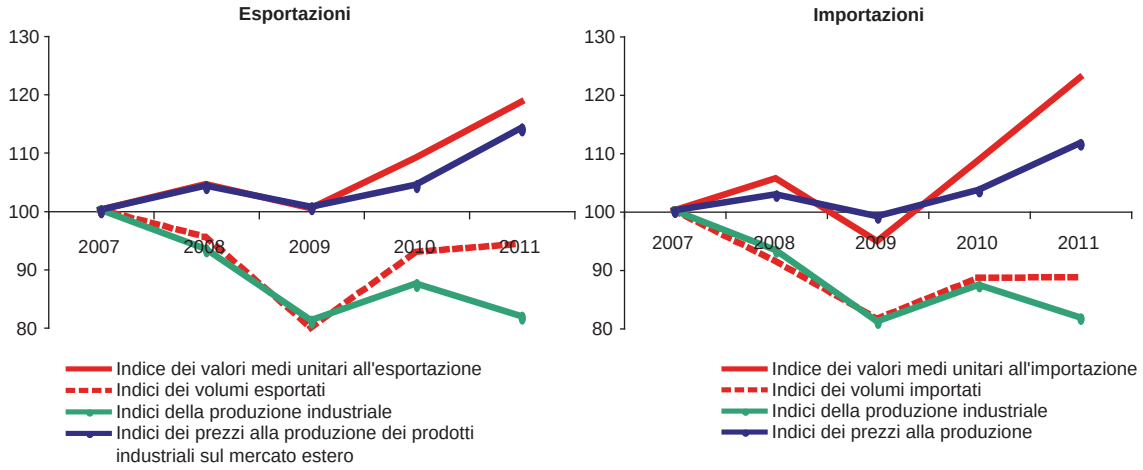
6.8 Prodotti chimici

L'anno scorso lo strutturale disavanzo con l'estero della chimica, tra i manufatti secondo solo a quello dell'elettronica, è tornato ad allargarsi raggiungendo il livello record di -11,4 miliardi di euro; analogamente ai derivati del petrolio, le importazioni in valore, a causa dell'aumentato costo degli idrocarburi che costituiscono input produttivi di diverse imprese chimiche, sono risultate più dinamiche delle esportazioni (+13 per cento, contro +10 per cento).

In effetti nel 2011, come del resto avviene da tempo, il passivo settoriale è attribuibile per intero alla *chimica di base* nel cui ambito da qualche anno prevalgono le *materie plastiche in forma primaria*.

Le importazioni di prodotti chimici continuano a provenire in gran parte (circa i 2/3) dall'Europa occidentale, ma tende ad aumentare il contributo di diversi paesi asiatici (Cina, Indonesia, Arabia Saudita, India, Israele), dell'Europa orientale (Russia soprattutto) e dell'America Latina (Argentina, Messico).

Grafico 6.8
Prodotti chimici



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nell'ultimo biennio le esportazioni, che non mostrano una tendenza altrettanto chiara alla diversificazione dei mercati, sono cresciute relativamente poco (meno della media settoriale) sia nella categoria *pitture, vernici, inchiostri e adesivi* che nei *saponi, detergenti, profumi e cosmetici*, l'altro comparto di specializzazione italiana. Nel 2011 le vendite all'estero hanno comunque toccato i loro massimi storici.

Tavola 6.8 - Prodotti chimici - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Stati Uniti	13,1	12,3	12,0	11,4	11,7	11,3	11,5	12,2	12,3	11,8
2	Germania	11,1	11,4	11,4	11,1	11,7	11,5	11,5	11,5	10,7	10,3
3	Cina	2,5	2,7	3,0	3,5	3,9	4,7	5,5	5,2	6,1	6,9
4	Belgio	8,2	8,3	8,5	8,4	8,4	8,1	7,1	7,2	6,9	6,6
5	Paesi Bassi	6,3	6,3	6,5	6,3	6,3	6,4	6,3	6,1	5,9	5,9
6	Francia	7,2	7,3	6,9	6,5	6,2	6,2	6,1	6,2	5,4	5,3
7	Giappone	6,5	6,3	6,3	6,0	5,8	5,6	5,2	5,6	5,8	5,3
8	Corea del Sud	2,9	3,1	3,4	3,5	3,6	3,6	3,7	4,1	4,3	4,7
9	Regno Unito	5,5	5,3	4,9	4,6	4,6	4,4	3,9	4,3	3,7	3,4
10	Taiwan	2,3	2,3	2,5	2,7	2,6	2,8	2,7	2,5	3,1	3,0
	Totale principali esportatori	**65,6**	**65,3**	**65,4**	**64,0**	**64,8**	**64,6**	**63,5**	**64,9**	**64,2**	**63,2**
11	**Italia**	**2,3**	**2,3**	**2,1**	**2,6**	**2,3**	**2,3**	**2,2**	**2,1**	**2,0**	**1,8**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

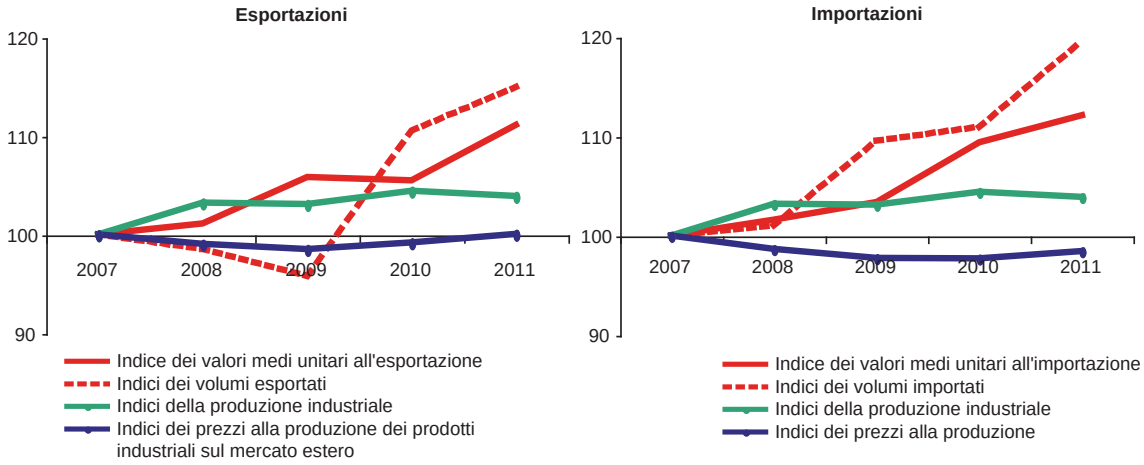
Nel 2011 la quota italiana del mercato mondiale di prodotti chimici, tendenzialmente decrescente, è rimasta al 2,6 per cento. Nel comparto *pitture, vernici, inchiostri e adesivi* ha subito, dopo quelle del 2009 e del 2010, una nuova seppur leggera erosione (dal 5,8 al 5,7 per cento); al contrario, nei *saponi, detergenti, profumi e cosmetici* è risalita dal 4,9 al 5,1 per cento, un livello che però è nettamente più basso rispetto al dato medio degli anni duemila.
Con riguardo al settore chimico nel suo insieme, hanno continuato ad espandersi le quote della Cina, della Corea del Sud e di concorrenti relativamente nuovi (India, Thailandia, Polonia), a spese dei tradizionali esportatori (i grandi paesi europei, gli Stati Uniti e il Giappone).

Dai dati del primo trimestre del 2012 appare una sostanziale invarianza, rispetto al corrispondente periodo del 2011, di entrambi i flussi di interscambio settoriale.

6.9 Prodotti farmaceutici

Dopo essere migliorato l'anno precedente, nel 2011 il saldo con l'estero dei prodotti farmaceutici, divenuto negativo nel 2003, è tornato a e peggiorare, da -3,37 a -3,85 miliardi di euro; le esportazioni sono cresciute in valore del 9,6 per cento, le importazioni del 10,5 per cento (accelerando rispetto al +7,2 per cento sperimentato nel 2010).

Grafico 6.9
Prodotti farmaceutici



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Le dinamiche dei flussi di interscambio continuano ad essere in buona misura funzione degli scambi *intra-firm* delle imprese multinazionali, particolarmente presenti in questo settore.

Ne è conferma la perdurante concentrazione, sia dei nostri fornitori che dei nostri mercati, nei paesi dove hanno sede le grandi imprese farmaceutiche, in particolare Germania, Svizzera e Stati Uniti.

Per quanto riguarda le importazioni, comunque, si deve rilevare che negli ultimi anni sono praticamente raddoppiate quelle dalla Spagna e dalla Cina: nel primo caso si tratta in massima parte di medicinali, nel secondo di prodotti di base, dei quali il paese asiatico è diventato il quinto fornitore dell'Italia, precedendo la Germania (nel 2011, tuttavia, gli acquisti dalla Cina hanno mostrato un secco rallentamento).
Le esportazioni, sempre più costituite dai medicinali a scapito della farmaceutica di base, hanno subito una nuova diminuzione in Belgio (fino al 2007 nostro primo mercato), mentre sono aumentate molto in Giappone, Brasile, Cina e Russia.

La quota italiana del mercato mondiale del settore, che nel 2010 era rimasta praticamente invariata dopo un quasi costante declino dal 2001 al 2009, l'anno scorso è nettamente salita, dal 3,6 al 4 per cento, in seguito a guadagni ottenuti sia nella farmaceutica di base (dal 2,3 al 2,8 per cento) che nei medicinali (dal 4 al 4,3 per cento, ma era il 5,6 per cento ad inizio decennio).

Nel primo trimestre del 2012 le importazioni di prodotti farmaceutici hanno mostrato una variazione trascurabile sullo stesso periodo del 2011, mentre le esportazioni sono cresciute del 17 per cento (unico caso, tra i diversi settori manifatturieri, di accelerazione delle vendite all'estero rispetto alla dinamica del 2011).

Tavola 6.9 - Prodotti farmaceutici - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Germania	10,0	12,3	13,2	13,6	14,3	15,1	15,9	13,8	13,3	13,4
2	Svizzera	9,3	8,9	9,2	9,5	10,1	9,8	10,2	9,9	10,1	11,5
3	Belgio	13,7	13,2	13,1	13,4	13,0	13,5	11,4	11,2	10,2	9,5
4	Irlanda	9,8	7,7	8,3	7,1	6,1	5,7	6,3	6,4	7,5	8,5
5	Stati Uniti	9,6	9,3	9,6	9,4	9,3	9,0	8,8	9,5	9,1	8,5
6	Regno Unito	8,4	8,9	8,6	7,9	7,7	7,6	7,2	6,7	6,9	6,9
7	Francia	8,4	8,4	8,2	8,0	7,6	7,4	7,5	7,2	6,9	6,5
8	Paesi Bassi	4,6	4,6	4,7	4,5	4,6	5,1	5,1	6,4	6,1	4,5
9	**Italia**	**5,1**	**4,9**	**4,4**	**4,7**	**4,4**	**4,2**	**3,9**	**3,5**	**3,6**	**4,0**
10	Cina	1,6	1,6	1,6	1,8	1,9	2,1	2,4	2,4	2,8	3,1
	Totale principali esportatori	**80,5**	**79,8**	**80,9**	**79,9**	**79,0**	**79,5**	**78,7**	**77,0**	**76,5**	**76,4**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

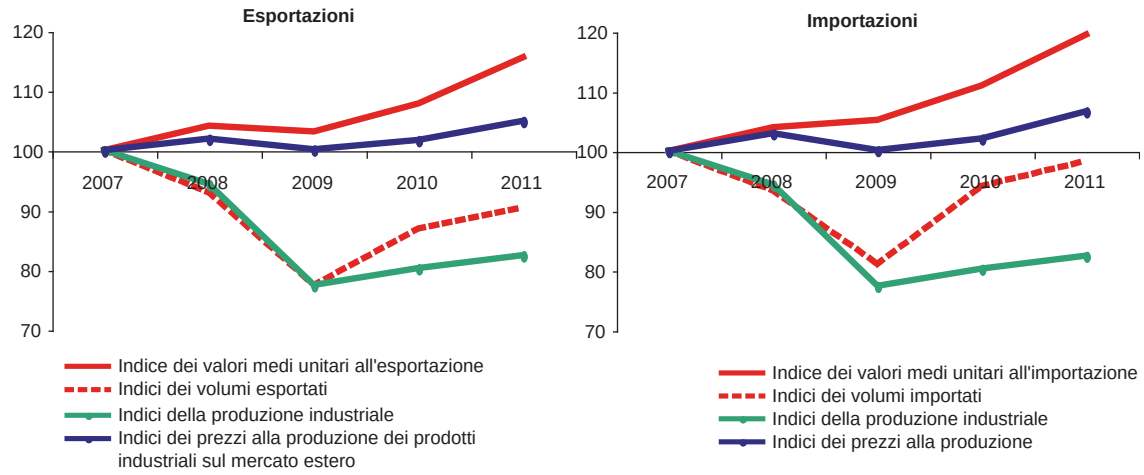
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

6.10 Articoli in gomma e plastica

Nel 2011, il saldo con l'estero del settore, strutturalmente attivo grazie agli articoli in plastica, ha mostrato un nuovo miglioramento, da 4,1 a 4,5 miliardi di euro, nonostante una persistente maggiore vivacità delle importazioni (+12,5 per cento) rispetto alle esportazioni (+11,5 per cento).
Le vendite all'estero, come era avvenuto per le importazioni già nel 2010, hanno completato il recupero della notevole diminuzione accusata nel 2008-2009, raggiungendo il massimo storico di 13,8 miliardi di euro.

Grafico 6.10 Articoli in gomma e plastica



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La Germania rimane il primo tra i fornitori del mercato italiano, mentre tende ad aumentare l'importanza della Cina (che insidia il secondo posto della Francia), della Turchia e di diversi paesi dell'Europa orientale (Repubblica Ceca, Romania e Ungheria).

La Germania è pure il nostro maggiore mercato di destinazione, e nell'ultimo biennio la sua importanza è ulteriormente cresciuta; dal 2009 hanno manifestato una crescita complessivamente vivace anche le esportazioni in molti altri paesi, sia dove erano già consistenti (Polonia, Stati Uniti, Turchia, Romania) che in mercati relativamente nuovi (Cina, Russia, Ungheria, Slovenia, Slovacchia e Brasile).

Tavola 6.10 - Articoli in gomma e plastica - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Cina	7,7	7,4	8,0	9,3	10,3	10,5	10,8	11,6	12,8	14,1
2	Germania	13,5	14,3	14,3	13,5	13,3	13,8	13,8	13,5	12,9	12,9
3	Stati Uniti	12,5	10,9	10,2	10,1	10,0	9,3	8,8	9,2	9,1	8,5
4	Giappone	6,4	6,5	6,7	6,8	6,8	6,5	6,7	7,1	7,9	7,2
5	**Italia**	**6,3**	**6,4**	**6,4**	**5,9**	**5,8**	**5,8**	**5,7**	**5,3**	**4,9**	**4,8**
6	Francia	5,8	6,1	6,0	5,6	5,5	5,5	5,3	4,9	4,5	4,2
7	Belgio	4,3	4,4	4,4	4,2	4,2	4,3	3,9	3,8	3,4	3,2
8	Corea del Sud	2,7	2,6	2,7	2,8	2,7	2,5	2,5	2,8	3,1	3,1
9	Paesi Bassi	3,0	3,2	3,3	3,2	2,9	2,9	2,9	3,0	2,6	2,6
10	Regno Unito	3,9	4,0	3,8	3,7	3,4	3,5	3,1	2,9	2,6	2,6
	Totale principali esportatori	**66,1**	**65,8**	**65,8**	**65,1**	**64,9**	**64,6**	**63,5**	**64,1**	**63,8**	**63,2**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

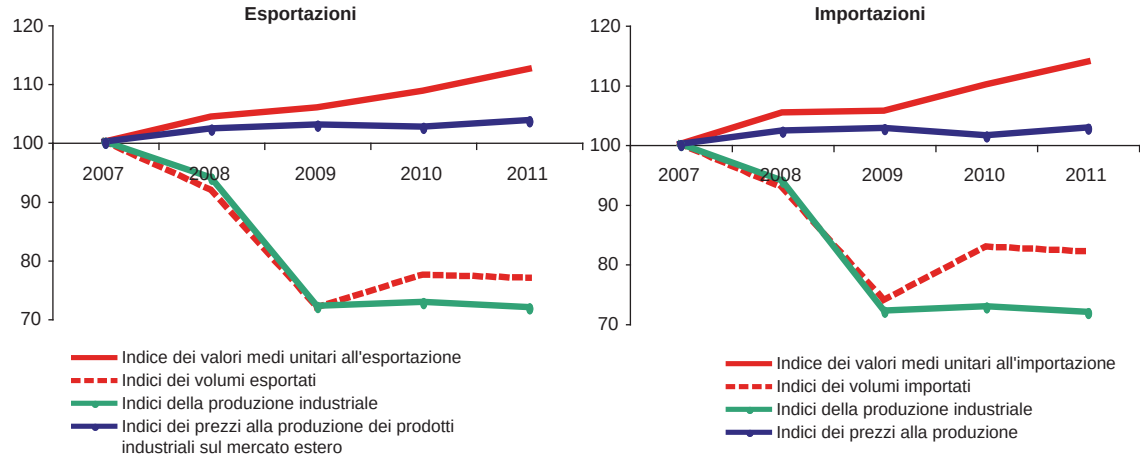
Nel 2011 la quota italiana sulle esportazioni mondiali di articoli in gomma e plastica, che tra il 2004 e il 2010 era passata dal 6,4 al 4,9 per cento, ha subito un'ulteriore erosione scendendo al 4,8 per cento. Più marcate diminuzioni hanno comunque mostrato le quote di alcuni dei maggiori concorrenti (Stati Uniti, Giappone, Francia), a vantaggio specialmente della Cina, che ha sostituito la Germania in testa alla graduatoria dei paesi esportatori.

Nel primo trimestre del 2012 le importazioni settoriali sono diminuite del 6,4 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2011, mentre le esportazioni sono leggermente aumentate (+2 per cento): l'attivo del saldo con l'estero ha quindi continuato ad allargarsi.

6.11 Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia

Il settore resta tra quelli a più elevata specializzazione dell'Italia e nel 2011 il saldo attivo ha mostrato un nuovo parziale recupero rispetto alla forte contrazione del 2008-2009, portandosi a 5,2 miliardi di euro.
In conseguenza del fatto che la crisi economica internazionale ha colpito in misura particolarmente pesante i mercati edilizi, l'interscambio settoriale è risultato uno dei meno dinamici nell'ambito dell'industria manifatturiera: importazioni ed esportazioni sono leggermente diminuite nelle quantità e sono rimaste quasi invariate nei valori (rispettivamente +2,3 e +2,7 per cento).

Grafico 6.11
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Trattandosi di prodotti per i quali i costi di trasporto sono più rilevanti che per altri, le loro importazioni hanno continuato a crescere a tassi discreti quasi solo da paesi vicini (Spagna e alcuni membri dell'Ue come Repubblica Ceca, Slovenia e Bulgaria), mentre sono diminuite quelle dalla Cina, nostro secondo fornitore dopo la Germania.

Con 8,7 miliardi di euro, il valore delle esportazioni è restato al di sotto sia del massimo toccato nel 2007 che del livello medio dell'ultimo decennio.
Tende a scendere progressivamente il contributo delle due principali categorie di prodotti esportati, le *piastrelle ceramiche* ed il *marmo*. Dal 2008, il valore delle vendite all'estero di piastrelle ceramiche è diminuito del 13 per cento, (-30 per cento negli Stati Uniti), malgrado qualche non trascurabile incremento, ad esempio in Germania, Israele e Cina. A loro volta, nello stesso periodo le esportazioni di marmo si sono ridotte complessivamente del 17 per cento, sempre in gran parte a riflesso del crollo negli Stati Uniti, loro primo mercato (-40 per cento, al lordo di un lieve recupero negli ultimi due anni).

Tavola 6.11 - Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia - Quote di mercato mondiale (1) dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi (2)		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Cina	6,9	7,2	8,5	10,3	11,4	11,9	13,3	14,9	17,7	19,3
2	Germania	10,5	10,6	11,1	11,9	14,4	14,8	14,4	14,9	13,8	12,4
3	**Italia**	**10,5**	**10,0**	**10,2**	**9,3**	**8,5**	**8,4**	**8,1**	**7,5**	**6,8**	**6,6**
4	Giappone	5,7	5,4	5,9	5,7	5,2	5,0	4,9	5,4	6,7	6,3
5	Stati Uniti	7,4	6,4	6,4	6,1	6,0	5,8	5,6	5,6	6,2	6,1
6	Paesi Bassi	5,7	5,3	5,2	4,8	6,5	6,0	6,5	5,2	5,3	5,2
7	Francia	5,8	5,6	5,6	5,1	4,6	4,8	4,6	4,3	3,9	4,2
8	Spagna	5,2	5,0	5,0	4,6	4,2	4,4	4,0	4,0	3,7	3,9
9	Belgio	5,0	4,5	4,6	4,4	4,0	4,1	3,7	3,6	3,1	3
10	Turchia	1,7	1,8	2,1	2,2	0,8	0,9	2,4	2,6	2,4	2,2
	Totale principali esportatori	**64,4**	**61,8**	**64,6**	**64,4**	**65,6**	**66,1**	**67,5**	**68,0**	**69,6**	**69,2**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

La quota italiana sulle esportazioni mondiali del settore è passata nel 2011 dal 6,8 al 6,6 per cento, dopo le ripetute riduzioni degli anni precedenti (in seguito alle quali l'Italia, che ancora nel 2002 era il primo esportatore mondiale, è stata superata dalla Germania e dalla Cina). La posizione internazionale dell'Italia ha continuato a peggiorare in ogni categoria di prodotti all'interno del comparto, segnatamente dove il nostro paese è più specializzato: nelle *piastrelle ceramiche* la quota risulta del 25,3 per cento contro il 41 per cento di inizio decennio, nel *marmo* è sotto il 15 per cento, dimezzata rispetto al 2002.
Nell'insieme del settore, l'anno scorso sono scese anche le quote di due dei principali concorrenti (Germania e Giappone), a vantaggio soprattutto della Cina (divenuta già nel 2010 primo paese esportatore) e, in Europa, della Francia e della Spagna.

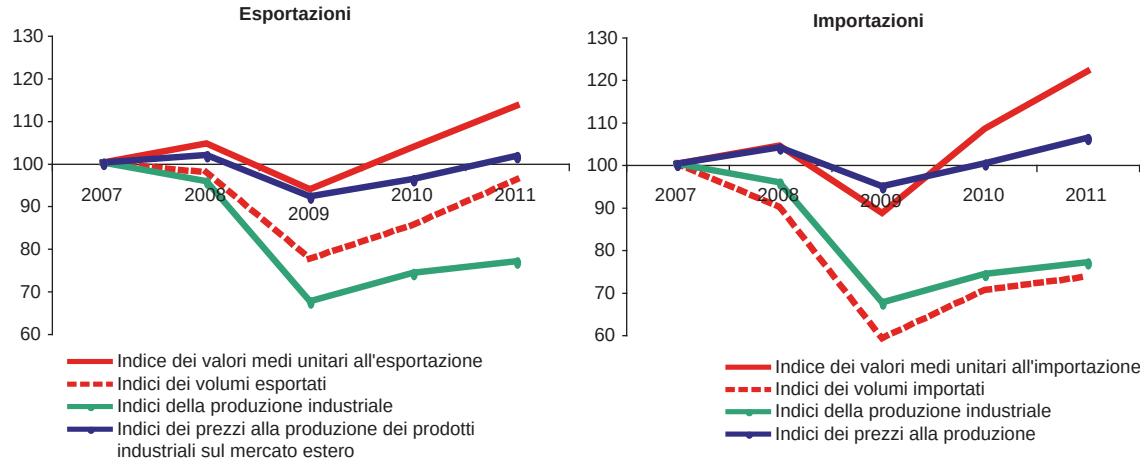
Nel primo trimestre del 2012 le importazioni settoriali sono diminuite del 7,6 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2011, mentre le esportazioni sono leggermente aumentate (+2,5 per cento): l'attivo del saldo con l'estero ha continuato ad allargarsi.

6.12 Metallurgia, prodotti in metallo

Per valutare l'evoluzione degli scambi con l'estero della **metallurgia**, occorre separare quella ferrosa (siderurgia), nella quale l'Italia è tradizionalmente specializzata, dalla non ferrosa, tenendo inoltre conto che entrambe queste categorie comprendono metallo lavorato ma anche grezzo.

Negli ultimi anni il saldo commerciale della siderurgia (insieme di *ferro e ferroleghe* e *prodotti di prima trasformazione dell'acciaio*) ha avuto un andamento altalenante, condizionato tra l'altro dalle ampie variazioni del prezzo internazionale della materia prima: nel 2009 lo strutturale passivo si era rovesciato in attivo grazie soprattutto al crollo delle importazioni, l'anno successivo il saldo è peggiorato pur restando positivo e nel 2011 è tornato a migliorare, da 250 a 780 milioni di euro, in seguito ad una crescita delle vendite all'estero notevole (+24 per cento) e più vivace di quella degli acquisti (+20,7 per cento).

Grafico 6.12
Metallurgia e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tra il 2008 e il 2011 appare chiaramente modificata la graduatoria dei mercati di approvvigionamento di *ferro e ferroleghe*: nel contesto di una riduzione complessiva delle importazioni, sono fortemente diminuite quelle dalla Cina (malgrado una loro ripresa sia nel 2010 che nel 2011) e dalla Russia, mentre sono aumentate dall'Ucraina, diventata nostro primo fornitore di questi prodotti, dalla Corea del Sud e da diversi paesi "minori" (Zimbabwe, Slovacchia, Serbia, Kosovo, Bosnia-Erzegovina).

Nell'ultimo biennio, le esportazioni di prodotti siderurgici hanno recuperato gran parte del secco calo (simile a quello delle importazioni) accusato nel 2009, sia nella siderurgia di base che nei prodotti trasformati.
Nel 2011, in particolare, si osserva una crescita molto sostenuta delle vendite di *ferro e ferroleghe* in molti paesi dell'Ue (vecchi e nuovi membri), in Nordafrica (Algeria) e negli Stati Uniti; a loro volta, le esportazioni di *prodotti trasformati*, utilizzati in edilizia e per opere infrastrutturali, hanno mostrato i maggiori incrementi, oltre che nell'Ue, un pò in tutta l'Asia, anche in Cina dove nel 2010 erano diminuite (una consistente contrazione se ne riscontra invece in Nordafrica). Comunque la Germania, con la quale, per quanto riguarda i prodotti siderurgici, rivestono una notevole importanza gli scambi *intra-firm* (tra impresa madre tedesca e filiali italiane), resta di gran lunga il nostro principale mercato di destinazione.

La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di metallurgia ferrosa (insieme di siderurgia di base e prodotti trasformati), che nel precedente triennio era passata dal 5,8 al 4,9 per cento, è salita nel 2011 al 5,1 per cento, un livello analogo al dato medio della prima metà degli anni duemila.
Anche in questo comparto la Cina capeggia ormai la graduatoria degli esportatori; nel 2011 hanno ceduto quote la Germania e il Giappone che fino al 2010 si contendevano il primato, insieme con altri tra i maggiori concorrenti (Russia, Francia, Stati Uniti), a favore principalmente, oltre che di Cina e Italia, di Corea del Sud e Brasile

Tavola 6.12.1 - Prodotti della siderurgia - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Cina	2,0	2,3	4,9	5,9	8,7	11	12,3	7,3	9,5	10,9
2	Giappone	11,2	10,1	8,9	9,1	8,4	7,7	7,9	10,2	10,6	9,5
3	Germania	10,4	10,0	9,5	9,6	10,3	10,1	9,1	10,4	8,9	8,5
4	Corea del Sud	4,1	4,4	4,4	4,7	4,5	4,2	4,5	5,8	6,2	6,6
5	**Italia**	**4,9**	**4,8**	**5,1**	**5,2**	**5,6**	**5,8**	**5,3**	**5,2**	**4,9**	**5,1**
6	Belgio	6,3	6,3	6,0	6,0	6,3	6,3	5,2	4,9	4,4	4,5
7	Francia	7,0	6,7	5,5	5,3	5,2	5	4,4	5,1	4,4	4,2
8	Stati Uniti	4,0	3,8	3,2	3,7	3,5	3,3	3,6	4,3	4,3	4,1
9	Paesi Bassi	3,5	3,5	3,5	3,7	4,0	3,9	3,7	3,9	3,8	3,8
10	Russia	3,7	3,9	4,4	4,1	3,4	2,8	3,6	3,3	3,1	2,8
	Totale principali esportatori	**57,1**	**55,8**	**55,4**	**57,3**	**59,9**	**60,1**	**59,6**	**60,4**	**60,1**	**60,0**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Nella metallurgia non ferrosa, l'anno scorso il saldo con l'estero è rimasto ampiamente passivo (-5,1 miliardi di euro), pur migliorando sul 2010 grazie ad un'impennata (+88 per cento) delle esportazioni di *metalli preziosi e semilavorati* (dipesa in massima parte da un'occasionale fornitura di oro, ottenuto da scarti elettronici, ad imprese svizzere produttrici di lingotti).

Le importazioni, costituite in prevalenza da oro, rame e alluminio, hanno mostrato nel 2011 un aumento complesivo del 18 per cento, rallentando molto rispetto al +59 per cento sperimentato l'anno precedente (quando erano nettamente aumentati i corsi di alcune *commodities* e l'attività produttiva era in ripresa).
Gli acquisti di *rame* sono tornati sopra i 6 miliardi di euro (come prima della loro caduta verticale nel 2009), con una crescita del 98 per cento nell'ultimo biennio a cui hanno specialmente contribuito, oltre al Cile che ne è il primo fornitore, Perù, Bulgaria, Polonia, Brasile, Turchia e Zambia (quest'ultima rientrata tra i nostri maggiori mercati di approvvigionamento).
Sempre in confronto al 2009, anche le importazioni di *alluminio* sono quasi raddoppiate, arrivando a 4 miliardi, con incrementi particolarmente significativi di quelle provenienti da Russia, Grecia, EAU, Egitto e Cina.

Nel primo trimestre del 2012, si è verificata una chiara divaricazione nelle dinamiche tendenziali dei flussi di interscambio commerciale di prodotti metallurgici (ferrosi e non ferrosi): rispetto al primo trimestre del 2011, le importazioni sono diminuite del 16 per cento (per la riduzione del prezzo delle *commodities*), mentre le esportazioni sono aumentate del 19 per cento, anche grazie ad un'impennata di quelle di prodotti siderurgici in Africa settentrionale.
Il saldo con l'estero è divenuto positivo (+0,6 miliardi di euro, contro -2,3 miliardi di un anno prima).

Nel 2011, l'avanzo con l'estero di **prodotti in metallo** è salito da 9,3 a 10,1 miliardi di euro; poichè le esportazioni hanno un valore più che doppio delle importazioni, il saldo non ha risentito del fatto che le prime sono state leggermente meno dinamiche delle seconde (+9,0 per cento contro +9,6 per cento).

Gli acquisti da Germania, Francia, Cina e Stati Uniti hanno fornito il maggior contributo alla loro crescita complessiva.
Come l'anno precedente, le esportazioni sono aumentate più della media in Germania e Francia, già i principali destinatari, oltre che in Turchia, Brasile, Pakistan e diversi paesi dell'Europa orientale (Russia, Romania, Repubblica Ceca, Ungheria, Slovacchia); sono per contro diminuite in Spagna, Grecia e Nordafrica.

Nel 2011, la quota italiana del mercato mondiale di prodotti in metallo ha ceduto altri 2 decimi di punto dopo i 7 decimi del precedente triennio, scendendo per la prima volta sotto il 6 cento. Ad analoghe perdite accusate da Germania, Francia e Stati Uniti, si sono

Tavola 6.12.2 - Prodotti in metallo - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Cina	8,2	8,6	9,7	11,2	12,5	13,7	14,8	15,5	16,9	18,3
2	Germania	18,1	19,1	18,2	18,2	19,2	19,2	18,3	16,5	15,5	14,7
3	Stati Uniti	10,4	8,9	8,4	8,3	8,2	7,5	7	7,9	8,3	7,8
4	**Italia**	**6,7**	**7,0**	**7,3**	**6,9**	**6,7**	**6,8**	**6,6**	**6,5**	**6,1**	**5,9**
5	Giappone	4,4	4,2	4,4	4,1	3,7	3,3	3,2	3,5	4,0	3,8
6	Francia	4,5	4,6	4,4	4,3	3,9	3,9	3,9	3,8	3,6	3,4
7	Corea del Sud	2,3	2,0	2,0	2,2	2,3	2,2	2,3	3,3	2,7	3,1
8	Paesi Bassi	3,5	3,8	3,7	3,2	3,4	3,4	3,4	3,1	3,2	3,1
9	Taiwan	4,0	3,7	3,6	3,4	3,1	2,8	2,6	2,2	2,9	2,9
10	Spagna	2,4	2,4	2,5	2,3	2,1	2,2	2,2	2,2	2,3	2,5
	Totale principali esportatori	**64,5**	**64,3**	**64,2**	**64,1**	**65,1**	**65,0**	**64,3**	**64,5**	**65,5**	**65,5**

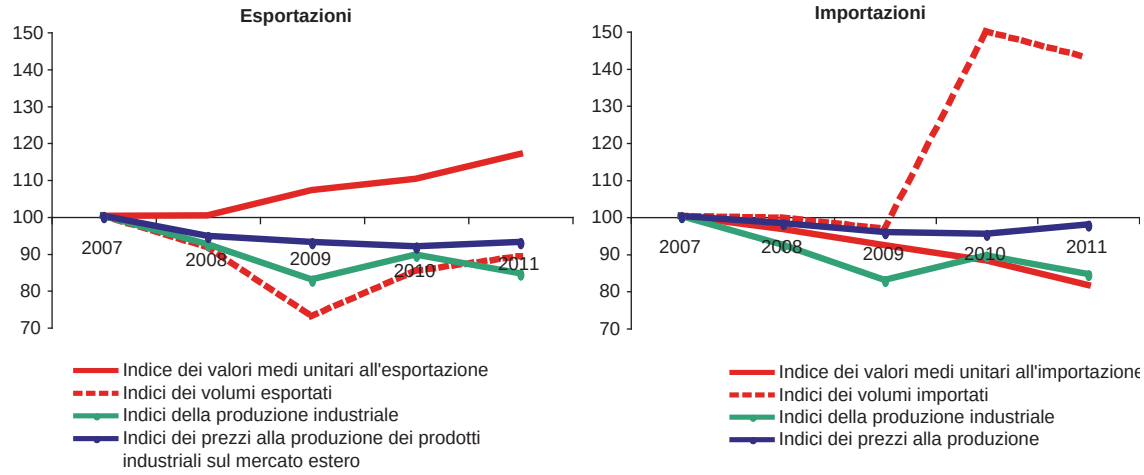
(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

contrapposti i guadagni di quota conseguiti soprattutto dalla Cina, che già nel 2010 aveva rimpiazzato la Germania nel ruolo di primo paese esportatore, ma anche dalla Corea del Sud, dalla Spagna e da concorrenti dell'Europa orientale (Polonia, Repubblica Ceca).

6.13 Computer, apparecchi elettronici e di precisione

Nell'ambito dei manufatti, questo settore presenta notoriamente il più ampio disavanzo nell'interscambio con l'estero; nel 2011 si è ridotto da -22 a –17 miliardi di euro: ad un ridimensionamento delle importazioni (-12 per cento) rispetto all'eccezionale crescita (+48 per cento) del 2010, si è accompagnata una discreta vivacità delle esportazioni (+11 per cento)

Grafico 6.13 Computer, apparecchi elettronici e di precisione



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

In quantità, l'anno scorso gli acquisti dall'estero sono diminuiti interrompendo un trend decisamente positivo; i loro valori unitari sono ancora scesi restando in linea con quanto avviene nel mercato internazionale del settore, dove a sempre più frequenti innovazioni si associano prezzi decrescenti.
Con riguardo alle esportazioni, invece, valori unitari crescenti hanno compensato in parte una tendenziale riduzione dei volumi il cui indice, malgrado una non trascurabile risalita nell'ultimo biennio, risulta ancora nettamente inferiore al livello di metà decennio.

Poichè nel 2011 il valore delle importazioni ha mostrato un "rimbalzo" negativo da tutti i principali fornitori e in ogni sottoinsieme di prodotti tranne che negli *strumenti di misurazione*, conviene prenderne in esame la variazione cumulata rispetto al 2009.
Nel biennio, gli acquisti settoriali sono cresciuti complessivamente del 30,6 per cento, fino a 30 miliardi di euro, sospinti dalla *componentistica elettronica* (+150 per cento) le cui importazioni prevalgono ormai su quelle di ogni altro comparto del settore.
La Cina ha rafforzato la sua supremazia tra i fornitori di *componentistica*, quadruplicandone le esportazioni nel nostro paese tra il 2009 e il 2011, e la contende ai Paesi Bassi nei *computer e unità periferiche*, mentre l'ha persa nell'*elettronica di consumo* (l'unica categoria di cui, nel biennio, sono diminuite le sue vendite nel nostro mercato) a favore della Germania e della Slovacchia.
La Germania ha consolidato la sua seconda posizione (davanti ai Paesi Bassi) nell'aggregato, grazie a notevoli incrementi delle vendite in Italia di tutte le categorie di prodotti nell'ambito del settore.
Per quanto riguarda gli altri paesi, spiccano da una parte i forti aumenti delle importazioni dalla Spagna (*componentistica*) e soprattutto dal Vietnam, divenuto il sesto mercato di approvvigionamento di *apparecchi per telecomunicazioni*; dall'altra, le riduzioni degli acquisti settoriali da Stati Uniti, Ungheria, Giappone, Irlanda e Finlandia.

Le esportazioni del settore nel suo insieme hanno sfiorato i 13 miliardi di euro, un valore del 33 per cento più alto rispetto al picco negativo del 2009, sebbene più basso rispetto alla media degli anni duemila.
Sia nel 2010 che nel 2011, alla loro crescita hanno contribuito principalmente le vendite in alcuni dei maggiori mercati (Francia, Svizzera e Spagna), ma anche quelle in diversi altri paesi (soprattutto Brasile, Giappone, Turchia, Russia e Slovacchia); è stato invece relativamente limitato l'apporto complessivo della Germania, degli Stati Uniti e della Cina, dove nel 2011 le esportazioni sono diminuite dopo un buon 2010.
Tra i diversi comparti, si distinguono in positivo gli *strumenti e apparecchi di misurazione*, le cui vendite all'estero non solo hanno mostrato una particolare vivacità nell'ultimo biennio (pure in Germania), ma con 4,5 miliardi di euro nel 2011 hanno toccato il loro massimo storico.

Tavola 6.13 - Computer, apparecchi elettronici e di precisione - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Cina	8,8	11,3	13,2	15,1	16,6	18,8	20,5	21,5	22,8	23,4
2	Stati Uniti	13,7	12,5	11,3	10,6	10,2	10,1	9,8	9,4	9,1	9,0
3	Hong Kong	3,9	4,2	4,4	4,6	5,0	5,5	5,6	6,4	6,5	6,6
4	Corea del Sud	5,4	6,0	6,5	6,6	6,2	6,7	6,5	6,9	7,0	6,6
5	Giappone	10,3	10,3	9,9	8,6	7,8	7,4	7,1	6,4	6,5	6,1
6	Germania	6,9	7,6	7,8	7,2	6,7	7,0	6,7	6,0	5,7	5,9
7	Taiwan	5,0	5,0	5,1	4,9	5,1	5,1	4,9	4,3	5,5	5,7
8	Paesi Bassi	4,5	5,0	5,0	5,2	4,7	5,0	5,1	5,4	5,1	4,9
9	Malaysia	4,8	4,4	4,3	4,2	4,0	3,9	3,6	3,5	3,4	3,4
10	Messico	3,8	3,1	3,0	2,9	3,1	3,5	3,3	3,7	3,6	3,3
	Totale principali esportatori	**67,1**	**69,4**	**70,5**	**69,9**	**69,4**	**73,0**	**73,1**	**73,5**	**75,2**	**74,9**
19	**Italia**	**1,2**	**1,1**	**1,1**	**1,0**	**0,9**	**1,0**	**0,9**	**0,9**	**0,8**	**0,9**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

In un contesto di contenuta espansione delle esportazioni mondiali del settore (che comunque valgono circa 2.000 miliardi di dollari), tra il 2009 e il 2011 la quota detenuta dall'Italia è rimasta molto modesta (0,9 per cento).
La quota della Cina, dal 2004 primo paese esportatore anche di questi prodotti, è salita ancora (al 23,4 per cento), come quelle di Hong Kong e Taiwan, a scapito specialmente di

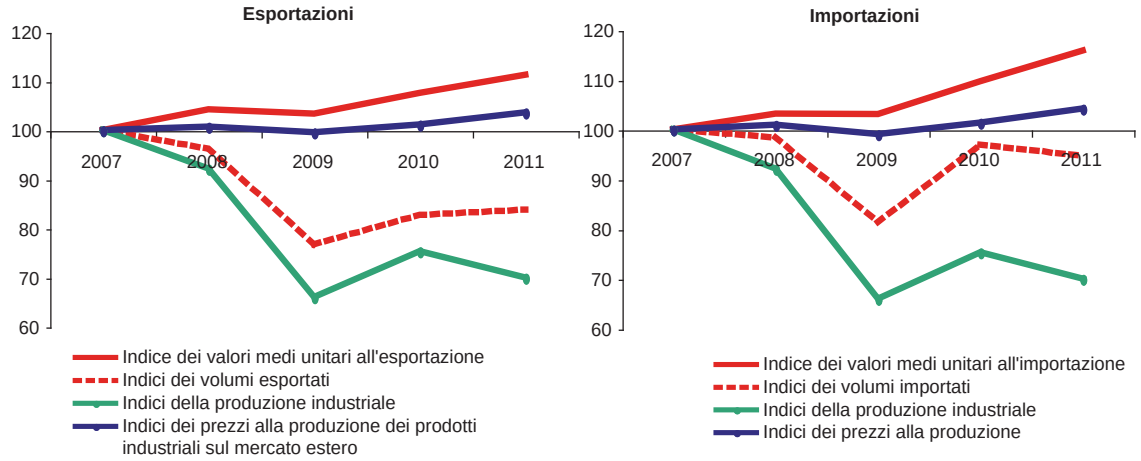
Stati Uniti, Giappone e Regno Unito che proseguono una tendenza negativa in atto da diversi anni; nell'ultimo biennio la quota della Germania si è stabilizzata intorno al 6 per cento.

Nel primo trimestre del 2012 si è accentuata la caduta delle importazioni settoriali che, rispetto al corrispondente periodo del 2011, sono diminuite di un terzo soprattutto, ma non solo, per la prosecuzione del loro crollo nella *componentistica elettronica* (di cui si era avuta un'eccezionale crescita nel 2010); pur a fronte di esportazioni praticamente invariate (+1,7 per cento), nel confronto tra i trimestri il disavanzo risulta dimezzato, da -5,5 a -2,7 miliardi di euro.

6.14 Apparecchi elettrici

Nel 2011, l'attivo del saldo con l'estero del settore, che nel precedente biennio era sceso da 9,2 a 6,1 miliardi di euro, è risalito a 6,6 miliardi di euro. Le esportazioni sono aumentate solo del 4,7 per cento, le importazioni, in marcato rallentamento rispetto alla dinamica del 2010, ancora di meno (+3,2 per cento); il valore delle seconde (13,7 miliardi di euro) risulta comunque il più alto di sempre, mentre le esportazioni (20,3 miliardi) non hanno ancora recuperato il livello del 2008.

Grafico 6.14
Apparecchi elettrici e apparecchi domestici non elettrici



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La scarsa crescita delle importazioni ha riguardato tutti i principali fornitori, a cominciare dai primi due (Germania e Cina), e tutte le diverse categorie di prodotti specialmente gli *elettrodomestici* i cui acquisti dall'estero sono addirittura diminuiti dopo che già nel 2010 avevano mostrato segni di relativa debolezza. Tra le poche eccezioni, si possono menzionare il nuovo notevole incremento delle importazioni di *motori, generatori e trasformatori* dalla Cina (nostro secondo fornitore di questi prodotti) e quello discreto relativo agli acquisti di *elettrodomestici* dalla Polonia (terzo paese fornitore).

Le esportazioni settoriali hanno mostrato un andamento insoddisfacente in molti paesi, soprattutto in Spagna, Portogallo, Grecia, Cina e Nordafrica, dove sono diminuite; una crescita significativa se ne è però avuta, nel 2011 come nel 2010, in mercati che stanno acquisendo anche per questi prodotti qualche importanza: Russia, Stati Uniti, Turchia e inoltre Brasile (nei *motori, generatori e trasformatori*) ed Arabia Saudita (nelle *apparecchiature per illuminazione*).

Per quanto riguarda gli *elettrodomestici*, le esportazioni hanno manifestato nel 2011 una variazione negativa quasi ovunque ed in particolare nei paesi dell'Europa occidentale (Germania compresa); si deve rilevare che il loro valore complessivo, pur rimanendo abbastanza elevato (4,1 miliardi di euro), risulta nettamente più basso a confronto con quello del 2007 (6,2 miliardi)

Tavola 6.14 - Apparecchi elettrici e apparecchi domestici non elettrici - Quote di mercato mondiale (1) dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi (2)		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Cina	10,8	11,4	12,0	13,5	14,7	15,6	16,6	17,4	19,0	19,6
2	Germania	11,9	12,8	13,1	12,8	12,3	12,9	13,1	12,7	12,2	12,6
3	Stati Uniti	11,0	9,6	8,9	8,9	9,2	8,4	7,9	8,2	8,2	7,9
4	Giappone	8,2	8,0	8,1	7,8	7,4	6,7	6,6	6,6	7,1	6,6
5	**Italia**	**5,3**	**5,4**	**5,4**	**5,2**	**5,1**	**5,3**	**5,2**	**4,8**	**4,3**	**4,2**
6	Corea del Sud	2,4	2,5	2,6	2,7	2,7	2,7	2,8	3,4	3,6	3,9
7	Francia	4,9	5,0	4,8	4,5	4,4	4,5	4,4	4,3	3,7	3,6
8	Messico	5,7	5,0	4,5	4,4	4,5	4,0	3,5	3,6	3,7	3,5
9	Hong Kong	2,5	2,7	2,7	3,0	3,4	3,3	3,1	3,2	3,6	3,3
10	Regno Unito	3,3	3,3	3,1	2,9	2,8	2,8	2,5	2,2	2,0	2,1
	Totale principali esportatori	**66,0**	**65,7**	**65,2**	**65,7**	**66,5**	**66,2**	**65,7**	**66,4**	**67,4**	**67,3**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

Proprio negli *elettrodomestici*, i prodotti di maggiore specializzazione internazionale dell'Italia nell'ambito del settore, si verifica il peggiore andamento, rispetto agli altri apparecchi elettrici, della quota italiana sulle esportazioni mondiali, scesa nel 2011 al 6,8 per cento contro il 7,5 per cento del 2010 e il 14 per cento di inizio decennio[6]; nel 2005 l'Italia è stata superata dalla Germania quale secondo paese esportatore di elettrodomestici dopo la Cina.
Nell'insieme del settore, l'anno scorso la quota dell'Italia è diminuita solo leggermente (dal 4,3 al 4,2 per cento), meno di quelle di molti tra i principali concorrenti (Stati Uniti, Giappone, Messico, Taiwan e Hong Kong); la porzione di mercato mondiale detenuta dalla Cina è di nuovo salita, arrivando a sfiorare il 20 per cento, mentre guadagni di quota hanno conseguito anche la Corea del Sud e concorrenti relativamente nuovi come Repubblica Ceca e Ungheria.

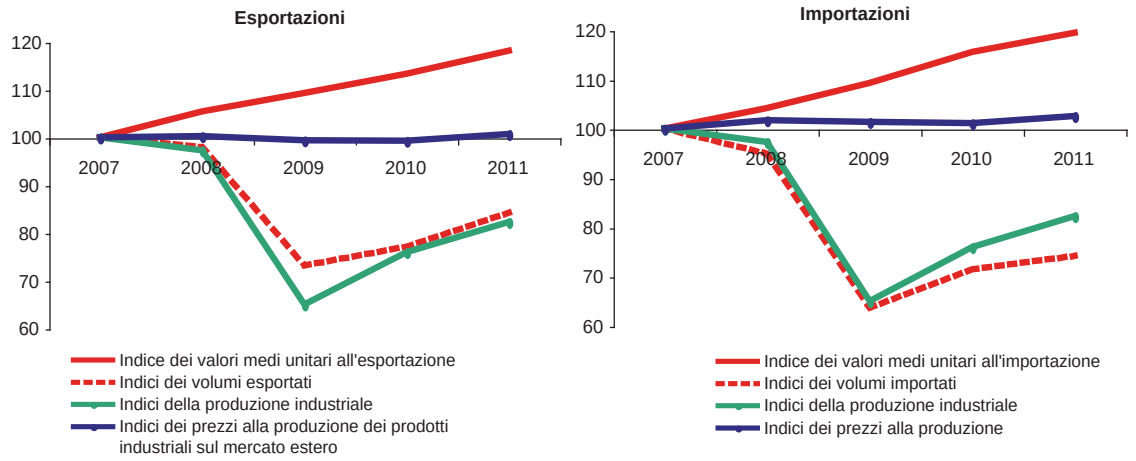
Nel primo trimestre del 2012 sono diminuite, rispetto al corrispondente periodo del 2011, sia le importazioni (-7,3 per cento) che le esportazioni (-5,4 per cento) di apparecchi elettrici.

6.15 Macchinari e apparecchi industriali

Dopo la forte contrazione del 2009 e il lieve recupero dell'anno successivo, nel 2011 l'avanzo commerciale di questo settore, di gran lunga il più importante delle nostre esportazioni manifatturiere, si è allargato di 6,7 miliardi di euro arrivando al massimo storico di 44,4 miliardi. Le importazioni sono cresciute del 7,2 per cento, le esportazioni del 13,9 per cento, più che nel 2010; il valore di entrambi i flussi è tuttavia rimasto inferiore al dato del 2008, segno della crisi degli investimenti sia interni che esteri.
Tendono ad ampliarsi i saldi attivi con quasi tutto il mondo, inclusi quelli già consistenti con molti dei più grandi paesi (tra cui Stati Uniti e Cina che precedono l'Italia nella graduatoria degli esportatori di macchinari); d'altra parte, i soli disavanzi bilaterali, con la Germania e col Giappone, restano abbastanza limitati, anzi quello con la prima (che comunque non riguarda nè le *macchine agricole* nè le *macchine utensili*) si riduce.

6 Tra le cause si deve probabilmente includere, oltre alla sempre più agguerrita concorrenza, in particolare cinese, la delocalizzazione all'estero di impianti produttivi.

Grafico 6.15
Macchinari ed apparecchi industriali



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La Germania continua tuttavia a coprire circa il 30 per cento delle complessive importazioni settoriali, tenendo a distanza la Cina che da parte sua consolida la posizione di nostro secondo fornitore (conquistata nel 2010 a spese della Francia); oltre che da questi due paesi, nell'ultimo biennio sono aumentati più della media anche gli acquisti dal Giappone, mentre quelli dagli Stati Uniti sono rimasti complessivamente stazionari, diminuendo nelle *macchine di impiego generale*, le stesse di cui si osserva il maggiore incremento delle importazionui dalla Cina[7].

La Germania resta anche il primo mercato di destinazione nelle *macchine di impiego generale*; la Francia lo è nelle *macchine per l'agricoltura* e da qualche anno la Cina lo è diventata nelle *macchine per impieghi speciali*, le cui vendite nel paese asiatico sono progredite, nell'ultimo biennio, del 75 per cento.

Tra il 2009 e il 2011, la crescita delle esportazioni complessive di macchinari è stata del 24,4 per cento. Vi hanno contribuito i notevoli aumenti delle vendite sia nei mercati principali (Germania, Cina, Stati Uniti, Francia, Russia) che in moltissimi altri[8], soprattutto delle Americhe e dell'Asia Orientale; variazioni negative si sono avute, oltre che nelle aree dominate da conflitti o tensioni (Africa settentrionale, Afghanistan, Pakistan, Iran, Iraq, Kuwait), solo in Portogallo, Grecia e alcuni paesi dei Balcani e dell'Africa sub-sahariana. Tale geografia delle esportazioni si è riflessa nella loro distribuzione per categorie di macchinari: tra il 2009 e il 2011, sono cresciute relativamente meno quelle utilizzate in prevalenza nell'industria estrattiva, come *motori, turbine, pompe e compressori*, di più quelle di *macchine per l'agricoltura* (+28 per cento) e di *macchine per impieghi speciali* (+30 per cento).

Nell'ambito di queste ultime, si distinguono le *macchine per le industrie tessili, dell'abbigliamento e del cuoio*, le cui esportazioni sono aumentate nel biennio del 58 per cento, fino al massimo storico di 2,4 miliardi di euro, trainate dalle vendite in Cina (che nel 2011 ne ha assorbito il 20 per cento) e da altri paesi sempre più forti nell'industria della moda (Turchia soprattutto).

Per l'insieme dei macchinari, nel 2011 la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali, che nel 2007 era nettamente salita e nel successivo biennio era rimasta oltre il 7 per cento per poi cadere al 6,3 per cento nel 2010, ha mostrato un parziale recupero passando al 6,5 per

7 In questa tipologia di macchinari il saldo dell'Italia con la Cina è negativo.

8 Si deve tuttavia considerare che le esportazioni hanno superato i livelli del 2008 solo nei pochi paesi (tra cui Cina, Brasile, India e Turchia) passati relativamente indenni attraverso la recessione internazionale del 2009.

Tavola 6.15 - Macchinari e apparecchi industriali - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Germania	14,3	15,0	15,5	15,2	15,1	16,1	16,4	16,1	14,7	15,2
2	Stati Uniti	14,6	12,8	12,3	12,6	12,6	11,7	11,6	12,2	12,2	11,9
3	Cina	4,8	5,7	6,3	7,2	8,0	8,9	9,8	10,4	11	11,3
4	Giappone	11,5	11,8	12,2	11,4	10,8	10,2	10,1	8,9	11,2	11
5	**Italia**	**6,8**	**7,1**	**7,0**	**6,7**	**6,7**	**7,3**	**7,3**	**7,2**	**6,3**	**6,5**
6	Paesi Bassi	3,5	3,5	3,6	4,0	3,8	4,2	3,9	4,0	3,9	3,9
7	Corea del Sud	2,7	2,7	3,0	2,8	3,1	2,9	2,7	3,0	3,5	3,5
8	Francia	4,5	4,5	4,2	3,9	3,8	3,9	3,9	3,7	3,3	3,2
9	Regno Unito	4,9	4,6	4,3	4,3	4,1	3,9	3,5	3,3	3,1	3,1
10	Hong Kong	2,2	2,4	2,4	2,8	2,7	1,9	1,8	2,1	2,3	2,2
	Totale principali esportatori	**69,8**	**70,1**	**70,8**	**70,9**	**70,7**	**71,0**	**71,0**	**70,9**	**71,5**	**71,8**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

cento, grazie ad incrementi ottenuti nei grandi mercati in perdurante espansione (Germania, Stati Uniti, Cina, Brasile, India).
Un recupero maggiore ha manifestato la quota della Germania (dal 2002 in testa alla graduatoria dei paesi esportatori) ed ha continuato a crescere quella della Cina, a scapito di Stati Uniti e Giappone.

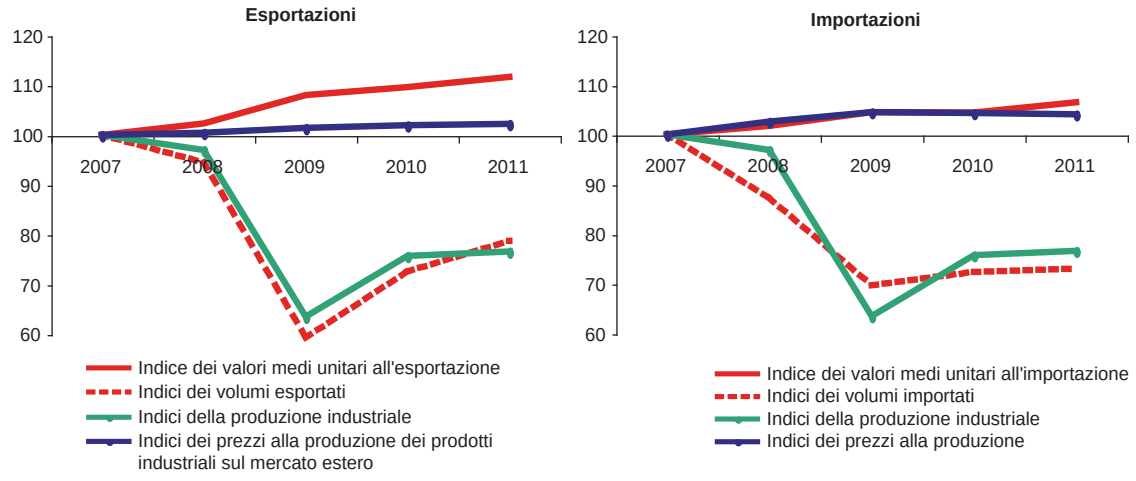
Nel primo trimestre del 2012, le importazioni di macchinari sono diminuite del 4,2 per cento sullo stesso periodo del 2011, le esportazioni sono cresciute del 4,6 per cento; l'aumento delle vendite all'estero è stato più sostenuto della media nelle *macchine agricole*, nelle *macchine utensili* e soprattutto nelle *macchine per l'industria estrattiva*.

6.16 Mezzi di trasporto

Nel 2011, il disavanzo commerciale degli **autoveicoli e parti** ha continuato a ridursi passando da -8,2 a -6,7 miliardi di euro, in seguito ad un incremento delle esportazioni ancora abbastanza notevole (+10,6 percento) e maggiore di quello delle importazioni (+3,7 per cento).

Il valore degli acquisti dall'estero, che dal 2000 al 2007 era cresciuto fino a quasi 41 miliardi di euro, successivamente si è ridotto in complesso di oltre il 20 per cento malgrado il leggero recupero dell'ultimo biennio, per una pesante contrazione (di quasi il 30 per cento) delle quantità.

Grafico 6.16
Autoveicoli e loro parti



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

L'andamento delle esportazioni negli anni duemila risulta analogo a quello delle importazioni; la loro più forte ripresa nel 2010 e nel 2011 si è verificata dopo un più secco crollo (di oltre il 40 per cento in quantità) nel corso della precedente recessione.

Nel 2011 le importazioni di *autoveicoli completi* hanno continuato a diminuire dalla Germania, che tuttavia rimane di gran lunga il nostro maggiore fornitore con il 36 per cento del totale, e dalla Francia si sono ridotte tanto da annullare la notevole crescita dell'anno prima; sono invece ancora aumentate quelle dal Regno Unito (+40 per cento, complessivamente, nell'ultimo biennio).
Come nel 2010, l'anno scorso gli acquisti dall'estero di *parti di autoveicoli* risultano più dinamici rispetto agli autoveicoli completi, grazie soprattutto a quelli provenienti da Francia, Cina, Turchia, Ungheria e India.

Le esportazioni di *autoveicoli completi* sono progredite del 7,4 per cento, trainate in particolare dalle vendite in Germania, Cina, Russia, Stati Uniti e Turchia; sono rimaste stazionarie in Francia e nel Regno Unito (dopo una forte crescita nel 2010), mentre sono diminuite in Austria e Polonia, oltre che nei paesi a domanda più debole, per accentuate difficoltà economiche (Spagna, Portogallo, Grecia) o politiche (Africa settentrionale).
Anche le esportazioni hanno mostrato una maggiore vivacità nelle *parti di autoveicoli* (+13,8 per cento), a riflesso di incrementi in molti mercati tra cui Francia, Regno Unito e Spagna; negli Stati Uniti, dal 2009 sono cresciute complessivamente del 90 per cento.

Tavola 6.16 - Autoveicoli e loro parti - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Germania	18,3	19,5	19,0	18,8	18,8	19,2	19,2	19,2	18,8	19,5
2	Giappone	14,5	13,8	13,3	13,0	13,5	13,2	13,7	12,2	13,6	11,6
3	Stati Uniti	10,8	9,6	9,0	9,4	9,5	9,3	9,0	8,7	9,2	9,2
4	Messico	5,6	4,7	4,2	4,3	4,7	4,2	3,8	4,6	5,4	5,7
5	Corea del Sud	2,7	3,1	3,7	4,1	4,2	4,2	4,0	4,4	5,0	5,4
6	Francia	7,1	7,5	7,6	6,8	6,2	5,8	5,4	5,5	4,7	4,5
7	Canada	8,9	7,7	7,4	7,2	6,5	5,5	4,2	4,1	4,6	4,2
8	Spagna	4,6	5,1	5,1	4,6	4,4	4,4	4,4	5	4,1	4,1
9	Cina	0,8	1,0	1,4	1,8	2,1	2,8	3,1	2,8	3,3	3,9
10	Regno Unito	4,3	4,1	4,1	4,1	3,8	3,9	3,7	3,6	3,6	3,6
	Totale principali esportatori	**77,6**	**76,1**	**74,8**	**74,1**	**73,7**	**72,5**	**70,5**	**70,1**	**72,3**	**71,7**
12	**Italia**	**3,0**	**3,2**	**3,2**	**2,9**	**3,1**	**3,3**	**3,3**	**3,0**	**2,8**	**2,7**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

La quota italiana del mercato mondiale di autoveicoli e parti ha subito un'ulteriore limatura, dal 2,8 al 2,7 per cento (era il 3,3 per cento nel 2008).
È scesa pure la quota della Francia e soprattutto quella del Giappone, che ha toccato il minimo degli ultimi dieci anni; al contrario, ha raggiunto il livello più alto dal 2000 la porzione di mercato internazionale di autoveicoli detenuta dalla Germania ed hanno continuato a salire le quote del Messico, della Corea del Sud e della Cina (quest'ultima ha sfiorato il 4 per cento).

Negli **altri mezzi di trasporto** il saldo dell'interscambio con l'estero è strutturalmente positivo. Dopo essere sceso nel 2010, l'anno scorso è risalito a quasi 5 miliardi di euro: le esportazioni sono diminuite del 4 per cento interrompendo una tendenza complessivamente crescente, ma le importazioni hanno accusato una più netta contrazione (-9,5 per cento).

Il saldo è attivo in tutte le diverse categorie di prodotti all'interno del settore, e il rapporto tra i due flussi di interscambio è favorevole soprattutto nelle *imbarcazioni da diporto e sportive*.
Queste hanno comprensibilmente risentito in misura accentuata della recessione internazionale: dal 2008, le loro importazioni si sono più che dimezzate, mentre le

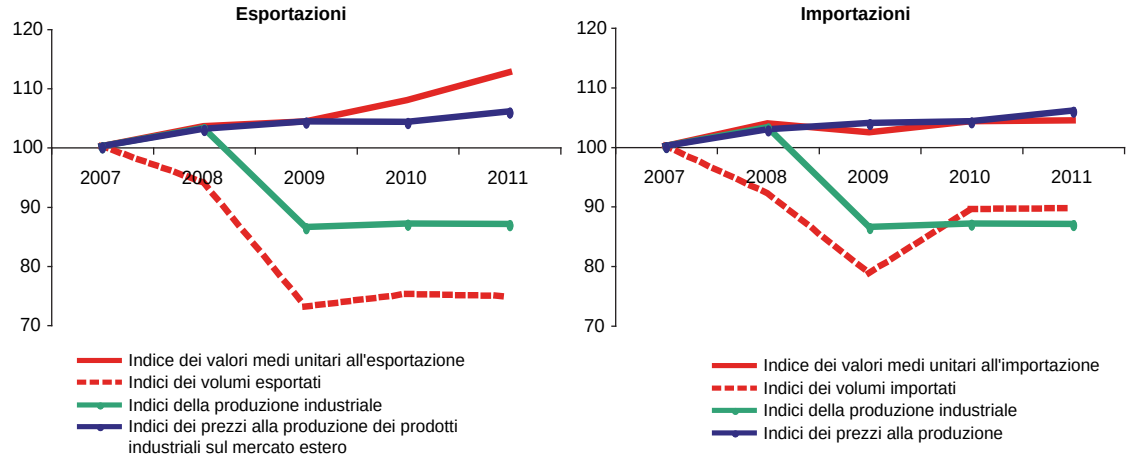
esportazioni sono crollate in complesso del 30 per cento, nonostante una netta crescita di quelle dirette verso gli Stati Uniti e verso porti franchi come le Isole Cayman e le Isole Vergini Britanniche).

Nel primo trimestre del 2012, le importazioni di autoveicoli sono diminuite del 16 per cento sullo stesso periodo del 2011, quelle degli altri mezzi di trasporto del 21 per cento; le esportazioni sono invece leggermente aumentate negli autoveicoli (+2,5 per cento), mentre non hanno mostrato variazioni nell'insieme degli altri mezzi di trasporto.

6.17 Mobili

I mobili restano tra i prodotti a più spiccata specializzazione internazionale dell'Italia e pertanto le loro esportazioni (sebbene tendenzialmente stazionarie nei valori e decrescenti nelle quantità), continuano a prevalere di gran lunga sulle importazioni.

Grafico 6.17
Mobili



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nel 2011 è proseguito il lieve miglioramento del saldo con l'estero già verificatosi l'anno prima, tuttavia il suo valore (6,3 miliardi di euro) risulta ancora decisamente più basso rispetto al dato del 2007.
Come nel 2010, e come del resto si osserva negli altri prodotti per la casa, il valore delle esportazioni è cresciuto in misura modesta (+3,9 per cento), superando di poco gli 8 miliardi di euro contro i 9,6 miliardi del 2007; in compenso, le importazioni sono rimaste stazionarie (+0,2 percento), dopo aver avuto nel 2010 un aumento (+16 per cento) analogo a quelli mostrati a lungo prima della recessione del 2008-2009.

Le importazioni sono diminuite dalla Cina (che comunque rimane il nostro principale fornitore di mobili con circa il 25 per cento del totale), dall'Austria e da produttori "esotici" come Indonesia e Thailandia, a fronte di buoni incrementi dalla Germania, dalla Polonia e, limitatamente a *poltrone e divani*, dalla Romania,

L'insoddisfacente andamento delle esportazioni complessive riflette una modesta dinamica nei maggiori paesi (Francia, Germania, Stati Uniti) e un calo in altri importanti mercati (Regno Unito, Spagna, Portogallo, Grecia, Africa settentrionale), non compensati dalla vivacità di quelle in Asia ed Europa orientale. Nell'ambito del settore, si sono ridotte le vendite di *mobili per ufficio e negozi* e, nuovamente, di *poltrone e divani* , mentre le uniche

di cui risulta una discreta crescita, per il secondo anno consecutivo, sono quelle di *parti di mobili*[9].

Tavola 6.17 - Mobili - Quote di mercato mondiale (1) dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi (2)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Cina	9,6	10,5	12,0	14,5	17,0	19,0	21,9	24,9	28,3	29,1
2	Germania	8,1	8,5	8,7	8,5	8,4	9,0	9,3	9,4	8,4	8,9
3	**Italia**	**14,2**	**13,8**	**13,0**	**11,7**	**11,2**	**11,1**	**10,9**	**9,8**	**8,8**	**8,6**
4	Polonia	4,6	5,3	5,8	6,1	6,4	6,5	6,8	6,7	6,3	6,7
5	Stati Uniti	6,5	5,6	5,4	5,3	5,3	4,9	4,6	4,4	4,7	4,6
6	Messico	5,4	5,0	4,9	4,9	4,6	3,8	3	3	3,6	3,5
7	Vietnam	0,9	1,2	1,6	1,9	2,2	2,5	2,5	2,9	3,1	2,9
8	Canada	7,6	6,8	6,3	6,1	5,7	4,5	3,6	2,7	2,9	2,8
9	Francia	3,4	3,3	3,1	2,9	2,9	2,9	2,9	2,8	2,1	2
10	Malaysia	2,4	2,3	2,3	2,2	2,3	2,2	2,2	2,2	2,2	2
	Totale principali esportatori	**62,7**	**62,3**	**63,1**	**64,1**	**66,0**	**66,4**	**67,7**	**68,8**	**70,4**	**71,1**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

Pur attenuandosi, non si è arrestata la tendenza declinante della quota italiana sulle esportazioni mondiali di mobili, che nel 2011 è scesa dall'8,8 all'8,6 per cento (era del 15 per cento all'inizio degli anni duemila).
L'Italia è stata superata dalla Germania quale secondo paese esportatore, in una graduatoria che vede la Cina rafforzare il proprio predominio, con quasi il 30 per cento del mercato mondiale, e la Polonia consolidare la sua quarta posizione.

Nel primo trimestre del 2012 le importazioni settoriali sono diminuite del 10,8 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2011, mentre le esportazioni sono leggermente aumentate (+1,5 per cento): l'attivo del saldo con l'estero ha quindi continuato ad allargarsi.

6.18 Gioielleria e oreficeria

Nel 2011, il saldo con l'estero della gioielleria e oreficeria, sempre largamente attivo, è rimasto invariato a 3 miliardi di euro, malgrado una crescita percentuale delle esportazioni (+10,5 per cento) inferiore, come avviene regolarmente da molti anni, a quella delle importazioni (+30 per cento)[10].

L'aumento del valore delle importazioni aggregate è dipeso in gran parte da quello riguardante i due più importanti fornitori, Svizzera e Belgio (dalla prima l'Italia compra prevalentemente oro in lingotti, dal secondo pietre preziose); mostrano incrementi notevoli anche gli acquisti da altri paesi, in particolare dall'India (pietre preziose), mentre sono diminuiti quelli dalla Cina, che comunque in termini di quantità importate rimane il principale mercato del settore[11].

La crescita del valore complessivo delle esportazioni è interamente spiegata dalle vendite in Svizzera (+75 per cento, dopo un +63 per cento nel 2010), arrivate a 1,2 miliardi di euro; in tutti gli altri maggiori paesi di destinazione se ne osserva una dinamica molto modesta o negativa, tranne in Cina e Turchia che come mercati di gioielleria e oreficeria hanno superato Germania e Regno Unito.

9 L'andamento negativo delle esportazioni di *poltrone e divani* e la loro simmetrica crescita nelle *parti di mobili* segnalano la rilevanza della delocalizzazione produttiva nel settore.

10 Nelle quantità, sia le esportazioni che le importazioni sono diminuite (i valori unitari sono quindi aumentati molto, soprattutto quelli dei prodotti a più elevato contenuto di oro).

11 Il calo delle complessive quantità importate risulta uguale alla diminuzione degli acquisti dalla Cina.

Tavola 6.18 - Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Stati Uniti	12,0	12,4	13,5	14,3	15,1	15,7	17,5	16,5	16,4	16,8
2	India	12,9	14,1	14,2	14,5	13,9	13,7	13,7	14,3	15,7	15,7
3	Hong Kong	4,3	4,6	4,7	5,9	6,2	6,7	8,6	9,4	9,6	10,2
4	Israele	13,1	12,6	12,3	12,3	11,5	11,2	10,9	8,3	8,8	8,7
5	Svizzera	4,6	4,5	4,8	4,7	5,5	5,7	6,7	6,7	6,1	6,7
6	Cina	5,3	6,0	6,4	6,8	6,8	6,5	6,2	6,4	6,2	5,8
7	Belgio	16,1	12,8	11,8	11,0	10,2	10,2	5,3	4,6	5,2	4,8
8	**Italia**	**8,1**	**7,2**	**6,6**	**5,9**	**5,8**	**5,8**	**5,5**	**5**	**4,5**	**4,2**
9	Regno Unito	3,0	3,1	3,2	3,2	3,1	3,1	3,7	3,8	3,2	2,9
10	Thailandia	3,3	3,5	3,5	3,3	3,3	3,1	2,8	2,9	2,9	2,6
	Totale principali esportatori	**82,7**	**80,8**	**81,0**	**81,9**	**81,4**	**81,7**	**80,9**	**77,9**	**78,6**	**78,4**

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

I dati di confronto internazionale, riferiti ad un aggregato comprendente anche la bigiotteria, indicano che nel 2011 la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali ha subito una nuova diminuzione, dal 4,5 al 4,2 per cento (era del 9 per cento all'inizio degli anni duemila). Un calo analogo mostrano le quote del Belgio, del Regno Unito ed anche della Cina, a vantaggio soprattutto di Stati Uniti (primo paese esportatore, tallonato dall'India), Hong Kong e Svizzera.

Nel primo trimestre del 2012, le importazioni di gioielleria e oreficeria sono diminuite del 5 per cento sullo stesso periodo del 2011, mostrando un secco rallentamento dipeso soprattutto dalla riduzione del prezzo dell'oro, mentre le esportazioni sono rimaste sostanzialmente invariate (+1 per cento).

Tavola 6.IV.1 - Le imprese estere a partecipazione italiana

	NUMERO	ADDETTI	FATTURATO						
	31.12.2011 (a)		Distribuzione percentuale					Valore(b)	tcma(c)
			2007	2008	2009	2010	2011	2011 (a)	06-11
Industria estrattiva	296	29.866	11,7	14,2	12,2	12,7	14,2	82.799	13,7
Industria manifatturiera	7.779	969.251	40,7	41,2	41,5	41,5	41,3	240.957	4,6
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	*536*	*55.663*	*2,6*	*2,3*	*2,7*	*2,5*	*2,3*	*13.476*	*0,2*
Prodotti tessili	*390*	*33.125*	*0,6*	*0,5*	*0,5*	*0,5*	*0,5*	*2.881*	*-0,6*
Articoli di abbigliamento	*517*	*61.316*	*0,7*	*0,6*	*0,6*	*0,6*	*0,6*	*3.261*	*-1,8*
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	*321*	*26.456*	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,2*	*1.352*	*-0,2*
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	*208*	*11.652*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*1.093*	*-0,1*
Carta e di prodotti di carta	*452*	*44.412*	*2,8*	*2,7*	*2,7*	*2,5*	*2,4*	*14.102*	*1,2*
Coke e prodotti petroliferi raffinati	*61*	*18.154*	*3,0*	*3,4*	*3,0*	*3,2*	*3,6*	*21.017*	*6,7*
Sostanze e prodotti chimici	*418*	*21.505*	*1,6*	*1,5*	*1,5*	*1,6*	*1,5*	*8.503*	*2,9*
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	*158*	*24.844*	*0,8*	*0,8*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*5.542*	*9,3*
Articoli in gomma e plastica	*515*	*52.658*	*1,7*	*1,4*	*1,4*	*1,4*	*1,3*	*7.705*	*-1,3*
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	*593*	*66.215*	*3,0*	*2,9*	*2,7*	*2,5*	*2,4*	*14.218*	*0,4*
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	*904*	*76.663*	*3,9*	*4,1*	*3,3*	*3,4*	*3,0*	*17.689*	*-0,8*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	*473*	*96.368*	*3,5*	*5,7*	*3,2*	*3,3*	*3,1*	*18.308*	*0,7*
Apparecchi elettrici	*424*	*71.611*	*1,4*	*1,3*	*1,4*	*2,0*	*2,0*	*11.918*	*11,2*
Macchinari ed apparecchi meccanici	*998*	*84.501*	*5,0*	*4,9*	*4,7*	*4,5*	*4,6*	*26.567*	*2,1*
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*429*	*178.651*	*7,3*	*6,5*	*10,1*	*10,4*	*10,7*	*62.490*	*15,5*
Altri mezzi di trasporto	*94*	*29.053*	*1,8*	*1,6*	*1,8*	*1,6*	*1,5*	*9.044*	*-0,9*
Mobili	*132*	*9.522*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,1*	*0,1*	*782*	*-6,7*
Altri manufatti	*156*	*6.882*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*1.008*	*0,8*
Energia, gas e acqua	985	80.739	11,1	11,6	13,4	14,1	13,6	79.336	47,6
Costruzioni	1.217	51.035	3,3	1,8	1,9	1,7	1,5	8.932	0,4
Commercio all'ingrosso	13.124	217.464	25,1	23,5	22,5	21,8	21,3	124.437	1,0
Logistica e trasporti	1.692	45.560	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	15.916	6,3
Servizi di telecomunicazione e di informatica	733	54.911	3,3	3,1	3,7	3,4	3,5	20.347	9,0
Altri servizi professionali	1.365	108.212	2,0	2,0	2,1	2,0	1,9	11.039	3,0
Totale	**27.191**	**1.557.038**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**583.762**	**7,4**

(a) Dati preliminari.
(b) In milioni di euro.
(c) Tasso di crescita medio annuo.

Fonte: ICE-REPRINT

Tavola 6.IV.2 - Le imprese italiane a partecipazione estera

	NUMERO	ADDETTI	FATTURATO						
	31.12.2011 (a)		Distribuzione percentuale					Valore(b)	tcma(c)
			2007	2008	2009	2010	2011	2011 (a)	06-11
Industria estrattiva	36	1.621	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	1.444	4,8
Industria manifatturiera	2.487	474.475	42,6	42,2	38,2	39,5	40,3	200.715	0,4
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	*138*	*34.111*	*4,3*	*4,5*	*4,1*	*3,9*	*3,8*	*18.769*	*-1,5*
Prodotti tessili	*45*	*3.574*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*856*	*-1,4*
Articoli di abbigliamento	*38*	*6.333*	*0,4*	*0,4*	*0,4*	*0,4*	*0,4*	*1.894*	*8,7*
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	*53*	*4.435*	*0,4*	*0,4*	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*1.615*	*0,4*
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	*8*	*343*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*123*	*9,6*
Carta e di prodotti di carta	*131*	*19.344*	*1,8*	*1,7*	*1,7*	*1,6*	*1,6*	*7.850*	*-1,1*
Coke e prodotti petroliferi raffinati	*26*	*7.460*	*4,0*	*4,5*	*3,9*	*5,5*	*5,6*	*27.979*	*9,6*
Sostanze e prodotti chimici	*264*	*36.241*	*4,9*	*4,5*	*4,3*	*4,3*	*4,3*	*21.661*	*-2,7*
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	*99*	*33.024*	*3,4*	*3,3*	*3,9*	*3,7*	*3,5*	*17.683*	*2,3*
Articoli in gomma e plastica	*191*	*29.113*	*2,0*	*1,7*	*1,6*	*1,7*	*1,7*	*8.346*	*-2,1*
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	*106*	*24.607*	*1,3*	*1,3*	*1,2*	*1,1*	*1,2*	*5.739*	*-1,3*
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	*271*	*43.599*	*4,7*	*4,5*	*3,2*	*3,7*	*4,1*	*20.591*	*-0,3*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	*216*	*50.764*	*2,7*	*2,5*	*2,6*	*2,5*	*2,4*	*11.983*	*-0,1*
Apparecchi elettrici	*162*	*42.192*	*3,2*	*3,1*	*2,9*	*2,8*	*2,8*	*13.981*	*-1,1*
Macchinari ed apparecchi meccanici	*544*	*84.497*	*5,6*	*5,8*	*4,9*	*4,8*	*5,3*	*26.324*	*1,7*
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*103*	*37.243*	*2,7*	*2,5*	*1,8*	*1,9*	*1,9*	*9.481*	*-3,8*
Altri mezzi di trasporto	*42*	*13.056*	*0,9*	*1,1*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*4.362*	*-5,2*
Mobili	*12*	*1.188*	*0,1*	*0,1*	*0,1*	*0,1*	*0,1*	*252*	*-11,3*
Altri manufatti	*38*	*3.351*	*0,1*	*0,1*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*1.227*	*10,9*
Energia, gas e acqua	604	12.407	7,5	9,1	10,4	10,3	9,8	49.097	8,7
Costruzioni	234	12.363	0,5	0,6	0,8	0,8	0,9	4.293	9,9
Commercio all'ingrosso	2.943	112.967	28,7	27,3	29,0	28,9	28,6	142.471	1,6
Logistica e trasporti	467	59.898	3,8	3,7	4,1	4,2	4,0	19.812	2,9
Servizi di telecomunicazione e di informatica	501	130.291	11,3	11,1	11,7	10,4	10,6	53.033	13,7
Altri servizi professionali	1.220	82.223	5,4	5,6	5,6	5,5	5,5	27.587	2,6
Totale	**8.492**	**886.245**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**498.452**	**2,8**

(a) Dati preliminari.
(b) In milioni di euro.
(c)Tasso di crescita medio annuo.

Fonte: ICE-REPRINT

L'entrata della Cina nell'OMC: una minaccia per le esportazioni di Italia e Germania?

contributi

di Giorgia Giovannetti, Marco Sanfilippo, Margherita Velucchi*

Introduzione

La forte crescita economica della Cina negli ultimi trenta anni ha influenzato gli altri paesi attraverso diversi canali, di cui il principale è stato il commercio. Ad oggi, tuttavia, l'attenzione si era concentrata sull'impatto della Cina sugli altri paesi Asiatici e sui paesi in via di sviluppo dell'Africa e dell'America Latina (Lall e Albadelejo, 2004; Yang, 2006), anche perché le strutture produttive dei paesi sviluppati erano considerate meno "a rischio" per la loro complessità produttiva. Lavori recenti (Cheptea et al., 2010) evidenziano, però, che la specializzazione manifatturiera di alcuni paesi sviluppati li rende comunque soggetti a una pressione competitiva da parte della Cina, la cui struttura delle esportazioni si sta lentamente spostando verso prodotti relativamente più sofisticati (Schott, 2008). In conseguenza di ciò, rispetto ad un contesto eterogeneo come quello dei paesi avanzati, è probabile che l'aumento delle quote di mercato cinesi abbia effetti diversi su paesi diversi e settori specifici.

Dopo l'ingresso della Cina sui mercati internazionali, le quote di mercato dei diversi paesi europei hanno avuto andamenti diversi. Se da un lato, ad esempio, le quote tedesche sono rimaste pressoché costanti, quelle italiane sono diminuite sensibilmente, anche se con differenze notevoli tra settori, prodotti e mercati. Ciò può essere attribuito alla specializzazione italiana nelle produzioni a bassa intensità di lavoro qualificato, la cui domanda mondiale è cresciuta meno della media durante l'ultimo decennio (Barba Navaretti et al, 2008; Lanza e Quintieri, 2007). A fronte di questi andamenti delle quote, fra il 1995 e il 2009, i vantaggi comparati di Italia e Germania sono rimasti piuttosto stabili, mentre la Cina ha aumentato notevolmente il numero di settori di vantaggio comparato (come ad esempio nei semilavorati, 74-77 della classificazione SITC rev. 3, si veda la Tabella 1).

Questo ha facilitato un aumento rapido delle quote cinesi sul mercato globale ed un effetto catching-up sui paesi sviluppati che hanno portato la Cina a diventare il primo esportatore mondiale nel 2009. Il trend risulta ancora più evidente se si considera solamente il settore manifatturiero (ICE, 2010). La Figura 1 mostra l'impressionante crescita dell'export cinese nei mercati OCSE. La figura mostra anche come, sugli stessi mercati e durante lo stesso periodo, la Germania abbia mantenuto una posizione relativamente stabile nel tempo, aumentando comunque in modo sostanziale il proprio peso sui mercati OCSE. L'Italia, d'altra parte, a partire dal 1995, ha perso quote di mercato.

1. La stima del modello

In quanto segue, stimiamo un modello gravitazionale "aumentato" per analizzare la dinamica delle quote di mercato delle esportazioni italiane, tedesche e cinesi. L'obiettivo è stimare l'impatto dell'internazionalizzazione della Cina sulle quote di mercato di Italia e Germania – i principali esportatori di manufatti Europei – nei loro mercati principali, quelli dei rimanenti paesi OCSE.

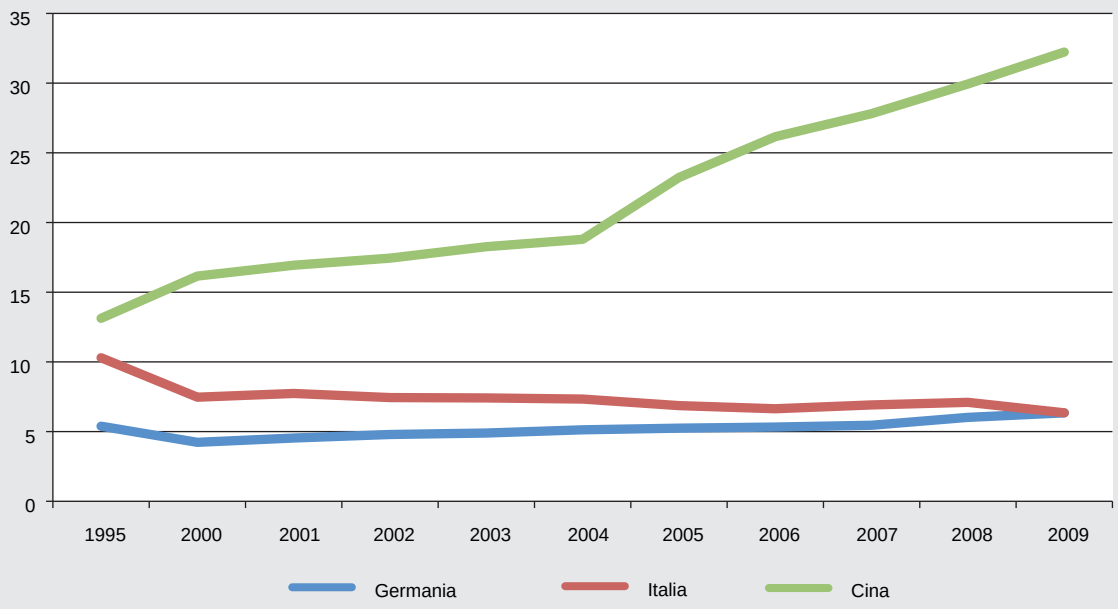
* Università di Firenze, Istituto Universitario Europeo, Università Europea di Roma.

Tavola 1 - Indice di Vantaggio Comparato di Balassa (calcolato a 2digit, SITC rev. 3) per alcuni settori

	Settore	Cina			Italia			Germania		
		1995	2000	2009	1995	2000	2009	1995	2000	2009
71	Produzione di energia elettrica	0,4	0,4	0,6	0,8	0,8	1,2	1,1	1,3	1,4
72	Fabbricazione di macchinari per industrie specializzate	0,2	0,3	0,5	2,1	2,2	2,1	1,8	1,7	1,6
73	Fabbricazione di macchinari per industrie metallifere	0,3	0,4	0,6	1,7	1,8	3	1,7	1,7	2
74	Fabbricazione di macchinari per l'industria	0,4	0,6	1	2	2,3	2,5	1,7	1,7	1,7
75	Fabbricazione di macchinari per l'ufficio	0,6	1,3	3,5	0,5	0,2	0,1	0,5	0,5	0,6
76	Telecomunicazioni	1,5	1,6	2,9	0,3	0,4	0,2	0,5	0,6	0,4
77	Elettronica	0,7	1	1,4	0,7	0,6	0,7	0,9	0,8	0,9
78	Fabbricazione di autoveicoli	0,2	0,3	0,3	0,9	0,9	0,9	1,6	1,9	2
79	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	0,3	0,4	1	0,6	1	1,1	1	1,2	1,4
81	Fabbricazione di prodotti prefabbricati, sanitari, riscaldamento etc.	1,9	2,6	2,3	2,7	2,9	2,5	1,1	1,2	1,3
82	Fabbricazione di mobili	1,3	1,9	2,7	3,8	3,6	2,8	0,9	0,9	1
83	Articoli da viaggio	6,3	5,9	3,8	2,2	2,4	2,9	0,3	0,2	0,3
84	Articoli di abbigliamento e accessori	5	4,9	3,6	1,9	1,9	1,9	0,4	0,4	0,6
85	Calzature	4,8	5,4	3,7	3,7	4,1	3,5	0,3	0,3	0,5
87	Apparecchi scientifici e professionali	0,4	0,5	1,1	0,7	0,6	0,6	1,4	1,3	1,3
88	Apparecchi per la fotografia	1,6	1,5	1	0,7	0,8	1,3	0,8	0,7	0,7
89	Altre industrie manifatturiere	2,3	2,4	1,6	1,3	1,4	1,1	0,8	0,8	1

Fonte: UN Comtrade via WITS

Grafico 1
Quote di mercato nel settore manifatturiero e nei paesi OCSE.



Fonte: Elaborazione su dati Comtrade via WITS

L'Italia è caso particolarmente interessante perché, come è noto, la sua struttura produttiva è basata su settori cosiddetti "tradizionali", a più bassa intensità di tecnologia e di lavoro qualificato. La somiglianza della specializzazione cinese con quella italiana, così come la sua sovrapposizione, è aumentata negli ultimi anni, soprattutto nei settori caratterizzati da lavoro non qualificato, ma anche in alcuni ad alta intensità di capitale umano (Amighini and Chiarlone, 2005). Un'analisi recente su indici di similarità delle esportazioni mostra che, a parte i paesi dell'Asia, l'Italia è il paese con la struttura più simile a quella cinese, seguita dalla Germania (ICE-Prometeia, 2011).
Il modello stimato per l'analisi empirica è il seguente:

$$SHARE_{i,j,z,t} = C + \sum_{s:1}^{k} SHARE_{i,j,z,t-s} + \beta_1 SHARE\_CH_{j,z,t} + \beta_2 GDP_{i,t} + \beta_3 GDP\_PC_{j,t} + \beta_4 T_j + \beta_5 UV_{j,z,t} + e_{i,j,z,t}$$

Dove la variabile SHAREi,j,z,t rappresenta la quota di mercato del paese i (Italia o Germania) nel paese j (uno dei paesi OCSE di destinazione) per il prodotto z (a 6-digit del sistema armonizzato 1992) nell'anno t (dal 1995 al 2009).
La variabile SHARE_CHj,z,t rappresenta la quota della Cina nello stesso paese j, prodotto z e anno t. Un segno negativo del suo coefficiente può essere interpretato come un segnale che l'incremento della quota cinese è avvenuto a spese della quota del paese *i* (Italia o Germania). Tenendo conto del periodo relativamente lungo dell'analisi, abbiamo verificato l'esistenza di un break strutturale sulla variabile di interesse in corrispondenza dell'ingresso della Cina nell'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC), trovando che l'effetto è statisticamente significativo. Di conseguenza, l'entrata della Cina nell'OMC rappresenta un cambiamento strutturale che non si può trascurare e nella specificazione finale del modello, abbiamo inserito l'interazione della variabile SHARE_CH con due dummy per valutare separatamente il periodo precedente l'accesso all'OMC (1995-2000) da quello successivo (2001-2009).
Tra le variabili indipendenti, abbiamo considerato il valore ritardato della quota di mercato SHAREi,j,z,t-s, il valore del PIL e del PIL pro-capite del paese importatore e un gruppo di variabili caratteristiche di un modello gravitazionale (Tj), che include i fattori che possono ostacolare (la distanza o la mancanza di un accesso al mare dell'importatore) o favorire (la condivisione di un confine o di una lingua) il commercio. A questo gruppo di variabili abbiamo aggiunto la variabile UVi,j,z,t, vale a dire il valore medio unitario del prodotto z sul mercato j al tempo t, con l'obiettivo di controllare un eventuale "effetto qualità" sulla tenuta delle quote di mercato.
Per evitare problemi di endogeneità e autocorrelazione tra le variabili, abbiamo stimato il modello attraverso uno stimatore Arellano-Bond/Blundell-Bover, la cui applicazione empirica è ben descritta in Roodman (2006).

2. I risultati

I risultati della nostra analisi sono presentati disaggregando i dati per i due gruppi principali all'interno del settore manifatturiero (macchinari e attrezzature, SITC-7, e beni di consumo, SITC-8), includendo anche le principali divisioni all'interno di ciascun gruppo. La tabella 2 riporta solo i coefficienti relativi alle variabili di maggior interesse[1].

Tavola 2 - Principali risultati per paesi e settori

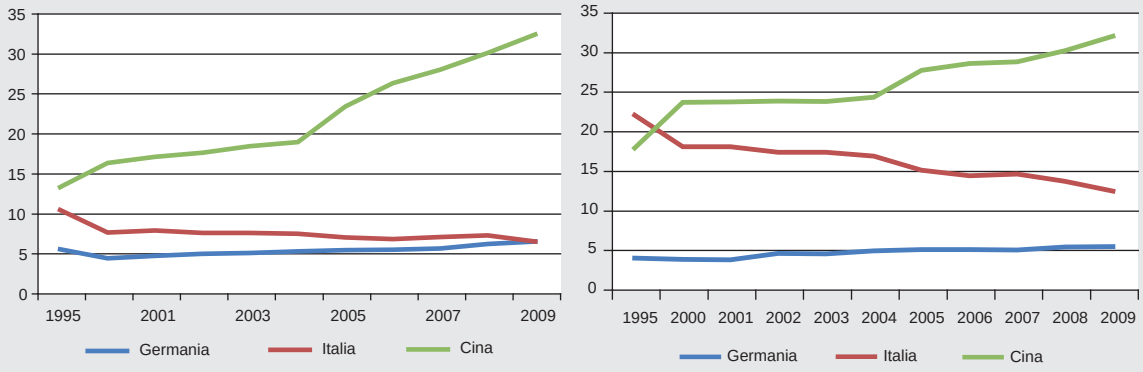
	Italia			Germania		
	Quota di mercato		valore medio unitario del prodotto	Quota di mercato		valore medio unitario del prodotto
SITC	1995-2000	2001-2009		1995-2000	2001-2009	
71	-1.312**	-0.290**	0.0196**	-0,681	0,14	0.0268*
72	-2,379	0.665**	-0.0317*	-1,394	-0.773**	-0,00448
73	-0,562	-0,134	-0,0123	0,635	-0,228	0,0334
74	-0,72	-0.400**	0.0412**	5.041**	-0,224	-0,029
75	0.549*	0.156***	-0,00509	-0,0702	-0,143	0,0144
76	-0.486***	-0.106***	0.0181***	0,221	0,103	0.0449***
77	-1,452	-0.246**	0,00928	0,621	-0.389**	0.0527***
78	-0,572	0,0838	0.0327***	3.820***	0,36	0,00392
79	-1,855	0,0891	0,00685	-0,63	-0,304	-0.0429**
81	-0,234	-0.176***	0.011**	-0.7517**	-0.5341***	-0.0233**
82	0,0782	0,0289	-0,00415	-0,447	-0.379***	0,00154
83	-0.130*	-0.250***	0,00738	-0.262***	-0.0880***	-0.0532***
84	-0,169	-0.279***	0.0415***	-0.568**	-0.154**	-0,00818
85	0,0511	-0.349***	0,00272	-0.827***	0.0975***	0,000919
87	0.725*	-0.348***	0,011	-0,609	-0,299	0.038***
88	0,265	-0.491***	0.0106***	-0,045	-0,406	-0.0310**
89	-0,0246	0,117	0,0116	0,384	-0,0395	0,0232

*Significativo al 10%; **Significativo al 5%; ***Significativo all'1%

1 Le tabelle complete con i risultati e la diagnostica utilizzata, non inserite per motivi di spazio, sono disponibili su richiesta agli autori.

La tabella mostra una forte concentrazione dell'impatto della Cina sulle quote di mercato italiane e tedesche nel periodo successivo all'ingresso del paese nell'OMC. Sono infatti pochi i casi, e per lo più concentrati nel settore dei beni di consumo, dove si registra un effetto competitivo statisticamente significativo da parte della Cina su tutto il periodo.
Considerando il gruppo dei beni di consumo (SITC-8) possiamo notare come, in generale, nei settori a basso contenuto tecnologico, dove la competizione è per lo più basata sul costo dei fattori, dopo l'ingresso della Cina sui mercati internazionali, le quote degli esportatori tradizionali si siano fortemente ridotte. Inoltre, le stime suggeriscono che le quote di mercato italiane soffrono maggiormente rispetto a quelle tedesche; alla luce del maggior peso di questo gruppo sull'export totale italiano, si tratta di un effetto sicuramente rilevante. Anche se la Germania sembra aver patito maggiormente la competizione cinese durante la fase precedente l'accesso nell'OMC, nel periodo successivo l'effetto si è ridotto, per lo meno a livello di scala dell'impatto[2].
Nei settori cosiddetti tradizionali, tra cui risaltano i comparti dell'abbigliamento e delle calzature (SITC-84 e 85), l' impatto competitivo da parte della Cina, specialmente sulle quote italiane, risulta molto evidente. È da rilevare che, durante il periodo in esame, le esportazioni cinesi in questi due comparti hanno raggiunto il 30% del totale mondiale nei mercati OCSE. Tuttavia, per valutare con maggiore precisione la portata dell'effetto competitivo, occorrerebbe considerare anche le dinamiche intra-settoriali, dato che è molto probabile che le quote acquisite dalla Cina si concentrino per lo più nei prodotti di bassa qualità. In questa prospettiva, il coefficiente positivo e significativo del valore medio unitario dei prodotti Italiani nel comparto dell'abbigliamento potrebbe suggerire un riposizionamento qualitativo per mantenere nicchie di mercato su fasce più alte, come sostenuto da parte della letteratura recente (Marvasi, 2010; Armenise et al., 2008).

Grafico 2
Quote di mercato nei settori dell'abbigliamento (2a) e calzature (2b) nei mercati OCSE

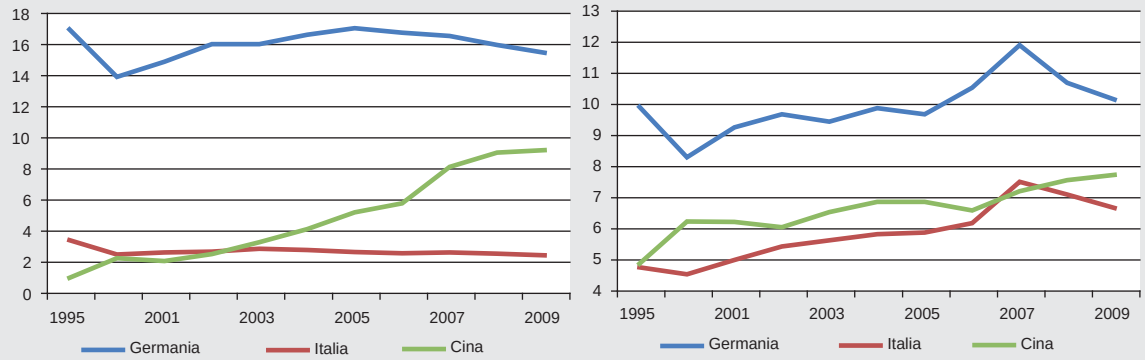


Fonte: Elaborazione su dati Comtrade via WITS

D'altra parte, settori più tecnologicamente avanzati all'interno del gruppo, quali quelli che includono gli strumenti di precisione, professionali e fotografici (SITC-87 e 88), in Germania non riportano evidenza di un effetto competitivo. In Italia, invece, l'impatto per entrambi i settori è negativo e significativo. I risultati, dunque, suggeriscono che il potere di mercato della Germania in questi due settori è rimasto inalterato (o, al limite, è aumentato), mentre il peso della Cina è cresciuto più di quello dell'Italia. Nel settore degli strumenti fotografici appare interessante come vi sia, nel caso dell'Italia, un impatto positivo dell'indice dei valori medi unitari, segnale di un effetto qualità che ha aiutato a mantenere la quota del paese in crescita, nonostante la forte ascesa della Cina.
Passando al settore dei macchinari (SITC-7), ad un livello generale, si osserva un effetto minore della Cina sulle quote di mercato di Italia e Germania, due tra i principali

2 È necessario notare che i settori più colpiti nel gruppo dei beni di consumo sono relativamente marginali per la Germania.

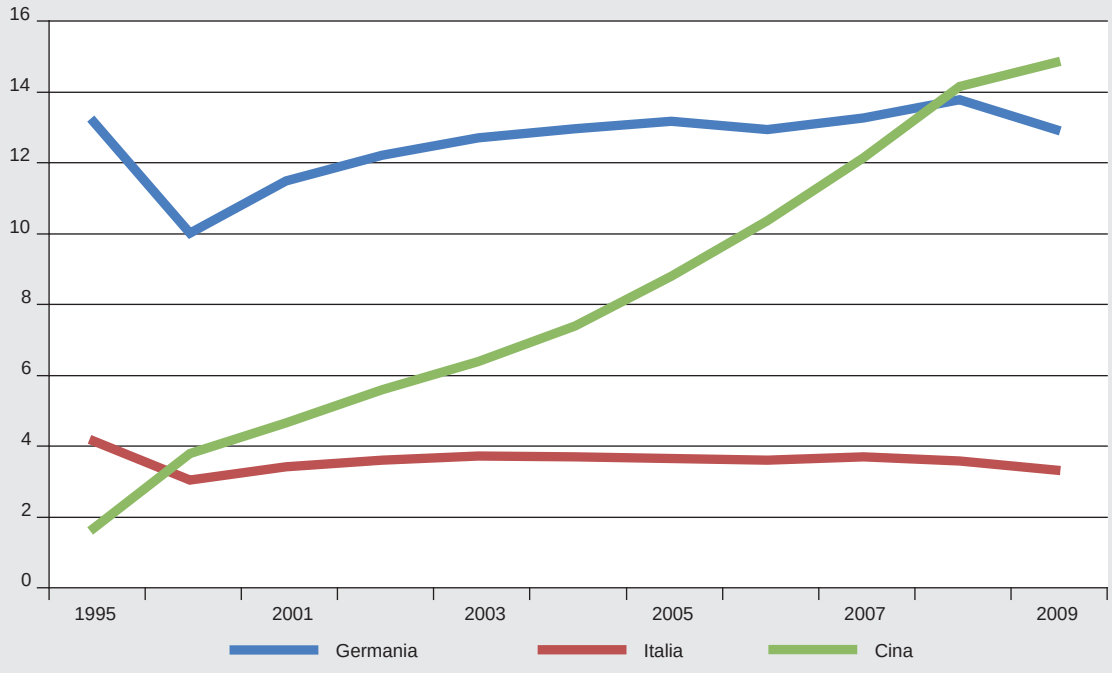
Grafico 3
Quote di mercato nei settori dei beni professionali (3a) e strumenti ottici e fotografici (3b) nei mercati OCSE



Fonte: Elaborazione su dati Comtrade via WITS

esportatori mondiali. In particolare, è la Germania il paese che sembra aver sofferto meno la competizione cinese, la cui crescita è avvenuta solo in parte a spese delle quote di mercato tedesco nei comparti delle macchine specializzate (SITC-72) e dell'elettronica (SITC-77). Un approfondimento su quest'ultimo comparto, nel quale l'effetto competitivo cinese sembra aver colpito sia l'Italia che la Germania, può essere utile. Se si osservano le dinamiche delle quote di mercato rappresentate nella Figura 3, è evidente come vi sia stata una forte crescita delle esportazioni cinesi a fronte di una sostanziale stabilità di quelle italiane (su livelli bassi) e tedesche (con quote di mercato più consistenti). Si tratta, tuttavia, di un comparto in cui la Cina ha acquisito un vantaggio comparato negli anni più recenti, mentre l'Italia si sta de-specializzando, pur mantenendo delle nicchie di mercato (Ricotta et al., 2008). La Germania, invece, come indicato anche dal segno positivo del coefficiente dei valori medi unitari, mantiene le proprie quote inalterate grazie ad una maggiore qualità dei propri prodotti.

Grafico 4
Quote di mercato nel settore manifatturiero e nei paesi OCSE.



Fonte: Elaborazione su dati Comtrade via WITS

Conclusioni

Questo contributo studia l'effetto della concorrenza cinese su due paesi sviluppati ed esportatori di lunga tradizione (Italia e Germania) utilizzando un modello gravitazionale "esteso". I risultati mostrano come anche i paesi più sviluppati sono stati oggetto della competizione della Cina sui loro principali mercati, quelli dei paesi OCSE, e in alcuni comparti strategici del settore manifatturiero. Tuttavia, in alcuni settori, Italia e Germania sono state capaci di mantenere le proprie quote di mercato, o nicchie di prodotti, grazie ad un miglioramento della qualità delle esportazioni, misurato dall'effetto positivo dei valori medi unitari sulle quote di mercato.
È verosimile che la vulnerabilità delle esportazioni dei paesi avanzati rispetto a quelle cinesi crescerà nel corso del tempo. L'Italia in particolare, a causa di una struttura statica del proprio vantaggio comparato in un mondo che cambia rapidamente, rischia di perdere nuove quote di mercato, a meno di non insistere sulla specializzazione in produzioni a più elevato valore aggiunto, ad oggi ancora immuni dalla minaccia cinese.

Riferimenti bibliografici

Amighini A., Chiarlone,S. (2005) Rischi dell'integrazione commerciale cinese per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia.Rivista di Politica Economica, 95, 7-8: 63-86

Armenise M., Giovannetti G., Luchetti F. (2007) Strategie di prezzo e qualità nelle esportazioni italiane: il settore tessile-abbigliamento in A. Lanza e B. Quintieri: Eppur si Muove, Rubettino ed.: Roma

Barba Navaretti G., Bugamelli M., Faini R., Schivardi F., Tucci A. (2008) Le imprese e la specializzazione produttiva dell'Italia: dal macroedeclino alla microcrescita? Fondazione R. De Benedetti, Torino

Cheptea A, Fontagé L., Zignago, S. (2010) EU export performance. CEPII document de travail, 2010-12, Parigi.

Husted, Nishioka, S. (2010) The Rise of Chinese Exports, WP N. 391, Department of Economics, University of Pittsburgh

ISAE (2005) Le previsioni per l'economia italiana – crescita e struttura produttiva, Rapporto ISAE, Febbraio 2005.

ICE (2010) Rapporto sul Commercio Estero, Istituto per il Commercio Estero, Roma

Lall S., Albaladejo M. (2004) China's Competitive Performance: A Threat to East Asian Manufactured Exports? World Development, 32, 9: 1441-1466

Lanza A., Quintieri B. (2007) Eppur si Muove, Rubbettino, Roma

Marvasi E. (2010) Prezzi e Qualità: in che direzione si muove l'export italiano? In ICE (2010) L'Italia nell'Economia Internazionale – Rapporto ICE 2009-2010, Istituto Nazionale per il Commercio Estero, Roma

Ricotta, F., Mannarino, L., Pupo, V., Succurro, M. (2008) Export quality in the machinery sector: Some evidence from main competitors, MPRA Paper No. 12677

Roodman, (2006) An Introduction to "Difference" and "System" GMM in Stata, Centre for Global Development WP N. 103

Schott P.K. (2008) Chinese Exports. Economic Policy, Gennaio 2008: 5-49

ShafaeddinM.(2002) The Impact of China's Accession to WTO on the Exports of Developing Countries. UNCTAD Discussion paper N. 160/2002

Yang Y. (2006) China's Integration in the World Economy: implications for developing countries Asian Pacific Economic Literature, 20, 1: 40-56

Effetto qualità nella dinamica delle quote italiane di commercio mondiale

contributi

di Luigi Bidoia*, Giorgia Giovannetti** e Viviana Nero***

Sintesi

Con l'entrata della Cina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) nel dicembre del 2001, il commercio mondiale ha registrato profondi cambiamenti, con un forte aumento della quota di commercio mondiale dei paesi a basso costo del lavoro e un upgrading qualitativo delle produzioni dei paesi di più vecchia industrializzazione. In molti settori l'innalzamento qualitativo è il risultato di consapevoli strategie di differenziazione, sostenute da investimenti in Ricerca e Sviluppo e Marketing; in altri casi, esso è il risultato statistico dell'espulsione dal mercato delle imprese più deboli. Scopo di questo contributo è quello di individuare, ad un livello elevato di disaggregazione, alcune tipologie in cui possono essere raggruppati i prodotti manifatturieri rilevanti per le esportazioni italiane.
Per ciascun codice prodotto (Harmonized System a 6 digit) è stato stimato, con il metodo dei panel data, un modello che spiega l'evoluzione delle quote di commercio in valore delle esportazioni italiane in 150 mercati esteri, in funzione dell'evoluzione del costo orario relativo del lavoro, della qualità dei beni offerti e di fenomeni "inerziali" di medio periodo quali gli investimenti nei processi di internazionalizzazione. L'analisi ha consentito di individuare 8 cluster particolarmente significativi in termini di strategie attuate dalla media delle imprese italiane e risultati ottenuti. Due raggruppano prodotti nei quali le imprese italiane negli ultimi dieci anni hanno aumentato le proprie quote di commercio mondiale, grazie al miglioramento qualitativo dei propri prodotti. Si conferma quindi l'ipotesi di un processo di upgrading delle esportazioni in grado di sostenere le quote italiane di commercio mondiale. Tuttavia, il peso di questi "casi di successo" è stato, fino ad ora, relativamente limitato, riguardando nel periodo 2001-2010 prodotti che rappresentano meno del 20% del totale delle nostre esportazioni.

Il dibattito di riferimento

Il forte aumento del reddito disponibile nei paesi emergenti, l'incremento del numero di paesi che partecipano agli scambi internazionali e della varietà di beni commerciati hanno modificato profondamente il panorama dell'economia mondiale, e soprattutto i patterns di consumo e produzione a livello mondiale. L'avvento dei paesi emergenti sul mercato mondiale, e, in particolare, l'entrata della Cina nell'OMC, insieme alla rapida diffusione delle innovazioni, favorita dalle tecnologie via cavo, ha indotto, a sua volta, forti cambiamenti nella divisione internazionale del lavoro. Come conseguenza, oltre alla direzione dei flussi di commercio, si è modificata anche la loro composizione, con gli scambi di beni intermedi che sono aumentati a tassi quasi doppi rispetto a quelli dei beni finali[1]. Ma non solo: l'offerta di lavoro a livello mondiale è

* Studiabo Srl
** European University Institute
*** Studiabo Srl

1 Chen et al. (2005) indicano un aumento di circa il 30% fra il 1970 e il 1990 e ancor di più negli ultimi quindici anni. Havik e Mc Morrow (2006) mostrano che in Cina, ad esempio, fra il 1992 e il 2003 il commercio di beni intermedi è passato dal 57% circa delle importazioni totali al 72%.

quadruplicata fra il 1980 e il 2010[2], con un aumento particolare di quella di lavoratori non specializzati a basso salario. Date le elevate differenze salariali, anche tenendo conto della diversa produttività, molte imprese hanno avuto convenienza a diminuire la percentuale di valore aggiunto generata in fabbrica, aumentando gli scambi di parti e componenti o di beni intermedi, o portando all'estero fasi di produzione. Contestualmente, molte imprese hanno aumentato la percentuale di attività prima considerate "collaterali", come ricerca e sviluppo, marketing e reti commerciali, preservando così l'occupazione nei paesi di origine[3] e facendo aumentare gli scambi di servizi. Questi sviluppi sono stati indubbiamente favoriti dalla diminuzione dei costi di trasporto e delle telecomunicazioni, che hanno ridotto la distanza fisica fra paesi sottolineando che i confini per beni e servizi sono diventati col tempo sempre meno rilevanti.

In questo mutato contesto internazionale, le imprese italiane hanno indubbiamente mostrato notevoli difficoltà, come si vede dalla contrazione del numero di imprese esportatrici e soprattutto dalla pressoché continua e costante perdita di quote di mercato in quantità accusata negli ultimi 20 anni[4]. Una motivazione spesso addotta è l'incapacità del modello italiano di modificarsi nella stessa direzione della domanda mondiale ("inefficienza dinamica"). Le imprese italiane, escludendo da Russia e gli Emirati, continuano ad esportare nella aree che crescono meno della media mondiale -una quota prossima al 60% di beni è diretta versa l'Unione Europea – e sono specializzate in settori tradizionali[5] (tessile, abbigliamento, cuoio calzature, arredamento), la cui domanda è tendenzialmente inferiore alla media del settore manifatturiero e in cui la concorrenza dei paesi emergenti tende ad essere maggiore. In anni nei quali a trainare la domanda di importazioni sono state le aree emergenti e i settori a più elevata intensità di ricerca e sviluppo (elettronica, farmaceutica), l'orientamento delle esportazioni italiane non ne ha sicuramente favorito il posizionamento sui mercati internazionali.

Questa correlazione negativa tra le caratteristiche strutturali delle esportazioni italiane e le tendenze dell'economia mondiale è probabilmente il risultato della peculiare struttura produttiva dell'economia italiana, caratterizzata da una percentuale di piccole imprese nettamente superiore a quella dei principali concorrenti. La dimensione influenza a sua volta la "sopravvivenza" sui mercati esteri e la natura dell'internazionalizzazione delle imprese italiane, poco diffusa, immatura e debolmente strutturata in termini di volumi e radicamento nei mercati[6]. In un sistema economico sempre più complesso, dinamico e integrato è facile intuire dunque come questi elementi siano le principali chiavi interpretative delle difficoltà incontrate dalle nostre imprese.

Nonostante ciò, tuttavia, la quota italiana a prezzi correnti ha registrato una flessione relativamente contenuta[7] e la divergenza tra il suo andamento e quello della quota in quantità, che ha riflesso l'andamento crescente dei valori medi unitari all'esportazione dei prodotti italiani, ha

2 Si veda IMF, 2006, cap 5, e ILO 2012, la globalizzazione del lavoro per un esame approfondito di quanta parte della forza lavoro di un paese compete anche solo potenzialmente sul mercato mondiale e per diverse misure della forza lavoro globale.

3 Naturalmente, anche se il livello di occupazione viene mantenuto, la composizione cambia anche notevolmente; scende la percentuale di lavoratori non specializzati e aumenta quella dei lavoratori specializzati. Su questa punto si veda Giovannetti e Quintieri, 2008.

4 Si veda RCE 2011-12 Cap 4 e Cap 8.

5 Il calo più consistente di quote di esportazione negli ultimi anni tuttavia si è verificato proprio nei settori di maggiore specializzazione.

6 Mayer e Ottaviano, 2008 mettono in evidenza le principali caratteristiche delle –poche- imprese internazionalizzate dei paesi europei. In linea con Baldwin et al (2007) e Bernard et al, 2012 sottolineano che le piccole imprese sono caratterizzate mediamente da più bassa profittabilità, minor tasso di produttività del lavoro, minori investimenti fissi per addetto, minor retribuzione per addetto e conseguente minor attrazione di personale qualificato, minori investimenti nelle nuove tecnologie e nella R&S, minori innovazioni, sia relative al processo produttivo e al prodotto sia organizzativo-gestionali, minori investimenti in capitale umano e maggiori barriere all'entrata in mercati lontani/difficili.

7 Cfr. ad esempio Giovannetti e Mazzeo, 2008 e Codogno e Paganetto, 2011. La quota a prezzi correnti si è ridotta nella seconda metà degli anni novanta, ha mostrato una sostanziale tenuta negli anni successivi, proprio quelli dell'euro forte, ed è tornata ad aumentare nel 2000-2006, calando poi solo marginalmente negli ultimi anni.

stimolato un ampio dibattito sull'upgrading qualitativo delle esportazioni italiane[8]. La letteratura sviluppatasi su questo argomento sembra suggerire che il modello italiano ha risposto alla concorrenza dei paesi emergenti, con un aumento dei valori medi unitari dei prodotti esportati[9], che deriva dall'operare congiunto di diversi fenomeni che non si escludono a vicenda. L'incremento dei VMU sembra quindi riflettere lo spostamento da parte di alcune imprese italiane verso fasce qualitative superiori, meno vulnerabili alla concorrenza dei paesi emergenti. Questo spostamento può essere avvenuto o attraverso strategie attive delle imprese oppure attraverso un processo di selezione, con l'uscita dal mercato delle imprese più vulnerabili e un conseguente innalzamento del valore medio delle esportazioni (cfr Baldwin e al, 2007). Per cercare di capire questi diversi andamenti, in quanto segue analizziamo in dettaglio, a livello di prodotto HS6, l'andamento della quota italiana e la relazione che essa ha con la dinamica del costo orario del lavoro e con i valori medi unitari.

Il modello e la banca dati utilizzata

La misurazione della qualità dei beni esportati è difficile. La misura più usata nella letteratura recente sono i valori medi unitari (VMU), ottenuti dal rapporto tra il valore di un gruppo di beni esportati e la loro quantità (solitamente il loro peso). Questa variabile è stata spesso criticata perché misura indicativamente un prezzo medio senza distinguere tra le diverse tipologie di beni inclusi[10]. In questo lavoro abbiamo cercato di andare oltre questo limite prendendo in esame il commercio estero ad un livello elevato di dettaglio di prodotto, dato dalla classificazione Harmonized System a 6 digit. A questo livello l'omogeneità merceologica dei prodotti è molto elevata.

D'altra parte, le variazioni nei VMU riflettono anche le dinamiche dal lato dei costi, rendendo difficile distinguere tra dinamica dei costi/prezzi e variazioni qualitative. Allo scopo di superare questo problema, abbiamo preso congiuntamente in esame sia i VMU relativi (calcolati come rapporto tra i VMU delle esportazioni italiane e i VMU medi dei concorrenti), sia il costo orario relativo del lavoro, nell'ipotesi che sia soprattutto quest'ultima variabile a cogliere gli effetti costi/prezzi, "lasciando" ai VMU l'effetto qualità.
Per modellare la dinamica delle quote italiane di mercato abbiamo utilizzato una funzione logistica, con un valore massimo, fissato a priori, pari a 100. L'equazione stimata nelle sua forma lineare è:

$$\ln\left(\frac{QITA_{t,MER}}{100 - QITA_{t,MER}}\right) = +a_{MER} + b_1 * \ln ICL_{t,MER} + b_2 * \ln IQU_{t,MER} + b_3 * TIME_t$$

dove: $QITA_{t,MER}$ rappresenta la quota in valore delle esportazioni italiane nei vari mercati; $ICL_{t,MER}$ e $IQU_{t,MER}$ sono, rispettivamente un indice del costo orario relativo del lavoro e un indice della qualità relativa delle esportazioni italiane rispetto ai concorrenti presenti sui diversi mercati; $TIME$ rappresenta una serie trend; a_{MER} rappresenta un "effetto fisso mercato" e risulta direttamente proporzionale alla quota media delle esportazioni italiane sul mercato considerato; b_1 e b_2 sono due parametri, con valore costante tra i vari mercati, che legano rispettivamente la variazione del costo orario relativo del lavoro e della qualità relativa, alle modificazioni delle quote di commercio italiane; b_3 è un parametro che spiega la dinamica delle quote italiane di commercio internazionale in funzione di fenomeni "inerziali", rappresentati da un trend temporale.
Per ogni prodotto, questa equazione è stata stimata con un panel per il periodo 2001-

8 Lanza e Quintieri (a cura di), 2007 riportano i termini del dibattito dal declino alla possibile ripresa delle esportazioni italiane. Di Giacinto e Micucci, 2011, forniscono una stima basata su dati di impresa e supportano l'ipotesi di upgrading qualitativo nel periodo 2000-2006.

9 Il Rapporto Leonardo 2008 mette in evidenza che i prezzi delle esportazioni italiane in Russia sono aumentati di oltre il 30%, e che altri prezzi più elevati della media si hanno sui mercati medio orientali. Questi aumenti hanno coinciso con un rafforzamento delle quote italiane.

10 Si veda la letteratura su utilizzo dei valori medi unitari e limiti: Hallak, 2006; Hallak e Schott, 2008; Khandelwal, 2010.

2010, utilizzando la banca dati Ulisse prodotta da StudiaBo[11].

I risultati

Sono stati considerati gli scambi internazionali diversi dalle materie prime, riguardanti 4404 codici prodotto. I diversi cluster sono stati individuati sulla base delle statistiche associate a ciascun prodotto, riportate nella tabella 1.
Sulla base di queste statistiche, i prodotti sono stati inizialmente distinti in due macro gruppi: prodotti le cui quote di commercio mondiale sono aumentate e prodotti dove invece le esportazioni italiane hanno accusato una perdita.

Tavola 1 - Statistiche utilizzate per individuare i diversi cluster

Codice	Descrizione	Valore medio
D(QITA)	Variazione assoluta della quota in valore di commercio internazionale delle esportazioni italiane nel periodo 2001-2010	-1,72
V(ICL)	Variazione percentuale del costo orario relativo del lavoro italiano rispetto a quello dei concorrenti esteri nel periodo 2001-2010	27,5
V(IQU)	Variazione percentuale del Valore Medio Unitario delle esportazioni Italiane rispetto a quello dei concorrenti esteri, nel periodo 2001-2010	6,6
E(QITA/ICL)	Elasticità delle esportazioni italiane alla variazione del costo relativo del lavoro, calcolato sulla base dei coefficienti stimati b1 (1)	-0,25
Prob. (b1)	Probabilità che b1 sia uguale a zero	0,13
E(QITA/IQU)	Elasticità delle esportazioni italiane alla variazione dei Valori Medi Unitari relativi, calcolato sulla base dei coefficienti stimati b2 (1)	-0,11
Prob. (b2)	Probabilità che b2 sia uguale a zero	0,26
D(QITA)f(T)	Variazione nel periodo 2001-2010 della quota di commercio estero delle esportazioni italiane spiegata da una variabile trend, calcolata sulla base dei parametri stimati b3 (1)	-0,47
Prob. (b2)	Probabilità che b3 sia uguale a zero	0,16

(1) I diversi valori sono stati calcolati nel punto della funzione logistica in cui QITA risulta pari 0,10.

All'interno del primo gruppo sono stati definiti cinque cluster. Il primo raggruppa i prodotti che presentano una elasticità positiva e statisticamente significativa delle esportazioni italiane alla variazione dei VMU Relativi; il secondo quei prodotti in cui questa elasticità è positiva, ma statisticamente non significativa. Il terzo e il quarto cluster raggruppano i prodotti nei quali il successo delle esportazioni italiane trova una giustificazione nella riduzione dei VMU, rispettivamente statisticamente significativa e non . Il quinto cluster accomuna quei prodotti in cui le imprese italiane sono risultate "vincenti", pur in presenza di un contributo negativo sia dal lato del costo del lavoro che dei VMU, segnalando l'esistenza di altri fattori in grado di sostenere la loro competitività. La tabella 2 riporta i valori delle diverse statistiche per questi cinque cluster.
All'interno del gruppo di prodotti in cui le esportazioni italiane hanno accusato una perdita di commercio internazionale, sono stati definiti quattro cluster. Il cluster numero 6 raggruppa i prodotti con una elasticità negativa e statisticamente significativa delle esportazioni alla variazione dei VMU, ma con perdite di quote relativamente contenute. Sono prodotti in cui le imprese italiane risultano in difficoltà, ma sembrano in grado di contenere le perdite. I cluster 7 e 8 raggruppano quei prodotti con elevate perdite di quote di mercato che trovano le loro determinanti oltre che nell'aumento del costo del lavoro, anche nell'incremento parallelo dei VMU, con effetti relativi a quest'ultimo fattore, rispettivamente statisticamente significativi e non. L'ultimo cluster raggruppa quei prodotti residuali, per i quali le stime non hanno prodotto risultati statisticamente rilevanti. La tabella 3 riporta le statistiche relative a questi quattro cluster.
L'analisi dei dati contenuti nelle tabelle 2 e 3 consente alcune prime interpretazioni sui comportamenti e risultati delle imprese italiane.

11 Questa banca dati raccoglie per ogni codice prodotto Harmonized System a 6 digit, i seguenti dati: anno, paese esportatore, paese importatore, valore FOB e CIF, quantità in kg e in unità di misura supplementare, costo orario del lavoro del paese esportatore. La banca dati è stata costruita partendo dalle dichiarazioni doganali dei diversi paesi raccolte dalla Divisione Statistica delle Nazioni Unite e rielaborate da StudiaBo per armonizzare le dichiarazioni dei paesi esportatori con quelle dei paesi importatori. Attraverso procedure di individuazione di outlier sono stati ricostruiti valori "affidabili" delle quantità. Per una descrizione puntuale di questa banca dati si rimanda a Luigi Bidoia, Ornella Sottile "Banca Dati Ulisse per l'analisi dei mercati esteri", scaricabile dal sito www.studiabo.it.

Tavola 2 - Statistiche per i cluster "vincenti"

Cluster	1	2	3	4	5
	Vincente con effetti certi via qualità	Vincente con effetti incerti via qualità	Vincente con effetti certi via prezzi	Vincente con effetti incerti via prezzi	Vincente via investimenti nel proc. di internaz.
D(QITA)	10,76	10,47	9,33	11,13	7,41
V(ICL)	18,45	24,09	11,13	16,43	22,79
V(IQU)	7,04	23,51	-25,99	-24,77	22,47
E(QITA/ICL)	-0,21	-0,07	-0,22	-0,24	-0,19
Prob. (b1)	*0,16*	*0,17*	*0,10*	*0,21*	*0,10*
E(QITA/IQU)	0,64	-0,06	-0,36	-0,07	-0,34
Prob. (b2)	*0,02*	*0,43*	*0,01*	*0,43*	*0,01*
D(QITA)f(T)	-0,03	-0,03	-0,03	-0,02	-0,02
Prob. (b3)	*0,21*	*0,23*	*0,19*	*0,25*	*0,18*
Numerosità prodotti	85	589	207	383	310
Valore esportazioni italiane nel 2010 *(milioni di $)*	34 283	42 107	13 959	19 891	33 353

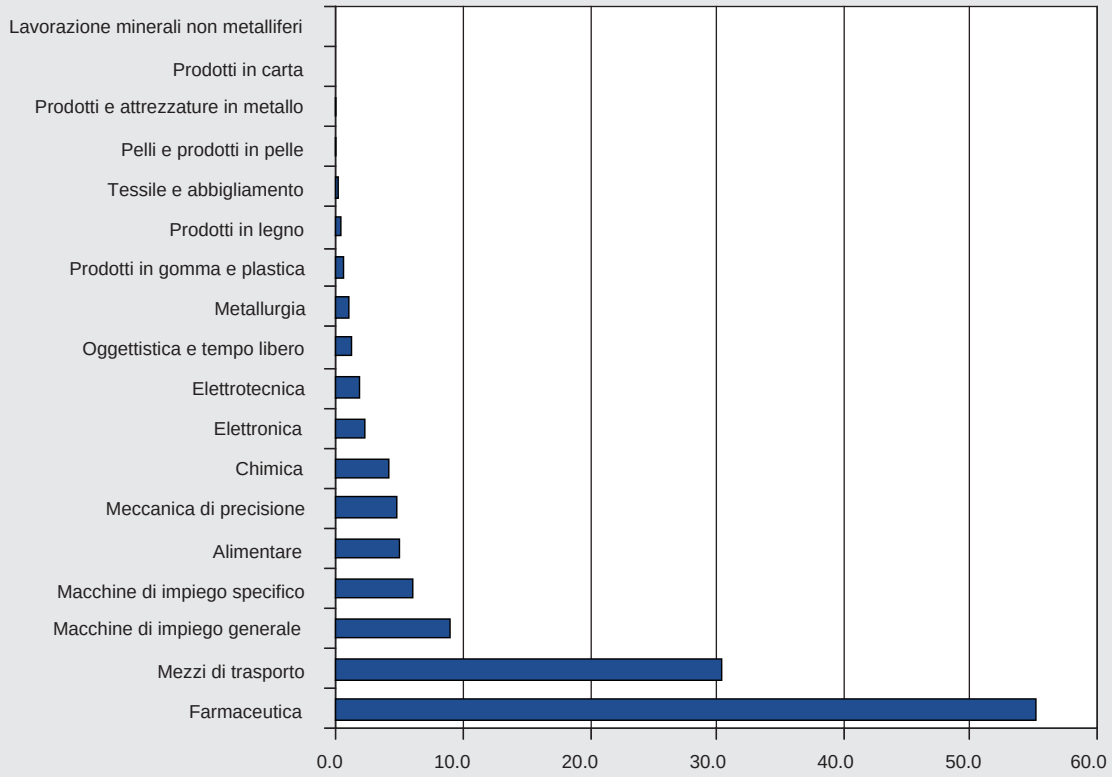
Tavola 3 - Statistiche dei cluster "perdenti"

Cluster	6	7	8	9
	Imprese in difficoltà	Perdenti via costi, con effetto prezzo incerto	Perdenti via costi, con effetto prezzo certo	Prodotti con effetti incerti
D(QITA)	-2,54	-10,04	-13,79	-1,34
V(ICL)	28,71	30,13	33,32	36,26
V(IQU)	10,6	8,64	14,74	-5,57
E(QITA/ICL)	-0,24	-0,4	-0,26	-0,08
Prob. (b1)	0,08	0,12	0,08	0,18
E(QITA/IQU)	-0,16	-0,03	-0,23	-0,14
Prob. (b2)	0,01	0,43	0,01	0,29
D(QITA)f(T)	-0,05	-0,06	-0,08	-0,07
Prob. (b3)	0.10	0,13	0.10	0.20
Numerosità prodotti	448	1294	606	478
Valore esportazioni italiane nel 2010 (milioni di $)	71 432	105 825	62 859	8 962

Risulta, innanzitutto, confermata l'esistenza di un processo di **upgrading qualitativo**, anche se esso sembra riguardare, per ora, un limitato numero di prodotti. Sono, infatti, solo 85 i prodotti appartenenti al primo cluster, per i quali vi sono evidenze, statisticamente significative, del successo delle politiche di upgrading nel contrastare la concorrenza esercitata dai paesi a basso costo del lavoro. Nella media di questi 85 prodotti, le esportazioni italiane si sono dovute confrontare, nell'arco del decennio 2001-2010, con un peggioramento del costo orario relativo del lavoro del 18,45%. Pur in questo contesto, le esportazioni italiane hanno guadagnato oltre 10 punti di quote di commercio internazionale, spiegato per oltre la metà da un miglioramento qualitativo dei nostri prodotti. Tra i prodotti più significativi inclusi in questo cluster si segnalano: i *prodotti farmaceutici confezionati* (HS 300490), la *componentistica varia per autoveicoli* (HS 870899), le *macchine per imballaggio* (HS 842240), le *parti di aeroplani e di elicotteri* (HS 880330), *i freni e i servo freni per autoveicoli* (HS 870830), i *veicoli commerciali e industriali medi* (HS 870421 e HS 870422), le *pompe per vuoto* (HS 841410)*, i vini spumanti* (HS 220410), *i vermut e vini aromatici* (HS 220510), il *pet food* (HS 230910), gli *apparecchi a raggi X per uso odontoiatrico e per uso medico* (HS 902212 e HS 902214), i *robot industriali* (HS 847950), le *protesi articolari di ortopedia* (HS 902131), i *trattori a cingoli* (HS 870130), le *lenti per occhiali di materie diverse dal vetro* (HS 901050), i *turboreattori di spinta e i propulsori a reazione* (HS 841112 e HS 841210).

Il grafico 1 evidenzia l'importanza dei prodotti che appartengono a questo cluster per i vari macro comparti manifatturieri.

Grafico 1
Quota delle esportazioni del comparto appartenenti al cluster 1

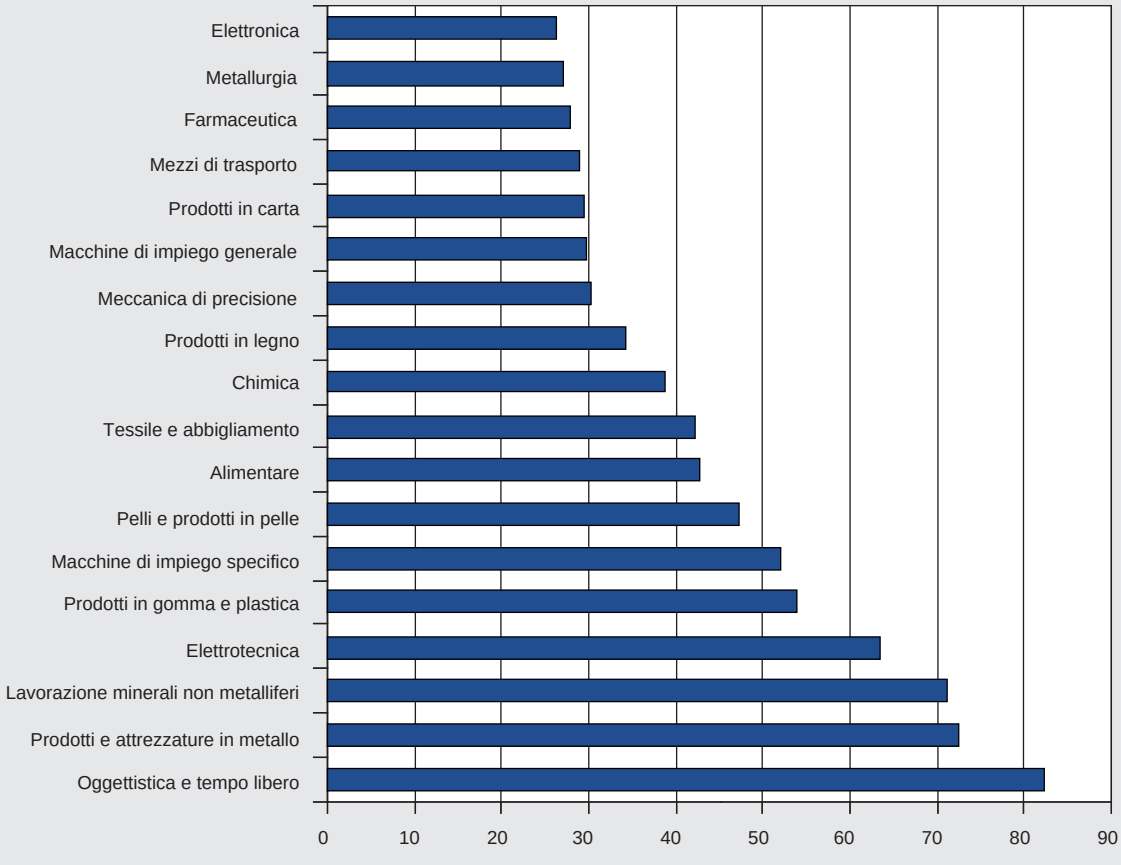


Dall'analisi di questo grafico risulta evidente come la casistica di questi prodotti ha una rilevanza elevata solo per i comparti della Farmaceutica e dei Mezzi di Trasporto. Ha inoltre una rilevanza per l'Industria Meccanica e per l'Industria Alimentare, mentre risulta insignificante per gli altri comparti. In particolare è assente in tutti i comparti in cui operano prevalentemente Piccole e Medie Imprese. Complessivamente, quindi, il cluster 1 segnala la limitata rilevanza che sembrano aver avuto per l'industria manifatturiera italiana le strategie di upgrading di prodotto, quale forme di riposizionamento competitivo. I prodotti appartenenti al cluster 1 rappresentano solo il 9% delle esportazioni italiane di manufatti. Anche considerando i prodotti appartenenti al cluster 2, nei quali, però, l'effetto "upgrading" non è statisticamente significativo, il peso di questa tipologia di prodotti non arriva al 20% del totale delle vendite all'estero.
L'analisi dei risultati segnala inoltre come alcuni prodotti si caratterizzino per un **riposizionamento competitivo via riduzione dei prezzi**. Il cluster 3 raggruppa quei settori in cui si è registrata una forte riduzione (nella media di oltre il 20%) dei VMU, che, in presenza di una elasticità negativa delle quote di commercio alle variazioni di prezzo, spiega la maggior parte del successo delle esportazioni italiane in questi prodotti. Sono questi i casi in cui guadagni di efficienza produttiva hanno consentito alle imprese italiane di ridurre significativamente i prezzi relativi di vendita anche in presenza di dinamiche crescenti dei prezzi dei fattori produttivi. Si tratta prevalentemente di prodotti commodity quali *i coils zincati* (HS 721049), *i tubi saldati in acciai non legati* (HS 730639) e *la gomma sintetica* (HS 400219). Rientrano in questo cluster anche i casi in cui un livello qualitativo elevato delle esportazioni italiane, vincenti sui vari mercati, ha imposto ai concorrenti una rincorsa qualitativa, generando una riduzione del VMU relativi dell'Italia non attraverso un abbassamento della nostra qualità, ma attraverso un recupero di quella dei concorrenti. E' il caso, ad esempio delle *giacche di lana per uomo* (HS 620331), le *T-shirt in fibre diverse dal cotone* (HS 620990) e soprattutto degli *occhiali da sole* (HS 900410).
Infine, i risultati ottenuti evidenziano come

l'area di forte difficoltà sui mercati esteri rappresenta il 50% delle esportazioni italiane di manufatti. Il cluster 8 raggruppa i prodotti caratterizzati da una forte pressione competitiva da parte dei paesi a basso costo del lavoro che ha portato in 10 anni ad un aumento di oltre il 30% del costo orario relativo del lavoro italiano. Questo aumento si è trasferito in una crescita dei valori medi unitari relativi, che in assenza di fattori qualitativi significativi, si è tradotta in un caduta delle quote di esportazioni italiane. Il cluster 7 presenta caratteristiche molto simili al cluster 8 con la sola differenza che il coefficiente associato all'elasticità delle quote alla qualità ha una limitata significatività statistica. Tuttavia, il forte allineamento di tutte le altre statistiche ci ha indotto a considerare insieme i due cluster. Insieme, essi raggruppano 1900 prodotti e rappresentano il 43% delle esportazioni italiane nel 2010. Al fine di qualificare questi due cluster, di seguito sono riportati alcuni prodotti che ci sembrano particolarmente significativi perchè nel secolo scorso hanno rappresentato punti di forze dell'industria italiana: *gioielleria* (HS 711311 e HS 711319), *giocattoli con ruote* (HS 950300), *rubinetteria* (HS 848180), *stivali in cuoio* (HS 640391), *piastrelle* (HS 690790 e HS 690890), *sanitari* (HS 691010 e HS 691090), *lastre in granito* (HS 680293), l*ampadari a muro* (HS 940510), *cappe aspiranti* (HS 841460), *lavatrici* (HS 845011), *cucine e piani cottura a gas* (HS 732111), *lastre e fogli in materie plastiche* (HS 392190), *raccordi in materie plastiche* (HS 391740), *guarnizioni e maniglie in metallo per mobili* (HS 830242), *parti di macchine di impiego specifico* (laminatoi per metalli - HS 845590, macchine da miniera e cave - HS 843149, macchine alimentari – HS 843990, macchine per lavare – HS 845090), *trattori* (HS 870190).

Il grafico 2 evidenzia l'importanza dei prodotti inclusi in questi due cluster per i vari macro comparti dell'industria manifatturiera. Come si vede chiaramente, essi rappresentino oltre l'80% di "Oggettistica e

Grafico 2
Quota delle esportazioni del comparto appartenenti al cluster 7-8



tempo libero", oltre il 70% di "Prodotti e attrezzature in metallo" e "Lavorazioni minerali non metallifere", oltre la metà di "Elettrotecnica", "Prodotti in gomma e plastica" e "Macchine di impiego specifico". Per quanto riguarda questo ultimo comparto ci sembra importante segnalare come la gran parte dei prodotti siano componenti, confermando la riorganizzazione in atto del comparto che vede le imprese a valle recuperare competitività acquistando componenti nei paesi a basso costo del lavoro. Nell'ampia area del made in Italy la percentuale di prodotti "in crisi" risulta essere compresa tra il 30%-50%: Prodotti in pelle (47%), Alimentare (43%), Tessile e abbigliamento (42%) e Prodotti in legno (34%).

Conclusioni

Il nuovo millennio è stato caratterizzato da un lato, dal ruolo di sempre maggior rilievo dei paesi emergenti nel contesto degli scambi internazionali, dall'altro, dalla rivoluzione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione che ha aperto nuovi orizzonti produttivi e facilitato una riallocazione di risorse più efficiente. Nel mutato contesto internazionale i paesi industriali, hanno, seppure in diversa misura, perso quote di esportazione a favore delle aree emergenti, contribuendo alla loro crescita anche attraverso operazioni di delocalizzazione delle fasi produttive e, più recentemente, anche dei servizi, in modo da cogliere le maggiori opportunità offerte da quei paesi in termini di costi dei fattori produttivi. Basti pensare alla Cina, dove circa il 60% delle esportazioni in realtà è prodotto da multinazionali straniere.
Per l'Italia è stato difficile sfruttare al meglio le opportunità offerte da questi cambiamenti, in quanto è riuscita solo in minima parte ad adattare la struttura dei propri vantaggi comparati alle mutate condizioni dell'economia mondiale. Tuttavia, si è messo in moto un processo di trasformazione del tessuto produttivo, che sta portando ad un nuovo posizionamento competitivo sui mercati esteri. Una parte delle imprese italiane, senza mutare specializzazione, si è spostata verso produzioni a più elevato valore aggiunto, migliorando la qualità dei propri prodotti (upgrading qualitativo). La numerosità dei casi di successo è tuttavia limitata, mentre la metà delle esportazioni italiane subisce, senza capacità di significativa reazione, la competizione di costo esercitata dai paesi di nuova industrializzazione. E' evidente l'urgenza sia di allargare a nuovi prodotti gli effetti positivi dell'upgrading qualitativo, sia di evidenziare nuovi modelli di internazionalizzazione, prendendo spunto dai risultati conseguiti dal cluster 5. Questo cluster raggruppa, infatti, i casi caratterizzati da un aumento delle quote di mercato avvenuto in presenza di effetti negativi dal lato dei costi non compensati da un miglioramento qualitativo, segnalando l'esistenza di possibili percorsi di riposizionamento competitivo, aggiuntivi rispetto a quello dell'upgrading qualitativo.

Riferimenti bibliografici

Baldwin R., G. Barba Navaretti e T. Boeri, (a cura di) *Come sta cambiando l'Italia*, Il Mulino, Bologna, 2008.

Bernard A., B. Jensen, S. Redding e P. Schott, "Firms in International Trade", *Journal of Economic Perspectives*, vol 21, n.3, pp 105-130, 2007.

Chen H., Kondratowicz M. e Kei-Mu Yi, Vertical Specialization and Three Facts about U.S. International Trade, *North American Journal of Economics and Finance*, 2005

Codogno L e L. Paganetto, Measuring Italy's External Competitiveness, Collana Fondazione Masi, Rubbettino editore, Maneria Soveria, 2011.

Di Giacinto V e Micucci G. Il miglioramento qualitativo delle produzioni italiane: evidenze da prezzi e strategie delle imprese, Temi di discussione 804, Banca d'Italia, Aprile 2011

Giovannetti G. e E. Mazzeo, " Struttura industriale e competitività: elementi determinanti nel processo di internazionalizzazione dell'economia italiana, in *l'Industria*, vol 1,2008.

Giovannetti G. e B. Quintieri, "Globalizzazione e mercato del lavoro: il caso italiano", in AAVV, *Globalizzazione e mercato del Lavoro*, Collana Fondazione Masi, Rubbettino editore, Maneria Soveria, 2008.

Hallak J.C. Product quality and the direction

of trade, *Journal of International Economics*, Vol. 68, pp. 238– 265, 2006.
Hallak J.C., P.K. Schott, Estimating Cross-Country Differences in Product Quality, *NBER Working Paper no. 13807*, 2008.
Havick K. e K. Mc Morrow, "Global Trade Integration and Outsourcing: How well is the EU coping with the new Challenges?" *European Commission Economic Paper 259,* 2006.
Hummels D. e P. J. Klenow The Variety and Quality of a Nation's Exports", *American Economic Review,* 95, 3, 704-722, 2005.
Khandelwal, A. The Long and Short (of) Quality Ladders, *Review of Economic Studies*, Vol. 77, pp. 1450-1476, 2010.
ICE, Rapporto Annuale sul Commercio Estero, Roma, 2011.
ILO, Rapporto annuale sulla situazione del mercato del lavoro nel mondo, 2012
Istat, Statistiche in Breve, L'innovazione delle imprese italiane, novembre 2006.
Lanza A. e B. Quintieri, *Eppur si Muove: Come cambia l'export italiano*, Rubbettino Editore, Collana Analisi, Fondazione Manlio Masi, Roma, 2007
Mayer T. e G.M Ottaviano, "The Happy Few the internationalization of European Firms", *Bruegel blueprint series*, n. 3, 2007.
Rapporto Leonardo, Nell'occhio del Ciclone, a cura di Manzocchi S. E B. Quintieri, Roma, 2008.

Gli scambi internazionali della filiera agroalimentare: mercati, concorrenti, fornitori

contributi

di Andrea Dossena e Alessandra Lanza

L'agroalimentare italiano è da sempre indicato come uno dei settori più rappresentativi del *Made in Italy* nel mondo. Tuttavia, limiti di aumento della capacità produttiva, in parte legati al sistema europeo delle quote in ambito agricolo, di trasportabilità dei prodotti (deperibilità, normative estere sulla sicurezza alimentare) e di struttura dell'offerta (parcellizzata e senza il traino della GDO italiana) hanno fino a pochi anni fa frenato l'espansione di questo comparto sui mercati internazionali.
Solo lo scoppio della grande crisi sul finire del 2008 e il conseguente brusco e, per ancora qualche anno, duraturo deterioramento delle condizioni di domanda interna hanno spinto i produttori italiani a rivolgersi con maggior continuità e attenzione ai mercati esteri, in cerca di nuove prospettive di crescita e redditività.
Lo stretto legame tra la produzione industriale di alimentari e bevande e il retroterra agricolo e agroindustriale costituito dal comparto primario e dalla prima trasformazione dei suoi prodotti costituisce elemento qualificante per un'analisi che, anche sui mercati internazionali, privilegi l'ottica di filiera, intesa come la serie di relazioni del tipo cliente/fornitore che permette di giungere dalle materie prime al prodotto finito da veicolare sui mercati finali.
La filiera agroalimentare così come qui presentata è costituita da una fase di *sourcing* (agricoltura, silvicoltura e pesca, ingrosso di materie prime agricole), da una fase di prime lavorazioni (industria molitoria, macellazione carne, …) e da quella delle lavorazioni finali (prodotti per l'alimentazione). A chiudere la filiera è poi la fase della distribuzione, sia all'ingrosso che al dettaglio, che però non sarà qui considerata.
L'analisi partirà da una panoramica del commercio internazionale a livello complessivo di filiera e di singole fasi, mettendone in luce tendenze di medio periodo, mercati più rilevanti, concorrenti per l'Italia e possibili nuove fonti di approvvigionamento.
Successivamente, per i due settori delle lavorazioni finali maggiormente rappresentativi dell'*export* italiano, pasta e vino, sarà approfondita l'analisi per segnalare minacce (concorrenti) e opportunità (mercati) specifiche per questi settori.

Il commercio mondiale della filiera alimentare e bevande: esportatori e mercati

Gli scambi complessivi della filiera agroalimentare rappresentano una quota del commercio mondiale di beni prossima all'8%, in calo fino a metà anni duemila. Dal 2006, invece, gli scambi attivati dalla filiera sono aumentati a un ritmo più intenso rispetto al commercio mondiale, grazie anche al sostegno di prezzi in progressivo aumento per effetto della crescente domanda proveniente dalle economie emergenti. All'interno della filiera, oltre il 50% degli scambi complessivi è imputabile alla fase delle lavorazioni finali. Tuttavia, sono le fasi a monte ad aver registrato nell'ultimo quinquennio le dinamiche più sostenute, in particolare nelle lavorazioni intermedie, a testimoniare il crescente grado di internazionalizzazione di questa filiera. Dal lato dell'offerta, gli Stati Uniti risultano il principale esportatore di prodotti della filiera, con una quota dell'11%, in aumento di mezzo punto percentuale nell'ultimo quinquennio; seguono, a distanza, Olanda, Germania, Francia e Brasile, con solo quest'ultimo in grado di guadagnare quote di mercato rispetto al 2006. Anche fuori dai primi cinque esportatori, quelli tradizionali, Belgio, Spagna e Canada, hanno visto ridursi le proprie quote di mercato a vantaggio delle produzioni di Cina e Indonesia (paese che ha anche scalzato l'Italia dalla classifica dei primi dieci esportatori mondiali).

* Prometeia Spa

Tavola 1 - Il commercio internazionale della filiera alimentare e bevande
(valori in milioni di dollari e var. % cumulate 2006-'11)

	import mondiali	var. %
sourcing	385.140	74,3
prime lavorazioni	248.700	87,2
lavorazioni finali	525.306	56,7
totale filiera	1.159.145	68,2
	PER CONFRONTO	
totale commercio mondiale di beni	14.641.924	45,6

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

A livello di singole fasi della filiera, il primato degli Stati Uniti risulta particolarmente evidente nei prodotti agricoli (16.4% delle *export* mondiali) e, in misura minore, nei prodotti di prima trasformazione (10.9%); la *leadership* americana viene meno nell'*export* dei prodotti delle lavorazioni finali, che vedono Germania, Francia e Olanda nelle prime tre posizioni del *ranking* dei principali esportatori; la quota di questi paesi risulta comunque in calo negli ultimi 5 anni, a vantaggio soprattutto di *competitor* emergenti quali Cina, Brasile e Thailandia.

Tavola 2.1 - I principali esportatori della filiera
(valori in milioni di dollari)

ranking	export 2011	quota 2011 su import mondiali	var. quota dal 2006
Stati Uniti	127.808	11,0	0,6
Olanda	83.962	7,2	-1,2
Germania	77.666	6,7	-0,7
Francia	71.833	6,2	-1,2
Brasile	70.334	6,1	1,4
Cina	52.295	4,5	0,5
Belgio e Luss.	44.647	3,9	-0,5
Spagna	41.710	3,6	-0,6
Canada	41.583	3,6	-0,4
Indonesia	41.249	3,6	1,4
totale export top 10	653.086	56,3	-0,7
Italia (11esima)	40.344	3,5	-0,4

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

L'assenza dell'Italia nella *top 10* dei principali esportatori della filiera agroalimentare è determinata dal suo ruolo marginale nelle due fasi a monte (in entrambe al sedicesimo posto, con una quota di circa il 2% e in calo), mentre nelle lavorazioni finali il nostro paese figura al sesto posto, con una quota del 5% circa, sostanzialmente stabile nell'ultimo quinquennio.
In sintesi, i paesi di più antica industrializzazione si vedono insidiati nelle fasi più a monte della filiera, con le economie emergenti che stanno progressivamente sommando una maggior qualità delle produzioni agricole a enormi risorse naturali, mentre *skill* più strettamente industriali (e legati alle catene distributive) stanno difendendo la *leadership* dei paesi avanzati nelle lavorazioni finali. Anche in questa fase, tuttavia, sembra essersi avviato un percorso di penetrazione sui mercati mondiali delle merci provenienti dalle economie emergenti. A differenza di molti altri settori, il ruolo delle economie emergenti è invece ancora molto limitato dal lato delle importazioni, con la sola eccezione della Cina. Sono infatti i paesi di più antica industrializzazione a comporre la classifica delle importazioni delle diverse fasi, grazie al contributo congiunto di una domanda interna per consumi molto

Tavola 2.2 - I principali esportatori nella fase del sourcing
(valori in milioni di dollari)

ranking	export 2011	quota 2011 su import mondiali	var. quota dal 2006
Stati Uniti	63.131	16,4	0,1
Brasile	31.138	8,1	2,7
Olanda	26.260	6,8	-1,9
Francia	19.156	5,0	-0,9
Canada	18.512	4,8	-0,5
Indonesia	17.377	4,5	1,3
Spagna	15.544	4,0	-1,4
Tailandia	15.241	4,0	1,0
Argentina	13.030	3,4	0,8
Australia	12.636	3,3	0,9
totale export top 10	232.025	60,2	2,1
Italia (16esima)	7.793	2,0	-0,4

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

Tavola 2.3 - I principali esportatori nella fase della prima lavorazione
(valori in milioni di dollari)

ranking	export 2011	quota 2011 su import mondiali	var. quota dal 2006
Stati Uniti	27.201	10,9	0,2
Indonesia	19.316	7,8	4,2
Brasile	18.658	7,5	-0,2
Olanda	17.930	7,2	-1,1
Malesia	17.308	7,0	2,6
Germania	16.575	6,7	-0,6
Argentina	16.162	6,5	-0,3
Canada	10.521	4,2	-0,1
Francia	10.048	4,0	-0,8
Spagna	9.273	3,7	-0,7
totale export top 10	162.994	65,5	3,2
Italia (16esima)	5.665	2,3	-0,7

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

sviluppata e di una industriale per alimentare i processi di trasformazione manifatturiera. Da notare comunque il ruolo cinese nelle fasi più a monte, segnale di un crescente assorbimento di merci provenienti dall'estero per soddisfare una domanda interna in rapida espansione (e all'origine dei rincari dei prezzi delle commodity agricole che negli ultimi anni hanno contribuito a sostenere gli scambi internazionali della filiera).

Tavola 2.4 - I principali esportatori nella fase delle lavorazioni finali
(valori in milioni di dollari)

ranking	export 2011	quota 2011 su import mondiali	var. quota dal 2006
Germania	49.888	9,5	-0,4
Francia	42.630	8,1	-1,2
Olanda	39.772	7,6	-0,7
Stati Uniti	37.475	7,1	0,6
Cina	35.203	6,7	1,1
Italia	26.887	5,1	-0,1
Belgio e Luss.	26.520	5,0	-0,2
Brasile	20.537	3,9	0,9
Regno Unito	20.411	3,9	-0,5
Tailandia	17.667	3,4	0,6
totale export top 10	316.991	60,3	0,1

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

L'Italia rientra tra i primi 10 importatori in tutte le fasi analizzate, con una quota particolarmente significativa nelle prime lavorazioni (sesta in classifica con un peso superiore al 5%).
È da sottolineare come, con la rilevante eccezione cinese, tutti i primi dieci paesi importatori di prodotti della filiera figurino anche nella lista delle principali destinazioni commerciali delle imprese italiane, con l'aggiunta delle limitrofe Austria e Svizzera e, ancora nel 2011, della Grecia.

Tavola 3.1 - I principali importatori della filiera
(valori in milioni di dollari)

ranking	import 2011	peso 2011 su import mondiali	var. % import 2006-2011
Stati Uniti	103.749	9,0	41,9
Germania	94.403	8,1	49,0
Cina	89.582	7,7	191,9
Giappone	69.731	6,0	48,9
Francia	59.537	5,1	44,8
Regno Unito	56.740	4,9	28,1
Olanda	56.707	4,9	57,1
Italia	49.653	4,3	31,4
Belgio e Luss.	37.136	3,2	48,2
Canada	34.504	3,0	63,3
totale import top 10	651.743	56,2	55,4

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

Il ruolo dell'Italia nella filiera alimentare e bevande: mercati, concorrenti e fornitori

Caratteristica comune a tutti i principali sbocchi commerciali italiani è infatti la ridotta distanza geografica dai nostri confini, per tutti inferiore ai 1500 km., Stati Uniti a parte. Se in certa misura tale risultato è imputabile alla deperibilità di alcune produzioni dell'agroalimentare, vi è tuttavia anche una consistente responsabilità di un'offerta industriale estremamente frammentata, priva dei mezzi necessari per approcciare in modo strutturale mercati più lontani. Altro elemento da tenere in considerazione è poi quello delle catene distributive, che rappresentano per i nostri concorrenti, soprattutto europei, un valido trampolino di lancio per i mercati mondiali, mentre l'Italia manca quasi completamente di questo strumento.

Tavola 3.2 - I principali importatori nella fase del sourcing
(valori in milioni di dollari)

ranking	import 2011	peso 2011 su import mondiali	var. % import 2006-2011
Cina	51.933	13,5	182,4
Germania	32.434	8,4	51,4
Stati Uniti	31.023	8,1	46,9
Giappone	23.571	6,1	53,6
Olanda	17.333	4,5	46,0
Italia	14.879	3,9	33,3
Francia	14.839	3,9	40,4
Regno Unito	12.195	3,2	13,8
Spagna	11.096	2,9	31,8
Belgio e Luss.	10.772	2,8	54,4
totale import top 10	220.075	57,1	61,8

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

I concorrenti sui dieci mercati più rilevanti, che assorbono oltre il 70% delle esportazioni italiane della filiera, sono in larga parte i principali esportatori europei. Quasi tutti hanno sperimentato una contrazione della loro quota (più marcata per la Francia), a

Tavola 3.3 - I principali importatori nella fase della prima lavorazione
(valori in milioni di dollari)

ranking	import 2011	peso 2011 su import mondiali	var. % import 2006-2011
Cina	19.582	7,9	189,3
Germania	16.818	6,8	55,6
Stati Uniti	15.167	6,1	72,5
Olanda	14.487	5,8	76,7
Giappone	14.041	5,6	67,3
Italia	13.404	5,4	29,2
Francia	12.089	4,9	48,7
Regno Unito	9.538	3,8	30,3
Russia	7.948	3,2	49,6
India	7.819	3,1	252,2
totale import top 10	130.893	52,6	71,5

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

Tavola 3.4 - I principali importatori nella fase delle lavorazioni finali
(valori in milioni di dollari)

ranking	import 2011	peso 2011 su import mondiali	var. % import 2006-2011
Stati Uniti	57.558	11,0	33,2
Germania	45.151	8,6	45,1
Regno Unito	35.007	6,7	33,3
Francia	32.610	6,2	45,6
Giappone	32.119	6,1	39,0
Olanda	24.888	4,7	55,3
Italia	21.370	4,1	31,4
Belgio e Luss.	20.194	3,8	38,4
Canada	18.672	3,6	67,6
Cina	18.068	3,4	226,5
totale import top 10	305.636	58,2	45,8

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

fronte di una sostanziale stabilità di quella italiana, che ha così consolidato il proprio quinto posto. La focalizzazione del Messico sul mercato statunitense rende anche questo paese un concorrente rilevante, mentre iniziano ad affacciarsi anche produttori brasiliani e cinesi.

L'eurocentrismo che caratterizza le destinazioni commerciali e in larga parte anche i concorrenti si ritrova anche dal lato dei fornitori esteri della filiera italiana. Non tanto nel sourcing, dove solamente la presenza di Germania e Ungheria al posto di Cina e Canada differenzia l'elenco dei primi

Tavola 4 - I principali importatori della filiera dall'Italia
(valori in milioni di dollari)

ranking	import 2011	peso 2011 su export Italia	var. % export Italia 2006-2011	distanza in km. dall'Italia
Germania	7.985	19,8	40,3	836
Francia	4.988	12,4	52,3	712
Regno Unito	3.461	8,6	34,3	1.365
Stati Uniti	3.453	8,6	20,7	8.058
Spagna	1.691	4,2	25,2	1.206
Svizzera	1.678	4,2	40,4	413
Austria	1.586	3,9	63,9	621
Olanda	1.522	3,8	66,1	1.014
Belgio e Luss.	1.355	3,4	53,7	944
Grecia	904	2,2	29,6	1.104
totale import top 10	28.622	70,9	40,2	1.758

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

Tavola 5 - I principali concorrenti sui mercati rilevanti per l'Italia
(valori in milioni di dollari)

ranking	export 2011	quota 2011 su import mercati Italia	var. quota dal 2006	Pil p.c. paese (1)
Olanda	56.792	12,0	-0,5	133
Francia	42.617	9,0	-1,1	118
Germania	41.105	8,7	-0,3	113
Belgio e Luss.	35.575	7,5	0,2	121
Canada	24.168	5,1	-0,5	117
Spagna	21.986	4,6	-0,5	90
Brasile	20.208	4,3	0,5	20
Messico	17.485	3,7	0,2	26
Regno Unito	13.494	2,8	-0,1	118
Cina	12.729	2,7	0,5	8
totale export top 10	286.159	60,4	-1,6	101
Italia	28.622	6,0	-0,1	100

(1) Indice, Pil pro capite Italia dollari correnti 2008-2010=100
Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

esportatori in Italia da quello dei primi esportatori mondiali, quanto nelle fasi più a valle. In particolare, nelle lavorazioni intermedie, ovvero l'input dell'industria alimentare, mancano quasi completamente i paesi extraeuropei (con l'eccezione di Argentina e Indonesia), sia quelli più industrializzati (Stati Uniti e Canada), sia quelli delle economie emergenti (Cina, Brasile e Malesia), sostituiti da Austria, Belgio, Danimarca e Polonia. Una situazione simile si ripete anche nelle lavorazioni finali, dove i partner europei appena elencati, con l'aggiunta della Spagna, rappresentano per l'Italia fornitori di rilievo in luogo dei ben più "quotati" esportatori mondiali di Cina, Stati Uniti, Brasile e Thailandia.

Focus settoriale: mercati e concorrenti nei settori di maggior specializzazione italiana

Il prodotto simbolo dell'Italia in campo alimentare è senza dubbio la pasta, che rappresenta poco meno del 10% dell'export

Tavola 6 - I principali esportatori di pasta
(valori in milioni di dollari)

ranking	export 2011	quota 2011 su import mondiali	var. quota dal 2006
Italia	2.617	40,6	-1,2
Cina	704	10,9	-1,0
Belgio e Luss.	355	5,5	-1,0
Stati Uniti	325	5,0	0,1
Sud Corea	265	4,1	0,2
Tailandia	263	4,1	1,7
Francia	193	3,0	-0,2
Germania	185	2,9	-0,1
Canada	182	2,8	-0,6
Austria	146	2,3	0,2
totale export top 10	5.235	81,2	-1,9

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

delle lavorazioni finali (con una propensione all'export balzata negli ultimi 5 anni dal 39% al 48%). In questo settore gli esportatori italiani sono di gran lunga i *leader* di mercato, con una quota superiore al 40% e solo in leggero calo negli ultimi anni. Nessuno dei concorrenti insidia da vicino la posizione italiana, come emerge dal confronto con il secondo esportatore mondiale, la Cina, che detiene una quota del 10%, anch'essa in leggero calo. In questo prodotto l'Italia è riuscita ad affermare sui mercati mondiali il valore unico della territorialità, rendendo di fatto il *Made in Italy* un marchio insostituibile,

se non da copie di minor qualità (comprese le più o meno esplicite contraffazioni *italian sounding*).
I maggiori mercati internazionali sono costituiti dalle principali economie mondiali, con la sola Hong Kong a rappresentare l'Asia, e l'Australia a mostrare una particolare vocazione per questo prodotto.

Tavola 7 - I principali importatori di pasta
(valori in milioni di dollari)

ranking	import 2011	peso 2011 su import mondiali	var. % import 2006-2011
Germania	805	12,5	53,9
Stati Uniti	759	11,8	40,7
Francia	609	9,4	59,6
Regno Unito	563	8,7	53,7
Giappone	411	6,4	23,3
Canada	395	6,1	68,2
Olanda	252	3,9	49,9
Hong Kong	210	3,3	93,3
Belgio e Luss.	204	3,2	44,5
Australia	183	2,8	111,9
totale import top 10	4.390	68,1	52,3

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

Ugualmente, l'export italiano è rivolto ai paesi a più alto reddito, con la presenza di Stati Uniti e Giappone come uniche nazioni extraeuropee nell'elenco dei primi 10 mercati di sbocco (l'Australia è il 15esimo, Hong Kong 34esimo). Su questi mercati più rilevanti il dominio italiano è ancora più netto, con una quota al 50% e i diretti inseguitori, Belgio e Cina, fermi all'8%.
Con i mercati tradizionali ormai saturi, le prospettive di ulteriore sviluppo per l'*export* settoriale sono da ricercare nei paesi emergenti. Le tradizioni culinarie possono in questo caso risultare un limite alle vendite in Asia, dove il tipo di pasta in uso è profondamente diversa da quella di semola di grano duro tipica italiana, ma in Europa centro orientale e in altre aree mondiali le opportunità sembrano più facili da cogliere. La ristorazione professionale e il turismo possono agire da eccezionale testa di ponte per le vendite all'estero, garantendo anche nei prossimi anni il mantenimento dell'indiscussa *leadership* mondiale e prospettive di crescita del fatturato estero, a patto di saper diffondere, insieme e forse prima ancora del prodotto, gli elementi di cultura culinaria legati al consumo di pasta.
L'altra voce di rilievo del *Made in Italy* alimentare sui mercati mondiali è costituita dal vino, che rappresenta quasi un quinto delle vendite estere delle lavorazioni finali

Tavola 8 - I principali importatori di pasta dall'Italia
(valori in milioni di dollari)

ranking	import 2011	peso 2011 su export Italia	var. % export Italia 2006-2011	distanza in km. dall'Italia
Germania	463	17,7	46,5	836
Francia	421	16,1	74,0	712
Regno Unito	375	14,3	59,5	1.365
Stati Uniti	232	8,9	21,2	8.058
Giappone	126	4,8	61,2	9.674
Spagna	88	3,4	7,4	1.206
Belgio e Luss.	78	3,0	50,3	944
Olanda	78	3,0	41,6	1.014
Svezia	71	2,7	63,8	1.725
Svizzera	66	2,5	62,0	413
totale import top 10	1.998	76,3	49,6	2.351

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

Tavola 9 - I principali concorrenti sui mercati rilevanti per l'Italia
(valori in milioni di dollari)

ranking	export 2011	quota 2011 su import mercati Italia	var. quota dal 2006	Pil p.c. paese (1)
Belgio e Luss.	321	8,1	-1,1	121
Cina	315	8,0	-2,2	8
Canada	182	4,6	-0,5	117
Tailandia	149	3,8	1,3	11
Sud Corea	131	3,3	0,4	55
Francia	128	3,2	-0,5	118
Austria	121	3,0	0,6	125
Germania	107	2,7	0,2	113
Olanda	73	1,9	0,1	133
Svizzera	68	1,7	0,5	169
totale export top 10	1.595	40,3	-1,2	84
Italia	1.998	50,4	1,0	100

(1) Indice, Pil pro capite Italia dollari correnti 2008-2010=100
Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

della filiera, con una propensione all'*export* passata dal 50 a oltre il 60% nell'ultimo quinquennio.
A differenza della pasta, nel vino il quadro concorrenziale è molto più acceso, con l'Italia che grazie a una quota del 20% circa occupa la seconda posizione mondiale alle spalle della Francia (quota del 30%) e davanti alla Spagna (9%). Nell'elenco dei primi esportatori figurano anche i nuovi paesi (nuovi sui mercati internazionali ma non per tradizione produttiva vitivinicola), quali Cile, Australia, Nuova Zelanda e Argentina, oltre a Germania, Stati Uniti e Regno Unito. Gli ultimi anni hanno visto la rilevante perdita di quote degli esportatori *leader* sia tra quelli tradizionali (Francia), sia tra gli emergenti (Australia), a vantaggio di tutti gli altri concorrenti, con l'Italia in grado di evidenziare uno dei più cospicui aumenti di quote (oltre un punto percentuale).
I principali mercati mondiali si confermano,

Tavola 10 - I principali esportatori di vino
(valori in milioni di dollari)

ranking	export 2011	quota 2011 su import mondiali	var. quota dal 2006
Francia	9.838	30,8	-4,0
Italia	6.166	19,3	1,1
Spagna	2.856	8,9	0,4
Australia	2.023	6,3	-2,9
Cile	1.601	5,0	0,9
Germania	1.337	4,2	0,4
Stati Uniti	1.301	4,1	0,3
Nuova Zelanda	924	2,9	1,1
Regno Unito	885	2,8	1,3
Argentina	801	2,5	0,9
totale export top 10	27.731	86,8	-0,3

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

come per molti altri prodotti delle lavorazioni finali della filiera, quelli a più alto reddito, con il prepotente ingresso della Cina, attualmente al settimo posto con un peso inferiore al 5%, ma con una crescita superiore all'800% in soli cinque anni.
Anche per l'Italia l'elenco dei principali mercati di sbocco non riserva particolari sorprese, ma spicca l'assenza della Cina tra le prime destinazioni (è al 14esimo posto), sostituita come rappresentate dei nuovi mercati dalla Russia (ottavo, ma con vendite più che triplicate nell'ultimo quinquennio). È comunque da rilevare l'elevata distanza media coperta dalle esportazioni italiane, superiore non solo a

Tavola 11 - I principali importatori di vino
(valori in milioni di dollari)

ranking	import 2011	peso 2011 su import mondiali	var. % import 2006-2011
Regno Unito	4.813	15,1	5,5
Stati Uniti	4.670	14,6	18,5
Germania	3.440	10,8	36,4
Canada	1.843	5,8	53,3
Hong Kong	1.605	5,0	1032,6
Giappone	1.506	4,7	34,3
Cina	1.482	4,6	856,2
Olanda	1.398	4,4	31,7
Belgio e Luss.	1.374	4,3	19,2
Svizzera	1.165	3,6	45,4
totale import top 10	23.296	72,9	39,8

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

quella della filiera ma anche a quella media dei manufatti.
Sui mercati più rilevanti per il nostro *export* cresce anche il grado di competitività italiana nei confronti della Francia, che detiene ancora un vantaggio di 5 punti di quota, ma lo ha visto ridursi significativamente dai 13 punti del 2006.

Tavola 12 - I principali importatori di pasta dall'Italia
(valori in milioni di dollari)

ranking	import 2011	peso 2011 su export Italia	var. % export Italia 2006-2011	distanza in km. dall'Italia
Stati Uniti	1.354	22,0	32,1	8.058
Germania	1.299	21,1	42,6	836
Regno Unito	720	11,7	43,6	1.365
Svizzera	375	6,1	50,7	413
Canada	360	5,8	50,2	7.084
Danimarca	203	3,3	78,1	1.390
Giappone	169	2,7	34,8	9.674
Russia	165	2,7	223,0	2.903
Olanda	161	2,6	78,1	1.014
Francia	160	2,6	49,5	712
totale import top 10	4.966	80,5	45,5	3.697

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

Tavola 13 - I principali concorrenti sui mercati rilevanti per l'Italia
(valori in milioni di dollari)

ranking	export 2011	quota 2011 su import mercati Italia	var. quota dal 2006	Pil p.c. paese (1)
Francia	6.040	28,6	-4,7	118
Spagna	2.027	9,6	1,0	90
Australia	1.392	6,6	-3,7	125
Cile	1.013	4,8	1,3	26
Stati Uniti	884	4,2	0,1	131
Germania	788	3,7	0,3	113
Sud Africa	605	2,9	-0,3	16
Argentina	588	2,8	1,4	19
Portogallo	544	2,6	-0,2	59
Nuova Zelanda	537	2,5	0,9	82
totale export top 10	14.418	68,3	-3,9	97
Italia	4.966	23,5	3,3	100

(1) Indice, Pil pro capite Italia dollari correnti 2008-2010=100
Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

Rispetto al caso della pasta, quello del vino presenta una gamma di sfide più ampie, e complesse, per il futuro. Da un lato, infatti, il tema della penetrazione dei nuovi mercati, legato anche alla diffusione di una cultura del bere vino, si ritrova per questo settore così come per molti beni di consumo. Dall'altro, però, emergono ancora ampi margini di miglioramento, ma anche nuove insidie, sui mercati tradizionali, dove la *leadership* francese è ancora lontana e soprattutto stanno velocemente crescendo i concorrenti dei paesi dell'emisfero australe.
Al di fuori di pasta e vino, negli altri beni della filiera il ruolo dell'Italia è più marginale, con la rilevante eccezione di alcune nicchie di mercato. Non è però un caso che le eccellenze siano rappresentate da produzioni in cui il marchio e l'origine possono supplire alla carenza di un sistema distributivo nazionale proiettato internazionalmente.

Questo aspetto, unitamente alla continua promozione dei contenuti più immateriali (culturali, salutistici, …) dell'alimentazione "all'italiana", appare il punto di maggior criticità per le prospettive future della filiera. L'alternativa, poco attraente, sarebbe quella di limitarsi a un mercato interno, al di là della crisi attuale, saturo e con una competizione molto accesa e sempre più basata sul *pricing*. Inoltre, la mancata proiezione internazionale delle lavorazioni agroindustriali renderebbe impossibile tradurre il *deficit* commerciale delle fasi più a monte in un attivo quantitativamente e qualitativamente crescente.
Da segnalare, infine, l'incredibile opportunità offerta dall'Expo 2015 di Milano, che avendo per tema centrale proprio quello dell'alimentazione potrà costituire un'eccezionale vetrina mondiale per le produzioni e la cultura alimentari italiane.

Il posizionamento competitivo del vino italiano nel mercato mondiale tra cambiamenti nei consumi e nuovi scenari evolutivi

contributi

di Denis Pantini*

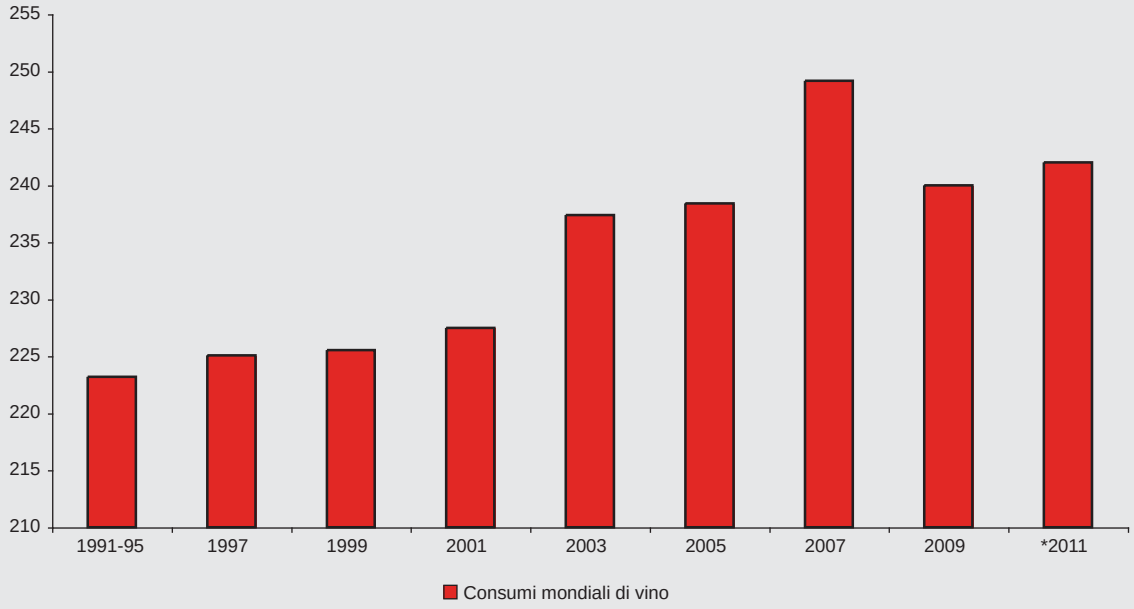
Il vino rappresenta un prodotto globalizzato, esportato in tutti gli angoli del mondo. In appena dieci anni, il valore degli scambi mondiali è passato da meno di 13 ad oltre 32 miliardi di dollari.
Si tratta di uno sviluppo trainato da una nuova geografia dei consumi e della produzione che vede diminuire il peso dei mercati più tradizionali – come quelli del Sud Europa - a favore di paesi "emergenti" (in particolare dell'Emisfero Sud).
In tale contesto, i vini italiani sono comunque riusciti a guadagnare progressivamente quote di mercato grazie ad una crescita delle vendite oltre frontiera che, tra il 2001 e il 2011, sono passate da 2,6 a quasi 4,4 miliardi di euro.
Alla luce del calo strutturale che ormai connota i consumi di vino nel nostro paese, i percorsi di crescita per il settore vitivinicolo italiano sembrano segnati e paiono andare nella stessa direzione intrapresa anche dagli altri *competitor*, sebbene una lettura più approfondita delle variabili chiave dei singoli mercati restituisca un quadro di opportunità estremamente differente da paese a paese.
Il presente contributo, attraverso la disamina evolutiva dell'ultimo ventennio del commercio internazionale e dei consumi di vino nei principali contesti, fornisce una mappatura "strategica" dei mercati in grado di evidenziare le opportunità per le imprese italiane alla luce sia delle reali potenzialità presenti che delle medesime capacità dei nostri produttori di poter assecondare – in considerazione delle caratteristiche strutturali, produttive ed organizzative – le esigenze dei consumatori locali, nell'obiettivo di identificare le strategie di internazionalizzazione più idonee.

1. La "migrazione" dei consumi di vino

Sebbene negli ultimi venti anni i consumi di vino a livello mondiale siano cresciuti di appena l'8,4%, passando da 223 a 242 milioni di ettolitri (grafico 1), l'analisi per singolo mercato evidenzia dinamiche più significative. Questa relativa stazionarietà di lungo periodo che contraddistingue il dato aggregato sottende infatti variazioni analitiche di tutt'altra intensità. In particolare, nel corso di questo intervallo di tempo, si è registrato uno spostamento da paesi tradizionali consumatori (e produttori) di vino a paesi che invece hanno inserito tale prodotto nelle proprie diete alimentari (e negli ordinamenti produttivi delle imprese agricole) in tempi relativamente recenti. Questa "migrazione" ha comportato una sensibile riduzione dei consumi di vino nei paesi dell'Europa Mediterranea e contestualmente un rilevante incremento nei mercati del Nord Europa, dell'America Settentrionale e del Sud-Est asiatico.
Tra il 1991 e il 2011, i consumi di vino sono diminuiti del 34% in Italia e Spagna e del 20% in Francia, mentre sono aumentati del 53% negli Stati Uniti, praticamente raddoppiati nel Regno Unito (+96%) e Canada (+126%) e addirittura triplicati in Cina (+233%).
Tali dinamiche hanno portato gli Stati Uniti a rappresentare, dopo la Francia, il secondo mercato più importante al mondo per consumi di vino (28,5 milioni di ettolitri, surclassando così l'Italia) e la Cina il quarto (con 17 milioni di ettolitri), sebbene le dinamiche che li stanno interessando non sembrano affatto essersi esaurite, prevedendo in tal senso il raggiungimento entro pochissimi anni delle vette più alte della classifica a livello mondiale per entrambi i mercati (tavola 1).

* Responsabile Area Agricoltura e Industria Alimentare di Nomisma spa.

Grafico 1
Consumi mondiali di vino.
Milioni di ettolitri



* dato provvisorio.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OIV

Basti pensare, a proposito di questa potenzialità, che i consumi di vino a livello pro-capite negli Stati Uniti sono ancora inferiori a 10 litri, in Cina non arrivano a 2 litri mentre in Italia si attestano sui 38 e in Francia superano i 47 litri.

Tavola 1 - Trend dei consumi di vino nei principali mercati
(valori in migliaia di ettolitri)

	1991-95	1996-00	2005	2010	2011 (1)
			Consumi di vino		
Francia	41.715	35.305	33.530	28.917	29.936
USA	20.791	20.814	26.300	27.600	28.500
Italia	36.621	31.950	27.016	24.624	23.052
Germania	18.389	19.279	19.848	19.700	19.700
Cina	2.739	9.858	12.652	15.846	17.000
Regno Unito	6.039	8.139	13.143	13.200	12.800
Russia	6.487	4.565	10.500	11.330	n.d.
Spagna	15.439	14.427	13.686	10.359	10.150
			Variazioni percentuali periodo precedente		
Francia	-	-15,4	-5,0	-13,8	3,5
USA	-	0,1	26,4	4,9	3,3
Italia	-	-12,8	-15,4	-8,9	-6,4
Germania	-	4,8	3,0	-0,7	0,0
Cina	-	259,9	28,3	25,2	7,3
Regno Unito	-	34,8	61,5	0,4	-3,0
Russia	-	-29,6	130,0	7,9	n.d.
Spagna	-	-6,6	-5,1	-24,3	-2,0

(1) dati provvisori.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OIV

2. Il quadro competitivo: nuovi e vecchi player

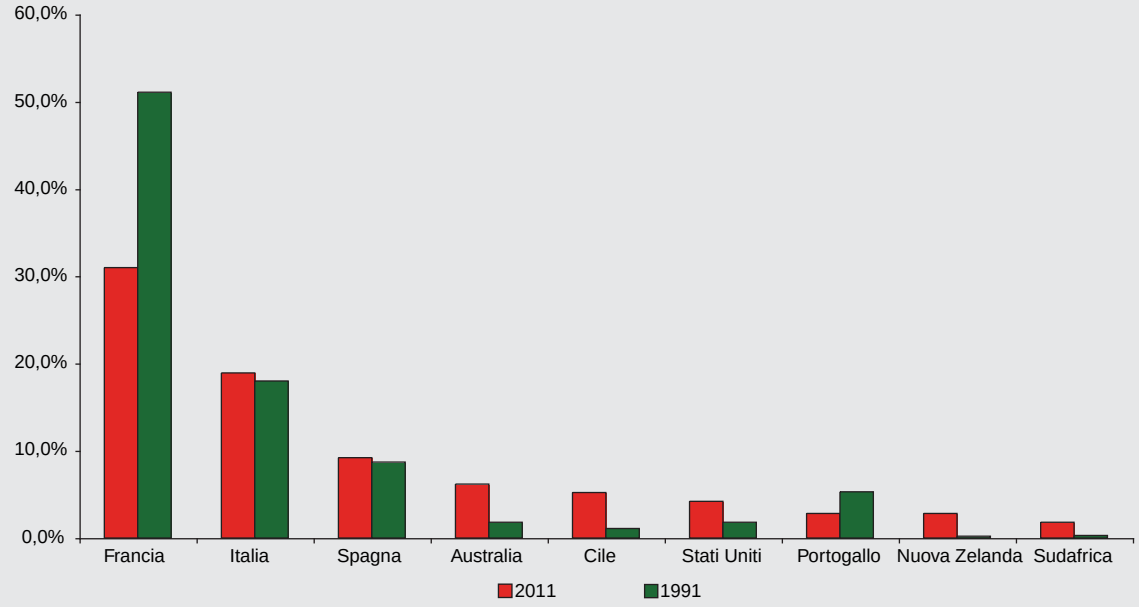
La nuova allocazione dei consumi di vino nel mondo non è solo l'effetto di una globalizzazione delle abitudini alimentari o di un'"occidentalizzazione" delle diete, ma per certi versi rappresenta anche il risultato di un'educazione al vino sospinta da strategie commerciali messe in atto da operatori per lo sviluppo delle vendite al di fuori dei propri confini nazionali.
Se per i produttori vinicoli italiani, contraddistinti da ridotte dimensioni aziendali e scarse dotazioni organizzative e commerciali, i mercati esteri hanno sostanzialmente rappresentato una valvola di sfogo ad eccessi produttivi che il mercato nazionale non era in grado ad assorbire, per le imprese dell'Emisfero Sud l'internazionalizzazione si è da sempre configurata come il principale obiettivo di sviluppo.
Aziende viticole di dimensioni medie superiori ai 50 ettari (come in Australia e Nuova Zelanda), imprese vinicole con dotazioni tecnologiche avanzate e operatori commerciali a carattere multinazionale[1] rappresentano i tratti caratteristici di una volontà della filiera di essere presente con i propri prodotti in tutto il mondo e di cogliere opportunità di crescita che il proprio mercato interno non è ancora in grado di offrire.
A riprova di tali considerazioni è sufficiente evidenziare il grado di propensione all'export di vino dei paesi dell'Emisfero Sud che, per Cile e Australia supera abbondantemente il 60%, contro il 40% dell'Italia e il 28% della Francia.
E' opportuno sottolineare che tali incidenze risultavano, un decennio fa, superiori nel caso dei paesi dell'Emisfero Sud e, all'opposto, inferiori per quelli europei: un'inversione di tendenza frutto di quella "migrazione" dei consumi sopra descritta che, da un lato, costringe ad esempio i produttori italiani a individuare nuovi sbocchi di mercato per mantenere intatto il potenziale produttivo mentre, dall'altro, permette alle imprese australiane di indirizzare la crescita progressiva dei consumi interni di vino sui propri prodotti.
Gli effetti congiunti dello scenario dei consumi e delle strategie commerciali dei differenti *player* globali sono chiaramente desumibili dall'evoluzione intervenuta nelle quote detenute sull'export mondiale di vino (grafico 2).
Tra il 1991 e il 2011 il paese leader nelle esportazioni di vino, la Francia, ha visto scendere il proprio peso sul valore degli scambi mondiali dal 51,1% al 31%.
All'opposto, la quota congiunta di Australia, Cile, Stati Uniti, Nuova Zelanda e Sudafrica è cresciuta dal 5,2% al 20,2%. In questa evoluzione competitiva, l'Italia è riuscita ad incrementare la propria incidenza di circa un punto percentuale, arrivando al 18,9%.
Nel lasso di tempo considerato, le esportazioni di vino dall'Italia a valori correnti sono quasi quintuplicate, passando dai 918,6 milioni di euro del 1991 ai 4.366,3 nel 2011 (tavola 2). In questo sviluppo delle vendite oltre frontiera, la composizione tipologica dei vini esportati si è riqualificata attraverso il progressivo spostamento del peso dagli sfusi agli imbottigliati e, di conseguenza, verso prodotti a maggior valore aggiunto.

3. La crescita delle importazioni di vino nei principali mercati e il ruolo dell'Italia

I fautori della crescita dell'export italiano di vino sono quegli stessi mercati che hanno visto esplodere i consumi di questo prodotto nell'ultimo ventennio e che, sia per ragioni di ridotta – se non inesistente - disponibilità di prodotto nazionale che di apprezzamento

1 Nella classifica delle prime 5 imprese vinicole al mondo per fatturato (con valori superiori al miliardo di euro) figurano operatori statunitensi (Constellation Brand e Gallo), australiani (Treasury Wine Estates), francesi (LVMH-Moet Hennessy) e sudafricani (Distell Group). La prima impresa italiana per fatturato (con un giro d'affari di circa 500 milioni di euro nel 2011) è il gruppo cooperativo Cantine Riunite & Civ, tra le cui partecipate figura il Gruppo Italiano Vini. Oltre alla struttura dimensionale, indice di maggiori capacità finanziarie necessarie ad investimenti commerciali e di presidio diretto dei mercati, è significativo considerare il caso delle imprese cileni che, per ordine di fatturato, non rientrano tra le prime 5 a livello mondiale ma che dal punto di vista dell'internazionalizzazione sono sicuramente tra le più attive. Basti infatti pensare che le tre più importanti imprese vinicole cileni (Vina Concha Y Toro, Vina San Pedro Tarapaca e Vina Santa Rita) sono responsabili del 52% dell'export complessivo (in valore) del vino cileno. Se si prende a confronto il peso espresso dalle prime tre imprese italiane (Cantine Riunite, Caviro e Antinori) sul valore delle esportazioni complessive di vino, l'incidenza arriva appena al 10%. Fonte: Mediobanca.

Grafico 2 **Principali esportatori mondiali di vino.** % sul valore di export mondiale di vino



Fonte: elaborazioni ICE su dati FAO e GTA

Tavola 2 - Trend delle esportazioni di vino dall'Italia per tipologia
(valori in Milioni di euro)

	1991	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
					Valori assoluti					
Vini spumanti	124,2	268,8	180,9	267,1	309,2	399,9	460,0	388,1	444,3	547,6
Vini fermi imbottigliati	573,6	1.005,7	1.918,3	2.495,4	2.627,4	2.812,2	2.863,3	2.783,5	3.111,5	3.428,1
Vini sfusi	220,8	399,5	347,7	217,7	271,0	310,2	332,2	317,1	330,0	390,7
Totale vini	918,6	1.674,0	2.446,9	2.980,2	3.207,6	3.522,3	3.655,5	3.488,7	3.885,9	4.366,3
					Composizione percentuale					
Vini spumanti	13,5	16,1	7,4	9,0	9,6	11,4	12,6	11,1	11,4	12,5
Vini fermi imbottigliati	62,4	60,1	78,4	83,7	81,9	79,8	78,3	79,8	80,1	78,5
Vini sfusi	24,0	23,9	14,2	7,3	8,4	8,8	9,1	9,1	8,5	8,9
Totale vini	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

verso il made in Italy e gli altri vini esteri, hanno incrementato in maniera rilevante le importazioni (tavola 3).
Nell'ultimo decennio, il valore dell'import di vino nei mercati "consolidati" e in quelli "emergenti" è cresciuto a percentuali a doppia e tripla cifra. Considerando la prima categoria di mercati, Stati Uniti e Regno Unito hanno singolarmente importato nel 2011 quantità di vino per un valore di circa 4,8 miliardi di dollari, facendo registrare aumenti dell'ordine del 116% (nel caso degli Stati Uniti) e del 73% (Regno Unito). Ma il primato per la dinamica di crescita più significativa spetta al Canada che tra il 2001 e il 2011 ha incrementato le importazioni di vino (in valore) del 229%.
Nel caso dei BRIC, dove tali dinamiche sono quasi la norma (essendo mercati dove la fase espansiva è appena iniziata), spicca il caso della Cina che nel giro di un decennio ha praticamente aumentato di 60 volte l'import di vino, facendo di tale paese il quinto mercato al mondo per valore delle importazioni di questo prodotto.
Nell'ambito di tale sviluppo, i vini italiani sono riusciti a mantenere le proprie posizioni, strappando in molti casi quote di mercato a quegli stessi competitor che, dal punto di vista delle dotazioni concorrenziali, partono

Tavola 3 - Le importazioni di vino nei mercati consolidati e nei BRIC
(valori in Milioni di euro)

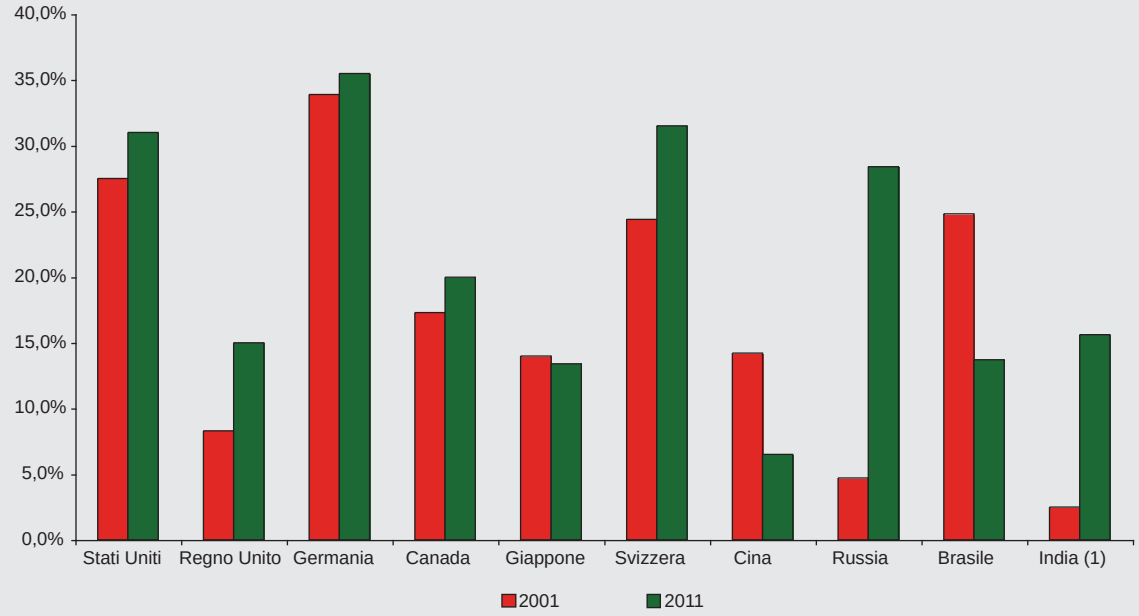
	Stati Uniti	Regno Unito	Germania	Canada	Giappone	Svizzera	Cina	Russia	Brasile	India [1]
					Valori assoluti					
2001	2.233	2.758	1.721	581	779	620	24	226	73	2
2011	4.813	4.767	3.200	1.911	1.312	1.182	1.438	984	295	12
					Variazione percentuale					
2011/2001	116	73	86	229	68	91	5.892	335	304	500

(1) dati al 2010.
Fonte: elaborazioni ICE su dati GTA

sicuramente avvantaggiati (come Francia, Australia o Cile).
In dieci anni, l'Italia ha conquistato la prima posizione – in termini di principale esportatore di vino – negli Stati Uniti, in Germania, in Svizzera e Russia, mentre negli altri mercati occupa comunque le posizioni di testa (quasi sempre) dopo la Francia (grafico 3).
In particolare, entrando nel dettaglio dei singoli paesi di importazione, è interessante sottolineare come nella categoria dei vini spumanti/frizzanti, la Francia (grazie al proprio prodotto di punta, lo Champagne) detiene la leadership in tutti i mercati considerati – ad eccezione della Russia, dove invece primeggia l'Italia -, distanziando nettamente i diretti inseguitori. Lo stesso accade nei vini fermi imbottigliati nel Regno Unito, in Canada, Giappone, Cina e Russia. Sugli sfusi, all'opposto, i vini francesi non evidenziano generalmente posizioni di rilievo, lasciando la leadership soprattutto agli australiani, ai cileni, agli spagnoli o alla stessa Italia, come accade nel caso della Germania.
Chiaramente, i diversi posizionamenti discendono da strategie di mercato poste in essere dalle imprese alla luce delle proprie potenzialità, oltre che da vincoli di natura soprattutto tariffaria vigenti nei mercati di importazione. A titolo di esempio, si pensi per quanto riguarda alla prima tipologia, alle strategie messe in atto dalle imprese francesi sul mercato cinese, un contesto dove il vino non figurava fino a pochi lustri fa nelle tradizioni alimentari del paese e dove i distributori commerciali sono rappresentati da operatori di grandi dimensioni.
In un mercato del genere, dove la diffusione del vino può avvenire solamente dopo aver condotto un idoneo processo di educazione/informazione al consumatore locale e quindi attraverso un presidio diretto e costante del mercato da parte delle imprese esportatrici, la Francia, già a partire dal 1980 ha intrapreso percorsi di accordi commerciali con società locali.
È il caso, tra gli altri, della società Dynasty, una delle prime imprese leader sul mercato cinese, nata dalla joint venture tra la francese Remy Martin e la locale Tianjin City Grape Garden. Anche l'Italia ha seguito tale strategia di penetrazione su questo mercato, con l'acquisto da parte dell'Illva Saronno di una quota rilevante del capitale della Yantai Changyu[2], ma lo ha fatto a 25 anni di distanza.
Per quanto riguarda invece la questione dei vincoli tariffari, si tratta di una barriera all'ingresso che, per molti mercati "emergenti", discrimina in maniera rilevante l'accesso ai produttori. E' il caso del Brasile, dove *l'appeal* dei vini *made in Italy* è sicuramente significativo – anche in considerazione della comunità di emigranti italiani presenti – ma dove nello stesso tempo i vini italiani soffrono di una competizione impari con quelli cileni e argentini a causa di accordi bilaterali che permettono a questi ultimi di entrare nel mercato brasiliano a dazio zero.
Gli effetti derivanti dall'azione congiunta delle pressioni competitive e delle scelte strategiche aziendali sono desumibili nei diversi prezzi medi all'import che contraddistinguono i vini italiani nei confronti della media rilevata per tutti i vini importati nel mercato analizzato (tavola 4).

2 Illva Saronno ha acquisito nel 2005 il 33% della Yantay Changyu Group che controlla il 50,4% della operativa Yantai Changyu Pioneer Wine Company, il cui fatturato nel 2011 è stato pari ad oltre 532 milioni di euro, per la quasi totalità ottenuto sul mercato cinese. Fonte: Mediobanca.

Grafico 4
Evoluzione della quota italiana sul totale import di vino per mercato.
% sul valore di import totale di vino



(1) dati al 2010.
Fonte: elaborazioni ICE su dati GTA

Tavola 4 - Prezzi medi all'import per mercato e tipologia: confronto Italia e media mondiale
(valori espressi in $/litro, 2011)

	Totale vino		Fermi imbottigliati		Frizzanti/Spumanti	
	Italia	Mondo	Italia	Mondo	Italia	Mondo
Stati Uniti	5,24	4,74	5,31	5,32	6,10	11,26
Regno Unito	2,84	3,59	2,77	4,08	5,06	8,56
Germania	1,68	2,03	3,07	3,45	3,97	6,94
Canada	5,56	5,33	6,42	6,65	7,67	11,61
Giappone	5,06	6,30	4,99	6,10	6,34	15,03
Svizzera	5,47	6,29	8,13	9,17	6,20	12,33
Cina	3,00	3,93	4,10	5,28	4,00	9,85
Brasile	3,09	3,87	2,96	3,65	4,54	8,03
Russia	3,59	1,91	3,24	2,58	5,98	5,90
India [1]	5,29	6,16	7,26	6,67	4,59	5,66

(1) valori relativi al periodo gennaio-luglio 2011
Fonte: elaborazioni ICE su dati GTA

I dati indicati nella tavola 4 rendono evidente il distacco dei vini italiani rispetto alla media mondiale nel segmento degli spumanti. Un divario sostanzialmente determinato dal primato della Francia nel posizionamento su fascia *premium* dei propri vini spumanti (Champagne) in quasi tutti i mercati analizzati: basti pensare che il prezzo medio all'import di tali prodotti raggiunge i 29,5 dollari/litro in Giappone e si mantiene abbondantemente sopra i 20 dollari/litro negli Stati Uniti, in Canada, Svizzera e Regno Unito.
Analogamente, la stessa tabella mette in luce la forte pressione competitiva esercitata dai distributori commerciali in mercati consolidati come il Regno Unito o la Germania dove il prezzo rappresenta in molti casi la variabile strategica per accedere ad un contesto dominato da grandi catene della Distribuzione Moderna (in Gran Bretagna, le vendite di vino veicolate dal canale off-trade e quindi dalla GDO, pesano per oltre l'82% sui quantitativi consumati nel paese).

Conclusioni: quali opportunità future per il vino italiano?

La riduzione dei consumi di vino in Italia ha assunto ormai da anni un carattere strutturale e i progressivi cambiamenti demografici in

corso (invecchiamento della popolazione, crescita degli immigrati) non possono che consolidare tale tendenza negativa. Oggi nel nostro paese un consumo quotidiano di vino è di diretta pertinenza delle fasce più anziane e al momento non sembra esserci – dal punto di vista quantitativo – un possibile ricambio generazionale in grado di mantenere i consumi allo stesso livello.
Per poter salvaguardare il potenziale produttivo, le imprese italiane devono necessariamente continuare a porre attenzione alle dinamiche dei mercati esteri, nella consapevolezza dei propri limiti strutturali. Si tratta di vincoli che un tempo, per i mercati più vicini geograficamente, potevano essere superati ma che oggi, alla luce delle opportunità che si stanno delineando soprattutto nei paesi extra-Ue, rischiano di tagliar fuori dalla corsa molti produttori italiani. D'altronde, guardando alle strategie di penetrazione messe in atto dagli altri competitor, questi gap saltano agli occhi immediatamente: joint venture con operatori o istituzione di agenzie commerciali nel mercato target, sinergie con catene distributive multinazionali ma della stessa origine territoriale, supporto del "sistema Paese" nella conclusione di accordi bilaterali per la riduzione tariffaria o nella promozione e diffusione della propria cultura vinicola nelle catene alberghiere o nella ristorazione. Tutte strategie che, ad esempio, hanno permesso ai produttori francesi di arrivare "per primi" e conquistare posizioni di leadership in mercati con alti tassi di crescita nei consumi di vino (si pensi ai paesi del sud-est asiatico).
Dal canto loro, le imprese italiane possono contare su standard qualitativi di prodotto elevati, su un'imponente varietà di vini in grado di adattarsi alle diete locali e che possono far leva su riferimenti territoriali di alto valore emozionale ma, soprattutto, sulla diffusione della cucina italiana. Un particolare di estrema importanza dato che, per i nostri vini, ha rappresentato in molti casi l'arma più efficace per la penetrazione nei nuovi mercati. Accanto a tali punti di forza, convive il problema dell'elevata frammentazione delle denominazioni (spesso inutilizzate) e delle etichette che, per molti vini ha creato - soprattutto nei consumatori dei mercati emergenti - una pesante confusione. Un disorientamento aggravato, per molte denominazioni, dalla mancanza di un'identità riconoscibile che ha dato vita ad interpretazioni plurime dello stesso prodotto, rendendo vane strategie di posizionamento di prezzo remunerative per gli stessi produttori. Quanto più le imprese vinicole italiane riusciranno a ridurre i propri limiti organizzativi e commerciali che oggi ne minano alla base la competitività - in particolare alla luce dei requisiti richiesti dai mercati che intendono aggredire - tanto più saranno in grado di far valere quei punti di forza appena descritti in un mercato mondiale che, sia che lo si guardi dal punto di vista dei consumi pro-capite che da quello dell'incidenza dei vini importati sulle vendite totali, presenta ancora molte potenzialità di sviluppo (tavola 5).

Tavola 5 - Consumi pro-capite di vino e incidenza dell'import sui consumi totali
(valori espressi in litri, 2011)

	Consumi pro-capite (litri)	Import netto/Consumi (%)
Cina	1,3	21,4%
Brasile	1,9	20,3%
Giappone	2,0	81,9%
Russia	8,1	41,2%
USA	9,4	20,8%
Canada	11,8	70,3%
UK	20,6	97,3%
Germania	23,6	59,7%
Svizzera	37,9	64,1%

Fonte: elaborazioni ICE su dati GTA e OIV

Riferimenti bibliografici

Mediobanca (2012), *Indagine sul settore vinicolo*, Milano.
Nomisma (2008), *Wine Marketing: scenari, mercati internazionali e competitività del vino italiano*, Agra Editrice, Roma.
OIV (2011), *Statistiche del settore vitivinicolo mondiale*, Parigi.
Pantini D., Piccoli F. (2011), *Il vino oltre la crisi*, Agra Editrice, Roma.

Il modello gravitazionale e il commercio di servizi dell'Italia

contributi

di Enrico Marvasi e Gianluca Santoni*

Introduzione

I servizi occupano un posto di primaria importanza nelle economie nazionali; negli anni '70 appena il 50 percento del Prodotto Interno Lordo mondiale era legato ai servizi, mentre nel 2009 tale quota ha raggiunto il 72 percento. Non solo a livello nazionale, ma anche in termini di scambi commerciali, il peso relativo dei servizi è cresciuto in modo costante (Tavola 1).
Nonostante l'importanza economica dei servizi, gli studi sul commercio internazionale si sono focalizzati in passato soprattutto sull'interscambio di beni, e in particolare di prodotti manufatti. Ciò è dovuto principalmente al fatto che la crescita del commercio internazionale di servizi è un fenomeno relativamente recente reso possibile, in primo luogo, dal progresso tecnico. Anche a livello teorico, i modelli tradizionali di commercio nascono per spiegare lo scambio di prodotti materiali e in molti casi le ipotesi alla base di tali modelli non si adattano perfettamente al commercio di servizi. Questi ultimi, infatti, per loro natura sono prodotti altamente differenziati e per i quali possono esistere asimmetrie informative non trascurabili tra il soggetto che offre e quello che richiede il servizio. Per queste ragioni, formulazioni teoriche più recenti, in grado di cogliere meglio questi aspetti, possono risultare più adatte a spiegare la struttura osservata a livello mondiale per il commercio di servizi. Pertanto, in questo contributo, mantenendo l'attenzione sull'Italia nel contesto internazionale, applichiamo il modello gravitazionale (sviluppato originariamente per l'interscambio di beni) al commercio di servizi. Tale modello risulta teoricamente applicabile ai servizi in quanto prodotti differenziati e che in molti

Tavola 1 - Il peso dei servizi
(valori in percentuale del PIL)

	1970	1980	1990	2000	2010
			Valore Aggiunto Servizi		
Area Euro	51,83	58,4	63,83	69,58	72,03
OCSE (1)	55,48	59,7	64,92	70,76	75,43
Medio Reddito	41,23	41,09	45,75	53,07	54,89
Basso Reddito	-	43,16	43,11	45,26	48,85
Mondo*	53,03	56,47	61,46	67,53	71,79
			Commercio Servizi		
Area Euro	-	10,14	10,38	14,45	17,65
OCSE	4,63	7,22	7,4	8,84	11,86
Medio Reddito	-	7,12	6,68	8,68	8,82
Basso Reddito	-	9,4	9,75	10,58	13,82
Mondo	-	7,6	7,58	9,3	11,65

(1) Dati riferiti all'anno 2009.
Fonte: World Development Indicators, World Bank

* Università di Roma Tor Vergata e Fondazione Manlio Masi.

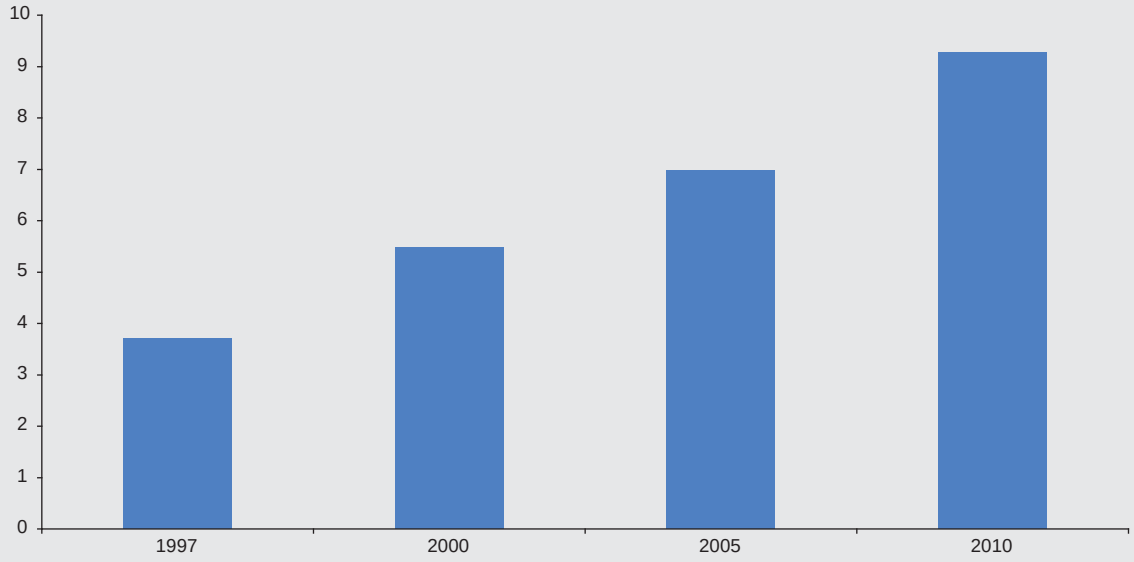
casi presentano economie di scala. Dunque, una volta colte le caratteristiche strutturali del commercio di servizi, ci domandiamo quale sia la posizione dell'Italia in tale contesto.
Il resto del lavoro è organizzato come segue. Il paragrafo 1 fornisce un quadro generale sul commercio dei servizi e analizza le sue principali caratteristiche in riferimento alla letteratura economica. Il paragrafo 2 riporta un'analisi del caso italiano presentando alcune statistiche descrittive del commercio di servizi dell'Italia per paesi e tipologia di servizi. Il paragrafo 3 approfondisce l'analisi sul commercio dei servizi tramite un modello gravitazionale. Le peculiarità dell'Italia rispetto a Spagna, Francia e Germania sono analizzate aumentando il modello di base con delle interazioni specifiche per paese. L'ultimo paragrafo conclude.

1. Il commercio internazionale di servizi

L'avvento e la diffusione delle tecnologie di informazione e comunicazione sempre più efficienti e meno costose hanno ampliato la gamma di servizi commerciabili a livello internazionale (si veda Blinder 2009), rendendo il settore una delle componenti più dinamiche del commercio internazionale. Sebbene il volume degli scambi di servizi sia ancora di molto inferiore a quello del commercio di beni, questi ultimi riportano un tasso di crescita medio nel periodo 1975-2010 di circa il 9,5 percento (11 percento nel 2011). Nel 2009, in piena fase di contrazione della domanda internazionale, il commercio di beni registrava un calo drammatico, pari a meno 23%, mentre il commercio di servizi un calo pari a meno 11%[1]. L'interscambio di servizi non si differenzia dal commercio tradizionale solo nel prodotto oggetto della transazione, ma soprattutto per le diverse necessità infrastrutturali che richiede[2]. Diventa quindi fondamentale l'uso della fibra ottica e di reti di comunicazione efficienti per rendere affidabile lo scambio internazionale, mentre perdono di importanza le infrastrutture fisiche, come reti autostradali e ferroviarie, elemento cruciale nel commercio di beni. Un altro tratto distintivo del commercio di servizi è che allo stato attuale non è possibile commerciare servizi che richiedono lavoro scarsamente o non qualificato. Le competenze richieste nei servizi commerciabili sono generalmente più elevate rispetto alla produzione di beni. Si pensi a tutto il settore del business services. Questo aspetto può generare nel tempo un profondo cambiamento nella struttura del mercato del lavoro. Per esempio, la possibilità di commerciare servizi ha enormemente ampliato la capacità di frammentare il processo produttivo. L'aumento dell'intensità con cui si utilizzano i servizi e quindi la loro domanda, seppure legata a fattori diversi fra di loro, spesso è un segnale di un cambiamento strutturale nelle tecnologie di produzione. Questo significa che il commercio di servizi ha profonde ripercussioni anche su altri settori del sistema economico. La competitività delle industrie manifatturiere, infatti, passa anche attraverso la possibilità di accedere ad un mercato di servizi efficiente, qualitativamente adeguato e con prezzo contenuto[3]. I servizi pur comprendendo un insieme eterogeneo di elementi possono essere interpretati come "input" nella produzione. Questa funzione economica principale può essere assolta in modo indiretto, facilitando le transazioni sia nello spazio - telecomunicazioni - sia nel tempo - servizi finanziari; oppure in modo diretto, entrando come veri e propri fattori di produzione, come lo sono le spese in R&S nella produzione di capitale umano (Francois e Hoeckman 2011). La frammentazione produttiva e lo sviluppo di catene globali di valore, in modo particolare per le imprese del settore manifatturiero, ha incrementato la domanda di servizi, quali input intermedi della produzione (si veda Rodriquez-claire 1996). Insieme alla frammentazione della produzione due ulteriori elementi hanno contribuito ad alimentare la domanda di servizi su base internazionale: la possibilità di suddividere i processi produttivi in compiti commerciabili[4] e lo sviluppo delle tecnologie di comunicazione ed informazione.

1 Si veda, fra gli altri, il World Trade 2011, prospect for 2012, WTO aprile 2012.
2 Per approfondimenti sul ruolo del ICT nel commercio di servizi si veda, fra gli altri, Freund e Weihnold (2002).
3 Si veda, fra gli altri, Francois e Hoeckman 2011.
4 Il fenomeno dello "splintering" della produzione, Bhagwati 1984a.

Grafico 1
Quota ICT sul totale dei servizi



Fonte: World Development Indicators, WorldBank

Come evidenziato dal Grafico 1, soprattutto negli ultimi 10 anni, uno degli aspetti più interessanti del commercio dei servizi è la crescita dell'Information Communication Technology, una tecnologia pervasiva e generale[5] in grado di genere cambiamenti strutturali all'interno del sistema economico. Nonostante l'aumento dell'incidenza e della diffusione delle tecnologie di comunicazione, il livello degli scambi di servizi è ancora di gran lunga inferiore a quello dei beni[6], in più come sottolineano Crozet et al (2012) la quota di servizi esportati sulla produzione totale è di circa 4 volte inferiore alla quota di prodotti manifatturieri esportati rispetto al valore della produzione. Una delle cause principali di questa divergenza è legata alle rigidità ancora presenti nel mercato internazionale dei servizi (Crozet et al. 2012, Francois e Hoeckman 2010). Nei paesi dell'area OCSE, infatti, si registrano ancor oggi regolamentazioni decisamente più stringenti per i servizi, rispetto a quelle per il commercio di beni. Francois, Pindyuk e Woerz (2008) hanno analizzato gli effetti della liberalizzazione dei servizi all'interno dell'Unione Europea (UE), evidenziando come esistano ancora delle barriere rispetto al commercio intra ed extra UE e come la riduzione delle medesime possa condurre ad una diversa specializzazione produttiva all'interno dell'Unione e a dei benefici maggiori per i paesi coinvolti. Inoltre, Francois e Hoeckman (2010) hanno evidenziato come la liberalizzazione del commercio di servizi tenda ad incrementare la produttività delle imprese nel settore manifatturiero e ad aumentare il coordinamento tra le stesse. Come per il commercio di beni, il commercio di servizi ha inizialmente generato numerosi timori in particolare riguardo al suo impatto sul mercato del lavoro, sia per le figure professionali coinvolte sia le conseguenze che la frammentazione della produzione che può avere anche in altri settori. Da un punto di vista teorico, Deardoff (2006) mostra come il commercio di servizi abbia un effetto negativo sui lavoratori meno qualificati delle economie avanzate. Da un punto di vista empirico, invece, molti studi mostrano come gli effetti depressivi del commercio di servizi sul reddito e sul mercato del lavoro siano inesistenti o del tutto irrilevanti. In tal senso, Crinò (2007) osserva come la frammentazione della produzione nel settore dei servizi non riduca la domanda di lavoro e non abbia chiari effetti distorsivi o negativi sul mercato del lavoro.

5 Bresnahan e Trajtenberg (1995).

6 Nel 2011 il volume del commercio mondiale ha raggiunto 17779 miliardi di dollari, quello di servizi 4150. Fonte WTO 2012.

2. Il commercio di servizi dell'Italia

Il commercio mondiale di servizi nel 2010 vede ai primi posti, con un saldo positivo, Stati Uniti, Regno Unito e Francia, mentre Germania, Cina e Giappone presentano un saldo negativo. Nel contesto internazionale l'Italia si posiziona tra i principali paesi per interscambio di servizi. Nel 2010 l'Italia è il 9° paese per interscambio, con un export pari a 99 miliardi, un import di 111 miliardi di dollari ed un saldo negativo di 11,9 miliardi (Tavola 2). L'Italia presenta un deficit nei servizi che si è molto ampliato a partire dal 2005 (prima di tale anno vi era un sostanziale pareggio), tuttavia vi è una notevole differenziazione per partner commerciali e tipologia di servizi.

Tavola 2 - Principali paesi per interscambio di servizi
(valori in miliardi di dollari)

		Export			Import			Saldo		
Paese		2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
1	USA	295	368	544	223	301	402	72,2	67	142,3
2	Germany	86	164	238	141	211	264	-54,8	-46,9	-26
3	United Kingdom	120	208	250	99	163	167	20,8	44,9	83,3
4	China	30	74	171	36	84	193	-5,6	-9,4	-22,1
5	Japan	69	110	141	117	134	157	-47,5	-23,9	-16,1
6	France	81	122	146	61	107	132	19,8	15,4	13,3
7	Netherlands	52	92	118	53	84	106	-0,8	7,6	11,8
8	Spain	53	95	124	33	67	87	19,4	27,7	36,9
9	**Italy**	**56**	**89**	**99**	**55**	**90**	**111**	**1,1**	**-0,6**	**-11,9**
10	Singapore	29	56	112	30	55	96	-1,6	0,4	15,9
11	India	16	40	124	15	33	83	1,7	7,2	41,6
12	Ireland	17	60	98	29	71	107	-12	-11,5	-9,4
13	Rep. of Korea	32	50	83	34	60	94	-2	-10	-11,2
14	Belgium	0	56	87	0	51	79	0	5	8,5
15	Canada	40	56	69	44	66	91	-3,9	-9,9	-22,1

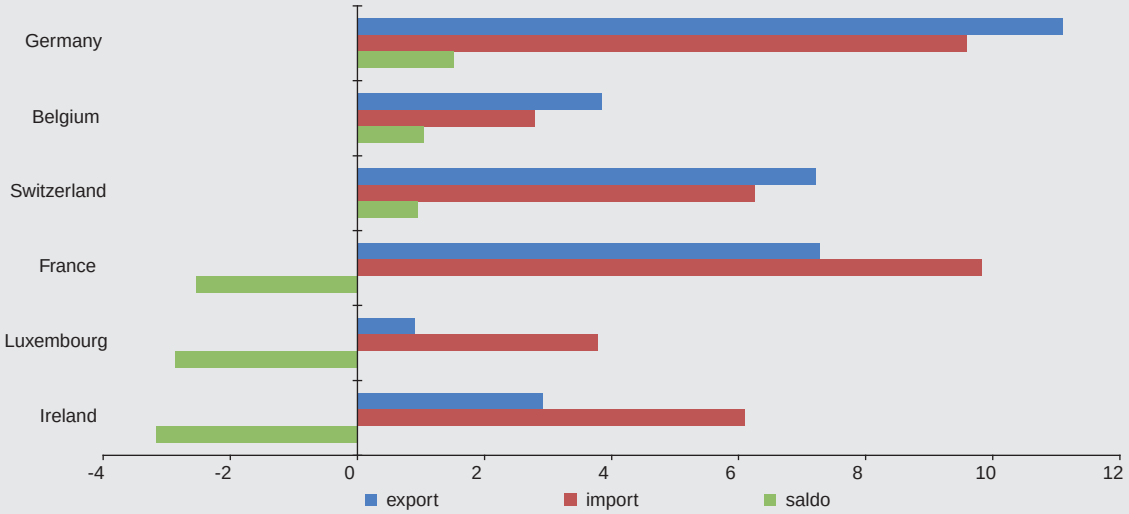
Fonte: United Nations Service Trade Statistics Database

Il Grafico 2 riporta i primi 6 partner commerciali dell'Italia (gli stessi paesi sono anche i primi 3 partner per saldo positivo e i primi 3 per saldo negativo). L'Italia ha un surplus di circa 1,5 miliardi di dollari con la Germania e di circa 1 miliardo con Belgio e Svizzera; al contrario, il deficit con la Francia è di 2,5 miliardi, mentre è di circa 3 miliardi con Lussemburgo e Irlanda. Questi 6 paesi da soli rappresentano oltre il 34% dell'interscambio complessivo dell'Italia nel 2010, ma determinano oltre il 42% del deficit complessivo nei servizi.
I principali servizi commerciati dall'Italia sono Viaggi, Altri Servizi Business e Trasporti, che da soli costituiscono il 77% dell'interscambio (Tavola 3). L'Italia è in surplus solo nei primi, tuttavia occorre notare che il deficit nei Trasporti, circa 11 miliardi, è più che compensato dal surplus nei Viaggi, 11,7 miliradi di dollari, valori approssimativamente pari al deficit complessivo dell'Italia, 11,9 miliardi. L'interscambio dell'italia per categoria di servizi mostra chiaramente come l'Italia sia in deficit in quasi tutte le categorie di servizi, salvo appunto nei Viaggi, nei Servizi di Comunicazione e nelle Costruzioni; l'ultima categoria di servizi non è però molto rilevante per valore scambiato. Un quadro molto simile emerge considerando la specializzazione dell'export italiano riportata nella Tavola 4. I servizi nei quali l'Italia presenta un vantaggio comparato rivelato sono esattamente quelli nei quali vi è un surplus commerciale, con due eccezioni: i servizi di Costruzione negli ultimi anni e gli Altri Servizi Business, nei quali l'Italia pur essendo in deficit si dimostra relativamente specializzata. Infine, appare evidente come a partire dal 2000 la specializzazione dell'Italia nei servizi si sia modificata ben poco rimanendo incentrata su Viaggi, Servizi di Comunicazione, Costruzione (salvo gli utlimi anni) e Altri Servizi Business.

3. Un'analisi gravitazionale

Come ricordato nella prima parte, sebbene oggi i servizi ricoprano una quota pari a circa il 70 percento del PIL mondiale, nel 2010

Grafico 2
Principali partner commerciali dell'Italia nei servizi.
Miliardi di dollari, 2010



Fonte: United Nations Service Trade Statistics Database

Tavola 3 - Interscambio dell'Italia per categoria di servizi
(valori in miliardi di dollari, 2010)

EBOPS	Categoria	Export	Import	Saldo
205	Trasporti	14,6	25,7	-11,1
236	Viaggi	38,8	27,1	11,7
245	Servizi Comunicazione	6,8	6,6	0,2
249	Costruzione	0,1	0,1	0,0
253	Assicurazione	2,9	4,2	-1,3
260	Finanziari	2,5	4,5	-2,0
262	Computer e informazione	2,0	4,4	-2,4
266	Royalties e licenze	3,6	7,0	-3,4
268	Altri Servizi Business	26,1	28,5	-2,4
287	Servizi alla persona	0,3	0,7	-0,4
291	Servizi pubblici	1,2	2,1	-0,9
200	Totale	98,9	110,8	-11,9

Fonte: United Nations Service Trade Statistics Database

Tavola 4 - Indici di vantaggio comparato rivelato dell'Italia nei servizi
(indice di Balassa normalizzato)

EBOPS	Categoria	2000	2005	2010
205	Trasporti	-0,17	-0,16	-0,17
236	Viaggi	0,22	0,18	0,25
245	Servizi Comunicazione	0,05	0,05	0,48
249	Costruzione	0,10	0,05	-0,90
253	Assicurazione	-0,12	-0,04	0,14
260	Finanziari	-0,77	-0,65	-0,49
262	Computer e informazione	-0,48	-0,72	-0,49
266	Royalties e licenze	-0,69	-0,65	-0,32
268	Altri Servizi Business	0,07	0,18	0,05
287	Servizi alla persona	-0,18	-0,15	-0,38
291	Servizi pubblici	-0,45	-0,30	-0,20

Fonte: United Nations Service Trade Statistics Database

hanno rappresentato poco più del 20 percento[7] del commercio internazionale. In parte, questa divergenza sembra essere imputabile alle barriere commerciali esistenti[8], ma è anche connessa ad alcune caratteristiche peculiari dei servizi. Come

7 Fonte dati World Bank, *world development indicators,* anno 2010.
8 Si veda a riguardo Fontagné et al. (2011).

sottolineato nel seminal paper di Freund e Weinhold (2002), il commercio internazionale dei servizi ha risentito per molto tempo della necessità di un contatto diretto fra offerta e domanda del bene; le nuove tecnologie di comunicazione hanno, però, permesso di aggirare l'ostacolo della prossimità fra domanda ed offerta e fatto crollare l'impatto dei costi di trasporto per il settore, da "infiniti a virtualmente assenti" (cit. Freund e Weinhold 2002). Se dunque i costi di trasporto si sono ridotti notevolmente nel tempo, tuttavia alcuni servizi, per loro natura, necessitano di essere adattati alle necessità del cliente e quindi la vicinanza fra fornitore e cliente, non solo quella geografica, ma anche quella culturale, linguistica e giuridica, rappresenta ancora un aspetto importante, proprio per il ruolo cruciale ricoperto dallo scambio di informazioni e dalla conoscenza del sistema legale in vigore nei mercati in cui si opera. Anche per queste ragioni, nonostante le innovazioni nel campo della comunicazione digitale, il commercio di servizi non può considerarsi completamente esente da costi. Data la persistenza di costi di transazione e per altre caratteristiche peculiari dei servizi, come, per esempio, il fatto di essere beni altamente differenziati, per qualità e paese di origine, e nella cui produzione spesso si riscontrano elevate economie di scala[9], il modello gravitazionale ben si adatta all'analisi dei flussi internazionali di servizi. L'equazione di riferimento per l'analisi econometrica è derivata dalla formulazione log-lineare del classico modello gravitazionale derivata à la Anderson e Van Wincoop (2003):

$$\ln(1+x_{ijt}) = \alpha_{it} + \alpha_{jt} + \beta \ln(dist_{ij}) + \gamma_1 \ln(PIL_{it}) + \gamma_2 \ln(PIL_{jt}) + X'_{it}\delta_1 + Z'_{jt}\delta_2 + \varepsilon_{ijt} \quad (1)$$

Dove x_{ijt} rappresenta il flusso di esportazioni di servizi dal paesi i al paese j[10], mentre gli effetti fissi per esportatore α_{it} e importatore α_{jt} sono inseriti nella specificazione come variabili nel tempo per controllare sia le inosservabili a livello paese sia la multilateral resistance[11]. Il logaritmo del prodotto interno lordo del paese esportatore è inserito come indice della capacità produttiva, mentre quello del paese importatore per il livello della domanda del mercato in questione[12]. La distanza bilaterale $dist_{ij}$, coglie invece il livello dei costi di trasporto. Mente le matrici X e Z contengono controlli rispettivamente per il paese esportatore (X) e per il paese importatore (Z). Oltre ai controlli divenuti standard nella specificazione di un modello gravitazionale, come la contiguità, la presenza di relazioni coloniali fra i due paesi e l'utilizzo della medesima lingua ufficiale, sono stati inseriti controlli per i paesi appartenenti all'Unione Europea (UE27), per l'appartenenza ad un accordo regionale di commercio (RTA) e per l'ordinamento giuridio[13].

Come illustrato nel già citato lavoro di Freund e Weinhold (2002) la diffusione delle nuove tecnologie di informazione, ed in particolar modo di Internet, ha permesso di ridurre notevolmente, sebbene non annullare del tutto, alcuno ostacoli al commercio di servizi. Al fine di valutarne l'effetto come ulteriore covariata - nelle matrici X e Z - è stata inserita una variabile che misura il numero di abitanti con accesso ad internet (ogni 100 residenti)[14].

9 Si vedano fra gli altri Markusen (1989) and Markusen et al. (2005).

10 Il logaritmo ha come argomento (1+*xijt*) per evitare la selezione dei soli flussi commerciali con valori positivi, pari al 70% del campione. I paesi considerati nelle regressioni sono: Australia, Austria, Belgio, Bulgaria, Canada, Croazia, Cipro, Repubblica Ceca, Corea del Sud, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Giappone, Rep. Moldava, Grecia, Hong Kong, Ungheria, Islada, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Rep. Moldava, Olanda, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Romania, Singapore, Rep. Slovacca, Slovenia, Spagna, Stati Uniti, Svezia.

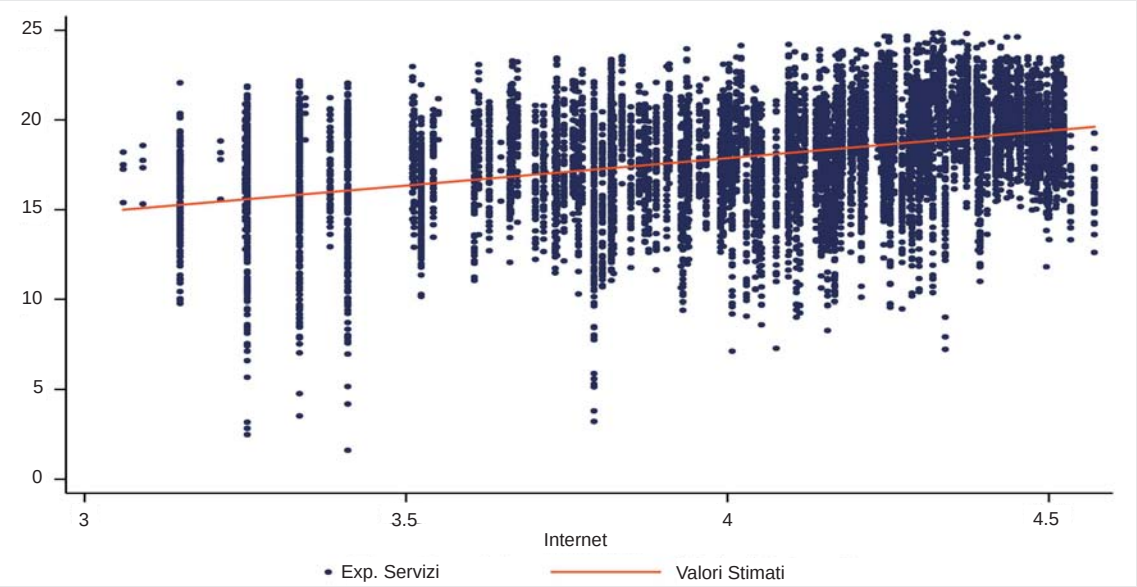
11 Una delle caratteristiche del paese esportatore colta dall'effetto fisso *time varying* è per esempio il potenziale di mercato, che nel caso non fosse inserito potrebbe generare una miss-specification dell'equazione gravitazionale, in più il coefficiente di resistenza multilaterale può essere modellato con effetti fissi time variant se si assume, per esempio, che i costi di trasporto siano simmetrici fra i due paesi e che i flussi commerciali siano bilanciati (si veda a riguardo De Benedictis e Taglioni, pag. 68).

12 In dettaglio, il PIL del paese di destinazione cattura l'effettto reddito, mentre l'inclusinoe del PIL paese di origine è funzione della derivazione di Anderson-van Wincoop, basata sull'assunzione di beni differenziati per paese di origine - ciascun paese esporta una sola varietà - paesi con un livello di produzione maggiore sono quindi in grado di vendere di più in ogni mecato ad un prezzo inferiore. Per approfondimenti si veda De Benedictis e Taglioni (2011).

13 Tali controlli sono inseriti come variabili dummy.

14 La distanza e le dummy di controllo per contiguità, passato coloniale, origini legali comuni, accordi regionali, lingua ufficiale sono prese dal CEPII Mayer and Zignago (2011) http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/distances.htm. Le informazioni su PIL, popolazione, PIL pro-capite e diffusione di internet sono invece prese dai *World Bank Development Indicators* della Banca Mondiale http://www.worldbank.org/data.

Grafico 3
Principali partner commerciali dell'Italia nei servizi



Fonte: United Nations Service Trade Statistics Database

Il Grafico 3 conferma l'associazione positiva fra l'accesso a internet nel paese esportatore ed il valore delle esportazioni di servizi (entrambi espressi in logaritmi naturali).
La Tavola 5 riporta i risultati delle stime del modello gravitazionale per il commercio dei servizi - equazione (1). Come si può notare i risultati in colonna (1) presentano coefficienti di regressione con segni e significatività attese, confermando la presenza di un effetto gravitazionale nell'interscambio di servizi. Fra i controlli geografici il parametro della distanza è negativo e significativo, collocandosi nella parte inferiore dell'intervallo –0,7 e –1,2 indicato da Disdier e Head (2008) per il commercio di beni. Anche il parametro della contiguità (confine), positivo e significativo, si dimostra in linea con gli a priori del modello gravitazionale. Interessante notare come il comune passato coloniale non sembrerebbe essere correlato al commercio di servizi, così come l'utilizzo di una lingua comune è solo marginalmente significativo; al contrario, il commercio di servizi sembra associarsi positivamente ad una comune origine giuridica dei paesi. Quanto all'effetto di domanda ed offerta, entrambi si associano positivamente ai flussi di servizi, anche se appare molto più forte l'effetto domanda (PIL importatore). Nella colonna (2) si introducono le variabili sulla diffusione di internet sia nel paese di origine del flusso commerciale sia in quello di destinazione, la maggiore diffusione delle tecnologie di comunicazione si dimostra un elemento trainante il commercio di servizi, anche se in questo caso, contrariamente al PIL, è il livello di pervasività di tali tecnologie nel paese di origine del flusso commerciale ad essere più importante. La colonna (3) riporta la stima effettuata considerando solo i flussi commerciali positivi, i risultati sono confermati anche nel caso di esclusione degli zeri; nella colonna (4), per robustezza dell'analisi, si riportano i risultati della stima con una diversa parametrizzazione dell'effetto dimensionale dei paesi - sostituendo il PIL con popolazione e PIL pro capite - anche in questo caso i risultati rimangono stabili. Al fine di valutare in dettaglio alcune caratteristiche dell'interscambio di servizi, a livello paese, nella Tavola 6 si riporta la stima del modello nella colonna (3) della Tavola 5 interagendo alcune delle covariate con le dummy paese. L'analisi dei parametri associati all'interazione fra la dummy paese e la distanza[15] rivelano come questa sia negativamente associata al commercio per tutti e 4 i paesi considerati. Si evidenzia, però, come per l'Italia l'effetto della distanza sia maggiore rispetto a quello del resto del campione (il coefficiente dell'interazione ha segno negativo), mentre, al contrario, per la

15 La dummy ha valore 1 se il paese è esportatore di servizi.

Tavola 5 - Il modello gravitazionale per i servizi
(variabili in logaritmo, anni 2006-2010)

	(1)	(2)	(3)	(4)
			Variabile dipendente: Export servizi	
Distanza	-0.887***	-0.949***	-0.922***	-0.949***
	(0.125)	(0.126)	(0.0450)	(0.126)
PIL esportatore	0.387***	0.326***	0.918***	
	(0.0397)	(0.0434)	(0.0215)	
PIL importatore	1.926***	1.896***	0.772***	
	(0.0411)	(0.0400)	(0.0228)	
Popolazione esportatore				0.305***
				(0.0476)
Popolazione importatore				1.914***
				(0.0410)
PIL pro capite esportatore				0.500***
				(0.129)
PIL pro capite importatore				1.712***
				(0.0781)
Accesso a internet esportatore		0.914***	1.009***	0.601*
		(0.221)	(0.105)	(0.318)
Accesso a internet importatore		0.565***	0.538***	0.731***
		(0.0540)	(0.0510)	(0.0738)
EU27 (dummy)	5.563***	5.259***	-0.0924	5.284***
	(0.363)	(0.365)	(0.111)	(0.368)
Accordi commerciali (dummy)	3.453***	3.242***	0.181*	3.230***
	(0.312)	(0.314)	(0.103)	(0.314)
Sistema giuridico (dummy)	0.344***	0.386***	0.575***	0.375***
	(0.121)	(0.123)	(0.0597)	(0.123)
Confine (dummy)	1.136***	1.031**	0.388***	1.041**
	(0.426)	(0.426)	(0.142)	(0.426)
Lingua (dummy)	0.414**	0.400*	0.159	0.397*
	(0.205)	(0.210)	(0.125)	(0.211)
Colonie (dummy)	0.451	0.467	0.604***	0.473
	(0.343)	(0.347)	(0.150)	(0.347)
Cosrtante	-44.76***	-46.97***	-24.74***	-46.27***
	(1.808)	(1.828)	(0.875)	(1.840)
Effetti fissi esportatore-anno	Sì	Sì	Sì	Sì
Effetti fissi importatore-anno	Sì	Sì	Sì	Sì
Osservazioni	31,699	30,956	9,673	30,956
R-quadro	0.760	0.762	0.854	0.762

Errori standard robusti clusterizzati per coppie di paesi in parentesi; livello di significatività indicato con *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.
Per omogeneità sono stati considerati solo i flussi di esportazione. Le importazioni sono quindi definite come flussi di export verso un paese.
Fonte: UN Service Trade Statistics Database, CEPII and World Development Indicators

Germania il decay di flussi commerciali di servizi, all'aumentare della distanza, sembra essere meno importante (il coefficiente dell'interazione ha segno positivo). L'interazione "PIL pro capite se esportatore" invece rappresenta l'interazione fra la dummy per il paese esportatore e il PIL pro capite del paese importatore, in questo caso il parametro negativo e significativo dell'interazione per l'Italia e la Francia sembrerebbe indicare che l'effetto di traino delle esportazioni dato dal livello di sviluppo economico del paese di importazione è inferiore rispetto a quello medio nel campione considerato. In altre parole, Italia e Francia tendono ad esportare verso paesi meno ricchi rispetto a quanto osservato in media. Un effetto analogo si riscontra, per i Italia, Francia e Spagna, nel parametro"PIL pro capite se importatore" - interazione fra la dummy per il paese importatore e il PIL procapite degli esportatori. Ad eccezione della Germania, i paesi analizzati tendono ad importare servizi da paesi meno ricchi della media[16]. Interessante notare, infine, il segno delle dummy associate ai paesi esportatori. In

16 Tale evidenza potrebbe essere legata alla composizione settoriale ed alla diversa distribuzione geografica dello scambio di servizi dei paesi (per esempio, dato il peso dei servizi di trasporto navale importati per scambi di merci con paesi mediterranei vicini). Le evidenze empiriche qui riscontrate a livello aggregato sollevano questioni da approfondire in futuro all'interno di analisi specifiche a livello settoriale.

questo caso emerge come l'Italia, a partità di altre condizioni, esporti meno servizi della media condizionata degli altri paesi, così come la Francia - anche se in questo caso il divario è leggermente inferiore. Nel caso delle importazioni, tre dei paesi considerati importano meno servizi della media, mentre è in controtendenza la Germania.

Conclusioni

Alla luce dei risultati ottenuti, il modello gravitazionale risulta applicabile al commercio dei servizi sia da un punto di vista teorico sia a livello empirico, producendo stime robuste ed economicamente significative. Il ruolo degli zeri, in prima approssimazione, non

Tavola 6 - Il modello gravitazionale per Italia, Francia, Spagna e Germania
(variabili in logaritmo, anni 2006-2010)

	Italia	Francia	Spagna	Germania
			Interazioni [1]	
Distanza	-0.0489***	0.0166	-0.00109	0.114***
	(0.0174)	(0.0205)	(0.0151)	(0.0178)
PIL pro capite se esportatore	-0.0711***	-0.0802***	-0.00816	-0.0136
	(0.0132)	(0.0164)	(0.0118)	(0.0192)
PIL pro capite se importatore	-0.0448***	-0.0528***	-0.0390***	0.0344
	(0.0158)	(0.0168)	(0.0137)	(0.0214)
Dummy=1 se esportatore	-0.590***	-0.404**	-0.0599	0.271
	(0.130)	(0.158)	(0.109)	(0.169)
Dummy=1 se importatore	-0.396***	-0.396**	-0.335**	0.581***
	(0.152)	(0.167)	(0.138)	(0.199)
			Altre variabili [2]	
Distanza	-0.932***	-0.931***	-0.928***	-0.925***
	(0.0453)	(0.0451)	(0.0452)	(0.0452)
Popolazione esportatore	0.833***	0.847***	0.837***	0.828***
	(0.0226)	(0.0226)	(0.0225)	(0.0229)
Popolazione importatore	0.729***	0.734***	0.732***	0.717***
	(0.0233)	(0.0235)	(0.0235)	(0.0238)
PIL pro capite esportatore	1.561***	1.605***	1.572***	1.575***
	(0.0691)	(0.0691)	(0.0672)	(0.0666)
PIL pro capite impotatore	1.244***	1.261***	1.251***	1.240***
	(0.0660)	(0.0674)	(0.0662)	(0.0658)
Accesso a internet esportatore	0.0288	-0.0659	0.00447	-0.0171
	(0.147)	(0.147)	(0.143)	(0.144)
Accesso a internet importatore	-0.0746	-0.0885	-0.0770	-0.0906
	(0.0987)	(0.0995)	(0.0987)	(0.0987)
EU27 (dummy)	-0.144	-0.139	-0.138	-0.152
	(0.110)	(0.110)	(0.110)	(0.109)
Accordi commerciali (dummy)	0.140	0.144	0.143	0.140
	(0.103)	(0.103)	(0.103)	(0.103)
Sistema giuridico (dummy)	0.585***	0.587***	0.587***	0.590***
	(0.0597)	(0.0597)	(0.0597)	(0.0598)
Confine (dummy)	0.419***	0.420***	0.419***	0.412***
	(0.144)	(0.144)	(0.144)	(0.145)
Lingua (dummy)	0.0567	0.0667	0.0694	0.0720
	(0.128)	(0.127)	(0.127)	(0.128)
Colonie (dummy)	0.600***	0.605***	0.607***	0.611***
	(0.153)	(0.153)	(0.153)	(0.153)
Costante	-27.84***	-27.84***	-27.60***	-27.02***
	(0.903)	(0.902)	(0.900)	(0.909)
Effetti fissi esportatore-anno	Sì	Sì	Sì	Sì
Effetti fissi importatore-anno	Sì	Sì	Sì	Sì
Osservazioni	9,673	9,673	9,673	9,673
R-quadro	0.859	0.859	0.858	0.859

(1) Modelli stimati separatamente per le interazioni: i) paese-distanza; ii) paese-PIL esportatore; iii) paese PIL-importatore, iv) paese-importatore e paese-esportatore.
(2) Risultati per il modello con interazioni paese-importatore e paese-esportatore. I risultati per gli altri modelli sono pressoché identici.
Errori standard robusti clusterizzati per coppie di paesi in parentesi; livello di significatività indicato con *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.
Per omogeneità sono stati considerati solo i flussi di esportazione. Le importazioni sono quindi definite come flussi di export verso un paese.
Fonte: UN Service Trade Statistics Database, CEPII and World Development Indicators

appare determinante nelle nostre stime; sottolineiamo però un fatto rilevante: il commercio di servizi si presenta molto più concentrato del commercio dei beni. Nella misura in cui i servizi si prestano ad essere spiegati con un modello gravitazionale, alcuni punti emergono con chiarezza. Primo, la distanza geografica è un fattore importante anche nell'interscambio di servizi, oltre che nei beni. Ciò sembra contraddire in parte l'idea comune che i servizi, in quanto immateriali, siano facilmente commerciabili in tutto il mondo: di fatto la vicinanza geografica conta anche controllando per fattori quali la contiguità, la lingua, il sistema giuridico, la presenza di accordi commerciali, il passato coloniale e l'appartenenza all'Unione Europea. Secondo, si conferma il fatto che paesi grandi e tendenzialmente sviluppati tendano a commerciare di più tra loro. Tuttavia, notiamo che la dimensione e il livello di sviluppo del paese che importa servizi sembrano avere un effetto piu forte: questo potrebbe suggerire che il commercio di servizi è in qualche modo trainato dalla domanda, cosa che peraltro sembra essere più facilmente spiegabile proprio con alcuni modelli recenti di commercio che con i modelli tradizionali. Terzo, l'accesso alla rete ha un effetto positivo e significativo, in particolare per il paese esportatore. Questo fatto, considerato congiuntamente all'evidenza sul reddito dei paesi, sembra suggerire che in media la domanda di servizi (dei paesi ricchi) sia soddisfatta più efficacemente dai paesi con uno livello di tecnologie dell'ICT sufficientemente elevato: una possibilità che appare perfettamente intuitiva. In questo contesto, l'Italia appare in qualche modo peculiare rispetto a Spagna, Francia e Germania. A livello aggregato, Spagna e Francia sono esportatori di servizi, mentre Italia e Germania sono importatori. Le uniche categorie di servizi in cui l'Italia presenta un saldo commerciale significativamente positivo sono Viaggi e servizi di Cominicazione, benchè risulti specializzata anche negli Altri servizi Business. Tale specializzazione per tipologie di servizi richiederebbe un'analisi più dettagliata, che potrebbe esser l'oggetto di ulteriori ricerche al riguardo. Data la posizione dell'Italia come importatore netto di servizi, non stupisce particolarmente che dal modello gravitazionale risulti che l'export italiano sia inferiore alla media, tuttavia le nostre stime indicano che anche l'import dell'Italia è inferiore alla media, a parità di condizioni. In altre parole, l'Italia risulta relativamente poco internazionalizzata per quanto riguarda l'interscambio di servizi. Notiamo, però, che considerazioni analoghe valgono anche per la Francia e in parte per la Spagna, mentre la Germania si dimostra un grande importatore. Un'altra peculiarità che accomuna Italia, Francia e Spagna, ma non la Germania, è il fatto di importare servizi da paesi con un PIL pro capite tendenzialmente inferiore alla media. Questo vale, per Italia e Francia, anche per l'export. In sintesi, non solo l'Italia appare relativamente poco internazionalizzata, ma sembra commerciare con paesi a reddito medio-basso.

Riferimenti bibliografici

Breinlich, H. e Criscuolo C. (2011), *International trade in services: A portrait of importers and exporters*, Journal of International Economics, Elsevier, vol. 84(2), pages 188-206, July.

Bresnahan T.F. e Trajtenberg M. (1996), *General Purpose technologies: engine of growth?*, Journal of Econometrics, Annals of Econometrics 65: 83-108.

Crinò R. (2007), *Offshoring, Multinationals and Labor Market: A Review of the Empirical Literature*, KITeS Working Papers 196, KITeS, Centre for Knowledge, Internationalization and Technology Studies, Universita' Bocconi, Milano, Italy.

Crozet M., Milet E., Mirza D. (2012), *The Discriminatory Effect of Domestic Regulations on International Services Trade*, Working Papers 2012-02, CEPII research center.

De Benedictis L. e Taglioni D. (2011), *The Gravity Model of International Trade*, in: "The Trade Impact of European Union Preferential policies: An Analysis through Gravity Models", De Benedictis L. and Salvatici L., eds., Springer, chapter 4.

Deardorff A. V. (2001), *International Provision of Trade Services, Trade, and Fragmentation*, Review of International Economics, Wiley Blackwell, vol. 9(2), pages 233-48, May.

Deardorff A. V. (2005), *A trade theorist's take on skilled-labor outsourcing*, International

Review of Economics & Finance, Elsevier, vol. 14(3), pages 259-271.
Diewert W.E. (1987), *The effect of an Innovation: a trade theory approach*, the Canadian Journal of economics, Vol.20, No.4.
Djajic S. e Kierzkowski H. (1989), *Goods services and trade*, Economica, new series Vol. 56 No 221 , pp.83-95, Blackwell Publishing.
Fontagné L., Guillin A., Mitaritonna C. (2011), *Estimations of tariff equivalents for the service secotors*, Cepii wp 2011-24.
Francois J. e Hoekman B. (2010), *Services Trade and Policy*, Journal of Economic Literature, American Economic Association, vol. 48(3), pages 642-92, September.
Francois J. e Woerz J. (2008), *Producer Services, Manufacturing Linkages, and Trade*, Journal of Industry, Competition and Trade, Springer, vol. 8(3), pages 199-229, December.
Francois J., Pindyuk O., Woerz J. (2008), *Trade Effects of Services Trade Liberalization in the EU*, IIDE Discussion Papers 20080801, Institue for International and Development Economics.
Freund C. e Weinhold D. (2002), *The internet and international trade in services*, American Economic Rewiew , Vol.92 No. 2 pp.236-240, American Economic Association.
Hoekman B. (2006), *Liberalizing trade in services : a survey*, Policy Research Working Paper Series 4030, The World Bank.
Hoekman B. e Mattoo A. (2008), *Services trade and growth*, Policy Research Working Paper Series 4461, The World Bank.
Jensen J.B. e Kletzer L.G. (2005), *Tradable Services*, Brookings Trade Forum.
Jones R.W. (2001), *The role of international fragmentation in the development process*, American economic review, Vol .91, No.2.
Kelle M. e Kleinert J. (2010),. *German Firms in Service Trade*, Applied Economics Quarterly (formerly: Konjunkturpolitik), Duncker & Humblot, Berlin, vol. 56(1), pages 51-72.
Kung K.C. (2007), *Service trade liberalization as a development opportunity - the role for the World Trade Organization*, Studies in Trade and Investment in: Mia Mikic (ed.), Future Trade Research Areas that Matter to Developing Country Policy Makers, volume 61, chapter 3, pages 67-82 United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP).
Lennon C. (2008), *Trade in Services and Trade in Goods: Differences and Complementarities*, Paris School of Economics WP 2008.
Lennon C. (2009), *Trade in Services: Cross-Border Trade vs. Commercial Presence. Evidence of Complementarity*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Working Papers 59.
Markusen J. e Strand B. (2007), *Trade in business services in General Equilibrium*, NBER Working paper No. 12816, January.
Mayer T. e Zignago S. (2011), *Notes on CEPII's distances measures (GeoDist)*, CEPII Working Paper 2011-25.
McGuire G. (2002), *Trade in services- market access opportunities and the benefits of liberalization for developing economies*, UNCTAD, Policy Issues in International Trade and Commodities study series No. 19, United Nation publication.
Taylor M.S. (1994), *Trips Trade and Growth*, International Economic Review Vol. 35, No. 2, Blackwell publishing for the Economic Department of the University of Pennsylvania and Institute of Social and Economic Research Osaka University.
Verdier T. e Thoenig (2003), *A theory of defensive skill-biased innovation and globalization*, The American economic review, Vol. 93, No.3.

CAPITOLO 7

Il territorio

Redatto da **Elena Mazzeo** con la supervisione di **Luca De Benedictis** (Università di Macerata). Schede su Abruzzo, Campania, Puglia redatte da **Gianpaolo Bruno**. Schede su Sicilia e Sardegna redatte da **Alessia Proietti**. Dati statistici elaborati con la collaborazione di **Francesco Livi** e **Antonio Venneri**.

quadro d'insieme

Nel 2011 le esportazioni delle regioni italiane sono aumentate dell'11,3 per cento[1], in rallentamento rispetto alla variazione mostrata l'anno precedente. Guardando alla distribuzione del risultato tra le ripartizioni territoriali (tavola 7.I), solo nell'Italia centrale si è registrata una variazione superiore alla media e pari al 13 per cento, grazie all'andamento favorevole di Toscana, Umbria e Lazio, tutte regioni in cui le esportazioni sono aumentate a tassi superiori, con la sola eccezione delle Marche.
Il risultato delle ripartizioni dell'Italia nord-occidentale e dell'Italia nord-orientale non è andato oltre la media nazionale. Nella prima, le esportazioni della Lombardia, prima regione esportatrice, sono aumentate poco meno della media, mentre solo la Liguria ha mostrato un incremento notevolmente superiore (14,7 per cento), grazie soprattutto a un'importante commessa nel settore della cantieristica.
Nell'area nord-orientale l'aumento dell'11,1 per cento va attribuito al risultato favorevole dell'Emilia Romagna (13,1 per cento) che ha compensato le variazioni inferiori alla media delle altre regioni, compreso il Veneto, in cui le vendite estere sono aumentate del 10,2 per cento.
Le regioni del Mezzogiorno hanno sperimentato complessivamente un incremento del 10,3 per cento, con elevati divari tra le singole *performance*: agli incrementi più sostenuti registrati da alcune regioni tra cui la Puglia, che vanta il tasso d'aumento più elevato di tutte le regioni italiane (17,9 per cento), la Sicilia e l'Abruzzo, si contrappongono le flessioni di altre, quali Molise, Basilicata e Sardegna o le performance meno brillanti di Campania e Calabria.

In seguito a questi risultati, nel 2011 tutte le ripartizioni a eccezione del Mezzogiorno hanno recuperato il valore delle esportazioni dell'anno precedente la crisi del 2009. Tra le regioni appartenenti ad altre ripartizioni territoriali vi sono state solo due eccezioni, il Friuli Venezia Giulia e le Marche, in cui il fatturato all'esportazione nel 2011 è rimasto ancora inferiore ai livelli pre-crisi. Per le regioni del Mezzogiorno, invece, questa è stata la tendenza più diffusa e, al netto della Sicilia, il cui dato è fortemente influenzato dalle esportazioni di prodotti petroliferi raffinati, solo la Puglia ha raggiunto e superato il valore delle esportazioni del 2008 accrescendo, inoltre, la propria quota sul totale nazionale.
La distribuzione territoriale dei valori esportati pare quindi leggermente modificata tra 2008 e 2011 con una compressione della quota dell'Italia nord-occidentale e nord-orientale, che insieme sono passate da una quota di 73,2 a una di 72,1 per cento del totale nazionale, accompagnata da un aumento della quota dell'Italia centrale (da 14,9 a 16,3 per cento). Questo risultato è influenzato dall'evoluzione dei prezzi dei prodotti energetici per la presenza a Roma delle sedi amministrative delle società petrolifere o fornitrici di energia ma anche, nel 2011, dal fenomeno dell'espansione delle vendite di metalli preziosi che ha riguardato diverse regioni e, in misura particolare, la Toscana, regione specializzata nel settore dell'oreficeria. La quota del Mezzogiorno si è, infine, ridotta, dal 12 all'11,6 per cento.
Per quanto riguarda i servizi (tavola 7.II), all'incremento del totale delle esportazioni nazionali, al netto della componente dei trasporti non ripartibile con dettaglio regionale, del 4,5 per cento ha contribuito prevalentemente l'Italia nord-occidentale con un incremento dei valori esportati dell'11,2 per cento. Per Italia nord-orientale e centrale si è verificata una flessione mentre il Mezzogiorno ha mostrato un modesto incremento.

1 Si fa riferimento alla somma delle regioni al netto delle province diverse e non specificate.

I risultati appena visti confermano quello che emerge da alcuni indicatori sulla concentrazione e sul grado di apertura commerciale delle regioni italiane (tavola 7.III) che mostrano una significativa flessione del rapporto tra esportazioni e prodotto interno lordo per le regioni nel Nord, un aumento per le regioni dell'Italia centrale ma tutto concentrato nella Toscana e nel Lazio, per le ragioni accennate prima, e una diminuzione per le regioni del Mezzogiorno che non risparmia alcuna delle regioni dell'area.

A complemento dei dati sulla distribuzione delle esportazioni sul territorio italiano, in questa edizione del Rapporto è stato aggiunto un approfondimento[2] che analizza la distribuzione del fenomeno anche in altri quattro tra i principali paesi europei. Dall'analisi emerge che la flessione delle esportazioni nel 2009 e la successiva ripresa nel 2010 e 2011 hanno riguardato i vari paesi europei in maniera disomogenea, non solo tra paesi, ma anche all'interno dei paesi, tra le diverse regioni. In Italia, peraltro, si è notata una maggiore disomogeneità nei risultati rispetto agli altri paesi europei osservati, a eccezione, forse, del solo caso spagnolo.
Parrebbe che, al netto di regioni che ospitano impianti produttivi legati a specifiche produzioni (raffinerie in Sicilia o cantieri navali in Liguria, per citare due esempi), la crisi abbia acuito i divari esistenti nella proiezione internazionale, in particolare tra alcune regioni che hanno già pienamente recuperato le perdite subite nel 2009 e le altre. Tali divari sono da ricollegare sia alla specializzazione settoriale sia a specificità, quali la presenza nel territorio di determinate imprese o di sistemi locali o forme di aggregazione tra imprese che favoriscono la proiezione sui mercati esteri.
A questo proposito nel contributo[3] nelle pagine finali di questo capitolo, attraverso un metodo di analisi dell'Istat che consente di integrare diverse basi di dati, si mostra l'apporto dei sistemi locali del lavoro e, in particolare, di quelli manifatturieri specializzati nei settori del *made in Italy*, alle esportazioni nazionali negli anni 2009-2011. Dall'analisi si evince, tra l'altro, che nel biennio osservato, a fronte di un aumento complessivo dell'export del 28,8 per cento, i sistemi del *made in Italy* ne hanno realizzato uno del 29,7 per cento, con un contributo alla crescita del 45 per cento, grazie a un incremento molto più sostenuto nelle aree esterne all'Unione europea. I sistemi che hanno contribuito maggiormente a questa evoluzione sono stati quelli dell'Italia nord-orientale, seguiti da quelli dell'Italia nord-occidentale.

I dati sulle imprese partecipate all'estero della banca dati ICE Reprint mostrano nel biennio successivo alla crisi del 2009 un aumento della quota sul fatturato delle imprese multinazionali residenti nell'Italia nord-occidentale e dell'Italia centrale (tavola 7.8). Le quote dell'Italia nord-orientale e del Mezzogiorno si sono contratte in misura rilevante. Per quanto riguarda invece le partecipazioni in entrata, non è mutato lo scenario con una polarizzazione delle partecipate nelle regioni dell'Italia nord-occidentale, la cui quota sul totale degli addetti delle imprese a partecipazione estera supera la metà del totale con il 45,3 per cento nella sola Lombardia (tavola 7.VI). La quota del regioni del Mezzogiorno, in questo caso, è rimasta immutata.

Il 2012 si presenta come un nuovo anno assai difficile con una recessione che interesserà prevalentemente i paesi europei. Dai dati relativi al primo trimestre si nota che l'Italia nord-occidentale ha accresciuto le proprie esportazioni del 5 per cento, in linea con la dinamica nazionale (5,6 per cento[4]). L'Italia nord-orientale è cresciuta a un tasso inferiore (3,5 per cento) e, tra le regioni dell'area, la sola Emilia Romagna, nei mesi precedenti il sisma che l'ha colpita, ha mostrato una *performance* migliore della media nazionale con un incremento del 7,4 per cento. L'Italia centrale ha continuato a ottenere buoni risultati, ma concentrati prevalentemente nella regione Toscana (+14,2 per cento) e per il perdurare dell'espansione di esportazioni di metalli preziosi. Nel Mezzogiorno l'incremento dell'8,5 per cento è quasi interamente ascrivibile alla dinamica delle vendite della Sicilia, cresciute del 30,4 per cento, tuttavia anche Campania e Puglia hanno mostrato variazioni più accentuate della media nazionale.

2 Di G. Mastronardi, E. Mazzeo, "Le esportazioni regionali dei maggiori paesi europei: dalla crisi alla ripresa".
3 Di F. Oropallo, "La dinamica della *performance* esportatrice dei sistemi locali del lavoro".
4 Si fa riferimento alla somma delle esportazioni delle regioni.

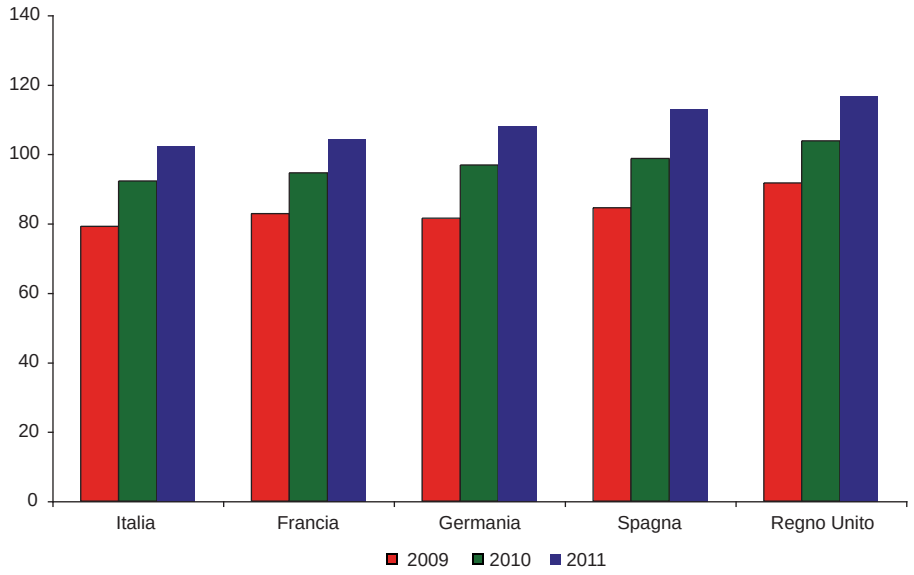
approfondimenti

Le esportazioni regionali dei maggiori paesi europei: dalla crisi alla ripresa

di Giovanni Mastronardi ed Elena Mazzeo

Sia la fase di contrazione del commercio mondiale, avvenuta nel 2009, sia il processo di recupero, completato quasi per intero nei due anni successivi, hanno mostrato andamenti comuni tra i paesi delle diverse aree del globo. L'intensità del fenomeno è stata però ben differenziata a livello nazionale, acuendo così la ricomposizione delle quote nazionali sul commercio mondiale[1]. Restringendo il campo al caso europeo è possibile esaminare come l'eterogeneità osservata a livello nazionale si manifesti in modo ancor più rilevante a livello regionale.

Grafico 1 **Variazioni delle esportazioni di merci del totale delle regioni.** Numeri indice; 2008 = 100



Fonte: elaborazioni su dati degli istituti statistici nazionali

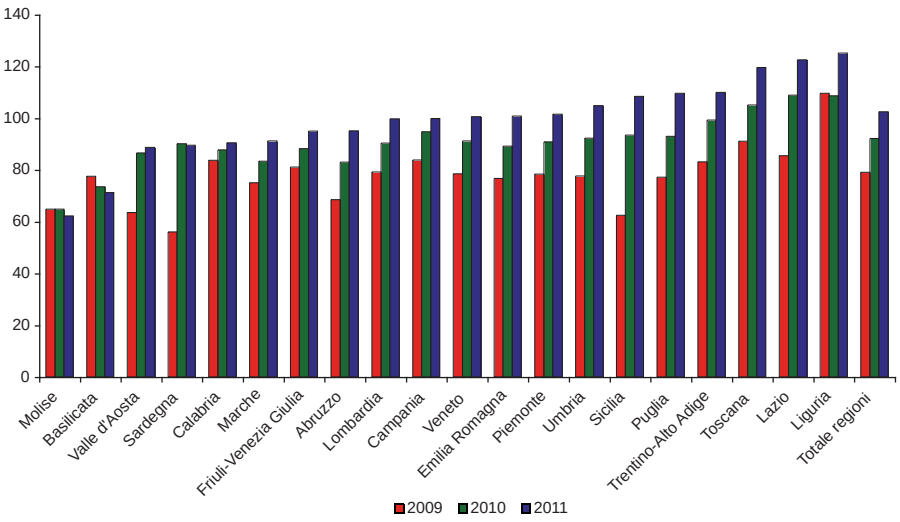
I dati regionali delle esportazioni[2] italiane, francesi, tedesche, inglesi e spagnole nel periodo 2008-2011, rappresentati nel grafico 1, mostrano che la crisi del 2009 e la ripresa del biennio 2010-2011 hanno coinvolto tutte le

1 Come evidenziato nei capitoli 1 e 2 di questo Rapporto, nel 2011 la quota della Cina sulle esportazioni mondiali è stata più alta di quelle di Germania e Stati Uniti di più di due punti percentuali (10,4 contro 8,1 delle due economie occidentali). L'India procede nella costante crescita della capacità competitiva delle sue imprese: la quota sulle esportazioni è balzata dall'1,2 per cento del 2008 a più dell'1,6 nel 2011 (nel 1991 era pari allo 0,5 e nel 2000 allo 0,7 per cento). Per l'Europa, le quote sulle esportazioni globali di merci sono state nel 2011 per la Germania 8,1 per cento, per la Francia 3,3 per cento, per l'Italia 2,9 per cento, per il Regno Unito 2,6 per cento e per la Spagna 1 per cento.

2 La metodologia nella classificazione dei dati di esportazione attribuibili alle diverse regioni fa sì che quelli utilizzati in questo approfondimento non corrispondano, una volta aggregati, ai dati nazionali complessivi. In tutti i paesi europei analizzati, i flussi internazionali di beni e servizi provenienti da più aree interne o per i quali non è possibile determinare l'origine non vengono, infatti, attribuiti a specifiche regioni. In Francia non vengono assegnati alle regioni i flussi di esportazione relativi ai prodotti

regioni, ma con rilevanti differenze nella dinamica del recupero degli ultimi due anni. Nell'intero periodo i valori esportati sono cresciuti in tutti i casi, però a tassi medi annui molto diversi: 0,8 per cento per l'insieme delle regioni italiane, 1,5 per cento in Francia, 2,7 per cento in Germania, 4,2 per cento in Spagna e 5,3 per cento nel Regno Unito. Quest'ultimo è l'unico paese in cui la riduzione dei valori delle esportazioni delle regioni nel 2009 era stata recuperata già nel 2010.
I risultati di ulteriori indagini, in corso e non rappresentati in figura, sulla distribuzione settoriale evidenziano la significatività del legame tra l'offerta di esportazioni per settori e la dinamica della domanda globale[3]. Tuttavia, sono frequenti risultati non omogenei negli stessi segmenti produttivi, con scostamenti a volte significativi sia tra le regioni di paesi diversi, sia tra quelle dello stesso paese. Ciò conferma che nelle indagini su scala territoriale sub-nazionale è necessario porre attenzione ai caratteri specifici delle industrie regionali e dei sistemi produttivi locali e persino alle vicende di singole imprese, aspetto che però va al di là degli obiettivi di questa analisi.

Grafico 2
Variazioni delle esportazioni di merci delle regioni italiane. Numeri indice; 2008 = 100



Fonte: elaborazioni su dati Istat

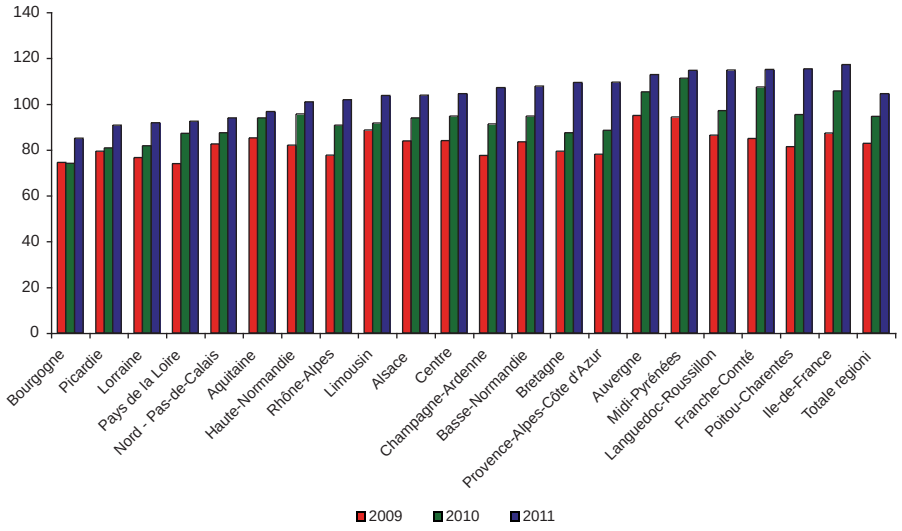
L'insoddisfacente percorso dell'insieme delle regioni italiane appare dovuto a diffuse difficoltà competitive locali. Come mostra il grafico 2, la crisi del 2009 ha intensamente colpito diverse aree, con perdite a volte molto più ampie della media. Il recupero dei valori del 2008 è stato lento e incerto: nel 2011 era ancora incompleto in 8 regioni, soprattutto in due piccole

militari, mentre in Germania non vengono attribuiti quelli dei beni di origine estera. Pertanto, i totali dei flussi regionali classificati non possono essere considerati pienamente rappresentativi delle rispettive economie nazionali. Per gli stessi motivi, anche il confronto tra le regioni francesi, tedesche e degli altri tre paesi è caratterizzato da un margine di approssimazione. In teoria, sarebbe possibile ridurre la discrepanza tra la somma dei dati regionali e i dati nazionali, utilizzando informazioni a un livello di disaggregazione settoriale molto elevato, che, però, non sono disponibili a livello regionale.

3 A livello mondiale i settori che hanno meno risentito della crisi del 2009 e avevano fatto registrare già nel 2010 il recupero dei valori precedenti, sono stati l'industria agro-alimentare, il cui andamento relativo ha confermato un carattere anticiclico, e i comparti industriali a elevata intensità tecnologica dell'elettronica e della farmaceutica, l'unico quest'ultimo a non aver registrato contrazioni delle vendite all'estero. Anche le produzioni tradizionali tessili e dell'abbigliamento hanno mostrato capacità di tenuta e nel 2010 avevano recuperato quasi interamente la perdita, inferiore a quella media, dell'anno precedente. I segmenti più colpiti nel 2009 e che l'anno successivo non avevano ancora assorbito il calo precedente sono stati quelli estrattivo, della meccanica strumentale e dei mezzi di trasporto.

economie meridionali, quali il Molise e la Basilicata. La ripresa è stata appena adeguata nelle quattro regioni economicamente più rilevanti, che nel 2011 rappresentavano il 65 per cento del totale delle esportazioni regionali – Lombardia (28 per cento), Veneto (13,6 per cento), Emilia Romagna (13 per cento) e Piemonte (10,4 per cento). I risultati migliori si sono avuti nelle regioni che hanno goduto della favorevole corrispondenza tra specializzazione settoriale e andamento della domanda di importazioni nei mercati di sbocco[4]. L'ampia variabilità dei risultati appare evidente disaggregando il tasso di crescita medio annuo calcolato sul periodo 2008-2011 che, come già detto, è stato pari allo 0,8 per cento. Pur tralasciando i due casi estremi del Molise e della Basilicata (con tassi rispettivamente di -14,6 per cento e -10,7 per cento), il campo di variazione va dal -3,9 per cento della Valle d'Aosta al 7,8 per cento della Liguria.
L'andamento dell'insieme delle regioni continentali francesi[5] nello stesso periodo, evidenziato nel grafico 3, è stato lievemente migliore di quello delle regioni italiane. I risultati appaiono di gran lunga meno divergenti. Gli

Grafico 3
Variazioni delle esportazioni di merci delle regioni francesi.
Numeri indice; 2008 = 100



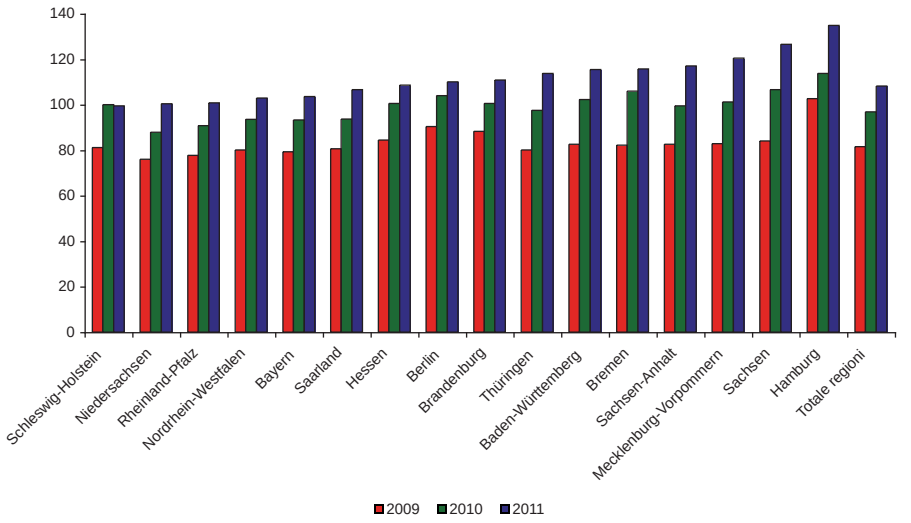
Fonte: elaborazioni su dati della Direction générale des douanes et droits indirects

indici che misurano la contrazione delle esportazioni del 2009, che ha interessato tutte le regioni, sono meno dispersi intorno alla media, soprattutto per quel che riguarda le aree con i risultati peggiori. Minore omogeneità si è avuta invece nel processo di recupero del biennio 2010-2011, non completato in 6 regioni su 21. Le due più grandi, le uniche con una quota sul totale delle esportazioni nel 2011 superiore al 10 per cento, Ile-de-France (18 per cento) e Rhône-Alpes (11,4 per cento), hanno svolto un ruolo divergente sull'andamento complessivo. La prima, la cui perdita del 2009 è stata più contenuta della media, ha trainato la ripresa seguente. La seconda è stata tra le regioni caratterizzate da una rilevante contrazione dei valori del 2009 e nel 2011 ha superato di poco il livello dell'anno base. La disaggregazione per regioni del tasso di crescita medio annuo dell'intero

4 In Sicilia il 72 per cento delle esportazioni regionali deriva dal segmento dei prodotti petroliferi raffinati. Quindi, l'andamento complessivo evidenziato in figura è stato decisamente determinato da quello di questo settore.
5 Non è rappresentata la Corse a causa della esiguità dei valori e della loro erraticità. Questi stessi elementi e il fatto che non appartengono all'economia europea hanno indotto a tralasciare anche i cosiddetti Dipartimenti d'oltremare: Guadaloupe e Martinique (America Centrale), Guyane française (Sud America), Réunion e Mayotte (Africa).

periodo, pari all'1,5 per cento, evidenzia un campo di variazione che va dal -5,3 per cento della Bourgogne al 5,4 per cento dell'Ile-de-France. Escludendo la prima regione, esso si riduce sensibilmente, visto che il secondo peggior risultato, quello della Picardie, è pari a -3,2 per cento.

Grafico 4
Variazioni delle esportazioni di merci delle regioni tedesche.
Numeri indice; 2008 = 100



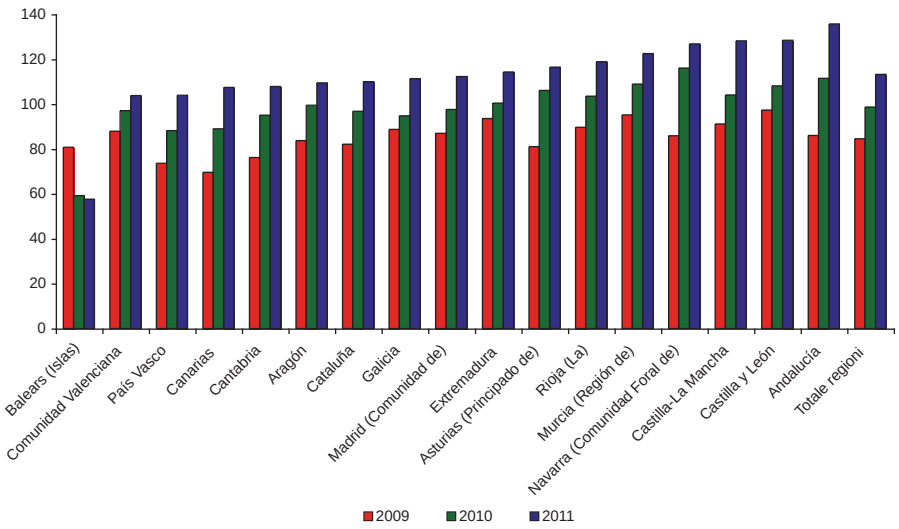
Fonte: elaborazioni su dati del Statistical Ämter des Bundes und der Länder

Il grafico 4 presenta i risultati dei *länder* tedeschi. Complessivamente essi avevano registrato nel 2009 una contrazione delle vendite di merci all'estero superiore a quella delle regioni francesi (18,4 per cento contro 17,2 per cento; il dato italiano corrispondente è 20,9 per cento). Tuttavia, i *länder* tedeschi hanno anche mostrato una maggiore capacità di ripresa: 9 regioni su 20 avevano recuperato già nel 2010 i valori del 2008 e il percorso si è sostanzialmente completato nel 2011[6]. La distribuzione delle perdite non appare polarizzata, nonostante i differenti livelli di sviluppo regionale che caratterizzano anche l'economia tedesca. Maggiori difformità nelle capacità competitive locali emergono dai livelli dell'ultimo anno. In Germania, dalle tre regioni economicamente più rilevanti deriva circa il 60 per cento del totale esportato. Si tratta nell'ordine di Nordrhein-Westfalen (20,4 per cento), Baden-Württemberg (19,9 per cento) e Bayern (18,5 per cento). Come si evince dal grafico 4, solo nel Baden-Württemberg si sono registrati risultati superiori a quelli medi nei tre anni rappresentati, con un effetto complessivamente positivo soprattutto nel trainare la ripresa del biennio 2010-2011. Il tasso medio annuo di crescita dell'intero periodo è stato pari al 2,7 per cento. Solo lo Schleswig-Holstein ha fatto registrare un valore negativo, seppur lieve (-0,2 per cento). Spiccano invece i due *länder* con i migliori risultati, Hamburg e Sachsen (rispettivamente 10,5 per cento e 8,2 per cento). Al di là di questi tre casi, il campo di variazione risulta contenuto, variando dallo 0,1 per cento del Niedersachsen al 6,4 per cento del Mecklenburg-Vorpommern.
Nel grafico 5 sono riportati i dati delle regioni spagnole[7]. Nonostante la profonda crisi economico-finanziaria del paese, i dati di commercio estero mostrano risultati migliori di quelli finora evidenziati per gli altri paesi europei, sia nella

6 L'unica eccezione, ma poco significativa, è quella dello Schleswig-Holstein, dove il valore delle esportazioni nel 2011 è stato pari al 99,5 per cento di quello del 2008.
7 Non sono rappresentate le città autonome di Ceuta e Melilla, sia per l'esiguità e l'erraticità dei valori, sia perché non appartenenti al territorio europeo.

approfondimenti

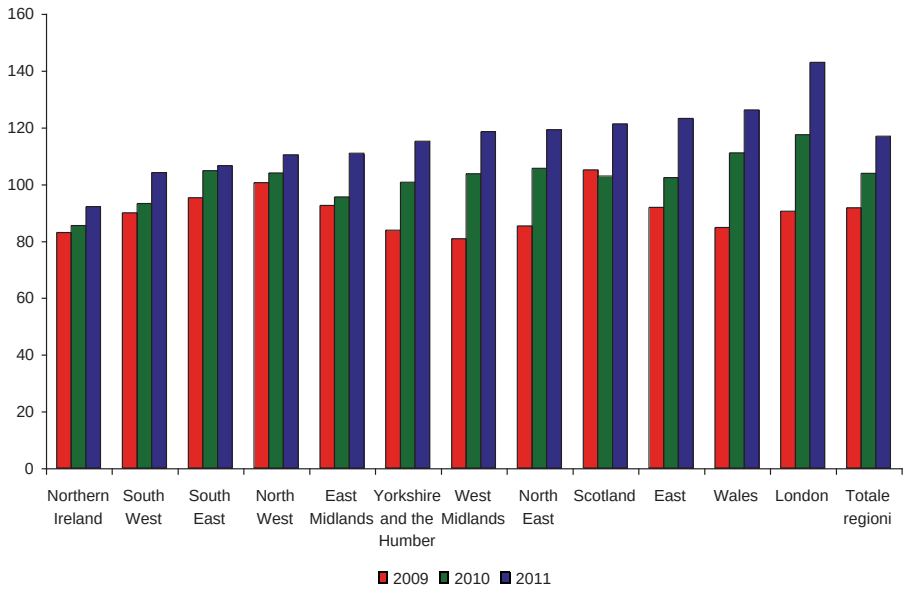
Grafico 5
Variazioni delle esportazioni di merci delle regioni spagnole.
Numeri indice; 2008 = 100



Fonte: elaborazioni su dati della Secretaría de Estado de Comercio - Data Comex

fase critica del 2009 sia in quella di ripresa del biennio 2010-2011. Ulteriori elaborazioni in corso mostrano come tale risultato derivi dal buon andamento dei settori di maggiore specializzazione, in particolare l'agricoltura e le industrie agro-alimentare e chimica, e dalla capacità di tenuta nel 2009 e di recupero nel successivo biennio delle industrie delle macchine e attrezzature e dei mezzi di trasporto. La distribuzione regionale del calo delle esportazioni avvenuto nel 2009 (comune a tutte le regioni) e della ripresa progressiva nei due anni successivi appare piuttosto squilibrata, avvicinando la Spagna alla dinamica italiana piuttosto che a quelle francese e tedesca. In ogni caso, le regioni spagnole, con la sola eccezione delle Islas Balears, nel 2011 avevano recuperato pienamente i valori del 2008. La distribuzione territoriale delle esportazioni spagnole appare fortemente concentrata. Nel 2011 circa la metà dell'offerta di esportazioni è derivata da sole tre regioni: Cataluña (26 per cento), Comunidad de Madrid (11,5 per cento) e Andalucía (10,7 per cento). Se a queste si aggiungono quelle del País Vasco (9,9 per cento) e della Comunidad Valenciana (9,4 per cento), il peso sul totale sale al 67,5 per cento. Come mostra il grafico 5, il risultato migliore è quello dell'Andalucía, mentre per le altre regioni predominanti gli effetti sul totale appaiono difformi. La forza reattiva delle regioni spagnole agli eventi del 2009 è dimostrata anche dal fatto che le loro esportazioni nel periodo 2008-2011 sono cresciute al tasso medio annuo del 4,2 per cento. Pur eliminando il dato delle Islas Balears (-16,8 per cento), il campo di variazione resta piuttosto ampio, andando dall'1,2 per cento della Comunidad Valenciana al 10,7 per cento dell'Andalucía.
Il grafico 6 sintetizza i risultati dell'analisi condotta sulle regioni del Regno Unito. Queste mostrano una dinamica meno accentuata, sia nella fase negativa del 2009 che in quella di ripresa del biennio seguente. Con l'unica eccezione della Northern Ireland, tutte le aree interne del Regno Unito hanno pienamente recuperato nel 2011 i valori del 2008 e 9 su 12 avevano conseguito questo risultato già nel 2010. Anche in questo caso sono in corso ulteriori elaborazioni, i cui primi risultati inducono a considerare attentamente il ruolo di singole imprese e/o sistemi produttivi locali nel contrastare la crisi nel 2009 (contenendo le perdite) e nell'agganciare la ripresa già nel 2010. Delle quattro regioni del Regno Unito il cui peso relativo sulle esportazioni totali è superiore al 50 per cento, due di loro, South East (17,3 per cento) e North West (10,6), hanno resistito bene alla

Grafico 6
Variazioni delle esportazioni di merci delle regioni del Regno Unito.
Numeri indice; 2008 = 100



Fonte: elaborazioni su dati del HM Revenue and Customs Department

crisi del 2009, la prima con una flessione delle esportazioni inferiore a 5 punti percentuali, la seconda senza addirittura subire contrazioni delle vendite sui mercati mondiali. L'espansione successiva è stata in entrambi i casi meno ampia che in altre regioni. La lettura congiunta dei due fenomeni indica che le quote di mercato delle imprese di queste due aree si sono mantenute sufficientemente stabili. Le altre due regioni predominanti, London (14 per cento) e East (11,1 per cento), hanno registrato una caduta dei valori più elevata nel 2009, ma hanno infine raggiunto livelli superiori a quelli del 2008 rispettivamente del 42,8 per cento e del 23 per cento. Il risultato complessivo misurato dal tasso di crescita medio annuo dell'intero periodo è stato del 5,3 per cento. L'unica regione con variazione negativa è stata Northern Ireland (-2,7). Escludendo l'area londinese, che si distacca dalle altre avendo registrato un incremento del 12,6 per cento (il più elevato tra le regioni di tutti i cinque paesi), il campo di variazione della dinamica regionale del Regno Unito va dall'1,3 per cento del South West all'8 per cento del Wales.

Come visto dai cinque esempi analizzati molto sinteticamente in queste pagine, la flessione delle esportazioni nel 2009 e la successiva ripresa nel 2010 e 2011 non hanno riguardato i vari paesi europei in maniera omogenea e anche all'interno dei paesi, tra le diverse regioni, si sono osservate discrepanze. I divari sono da ricollegare sia alla specializzazione settoriale sia a specificità, quali la presenza nel territorio di determinate imprese, sistemi produttivi locali o altre forme di aggregazione tra imprese che favoriscono la proiezione sui mercati esteri.
In Italia si è notata una maggiore disomogeneità nei risultati rispetto a tutti gli altri paesi europei qui osservati a eccezione, forse, del solo caso spagnolo. Al netto di regioni che ospitano impianti produttivi legati a specifiche produzioni (raffinerie in Sicilia o cantieri navali in Liguria, per citare due esempi), la crisi pare, quindi, aver acuito i divari esistenti nella proiezione internazionale, in particolare tra alcune regioni "leader", che hanno già pienamente recuperato le perdite subite nel 2009, e le altre.

Tavola 7.I - Esportazioni di merci delle regioni italiane[1]
(Valori in milioni di euro, variazioni e composizione in percentuale)

	Valori	Variazioni percentuali				Quote percentuali sulle esportazioni totali			
	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Italia nord-occidentale	**150.032**	**2,1**	**-20,1**	**14,2**	**11,2**	**40,9**	**41,3**	**40,5**	**40,4**
Piemonte	38.533	1,8	-21,7	16,0	11,8	10,5	10,4	10,3	10,4
Valle d'Aosta	636	-18,0	-36,4	36,2	2,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	104.164	2,0	-21,0	14,3	10,8	28,7	28,8	28,2	28,1
Liguria	6.699	10,0	10,4	1,8	14,7	1,4	2,0	1,8	1,8
Italia nord-orientale	**117.584**	**1,3**	**-21,7**	**15,5**	**11,1**	**32,3**	**32,0**	**31,7**	**31,7**
Trentino- Alto Adige	6.802	0,0	-16,8	19,5	10,6	1,7	1,8	1,8	1,8
Veneto	50.283	-1,1	-21,5	16,2	10,2	13,8	13,7	13,7	13,5
Friuli-Venezia Giulia	12.565	6,7	-18,9	8,7	7,6	3,7	3,8	3,5	3,4
Emilia-Romagna	47.934	2,6	-23,3	16,2	13,1	13,1	12,8	12,7	12,9
Italia centrale	**60.572**	**-4,1**	**-15,3**	**17,6**	**13,0**	**14,9**	**15,9**	**16,1**	**16,3**
Toscana	30.201	-4,8	-9,0	15,5	13,7	7,0	8,0	8,0	8,1
Umbria	3.565	-6,3	-22,3	18,8	13,6	0,9	0,9	0,9	1,0
Marche	9.725	-14,4	-25,0	11,2	9,3	2,9	2,8	2,7	2,6
Lazio	17.081	7,4	-17,5	25,7	13,8	4,0	4,2	4,5	4,6
Mezzogiorno	**42.965**	**4,5**	**-29,3**	**27,0**	**10,3**	**12,0**	**10,7**	**11,7**	**11,6**
Abruzzo	7.267	4,3	-31,6	21,2	14,7	2,1	1,8	1,9	2,0
Molise	400	2,2	-35,2	0,1	-4,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Campania	9.426	-0,1	-16,1	12,9	5,4	2,6	2,8	2,7	2,5
Puglia	8.159	3,4	-22,7	20,3	17,9	2,1	2,0	2,1	2,2
Basilicata	1.399	-6,5	-22,4	-5,3	-3,1	0,5	0,5	0,4	0,4
Calabria	355	-8,9	-16,4	5,1	3,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Sicilia	10.719	3,8	-37,7	48,7	15,5	2,8	2,2	2,8	2,9
Sardegna	5.240	23,9	-44,0	60,8	-0,6	1,6	1,1	1,6	1,4
Totale regioni	**371.153**	**1,1**	**-21,0**	**16,5**	**11,3**	**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.II - Crediti per servizi forniti a non residenti nel 2010 e 2011[1]
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori		Variazione	Quote sul totale	
	2010	2011	2010-11	2010	2011
Italia nord-occidentale	**25.842**	**28.742**	**11,2**	**41,6**	**44,4**
Piemonte	5.916	6.843	15,7	9,5	10,6
Valle d'Aosta	362	385	6,4	0,6	0,6
Lombardia	17.772	19.154	7,8	28,6	29,6
Liguria	1.793	2.359	31,6	2,9	3,6
Italia nord-orientale	**12.640**	**12.536**	**-0,8**	**20,4**	**19,4**
Trentino-Alto Adige	1.478	1.434	-3,0	2,4	2,2
Veneto	5.464	5.628	3,0	8,8	8,7
Friuli-Venezia Giulia	2.271	2.439	7,4	3,7	3,8
Emilia-Romagna	3.427	3.035	-11,4	5,5	4,7
Italia centrale	**19.371**	**19.147**	**-1,2**	**31,2**	**29,6**
Toscana	4.296	4.645	8,1	6,9	7,2
Umbria	357	392	9,8	0,6	0,6
Marche	531	512	-3,6	0,9	0,8
Lazio	14.187	13.598	-4,2	22,9	21,0
Mezzogiorno	**4.210**	**4.264**	**1,3**	**6,8**	**6,6**
Abruzzo	308	367	18,9	0,5	0,6
Molise	33	41	22,8	0,1	0,1
Campania	1.557	1.471	-5,5	2,5	2,3
Puglia	639	637	-0,4	1,0	1,0
Basilicata	49	40	-17,2	0,1	0,1
Calabria	162	178	9,6	0,3	0,3
Sicilia	833	875	5,0	1,3	1,4
Sardegna	629	656	4,3	1,0	1,0
Totale regioni	**62.064**	**64.689**	**4,2**	**100,0**	**100,0**
Dati non ripartibili	*844*	*1.033*	*22,3*	*1,4*	*1,6*
Totale	**62.908**	**65.722**	**4,5**		

(1) Al netto dei trasporti per i quali il dettaglio regionale non è disponibile.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 7.III - Esportazioni e altri indicatori per regione

	Distribuzione percentuale esportazioni di merci e servizi		Concentrazione delle esportazioni[1]		Propensione ad esportare[2] (migliaia di euro)		Esportazioni di merci e servizi per occupato	
	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010
Italia nord-occidentale	**41,4**	**40,5**	**1,30**	**1,28**	**35,2**	**32,9**	**23.868**	**22.826**
Piemonte	9,7	10,2	1,20	1,27	32,4	32,7	20.366	20.920
Valle d'Aosta	0,2	0,2	0,89	0,93	24,1	24,0	16.310	15.937
Lombardia	29,8	28,1	1,44	1,37	38,9	35,1	27.396	25.416
Liguria	1,7	1,9	0,61	0,69	16,4	17,8	10.731	11.678
Italia nord-orientale	**30,6**	**29,8**	**1,35**	**1,31**	**36,6**	**33,7**	**23.157**	**21.765**
Trentino-Alto Adige	1,9	1,9	0,89	0,89	24,0	23,0	15.773	15.038
Veneto	13,3	12,9	1,42	1,36	38,3	34,8	24.195	22.607
Friuli-Venezia Giulia	3,5	3,5	1,54	1,52	41,7	39,1	25.826	24.874
Emilia-Romagna	11,9	11,5	1,35	1,31	36,5	33,7	23.052	21.655
Italia centrale	**16,6**	**18,9**	**0,76**	**0,85**	**20,7**	**21,9**	**13.440**	**14.559**
Toscana	7,1	7,8	1,05	1,14	28,3	29,2	17.802	18.712
Umbria	0,9	0,9	0,64	0,63	17,3	16,3	9.692	9.411
Marche	2,7	2,4	1,00	0,89	27,0	22,8	15.516	13.325
Lazio	6,0	7,9	0,55	0,70	14,8	18,0	10.389	12.884
Mezzogiorno	**11,4**	**10,9**	**0,48**	**0,46**	**13,0**	**11,8**	**7.192**	**6.750**
Abruzzo	1,9	1,7	1,01	0,89	27,4	23,0	15.510	13.678
Molise	0,2	0,1	0,39	0,28	10,6	7,1	5.532	3.771
Campania	2,6	2,6	0,42	0,43	11,4	11,0	6.390	6.396
Puglia	1,9	1,9	0,42	0,43	11,4	10,9	6.075	6.032
Basilicata	0,5	0,4	0,66	0,55	17,9	14,1	9.317	7.376
Calabria	0,1	0,1	0,07	0,06	1,8	1,5	948	803
Sicilia	2,6	2,5	0,47	0,45	12,8	11,5	7.414	6.880
Sardegna	1,5	1,5	0,71	0,70	19,2	18,0	10.442	9.977
Totale regioni[3]	**100,0**	**100,0**	**1,00**	**1,00**	**27,1**	**25,7**	**17.023**	**16.536**

(1) Rapporto tra la quota della regione/ripartizione sulle esportazioni di merci e di servizi italiane e la corrispondente quota sul PIL; valori superiori (inferiori) all'unità indicano che la regione/ripartizione contribuisce all'export totale in misura maggiore (minore) rispetto al contributo dato alla produzione nazionale.
(2) Rapporto percentuale tra esportazioni di merci e servizi e PIL.
(3) I dati dell'Italia sono calcolati come somma di quelli regionali, al netto delle province diverse e non specificate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia, ISTAT e Svimez

Tavola 7.IV - Operatori all'esportazione[1]

(presenze degli operatori in ciascuna regione, variazioni e quote in percentuale)

	Numero 2011	valore medio esportato per operatore, migliaia di euro [2]	Variazioni percentuali 2008	2009	2010	2011	Quote % sul totale 2008	2009	2010	2011
Italia nord-occidentale	**84.713**	**1.742**	**0,8**	**-2,5**	**11,0**	**3,7**	**37,3**	**39,1**	**38,7**	**38,1**
Piemonte	18.950	2.018	-2,4	-3,6	12,8	6,4	8,1	8,4	8,4	8,5
Valle d'Aosta	352	1.805	-4,1	-5,6	10,9	11,4	0,1	0,2	0,1	0,2
Lombardia	60.446	1.693	1,7	-2,7	9,7	4,0	26,9	28,2	27,5	27,2
Liguria	4.965	1.281	2,0	5,8	20,4	-8,5	2,1	2,4	2,6	2,2
Italia nord-orientale	**66.420**	**1.749**	**4,1**	**-12,7**	**11,9**	**6,7**	**31,5**	**29,5**	**29,5**	**29,9**
Trentino-Alto Adige	4.011	1.690	2,8	-6,7	19,6	0,3	1,8	1,8	1,9	1,8
Veneto	29.398	1.681	2,3	-9,6	9,4	5,8	13,9	13,5	13,2	13,2
Friuli-Venezia Giulia	8.896	1.402	19,2	-34,1	12,3	14,5	5,2	3,7	3,7	4,0
Emilia-Romagna	24.115	1.970	0,6	-7,2	13,7	6,2	10,6	10,6	10,8	10,8
Italia centrale	**44.304**	**1.346**	**-2,4**	**-6,4**	**16,2**	**7,2**	**18,8**	**18,9**	**19,6**	**19,9**
Toscana	21.714	1.359	0,6	-6,2	18,4	4,7	9,2	9,3	9,8	9,8
Umbria	2.779	1.280	5,8	-3,9	2,8	9,7	1,3	1,3	1,2	1,2
Marche	8.815	1.089	-6,4	-8,3	14,0	4,2	4,0	3,9	4,0	4,0
Lazio	10.996	1.542	-6,9	-5,9	17,4	14,7	4,3	4,3	4,5	4,9
Mezzogiorno	**26.942**	**1.585**	**-2,4**	**-7,3**	**9,7**	**4,6**	**12,5**	**12,5**	**12,2**	**12,1**
Abruzzo	3.547	2.036	5,6	-14,9	4,6	11,9	1,8	1,6	1,5	1,6
Molise	411	913	0,5	-19,6	41,2	-10,5	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	9.869	947	-2,6	-5,3	10,1	2,8	4,5	4,6	4,5	4,4
Puglia	5.859	1.388	-7,4	-7,0	3,3	0,8	3,0	3,0	2,8	2,6
Basilicata	581	2.391	-7,3	-1,2	6,2	6,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Calabria	1.341	259	-14,7	-3,4	25,6	2,4	0,5	0,6	0,6	0,6
Sicilia	4.038	2.641	1,5	-7,1	15,7	7,8	1,7	1,7	1,8	1,8
Sardegna	1.296	4.042	10,1	-3,6	12,4	15,3	0,5	0,5	0,5	0,6
Totale regioni [3]	**222.379**	**1.655**	**0,8**	**-7,0**	**12,1**	**5,4**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(1) Come nella tavola 7.I la riga del Totale si riferisce al "totale regioni", aggregato che risulta inferiore al "totale Italia" poiché quest'ultimo include dati residui non classificabili con riferimento ad una data regione.

(2) Valore medio delle esportazioni per operatore in ciascuna regione. Un operatore può essere presente in più regioni.

(3) Somma delle presenze degli operatori in ciascuna regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.1 Piemonte

Le esportazioni di merci del Piemonte, con un tasso di crescita dell'11,8 per cento nel 2011, di poco superiore all'aumento registrato a livello nazionale, hanno raggiunto un valore pari a 38,5 miliardi di euro, circa il 10 per cento di quelle italiane.
La regione ha quindi confermato il quarto posto nella graduatoria delle regioni esportatrici. Nonostante in rallentamento rispetto alla dinamica mostrata nel 2010 il valore dell'export ha superato quello raggiunto prima della crisi del 2009. Le province che hanno mostrato le dinamiche più sostenute sono state innanzi tutto Alessandria (25 per cento) e Biella (13,9 per cento), per Verbano-Cusio-Ossola e Novara si sono registrate variazioni in linea con la media regionale. Le altre province sono cresciute a tassi di poco inferiori.
Il numero degli esportatori della regione è aumentato del 6,4 per cento portandosi a 18.950 unità (tavola 7.IV), con un valore medio di fatturato per operatore tra i più elevati tra tutte le regioni italiane (poco più di 2 milioni di euro).

Le vendite all'estero piemontesi hanno conseguito buoni risultati in alcuni dei principali mercati di sbocco (tavola 7.1). Verso l'Unione europea si è diretto quasi il 70 per cento delle esortazioni regionali[5], con un aumento del 9,8 per cento rispetto al 2010: in Germania e Francia, primo e secondo mercato di destinazione, sono cresciute del 13,4 e del 10,9 per cento. È notevolmente aumentata l'incidenza dell'area degli altri paesi europei grazie soprattutto al forte incremento delle esportazioni verso la Svizzera (38,5 per cento) a causa prevalentemente delle esportazioni di oro e metalli preziosi. Una buona *performance* è stata registrata nel mercato nordamericano e, in particolare, negli Stati Uniti, primo mercato di sbocco non europeo, in cui si è verificato un incremento del 13,1 per cento. Sono stati positivi anche i risultati conseguiti in Asia orientale, dove che nel biennio 2010-2011 sono stati recuperati e poi superati i valori esportati nel periodo pre-crisi: l'aumento nell'area è stato pari al 14 per cento mentre in Cina, al decimo posto tra i mercati di destinazione, le esportazioni sono aumentate a un tasso inferiore a quello medio. Una migliore *performance* hanno mostrato i flussi commerciali diretti verso altre economie emergenti come, ad esempio, Brasile e Russia, il cui valore è stato superiore di circa un quinto rispetto a quello del 2010, ma anche verso Hong Kong e Messico.
Per quanto riguarda i principali settori produttivi del Piemonte, oltre al contributo positivo del settore dei metalli preziosi, cresciuti del 15,9 per cento, va menzionato il settore delle macchine e apparecchi, che ha inciso per un quinto sul valore delle esportazioni regionali, che con un incremento del 26 per cento, ha dato un notevole contributo alla crescita . Il settore automobilistico ha risentito notevolmente della debolezza della domanda mondiale e di ristrutturazioni dell'azienda produttrice: se nel complesso del settore le esportazioni piemontesi di autoveicoli sono rimaste pressoché invariate, disaggregando ulteriormente si osserva che per gli autoveicoli si sono ridotte del 7 per cento, mentre quelle di parti ed accessori sono aumentate del 4,8 per cento. È stata, per contro, molto positiva la dinamica delle vendite di prodotti in gomma e materie plastiche, cresciute del 20,8 per cento.
Il comparto alimentare è un ulteriore settore di specializzazione per la regione e ha mostrato una variazione superiore alla media, tanto per le bevande (12,2 per cento nel complesso) quanto per i prodotti alimentari (aumentati del 11,8 per cento). Il principale mercato di sbocco è rappresentato dai paesi dell'Unione europea in cui però le vendite sono aumentate a un tasso inferiore rispetto alla media. Al contrario un incremento assai sostenuto si è registrato nel continente americano e in quello asiatico. Il valore delle esportazioni di vino, prodotto di cui il Piemonte rappresenta la seconda regione esportatrice italiana con una quota che nel 2011 ha superato il 20 per cento di quelle complessive, è aumentato del 15 per cento, mostrando una dinamica superiore a quella nazionale.
Le esportazioni di prodotti tessili, concentrate nel distretto di Biella, con l'aumento pari al

5 In questa e nelle altre schede regionali si fa riferimento a dati ed elaborazioni statistiche disponibili nell'edizione 2012 dell'Annuario statistico Istat-ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", volume secondo "Paesi, settori, regioni", Parte C, allegato a questo Rapporto su supporto elettronico.

13,3 per cento, hanno pienamente recuperato il valore del 2008 ma il livello rimane inferiore a quello che si registrava all'inizio del decennio.
Una forte espansione (62,4 per cento) hanno mostrato le esportazioni di gioielleria e oreficeria, concentrate nel distretto di Valenza. Il Piemonte si colloca al terzo posto, dopo Toscana e Veneto, tra le regioni esportatrici di questo settore, con una quota del 20,5 cento. Le esportazioni di servizi del Piemonte sono aumentate ben oltre la media nazionale del 15,7 per cento.
Nel primo trimestre del 2012 le esportazioni della regione hanno mostrato una dinamica in linea con la media nazionale: l'aumento è stato del 5,1 per cento, con variazioni positive nei principali mercati di sbocco a eccezione di alcuni paesi pure rilevanti quali la Spagna e, fuori dall'Europa, la Cina. Anche nei primi mesi del 2012 il settore dei metalli preziosi mostra variazioni sostenute. Persiste inoltre il momento favorevole per il settore della meccanica accompagnato da una ripresa delle vendite di autoveicoli.

Tavola 7.1 - Esportazioni del Piemonte per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	5,9	-29,3	19,0	0,8	29,7	31,7	30,4	27,7
Tabacco	..	13,4	463,3	(+++)	0,1	0,2	1,1	27,5
Bevande	4,5	-8,8	9,7	12,2	23,8	22,7	22,2	22,4
Articoli in gomma e materie plastiche	-2,2	-20,0	12,8	20,8	17,7	17,2	16,5	17,9
Prodotti tessili	-12,2	-25,5	17,7	13,3	17,4	16,7	17,2	17,9
Prodotti alimentari	12,5	-7,1	8,6	11,8	13,6	13,1	12,9	13,2
Gioielli, articoli sportivi e altri prodotti manifatturieri	-13,0	-20,8	31,1	35,8	9,3	9,0	9,8	12,5
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	29,2	62,2	0,6	-8,3	8,0	13,7	13,0	12,5
Macchinari e apparecchiature	2,7	-28,1	15,3	15,9	11,3	10,5	11,1	11,3
Carta e prodotti di carta	-2,1	-14,9	8,7	0,0	12,6	12,0	11,3	10,7
MERCATI								
Germania	-1,1	-23,2	15,1	13,4	12,1	11,9	11,4	11,5
Francia	-1,5	-22,6	10,7	10,9	14,6	13,7	13,0	13,0
Svizzera	7,8	-9,1	20,3	38,5	12,6	12,2	12,5	13,2
Spagna	-10,7	-31,2	14,4	4,8	11,3	11,2	10,8	11,2
Regno Unito	8,2	-25,0	9,2	9,3	12,9	12,5	11,5	12,6
Polonia	12,7	-5,2	1,0	1,8	21,1	24,6	22,8	21,1
Stati Uniti	-1,1	-16,1	26,6	13,1	7,1	8,0	8,5	8,6
Turchia	-8,4	-19,2	44,0	6,5	14,3	15,4	15,6	13,9
Belgio	-4,7	-19,6	22,5	5,3	9,9	9,9	11,1	10,4
Cina	-0,3	6,5	42,5	9,5	9,3	9,6	10,6	9,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.2 Valle d'Aosta

La Valle d'Aosta ha esportato nel 2011 merci per un valore pari a 636 milioni di euro, superiore del 2,4 per cento rispetto a quello registrato l'anno precedente. Il valore rimane inferiore a quelli raggiunti nel 2007 e 2008 che, peraltro, avevano rappresentato i livelli più elevati dell'ultimo decennio.
Il numero degli operatori all'esportazione è aumentato nel 2011 da 316 a 352 unità.

Nell'Unione europea nel 2011 si è diretto il 57,4 delle vendite complessive: l'incidenza è aumentata rispetto a quella del 54,9 per cento dell'anno precedente. Al contrario, si è ridotto dal 25 al 22,4 per cento, il peso percentuale dell'area dei paesi europei non Ue, al secondo posto tra le aree geografiche di sbocco. Le esportazioni della regione sono concentrate per quasi il 60 per cento in tre mercati di sbocco: Svizzera, Germania e Francia. Nel primo mercato di destinazione si è registrata una flessione delle vendite del 9,8 per cento per una

decisa contrazione della voce relativa ai prodotti della siderurgia. Al contrario sono aumentate quelle dirette in Germania e Francia, rispettivamente del 12,8 e del 5,4 per cento. Incrementi rilevanti sono stati registrati dalle vendite nei mercati di Regno Unito, Repubblica Ceca e Stati Uniti. Per quanto riguarda i principali paesi emergenti, le vendite dirette in Brasile e Cina hanno mostrato flessioni rispetto al valore registrato l'anno precedente.

Le esportazioni della regione sono per oltre il 60 per cento costituite da prodotti della metallurgia, in particolare del settore siderurgico che, tradizionalmente, caratterizza la struttura industriale della regione: mentre i prodotti della siderurgia hanno subito una lieve flessione sui mercati internazionali (-0,7 per cento), sono aumentate del 27,8 per cento le esportazioni di altri prodotti della prima trasformazione dell'acciaio. Le vendite di prodotti siderurgici diretti nella principale area di riferimento, l'Unione europea, hanno fatto registrare un aumento del 20,2 per cento rispetto al valore del 2010; si sono invece ridotte del 13,3 per cento quelle dirette negli altri paesi europei.

Le esportazioni di autoveicoli sono state nel 2011 pari a poco più di 50 milioni di euro, superando del 5,9 per cento il valore dell'anno precedente: si tratta quasi esclusivamente di vendite dirette a paesi dell'Unione europea.

Nel settore delle bevande e, in particolare, del vino, un'altra voce rilevante delle esportazioni valdostane, nel 2011 il valore delle vendite è stato di 44 milioni, superiore rispetto all'anno precedente del 5,6 per cento. Si rileva una diminuzione nell'Unione europea, di gran lunga il principale mercato di sbocco, compensata tuttavia dal netto aumento delle esportazioni nei paesi africani e in America settentrionale.

Le esportazioni di servizi della Val d'Aosta sono aumentate del 6,4 per cento,oltre la media nazionale, portandosi (al netto dei trasporti) a 385 milioni di euro.

Nel primo trimestre del 2012 le esportazioni della regione hanno mostrato una marcata flessione (-17,8 per cento) generalizzata a pressoché tutti i settori a eccezione delle bevande che hanno mostrato un aumento del 6,3 per cento.

Tavola 7.2 - Esportazioni della Valle d'Aosta per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Prodotti della metallurgia	-24,1	-55,2	71,8	6,7	1,8	1,2	1,6	1,3
Bevande	-16,8	-7,1	19,4	5,6	0,8	0,8	0,8	0,8
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	3,7	11,5	5,5	5,9	0,2	0,3	0,2	0,2
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-59,3	231,4	186,9	224,8	0,0	0,0	0,1	0,2
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	45,9	14,9	33,3	-35,7	0,2	0,2	0,3	0,2
MERCATI								
Svizzera	-9,6	-40,8	52,5	-9,8	1,1	0,7	0,9	0,6
Germania	-17,1	-43,0	45,1	12,8	0,3	0,2	0,3	0,3
Francia	-10,3	-21,4	17,1	5,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Regno Unito	-26,6	-66,8	66,0	30,3	0,2	0,1	0,1	0,2
Ceca, Repubblica	-15,6	-40,6	69,5	28,3	0,5	0,4	0,5	0,6
Brasile	44,5	-46,1	52,7	-6,3	0,8	0,6	0,6	0,4
Stati Uniti	2,2	-33,2	64,6	39,9	0,1	0,1	0,1	0,1
Messico	-12,3	-59,0	155,6	2,4	0,6	0,4	0,8	0,6
Polonia	-10,2	45,0	-2,8	-21,3	0,2	0,3	0,3	0,2
Spagna	-29,8	-36,7	34,3	-5,1	0,1	0,1	0,1	0,1

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.3 Lombardia

Le esportazioni della Lombardia, la principale regione esportatrice del paese, sono aumentate nel 2012 del 10,8 per cento: non si è però arrestata tendenza alla diminuzione della quota della regione sul totale delle esportazioni nazionali in atto negli ultimi due anni. L'incremento del valore delle merci esportate, benché inferiore alla media nazionale, ha consentito di raggiungere il livello registrato nel 2008, pari a oltre 104 miliardi di euro.
Il numero di operatori all'esportazione della regione si portato nel 2011 oltre le 60 mila unità, aumentando per il secondo anno consecutivo dopo un lungo periodo di contrazione o stagnazione: il livello rimane tuttavia inferiore a quello che si registrava all'inizio degli anni Duemila.
Molto positiva è stata la performance di Lodi, Brescia e Lecco. Sono cresciute poco oltre la media regionale le esportazioni delle province di Monza e della Brianza e Como. Inferiore alla media è stata invece la dinamica delle vendite di Milano (8,8 per cento), Bergamo, Varese e delle altre province lombarde.

Osservando la distribuzione per geografica delle esportazioni lombarde, si nota che quelle dirette al mercato dell'Ue sono aumentate a un tasso in linea con la media regionale, con una performance migliore in Germania, il principale mercato di sbocco, dove sono cresciute del 15,5 per cento. Sono invece aumentate meno della media le esportazioni in Francia, Spagna e Regno Unito.

Assai dinamiche sono state le vendite dirette verso i paesi europei non Ue, cresciute del 20,1 per cento, ed è stato in particolar modo rilevante l'incremento di quelle dirette in Svizzera, aumentate del 25,8 per cento. Continua, inoltre, a crescere l'importanza del mercato russo che, grazie agli incrementi sostenuti dell'ultimo biennio è passato dalla decima all'ottava posizione della graduatoria dei mercati di destinazione. Molto positivo è stato l'andamento registrato nei paesi dell'Asia orientale e dell'America centro meridionale. Le esportazioni verso gli Stati Uniti, sono cresciute del 9,7 per cento. Hanno infine mostrato una flessione le esportazioni in Africa settentrionale (-8,9 per cento) e in Asia centrale (-1,7 per cento).

Questi risultati non sono distribuiti in maniera omogenea tra i settori produttivi: accanto ad alcuni che hanno superato il valore esportato nel 2008 ve ne sono altri che non hanno recuperato le flessioni subite nel 2009. Tra i primi vanno menzionati il settore della chimica, quello della farmaceutica, la metallurgia, la gomma e le materie plastiche, i computer e prodotti dell'elettronica ed ottica e, tra i prodotti del *made in Italy*, gli articoli in pelle che già nel 2010 avevano raggiunto il livello di esportazioni del 2008. Vanno, invece, menzionati tra i settori che nel 2011 non hanno ancora pienamente recuperato la flessione del 2009 i due settori di punta per l'industria manifatturiera lombarda: le macchine e apparecchiature e gli apparecchi elettrici, che peraltro negli anni 2006-2008 avevano sperimentato i risultati migliori mai raggiunti in passato. A questi si accomunano i settori degli autoveicoli e altri mezzi di trasporto, l'industria estrattiva e, tra i settori tradizionali, il tessile, settore in cui prosegue la tendenza al ridimensionamento della proiezione internazionale, l'abbigliamento, anche se in rapido recupero, e i mobili.

L'andamento del 2011 per i prodotti di specializzazione riflette andamenti estremamente positivi da parte di settori tradizionali come l'abbigliamento (+16,6 per cento) e le calzature, o di settori ad alta tecnologia come i computer e i prodotti dell'elettronica ed ottica.
Rilevanti sono stati anche gli incrementi registrati dalla metallurgia, sia per quanto riguarda i metalli preziosi (incremento del 26 per cento) sia per i prodotti della siderurgia (35,5 per cento). In recupero pare anche il settore degli autoveicoli, ma limitatamente alla voce parti ed accessori (+21,2 per cento).
Spicca invece la flessione del valore delle vendite all'estero di prodotti agricoli, di prodotti della stampa e di altri mezzi di trasporto.

La Lombardia è la principale regione esportatrice anche relativamente ai servizi, con un valore di esportazioni pari a oltre 19 milioni di euro in aumento del 7,8 per cento rispetto al 2010, pari al 29,6 per cento delle esportazioni complessive (al netto del dato dei trasporti).

Nel primo trimestre del 2012 le esportazioni lombarde sono aumentate del 6,4 per cento, poco più della media nazionale: aumenti più rilevanti si sono registrati in Svizzera, Stati Uniti e Regno Unito. Si sono invece contratte le vendite in Cina (-3,8 per cento). È proseguito anche nei primi mesi del 2012 l'incremento di esportazioni di metalli preziosi (30 per cento).

Tavola 7.3 - Esportazioni della Lombardia per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	-5,0	-17,1	28,2	17,9	45,2	44,1	47,0	50,1
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	14,5	-12,0	-3,1	-14,7	55,1	49,4	49,8	47,6
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	-0,7	-23,6	14,3	10,3	41,5	39,7	41,7	42,2
Prodotti chimici	-4,6	-17,6	24,1	10,1	40,7	41,7	40,9	40,8
Prodotti della metallurgia	6,1	-34,4	27,0	25,1	41,3	41,5	39,7	37,5
Prodotti tessili	-8,8	-23,3	14,1	5,9	38,5	38,3	38,0	37,0
Articoli in gomma e materie plastiche	-3,6	-17,7	19,7	8,7	34,4	34,3	35,0	34,2
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	2,1	-20,2	7,7	1,7	35,4	35,8	34,3	33,4
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-8,0	-26,7	16,3	34,7	27,4	26,4	26,1	31,5
Macchinari e apparecchiature	5,4	-20,1	5,7	11,1	31,5	32,5	31,5	30,7
MERCATI								
Germania	-2,0	-24,7	20,5	15,5	30,9	29,7	29,8	30,7
Francia	-0,5	-20,9	15,0	9,4	30,1	29,0	28,6	28,1
Svizzera	3,1	-10,4	23,3	25,8	35,1	33,6	35,1	33,9
Stati Uniti	-3,9	-20,7	8,6	9,7	25,5	27,3	24,9	24,4
Spagna	-8,5	-31,8	16,4	4,5	27,4	27,1	26,5	27,3
Regno Unito	-8,7	-26,3	10,7	7,7	25,0	23,7	22,1	24,0
Cina	4,1	-3,3	18,8	11,5	37,4	35,1	32,1	30,8
Russia	5,3	-33,6	25,2	11,2	27,6	29,7	30,3	28,6
Paesi Bassi	7,8	-17,8	17,7	4,1	30,8	31,0	30,6	29,3
Polonia	9,5	-21,9	16,6	7,6	27,5	26,5	28,3	27,7

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.4 Liguria

Le esportazioni della Liguria, che contrariamente a quanto registrato dalle esportazioni nazionali, hanno mostrato un'accelerazione rispetto all'anno precedente, sono aumentate nel 2011 del 14,7 per cento oltre la media nazionale, raggiungendo il valore di 6,7 miliardi di euro, il livello più elevato dell'ultimo decennio. A tale andamento regionale hanno contribuito prevalentemente le esportazioni della provincia di Genova, aumentate del 24 per cento, che rappresentano oltre il 60 per cento del totale regionale.
Il numero degli operatori all'esportazione si è ridotto rispetto al 2010, ma rimane su un livello più elevato rispetto agli anni pre- crisi (4.965 unità).

Sono cresciute del 13,3 per cento le vendite dirette in Francia, il principale mercato di sbocco della Liguria, paese confinante che nel 2011 ha assorbito il 12 per cento delle esportazioni della regione.
Al secondo posto nel 2011 sono passati gli Stati Uniti che, grazie all'incremento del settore navale, hanno superato la Germania, paese questo che fino all'anno precedente era il principale mercato di sbocco delle esportazioni liguri, passato nel 2011 al terzo posto, a seguito di una flessione delle esportazioni del 5,8 per cento.
Le esportazioni regionali verso due paesi del Medio Oriente, Egitto e Siria, hanno fatto

registrare forti incrementi mentre, a fianco di un aumento di circa il 40 per cento delle vendite in Cina, si sono registrate flessioni in alcuni tra i principali mercati di riferimento tra cui Regno Unito, Turchia, Belgio, Iran, India e Russia.

Le oscillazioni della *performance* della regione sui mercati esteri dipendono in modo sostanziale dalla struttura produttiva regionale largamente incentrata su settori dell'industria "pesante", a cominciare dalla cantieristica navale, dalla siderurgia, dalla chimica, e dalla meccanica. Il risultato conseguito nel 2011 dipende per quasi un quinto dal settore navi e imbarcazioni che ha complessivamente realizzato esportazioni per un valore di 799 milioni di euro, in aumento del 25 per cento rispetto all'anno precedente. Nello specifico, il risultato positivo del 2011 è da ascrivere ad un'unica commessa nel settore navale effettuata da acquirenti degli Stati Uniti, la quale ha contribuito al totale delle esportazioni per una cifra complessiva di 616 milioni di euro circa.
All'andamento delle esportazioni regionali hanno inoltre contribuito positivamente gli aumenti registrati nei settori siderurgico, pari al 75,8 per cento rispetto all'anno precedente, e le esportazioni di prodotti chimici, aumentate del 26,7 per cento. Positiva è stata anche la *performance* del settore meccanico (le esportazioni di macchine per l'impiego generale sono aumentate del 19,3 per cento rispetto all'anno precedente) e delle apparecchiature elettriche (15,9 per cento)
Ai settori con una dinamica positiva delle esportazioni si aggiungono anche quello delle armi e munizioni e i metalli di base preziosi che hanno mostrato variazioni superiori alla media. Al contrario si sono leggermente contratte le esportazioni liguri di prodotti petroliferi raffinati (-1,9 per cento).

Il valore dei servizi venduti all'estero ha mostrato un incremento eccezionale (31,6 per cento).

Nel primo trimestre del 2012 il valore delle esportazioni liguri sono cadute del 12,9 per cento: il dato risente del forte aumento registrato l'anno precedente dalla voce navi e imbarcazioni, ma anche altri settori hanno mostrato flessioni: prodotti chimici, macchine di impiego generale tra gli altri. Si è invece registrato un forte incremento per i prodotti petroliferi raffinati.

Tavola 7.4 - Esportazioni della Liguria per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	-3,8	141,0	-26,4	24,9	3,4	8,7	6,1	7,9
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	-9,7	31,6	19,0	-15,6	4,8	7,3	7,1	5,8
Prodotti chimici	3,9	-6,7	15,9	26,7	2,7	3,2	2,9	3,4
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	24,9	-28,9	33,9	5,9	2,6	3,0	2,6	2,4
Prodotti della metallurgia	-3,9	-25,8	79,6	52,8	1,2	1,4	1,8	2,1
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	95,5	-23,1	-2,7	15,9	2,0	2,0	1,7	1,9
MERCATI								
Francia	0,5	7,4	-4,7	13,3	1,7	2,3	1,9	1,9
Stati Uniti	-6,2	17,1	10,6	94,6	1,4	2,2	2,0	3,5
Germania	15,2	-12,0	72,7	-5,8	1,0	1,2	1,7	1,4
Spagna	14,7	-5,2	-12,9	9,5	1,5	2,1	1,5	1,7
Paesi Bassi	5,2	-4,1	24,5	11,6	2,4	2,8	3,0	3,0
Egitto	12,5	166,3	-49,1	268,9	1,5	4,4	2,0	8,4
Svizzera	-11,7	33,7	8,8	35,3	0,7	1,0	0,9	0,9
Regno Unito	-6,5	53,3	55,8	-53,0	0,8	1,6	2,0	1,0
Cina	-2,9	-12,9	66,3	39,9	1,2	1,0	1,3	1,6
Siria	-23,8	184,8	166,8	578,3	0,3	1,2	1,9	17,1

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.5 Trentino Alto Adige

Le esportazioni del Trentino Alto Adige hanno mostrato nel 2011 un incremento del 10,6 per cento rispetto all'anno precedente, portandosi ad un valore di 6,8 miliardi di euro, il più alto finora rilevato dai dati dalla regione. La quota sul totale delle esportazioni nazionali è rimasta stabile all'1,8 per cento.
Il numero degli operatori all'esportazione già dal 2010 si è riportato sopra le 4.000 unità, in recupero rispetto al livello cui era sceso nel 2009, ma distante dai livelli dei primi anni del Duemila quando si superavano le 5.000 unità.
Sono cresciute poco meno della media le vendite dirette verso l'Unione europea, che rappresentano il 69 per cento del totale, a loro volta, per la metà del valore, destinate in Germania e Austria: nel primo mercato sono aumentate del 9,7 per cento, nel secondo del 5,1 per cento. Sono cresciute di quasi il 20 per cento le esportazioni in Francia. Tra i paesi europei spiccano le *performance* delle vendite destinate ai paesi dell'Europa centrale e orientale, sia appartenenti all'Ue, come Polonia, Romania, Ungheria, sia in paesi esterni all'Ue come la Russia: in tutti questi paesi gli incrementi registrati sono stati compresi tra il 30 e il 45 per cento. In Asia orientale si è diretto circa il 7 per cento delle esportazioni regionali: nel 2011 se ne è registrato un incremento elevato, pari a circa il 33 per cento. All'interno dell'area, il valore delle esportazioni dirette in Cina ha mostrato un balzo notevole (superiore al 50 per cento): aumenti più sensibili hanno riguardato i prodotti chimici, composti azotati e materie plastiche, macchine per la formatura dei metalli e parti e accessori di autoveicoli.
I principali settori di specializzazione delle province di Trento e Bolzano sono quello agricolo, con la produzione di frutta (mele e pere in particolare) e vitigni pregiati, presente soprattutto nella provincia di Bolzano, e alimentare, in particolare le produzioni collegate con l'allevamento, quindi prodotti caseari e salumi, caratteristici di entrambe le province. Nella regione si contano infatti 16 sistemi locali esportatori, quasi tutti collegati al settore agroalimentare.
Le esportazioni di vino sono aumentate nel 2011 del 9 per cento, un ritmo di crescita inferiore a quello nazionale e in rallentamento rispetto al 2010. Le bevande, che rappresentano per la provincia di Trento la voce principale dell'export, sono aumentate del 7,6 per cento.
Nella provincia di Bolzano si è registrato un andamento positivo delle esportazioni di prodotti agricoli e di frutta e ortaggi lavorati, superiore alla media (pari rispettivamente a 19,8 e 26 per cento), che ha consentito alla provincia di aumentare la sua quota sulle esportazioni nazionali, giunta quasi al 10 per cento.
Altre voci rilevanti sono rappresentate dalle macchine e apparecchi, il cui andamento non è stato particolarmente positivo specie per quanto concerne le macchine per la formatura dei metalli esportate dalla provincia di Trento; al contrario *performance* migliori hanno mostrato le macchine per impieghi generali.
È inoltre più che raddoppiato il valore delle esportazioni di parti e accessori per autoveicoli dalla provincia di Trento.
Per quanto riguarda i prodotti chimici aumentati del 2 per cento: la provincia di Bolzano ha mostrato un notevole incremento delle esportazioni (34 per cento) mentre per quella di Trento, dopo il netto recupero conseguito l'anno precedente, il valore si è consolidando registrando una variazione del 4,5 per cento.
Notevole è anche l'ammontare di vendite all'estero di legname e carta, le cui variazioni positive nel 2011 sono state inferiori alla media regionale.
La voce dei servizi con in particolare il turismo rappresenta per la regione una delle risorse principali: il valore delle esportazioni, pari a 1,4 miliardi di euro, nel 2011 si è ridotto del 3 per cento rispetto all'anno precedente.
Le esportazioni della regione sono aumentate del 3 per cento nel primo trimestre del 2012: quelle di Trento hanno mostrato una variazione superiore alla media nazionale pari 5,9 per cento, al contrario inferiore alla media nazionale è stato l'incremento dell'export di Bolzano, pari all'1,2 per cento. Si sono ridotte le vendite di prodotti agricoli e dei bevande mentre sono aumentate quelle relative agli altri principali settori di specializzazione.

Tavola 7.5 - Esportazioni del Trentino Alto Adige per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	9,5	9,5	9,6	11,2	8,9	-13,5	23,4	19,3
Bevande	8,6	9,1	8,5	8,3	-0,6	1,2	4,9	8,9
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	6,3	8,1	7,8	7,4	-5,4	-1,5	13,2	5,5
Carta e prodotti di carta	4,2	4,2	4,4	4,5	7,5	-10,9	21,5	8,2
Prodotti alimentari	3,6	3,6	4,0	3,9	11,2	-3,1	19,7	6,7
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	2,0	2,0	2,3	2,8	-0,8	-31,6	39,5	34,7
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	2,7	2,6	2,9	2,7	2,7	-25,1	21,5	3,9
Prodotti chimici	2,2	1,9	2,0	2,0	10,1	-29,0	28,4	14,3
Articoli in gomma e materie plastiche	1,7	1,8	1,8	1,8	8,5	-10,5	17,3	11,3
Macchinari e apparecchiature	1,9	1,9	2,0	1,8	0,7	-24,4	17,6	3,6
MERCATI								
Germania	-0,2	-14,5	15,4	9,7	3,6	4,0	3,8	3,7
Austria	-3,6	3,1	5,0	5,1	5,7	7,4	6,7	6,4
Stati Uniti	-10,9	-21,9	31,4	8,6	2,0	2,1	2,3	2,3
Francia	-3,9	-27,2	14,9	19,9	1,2	1,1	1,1	1,2
Regno Unito	-7,4	-26,2	9,7	4,5	2,0	1,9	1,8	1,9
Spagna	-9,6	-18,4	13,4	9,7	1,2	1,4	1,4	1,5
Svizzera	-6,4	-19,8	15,3	12,5	1,8	1,5	1,5	1,3
Cina	79,2	-21,5	3,2	51,3	2,8	2,1	1,7	2,2
Paesi Bassi	1,5	-23,4	75,3	-21,6	1,9	1,7	2,6	1,8
Belgio	0,8	-30,4	3,9	11,2	1,8	1,5	1,5	1,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.6 Veneto

Le esportazioni del Veneto sono aumentate nel 2011 del 10,2 per cento, portandosi ad un valore di oltre 50 miliardi di euro, recuperando pressoché interamente la flessione subita nel biennio 2008-2009. La regione al secondo posto dopo la Lombardia per il valore dell'export realizzato, ha una quota sul totale delle esportazioni nazionali pari al 13,5 per cento, in diminuzione rispetto a quella mostrata all'inizio del decennio precedente. In linea con l'andamento della regione sono cresciute le esportazioni delle province di Vicenza, principale provincia esportatrice con 14 miliardi di euro, e di Verona. Inferiore alla media è stata invece la dinamica delle vendite di Treviso (8 per cento), Venezia e Belluno. Incrementi più elevati hanno mostrato quelle di Padova e Rovigo (rispettivamente cresciute del 15,8 e 20,2 per cento).
Osservando le *performance* nei principali mercati di riferimento, occorre tener presente che le esportazioni venete si dirigono per circa il 60 per cento verso i mercati dell'Unione europea, area che nel 2011 ha mostrato una crescita della domanda meno dinamica rispetto alla media mondiale. Nell'Ue l'incremento dell'export è stato dell'8,7 per cento. Tuttavia il principale di sbocco, la Germania, ha mostrato una domanda più dinamica e gli acquisti dal Veneto sono aumentati del 13,6 per cento (tavola 7.6). Si sono ottenuti risultati migliori anche negli altri paesi europei, tra cui vanno menzionati in primo luogo la Svizzera, in cui l'aumento è stato del 26,2 per cento, la Russia (19,5 per cento), la Turchia (19,8 per cento).
Nel 2011 ha pesato sull'andamento delle esportazioni regionali l'andamento stagnante registrato nel mercato nordamericano e, in particolare, la lieve flessione negli Stati Uniti che rappresentano il terzo mercato di sbocco della regione. Peraltro, una progressiva perdita d'importanza di questo mercato è in atto ormai da un decennio: nei primi anni del Duemila le vendite superavano il valore di 5 miliardi di euro, mentre nel 2011 esse si sono ridotte a poco più di 3 miliardi di euro. L'attenzione degli esportatori veneti si è,

seppure gradualmente, spostata verso i paesi dell'Europa dell'Est e dell'Asia orientale e centrale. Nell'Estremo Oriente le vendite sono aumentate nel 2011 del 24 per cento, raggiungendo un valore che ormai supera quello destinato al mercato nordamericano. In particolare le esportazioni in Cina, ottavo mercato di sbocco, sono aumentate del 31,6 per cento. In termini contrari si può rilevare come le esportazioni del Veneto abbiano risentito negativamente della delicata situazione nei principali paesi dell'Africa settentrionale, registrando nette flessioni (-17,4 per cento nell'area), non compensate dai migliori risultati ottenuti nel resto del continente africano in cui il valore delle vendite, cresciuto del 18 per cento, è di dimensioni ancora molto contenute. Anche il mercato dell'America centrale e meridionale, contrariamente a quanto visto per la parte settentrionale del continente, sono stati conseguiti risultati positivi con un aumento del 18,5 per cento.

Per quanto riguarda la dinamica per settori delle esportazioni venete, la crescita del valore è stata pressoché generalizzata, se si eccettua il comparto agricolo (-2,6 per cento ma rispetto al valore molto elevato raggiunto nel 2010) e gli altri mezzi di trasporto. È da rilevare, ricordando che il Veneto è una regione profondamente caratterizzata da una struttura industriale di tipo distrettuale, che in termini generali sono state le esportazioni dei settori di prevalente specializzazione dei distretti a contribuire positivamente alla crescita dell'export della regione. Infatti, dalle ultime rilevazioni statistiche[6] dell'Istat la regione conta 21 sistemi locali, di cui 17 del *made in Italy*, 6 del mobile, 3 dell'abbigliamento, 3 delle macchine e 3 dell'occhialeria. Tra i maggiori settori di specializzazione della regione, in quello delle macchine, i risultati sono stati molto positivi con un incremento delle esportazioni del 18 per cento e un valore, finora mai raggiunto, di oltre 10 miliardi di euro. Il comparto della moda mostra risultati non del tutto omogenei: incrementi meno rilevanti hanno interessato l'abbigliamento (3,9 per cento). Sono state migliori le *performance* delle calzature (7 per cento) e, soprattutto, del resto della pelletteria (12,8 per cento), che rappresentano due delle principali voci dell'export regionale. Altri due settori di punta delle esportazioni dei distretti veneti sono quello del mobile e la gioielleria, i cui aumenti sull'anno precedente non sono andati oltre, rispettivamente, il 5,6 e il 4,7 per cento.

Grazie al buon andamento del settore delle bevande e, in particolare del vino, la quota sul totale nazionale è ancora aumentata.

Nel settore dei metalli, che sta acquisendo crescente rilevanza nel complesso delle esportazioni regionali, quest'anno anche in Veneto come in altre regioni specializzate si è verificata una fortissima espansione di esportazioni di metalli preziosi (38,3 per cento).

Nel complesso la regione ha mostrato nell'ultimo decennio uno spostamento del proprio modello di specializzazione: prima prevalentemente orientato all'export di beni di consumo tradizionali, negli ultimi anni maggiormente rivolto ai beni strumentali e ai prodotti intermedi. In questo processo di mutamento, il numero degli operatori all'estero si è ridimensionato: nonostante l'aumento mostrato nel 2011, il numero rimane di molto inferiore a quello dei primi anni del decennio, passando tra il 2002 e i primi mesi del 2012 da 37 mila a 29 mila unità.

Il settore dei servizi ha fatto registrare una variazione delle esportazioni del 3 per cento rispetto all'anno precedente e la quota è rimasta pari a quasi il 9 per cento del totale nazionale.

Nel primo trimestre del 2012 le esportazioni del Veneto sono aumentate del 2,1 per cento, meno della media nazionale. A un debole incremento nei principali mercati, Germania, Francia e Stati Uniti, si è aggiunto l'effetto del netto calo nel mercato cinese (-28,1 per cento). Tra i principali settori produttivi della regione, si sono registrate flessioni per le macchine per impieghi speciali oltre che per calzature e pelletteria. È proseguito, invece, l'aumento delle esportazioni di metalli preziosi (35,2 per cento).

6 Si veda il contributo di Filippo Oropallo nelle pagine seguenti.

Tavola 7.6 - Esportazioni del Veneto per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Gioielli, articoli sportivi e altri prodotti manifatturieri	-6,3	-18,3	19,9	6,7	36,6	36,4	36,4	36,3
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	(+++)	24,1	-27,2	-9,0	31,3	39,5	29,9	30,5
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	-5,6	-16,6	16,0	9,8	30,0	30,5	29,9	28,2
Mobili	-0,8	-20,2	9,2	5,6	25,4	25,9	26,5	27,0
Bevande	6,5	-2,7	16,6	13,7	23,8	24,1	25,1	25,7
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	2,4	-23,0	15,9	9,6	18,8	18,3	18,9	19,8
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	1,5	-19,7	4,8	3,9	21,1	20,6	20,1	18,9
Carta e prodotti di carta	-0,6	-10,1	25,2	2,0	15,6	15,7	17,0	16,5
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	-1,4	-20,9	5,0	8,0	17,3	17,2	16,6	16,4
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-8,0	-20,7	12,1	5,6	17,0	17,6	16,8	15,9
Prodotti in vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi	-5,3	-22,8	9,1	5,8	15,9	15,5	15,3	15,7
Macchinari e apparecchiature	3,4	-25,3	18,7	18,1	13,7	13,2	14,4	14,9
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	10,5	-16,7	22,0	-2,6	15,3	14,8	14,8	14,1
Prodotti tessili	-7,8	-20,6	9,9	12,0	13,6	14,0	13,4	13,8
MERCATI								
Germania	-3,0	-18,6	17,4	13,6	14,1	14,7	14,4	14,5
Francia	2,4	-14,1	12,5	9,5	12,5	13,0	12,6	12,4
Stati Uniti	-13,6	-28,8	31,3	-0,9	14,0	13,4	14,8	13,1
Regno Unito	-10,9	-25,9	13,8	7,8	13,8	13,2	12,7	13,7
Spagna	-12,1	-25,8	9,7	-2,6	12,2	13,1	12,1	11,7
Svizzera	5,3	-12,8	25,7	26,2	10,7	10,0	10,6	10,3
Austria	2,0	-16,1	11,8	11,3	20,8	22,1	21,2	21,6
Cina	-1,7	7,9	49,4	31,6	13,4	14,0	16,2	18,3
Russia	9,4	-38,4	18,3	19,5	16,9	16,9	16,3	16,5
Romania	0,8	-27,4	19,0	12,8	25,0	26,8	25,0	23,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.7 Friuli Venezia Giulia

Le esportazioni del Friuli Venezia Giulia sono aumentate nel 2011 del 7,6 per cento: un incremento inferiore alla media nazionale e meno elevato rispetto a quello mostrato nel 2010. La regione è quindi tra quelle che nel 2011 non hanno interamente recuperato la flessione del 2009: infatti, l'ammontare delle vendite all'estero, portatosi a 12,6 miliardi di euro, è inferiore di oltre il 5 per cento rispetto a quello registrato nel 2008. Il numero degli operatori all'esportazione presenti è aumentato per il secondo anno consecutivo, portandosi a quasi 9 mila unità.

La provincia di Trieste ha raggiunto l'incremento più elevato (16,9 per cento); positiva è risultata la *performance* della principale provincia esportatrice della regione, Udine, che ha aumentato dell'11,8 per cento le proprie esportazioni, seguita da Pordenone, grazie all'incremento dell'8,9 per cento. Al contrario si sono pesantemente ridotte le vendite della provincia di Gorizia (-18,5 per cento) a seguito della contrazione del comparto navi e imbarcazioni.

L'andamento delle esportazioni friulane nel 2011 deriva da *perfomance* piuttosto differenti nelle diverse aree geografiche. Deludente è stata in particolare quella nei mercati europei: sono diminuite (-5,2 per cento) le esportazioni destinate ai paesi dell'Unione europea, area che ha visto progressivamente ridursi la propria quota sull'export regionale (dal 62 al 55 per cento) benché nei principali mercati di sbocco, Germania e Francia, l'andamento sia stato più favorevole. Sono rimaste pressoché stazionarie le vendite dirette negli altri paesi europei, nonostante si sia registrato un forte incremento in Russia.

Comune ad altre regioni è stata la flessione in Africa settentrionale (-26,3 per cento), per effetto delle tensioni e dell'instabilità in molti paesi dell'area. Si sono ridotte anche le vendite in Asia

centrale rimaste, tuttavia, su un livello elevato (oltre 400 milioni di euro): in quest'area le esportazioni friulane hanno fatto registrare, sia pure con discontinuità lungo il decennio scorso, una netta tendenza crescente. Particolarmente positivo è stato, invece, l'andamento delle esportazioni in Asia orientale, dove si è registrato un incremento del 24 per cento, in gran parte grazie alla positiva *performance* in Cina (21,7 per cento): le imprese esportatrici della regione negli ultimi anni stanno chiaramente manifestando un maggiore interesse verso quella che rappresenta l'area geografica economicamente più dinamica. Hanno mostrato un incremento eccezionale le vendite in America, sia nell'area settentrionale sia in quella centro- meridionale: in entrambe il valore si è quasi triplicato rispetto al 2010. Va inoltre notato che, contrariamente alla tendenza più diffusa altrove, le esportazioni verso queste due aree si sono ridotte nel 2010 e non l'anno precedente. Anche le esportazioni verso i paesi dell'Africa sub- sahariana sono notevolmente aumentate, benché il livello delle vendite non raggiunga ancora valori elevati.
Tra i principali settori di esportazione della regione, quello delle macchine e apparecchi, che rappresenta oltre il 28 per cento delle vendite all'estero della regione ha fatto registrare un aumento del 4,6 per cento, ancora insufficiente a recuperare la flessione subita nel 2009. Anche le esportazioni di mobili, aumentate di poco meno del 4 per cento sono rimaste a un livello inferiore agli anni precedenti la crisi. Per quanto riguarda gli altri mezzi di trasporto, si erano registrati eccezionali incrementi nel biennio 2008 e 2009 mentre nel 2011 il valore delle vendite si è ridimensionato del 15,7 per cento. Le esportazioni di prodotti in metallo sono cresciute di quasi il 40 per cento e buoni risultati sono stati ottenuti anche dalle vendite all'estero nel settore alimentare e bevande e degli articoli in gomma e materie plastiche.
Le esportazioni di servizi del Friuli Venezia Giulia sono cresciute a un tasso (7,4 per cento) simile a quello delle merci, che ha consentito alla regione di aumentare la quota sulle vendite nazionali.
La regione sta incontrando notevoli difficoltà nella difficile congiuntura in atto nei primi mesi del 2012: nel primo trimestre si è infatti registrata una flessione delle esportazioni (-6,1 per cento) che ha riguardato, tra i principali mercati, quelli di Francia, Austria, Slovenia e anche Cina e, tra i settori, la meccanica che ha mostrato flessioni generalizzate ai diversi mercati.

Tavola 7.7 - Esportazioni del Friuli Venezia Giulia per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Mobili	-5,8	-22,5	3,4	3,9	16,3	16,1	15,7	15,7
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	105,6	28,4	0,3	-15,7	8,6	11,7	11,1	9,8
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-3,2	-31,6	29,1	5,9	9,3	8,3	9,2	8,7
Prodotti della metallurgia	18,9	-52,9	42,1	37,7	6,7	4,8	5,1	5,4
Macchinari e apparecchiature	2,3	-19,1	5,7	4,6	5,6	5,8	5,7	5,2
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	-3,3	-9,6	-10,6	20,9	4,7	5,3	4,2	4,9
Carta e prodotti di carta	-4,4	-22,4	12,0	12,6	4,8	4,2	4,0	4,3
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	8,8	-13,5	-16,7	16,5	4,8	5,2	4,0	4,3
Articoli in gomma e materie plastiche	0,6	-16,5	15,6	14,9	3,3	3,3	3,3	3,4
MERCATI								
Germania	0,5	-25,7	25,3	10,5	3,7	3,5	3,7	3,6
Francia	-21,0	-19,4	20,9	19,5	2,5	2,4	2,5	2,7
Stati Uniti	-9,6	13,6	-8,7	165,0	1,5	2,2	1,7	4,1
Austria	17,7	-36,1	43,2	2,9	7,8	6,3	7,8	7,3
Regno Unito	-17,3	-25,1	198,6	-61,1	3,4	3,3	8,2	3,2
Cina	-14,7	35,8	22,0	21,7	3,8	5,0	4,7	4,9
Slovenia	7,5	-35,9	38,5	-1,7	14,4	12,8	13,8	12,2
Russia	23,1	-42,9	-9,0	52,2	5,7	5,2	3,9	5,0
Spagna	-13,4	-30,2	0,2	6,3	2,1	2,1	1,8	1,9
India	-9,2	47,0	65,0	-1,5	4,3	7,1	9,5	8,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.8 Emilia Romagna

Le esportazioni dell'Emilia Romagna, pari a un valore di quasi 48 miliardi di euro, sono aumentate nel 2011 del 13,1 per cento, recuperando quindi il livello raggiunto nel 2008, l'anno che ha preceduto la pesante flessione dell'export pari, in valore, a oltre 10 miliardi di euro. Tutte le province della regione hanno mostrato incrementi del valore delle vendite all'estero con risultati particolarmente positivi per Piacenza, Ferrara e Rimini.
Nell'area dell'Unione europea l'aumento delle esportazioni è stato ragguardevole (11 per cento) ma inferiore alla media delle regioni italiane: nei primi due mercati di sbocco i risultati sono stati positivi, migliori in Francia, dove si è registrato un aumento del 14,2 per cento, che in Germania, in cui le vendite sono aumentate del 10,3 per cento. Meno sostenuta è stata, invece, la crescita registrata nel Regno Unito e in Spagna.
Sono aumentate oltre la media le esportazioni in America settentrionale, interrompendo cosi la tendenza a una diminuzione dell'incidenza di questo mercato sul totale delle vendite emiliane, in particolare, in quello che rappresenta il terzo mercato di sbocco della regione, gli Stati Uniti (+17,5 per cento). Ancora migliore è risultata la *performance* nell'America centro meridionale dove l'aumento è stato del 21 per cento.
Si è registrato ancora un notevole incremento dell'export diretto verso l'Asia orientale, tendenza in atto ormai da alcuni anni ininterrottamente, con la sola eccezione del 2009, peraltro comune a tutte le aree: l'incidenza dell'area sulle esportazioni totali supera ormai il 9 per cento, più elevata quindi di quella del Nord America. La Cina, il principale mercato di sbocco dell'area, nonostante l'aumento sostenuto delle vendite, nel 2011 è scesa dal sesto al settimo posto in graduatoria, superata dalla Russia, grazie al brillante risultato conseguito nel paese dell'Est Europa (+27,6 per cento).
Passando a considerare le esportazioni dei principali settori produttivi, in quello in cui la regione mostra una più spiccata specializzazione, cioè i minerali non metalliferi, nel 2011 il valore delle vendite è rimasto pressoché invariato rispetto all'anno precedente e ancora inferiore a quello raggiunto negli anni precedenti alla crisi del 2009. Si è lievemente ridimensionata la quota, d'altra parte rimasta assai elevata (quasi il 40 per cento), della regione sul totale delle vendite italiane nel settore.
La meccanica ha mostrato una migliore capacità di ripresa: sono aumentate del 20,9 per cento, oltre la media regionale, le esportazioni nel 2011 che tuttavia non hanno ancora recuperato il livello del biennio pre-crisi. Particolarmente positivo è stato l'andamento delle macchine per l'agricoltura e delle altre macchine per impieghi speciali.
Anche nel settore dei mezzi di trasporto le imprese esportatrici hanno dimostrato ottima capacità di reazione, testimoniata da un incremento del 16 per cento delle vendite degli autoveicoli e di oltre il 45 per cento per gli altri mezzi di trasporto: in entrambi i casi è stata particolarmente brillante la performance nei mercati asiatici e del Medio Oriente.
Per quanto riguarda le esportazioni della provincia di Modena, aumentate nel settore del 12,4 per cento, spicca l'ulteriore espansione delle vendite nel mercato cinese (88 per cento).
Dopo alcuni anni caratterizzati da una dinamica piuttosto modesta, le esportazioni del settore dell'abbigliamento hanno mostrato un incremento sostenuto (13,9 per cento), grazie in particolare agli ottimi risultati in Russia, il secondo mercato di sbocco, oltre che nel Regno Unito e, al di fuori dell'Europa, negli Stati Uniti e a Hong Kong.
Il comparto alimentare, altro settore di punta delle esportazioni emiliane, è tra quelli che hanno mostrato di risentire in misura minore l'impatto della crisi: la flessione del valore delle esportazioni è stata ridotta. Nel 2011 sono aumentate a un tasso di poco inferiore alla media regionale, tuttavia la quota sulle esportazioni nazionali non ha smesso di crescere e ha raggiunto nel 2011 il 19,5 per cento.
Il numero degli operatori all'esportazione della regione, che si era nettamente contratto nel 2009 ma che aveva già mostrato negli anni precedenti un ridimensionamento, è aumentato per il secondo anno riportandosi sopra le 24 mila unità.
Decisamente negativo è, invece, il dato sulle esportazioni di servizi che mostra una flessione

dell'11,4 per cento rispetto al 2010, con una conseguente ulteriore riduzione della quota sulle esportazioni di servizi italiane, scesa dal 5,5 al 4,7 per cento.
Nel primo trimestre del 2012 le esportazioni dell'Emilia Romagna sono aumentate del 7,4 per cento, un tasso superiore alla media nazionale e a quella della ripartizione dell'Italia nord orientale. Aumenti più sostenuti hanno mostrato il settore dell'abbigliamento (11,6 per cento), quello degli auoveicoli (34,7 per cento) e alcuni prodotti del comparto alimentare. Le migliori performance sono state registrate nuovamente negli Stati Uniti (15 per cento), Regno Unito (21,3 per cento) e in Russia (16 per cento).
Il sisma in Emilia Romagna tra i mesi di maggio e giugno ha colpito uno dei principali punti nevralgici del sistema industriale nazionale. È difficile al momento prevederne le conseguenze economiche ma è assai probabile che ne risentiranno anche le esportazioni: l'auspicio è che il sistema produttivo della regione mostri ancora una volta la nota vitalità e capacità di reazione.

Tavola 7.8 - Esportazioni dell'Emilia Romagna per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Prodotti in vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi	-4,2	-19,2	10,9	0,5	39,9	40,6	40,7	39,8
Macchinari e apparecchiature	3,8	-30,6	13,0	20,9	21,9	19,6	20,3	21,6
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	4,5	-9,5	3,1	13,9	19,8	21,8	20,9	21,5
Prodotti alimentari	9,0	-1,5	13,3	11,7	18,1	18,6	19,1	19,5
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,1	-35,0	27,6	16,0	16,6	16,3	16,7	17,5
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	9,0	-13,6	13,6	2,1	15,5	15,5	14,5	14,4
MERCATI								
Germania	4,4	-20,9	18,8	10,3	12,8	12,9	12,8	12,6
Francia	-0,4	-15,4	15,9	14,2	12,5	12,9	12,8	13,1
Stati Uniti	-9,7	-35,0	21,5	17,5	15,5	13,6	13,9	14,6
Regno Unito	-10,5	-30,9	28,3	6,6	13,5	12,0	12,9	13,9
Spagna	-15,0	-32,1	14,6	2,3	11,4	11,2	10,8	10,9
Russia	13,3	-41,4	17,8	27,6	18,8	17,9	17,2	18,6
Cina	15,5	4,1	56,4	17,4	13,2	13,3	16,1	16,2
Belgio	-3,7	-24,1	20,0	20,1	12,6	11,8	13,0	13,9
Polonia	7,9	-25,0	14,3	24,2	12,3	11,4	11,9	13,5
Paesi Bassi	5,1	-25,1	13,3	23,1	14,0	12,8	12,2	13,8

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.9 Toscana

Le esportazioni della Toscana, pari a oltre 30 miliardi di euro, sono aumentate nel 2011 del 13,7 per cento in lieve rallentamento rispetto al 2010. La ripresa delle vendite delle imprese esportatrici della regione, dopo il calo sperimentato nel biennio 2008-2009, ha consentito un recupero della quota sulle esportazioni nazionali tornata oltre l'8 per cento, un livello non più raggiunto dal 2002.
Anche il numero degli operatori all'esportazione, che si era molto ridotto tra il 2006 e il 2009, ha ripreso a crescere portandosi oltre 21 mila unità.
L'aumento delle esportazioni toscane è stata trainato prevalentemente dalla provincia di Arezzo che ha fatto registrare, per il secondo anno, un incremento assai superiore alla media (43 per cento). Tra le altre province, le vendite di Firenze e Pisa sono aumentate del 10 per cento circa, si sono ridotte quelle di Massa Carrara e sono rimaste stazionarie quelle di Livorno e Pistoia. Le esportazioni di Prato sono cresciute del 5 per cento, riuscendo a superare il livello pre-crisi.

Il valore delle vendite della Toscana è aumentato di poco meno del 10 per cento nell'Unione europea, area che ha ridotto la sua incidenza sulle esportazioni regionali al 47 per cento. Hanno mostrato, invece, un notevole incremento (43 per cento) le esportazioni negli altri paesi europei, grazie anche al contributo ragguardevole da parte del settore dei metalli preziosi esportati prevalentemente in Svizzera, ma anche al risultato positivo ottenuto sul mercato russo.
Le esportazioni toscane hanno risentito in misura maggiore rispetto alle altre regioni italiane della difficile situazione nei paesi dell'Africa settentrionale subendo un calo del 39 per cento. Sono stati, invece assai positivi, i risultati ottenuti nei mercati dell'America settentrionale e centro meridionale, in particolar modo negli Stati Uniti e in Brasile, e in quelli dell'Africa sub sahariana. Meno brillante è stata la *performance* nei mercati più dinamici sia dell'Asia centrale, dove le vendite si sono ridotte del 2,1 per cento, sia in Estremo oriente dove l'aumento registrato è stato inferiore a quello medio: in Cina, decimo mercato di sbocco, pari ad appena l'1,4 per cento.
L'andamento delle esportazioni toscane nel 2011 trova spiegazione in gran parte nell'eccezionale incremento del settore dei metalli, il cui valore è passato da 3,6 a 5,8 miliardi di euro, contribuendo per più della metà dell'aumento complessivo. Gli articoli in pelle, la cui produzione è localizzata prevalentemente nei distretti di Santa Croce sull'Arno, Valdarno e Castefiorentino, hanno contribuito positivamente all'aumento delle esportazioni grazie ad un aumento delle vendite superiore al 20 per cento.
Le esportazioni di prodotti tessili sono invece aumentate meno della media, riducendo ulteriormente il loro contributo all'export della regione oltre che la propria quota sulle esportazioni nazionali del settore. Hanno mostrato, invece, un andamento più sostenuto (+14,4 per cento) le vendite relative ai prodotti dell'abbigliamento, il cui valore supera ormai da qualche anno quello dei tessuti, prima prevalente.
Un altro settore di specializzazione della Toscana, rappresentato dalle macchine e apparecchi che, in maniera anomala rispetto alla tendenza generale, nel 2009 aveva fatto registrare un incremento delle esportazioni, nel biennio successivo ha mostrato una flessione.
Sono cresciute meno della media le esportazioni di settori rilevanti per la regione quali quello chimico e farmaceutico, gli altri mezzi di trasporto e l'alimentare, bevande e tabacchi. All'interno di questo comparto va menzionata la buona *performance* all'estero dei vini toscani che hanno fatto registrare un incremento delle esportazioni del 12,2 per cento, in linea con la media nazionale: il Veneto, che rappresenta la terza regione esportatrice di vini dopo Veneto e Piemonte, mantiene una quota del 15 per cento circa sulle esportazioni italiane. Si sono ridotte, in controtendenza rispetto alla media nazionale, le vendite all'estero del settore della gioielleria ed oreficeria (-3,9 per cento) di cui pure la Toscana rimane la prima regione esportatrice con un valore di export di oltre 1,5 miliardi di euro.
Per quanto riguarda i servizi, la Toscana ha sperimentato nel 2011 un andamento positivo, aumentando le proprie esportazioni dell'8 per cento, superando quindi la media delle altre regioni.
Nel primo trimestre del 2012 la Toscana è stata una tra le regioni con il maggiore tasso di crescita delle esportazioni (14,2 per cento), contribuendo in misura significativa alla crescita a livello nazionale. Le vendite di metallo e prodotti in metallo, provenienti soprattutto dalla provincia di Arezzo, raddoppiate in valore rispetto al primo trimestre dell'anno precedente, hanno continuato a trainare la crescita delle esportazioni della regione. Continua anche la favorevole performance del settore delle pelli e cuoio (+16,7 per cento).

7.10 Umbria

Le esportazioni dell'Umbria sono aumentate nel 2011 del 13,6 per cento, raggiungendo un valore di 3,6 miliardi di euro, recuperando così pienamente la flessione subita nel 2009.
Il numero degli operatori all'esportazione umbri, dopo essersi ridimensionato lungo l'arco dello scorso decennio, scendendo progressivamente al disotto delle tremila unità, già dal 2010 è tornato ad aumentare e, nel 2011, ha sfiorato il numero di 2.800.

Tavola 7.9 - Esportazioni della Toscana per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	-7,0	-15,0	21,0	22,7	24,4	25,2	25,8	27,2
Tabacco	-5,2	-1,0	-6,2	23,9	18,9	21,2	20,0	20,9
Prodotti delle miniere e delle cave	4,6	-4,4	23,6	15,6	10,7	16,6	18,1	19,8
Prodotti tessili	-12,5	-20,5	14,3	5,7	17,5	18,0	17,9	17,4
Prodotti della metallurgia	-2,2	24,1	32,7	73,0	6,8	13,0	13,0	17,0
Carta e prodotti di carta	-9,5	-5,2	17,6	3,9	14,5	15,4	15,7	15,5
Gioielli, articoli sportivi e altri prodotti manifatturieri	2,1	-20,7	30,9	-3,1	15,9	15,4	16,8	15,2
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	-14,5	-6,4	-7,0	3,9	13,6	13,5	11,9	12,9
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	-1,0	-13,7	11,6	14,4	11,1	11,6	12,1	12,5
Bevande	-3,1	-4,8	13,3	12,0	11,4	11,3	11,5	11,6
Prodotti in vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi	-8,7	-15,8	7,4	4,4	7,8	8,2	8,0	8,1
MERCATI								
Francia	-3,3	-6,5	24,8	20,7	7,2	8,2	8,8	9,6
Svizzera	11,2	23,7	26,8	68,9	10,0	13,2	14,1	18,3
Germania	-4,3	-20,6	25,3	5,3	5,7	5,8	6,0	5,6
Stati Uniti	-15,9	-17,6	5,2	25,8	8,9	9,8	8,7	9,8
Regno Unito	-13,1	-0,4	-3,6	2,5	8,1	10,4	8,4	8,7
Spagna	-24,7	-20,6	11,5	5,3	6,2	7,2	6,7	7,0
Hong Kong	-9,0	-11,1	48,8	11,3	18,6	19,7	22,0	21,2
Emirati Arabi Uniti	16,3	-34,6	28,0	10,2	16,6	15,3	20,0	17,2
Belgio	-6,4	4,0	12,2	87,0	3,6	4,7	4,8	8,0
Cina	30,3	29,8	10,9	1,4	8,1	10,2	8,7	7,6

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Gli esportatori della regione continuano a dirigersi prevalentemente nei mercati europei e in quello nordamericano. Nell'Unione europea le esportazioni sono aumentate del 12 per cento mentre negli altri paesi europei appena del 3,4 per cento.
Molto positiva è stata la performance in America settentrionale dove si è registrato un incremento del 72,8 per cento. Si tratta in massima parte di aumenti di esportazioni verso gli Stati Uniti: relativamente ai prodotti della siderurgia le vendite sono passate da 9 a 89 milioni di euro, ma sono anche più che raddoppiate da 18,8 a 46 milioni di euro quelle relative a macchine di impiego generale.
Si sono verificate flessioni nella maggior parte delle rimanenti aree geografiche: sono state in particolar modo rilevanti quelle registrate in Africa settentrionale, Medio Oriente e Asia centrale.
In larga parte, come già accennato, l'incremento delle esportazioni umbre è dovuto alla dinamica del principale settore di specializzazione della regione: quello di metallo e prodotti in metallo (prevalentemente prodotti della siderurgia), aumentate del 19 per cento circa, che hanno contributo per un terzo al valore delle esportazioni del 2011.
Anche il settore delle macchine e apparecchi ha mostrato risultati positivi: l'incremento registrato complessivamente è stato del 16,3 per cento e il valore delle esportazioni è ritornato sui livelli precedenti la crisi del 2009.
Le esportazioni di prodotti alimentari, che contribuiscono per oltre il 10 per cento al fatturato all'estero delle imprese esportatrici, hanno mostrato una variazione elevata pari al 23,3 per cento grazie alle buone performance in diversi mercati di sbocco: America settentrionale e centro meridionale, Medio Oriente, Asia orientale. Superiore alla media è stata anche l'evoluzione delle esportazioni di prodotti dell'abbigliamento il cui aumento è stato del 20,8 per cento.
Le esportazioni di servizi sono aumentate del 9,8 per cento, un tasso pari a circa il doppio di quello delle esportazioni nazionali.
Nel primo trimestre del 2012 l'Umbria hanno mostrato un tasso di crescita delle

esportazioni lievemente superiore alla media nazionale (5,8 per cento). In particolare, sono più che raddoppiate quelle destinate agli Stati Uniti e aumentate del 10,3 per cento quelle dirette in Germania. Per quanto riguarda il settore della siderurgia mentre sono diminuite le esportazioni nell'Unione europea (-1,6 per cento) è proseguita l'espansione delle esportazioni negli Stati Uniti. Meno positiva rispetto all'andamento medio dell'anno precedente è stata nella prima frazione del 2012 la *performance* all'esportazione dei prodotti alimentari (-1,6 per cento) con flessioni nei mercati extra europei.

Tavola 7.10 - Esportazioni dell'Umbria per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Tabacco	38,5	-17,7	23,8	-54,0	21,3	19,9	24,8	9,6
Prodotti della metallurgia	-22,3	-35,9	43,6	19,4	3,4	3,4	3,6	3,3
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	5,7	-38,2	3,3	9,9	2,7	2,2	1,9	1,9
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	9,0	-15,8	8,8	20,8	1,7	1,7	1,7	1,9
Prodotti delle miniere e delle cave	-2,6	-42,4	1203,4	107,6	0,1	0,1	0,9	1,8
Prodotti alimentari	19,8	-6,0	5,1	23,3	1,6	1,6	1,5	1,7
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	-26,2	-7,0	25,5	-10,2	1,4	1,5	1,5	1,3
Prodotti tessili	-4,0	-27,8	20,5	23,7	1,0	0,9	1,0	1,1
MERCATI								
Germania	-2,2	-21,3	32,4	12,6	1,0	1,1	1,2	1,2
Francia	6,3	-18,9	14,9	3,0	0,9	0,9	0,9	0,8
Stati Uniti	-9,1	-33,2	10,7	80,4	1,1	1,0	0,9	1,5
Messico	-19,6	-49,6	45,0	10,6	12,8	10,3	10,3	9,0
Romania	-13,0	-26,5	127,0	100,2	1,0	1,1	2,0	3,3
Paesi Bassi	32,1	-28,9	34,1	7,4	2,0	1,7	2,0	1,9
Regno Unito	-11,4	-25,8	0,7	4,7	1,0	1,0	0,8	0,9
Spagna	-17,5	-29,6	10,9	5,7	0,8	0,8	0,7	0,8
Belgio	-17,5	-5,0	1,3	-6,0	1,1	1,3	1,2	1,0
Svizzera	23,5	-0,1	5,1	20,0	0,5	0,6	0,5	0,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.11 Marche

Le esportazioni delle Marche sono aumentate nel 2011 del 9,3 per cento, portandosi ad un valore di 9,7 miliardi di euro. Dopo la rilevante flessione sperimentata nel biennio 2008 e 2009, la ripresa registrata nel biennio successivo non è stata ancora sufficiente a raggiungere i livelli di export precedenti alla crisi.
Solo la provincia di Fermo ha mostrato un incremento (21,8 per cento) superiore alla media della regione, tra le altre province per Ancona l'aumento è stato in linea con quello regionale mentre Pesaro e Urbino, Macerata e Ascoli Piceno hanno fatto registrare variazioni positive ma inferiori alla media, con conseguente flessione della quota sulle esportazioni totali.
La quota della regione sulle esportazioni nazionali è rimasta ferma intorno al 2,6 per cento. Nell'ultimo decennio, peraltro, ha avuto luogo nella regione un netto ridimensionamento del numero di operatori presenti sui mercati esteri: il numero è passato da oltre 11 mila nel 2002 a 8.815 nel 2011.
Gli effetti di questa ristrutturazione degli attori dell'internazionalizzazione commerciale si sono manifestati anche nella diminuzione della rilevanza dell'Unione europea come mercato di sbocco, sebbene sia rimasta la principale area di destinazione dei prodotti della regione, con una quota del 60 per cento (superava il 65 per cento tra 2007 e 2008). Nel 2011 le esportazioni verso l'Unione europea sono aumentate, meno che nella media delle regioni

italiane, del 6,8 per cento: nei principali mercati l'andamento è stato modesto, se si fa eccezione per il Belgio, dove l'aumento registrato è stato del 28,4 per cento.
Sono cresciute di quasi il 10 per cento le vendite negli altri paesi europei grazie, in particolare, alla buona performance mostrata in Turchia. Va detto che in quest'area le Marche mostrano una spiccata e, per di più, crescente specializzazione all'esportazione anche per la prossimità geografica e l'esistenza di collegamenti con i paesi della sponda orientale dell'Adriatico.
In Africa settentrionale, per le note vicende politiche che hanno inevitabilmente influenzato la domanda di importazioni dei paesi coinvolti, le esportazioni si sono ridotte nettamente rispetto al valore degli ultimi anni, caratterizzati peraltro da tassi di crescita sostenuti. Particolarmente brillanti sono state invece le performance delle esportazioni nel mercato mediorientale e nell'America centrale e meridionale, con incrementi decisamente elevati, pari rispettivamente al 33,1 e 45,9 per cento.
Un incremento del 23,1 per cento hanno invece mostrato le vendite in Asia orientale, mercato che ha progressivamente acquisito maggiore rilevanza per le esportazioni della regione, tanto che la sua incidenza ha superato ormai quella del Nord America. In Cina e Hong Kong le vendite sono aumentate del 37 e 44 per cento.
Il settore delle calzature e prodotti in pelle, con l'aumento registrato del 14,5 per cento del valore delle esportazioni, ha apportato un rilevante contributo positivo alla crescita delle vendite complessive (quasi il 30 per cento). Il risultato, benché positivo, non ha consentito alla regione di recuperare il livello di esportazioni raggiunto negli anni precedenti alla crisi.
Le esportazioni della meccanica, altro settore di specializzazione della regione, hanno contribuito con il loro buon andamento (+15,7 per cento) a circa un quarto della crescita delle esportazioni regionali. Incrementi sostenuti si sono registrati sia nei mercati europei che in America settentrionale e in Asia orientale.
Molto positivo è stato l'andamento dell'export del settore della farmaceutica che, grazie all'incremento di oltre il 30 per cento, ha consentito un incremento della quota sulle esportazioni nazionali: positive performance hanno mostrato le esportazioni nei paesi europei esterni all'Ue e in America centro meridionale. Hanno invece mostrato una flessione, generalizzata a quasi tutte le aree di sbocco, le esportazioni di apparecchi elettrici, settore che non sembra riuscire a recuperare dopo il periodo di difficoltà iniziato nel 2008.
Un aumento superiore alla media hanno mostrato le esportazioni di metalli di base e prodotti in metallo ma, nonostante la ripresa, la quota rimane inferiore a quella degli ultimi anni prima della crisi. Il settore dei mobili, colpito in misura particolare negli anni della crisi del settore immobiliare, non è ancora riuscito a recuperare i livelli di export sperimentati negli anni passati, registrando nel 2011 appena un modesto incremento (1 per cento): nonostante gli aumenti sostenuti in America settentrionale e in Asia orientale, le vendite si sono però ridotte in aree importanti tra cui l'Ue e in l'Africa settentrionale.
Le esportazioni di servizi della regione si sono contratte nel 2011, diminuendo del 3,6 per cento rispetto al 2010.
Nel primo trimestre del 2012 le Marche hanno mostrato un incremento delle esportazioni pari al 6,4 per cento, superiore alla dinamica delle esportazioni nazionali, grazie agli aumenti nei principali mercati europei (Francia, Regno Unito, Russia) e negli Stati Uniti (+62 per cento). Oltre alla prosecuzione della fase favorevole per il settore delle calzature, vanno menzionati gli aumenti nel settore dei medicinali (16 per cento) e delle macchine agricole (83,9 per cento).

7.12 Lazio

Le esportazioni del Lazio sono aumentate nel 2011 del 13,8 per cento raggiungendo, dopo l'andamento molto positivo registrato anche nel 2010, un valore superiore ai 17 miliardi di euro e una quota sulle esportazioni nazionali superiore al 4,6 per cento, il livello più elevato nell'ultimo decennio.
Le province che hanno conseguito migliori performance all'esportazione sono state Roma (14,4

Tavola 7.11 - Esportazioni delle Marche per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	-3,6	-21,7	10,9	14,5	14,1	13,4	12,6	12,4
Mobili	-4,7	-27,2	6,1	1,0	7,0	6,5	6,5	6,3
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	-25,2	-31,0	9,4	-5,7	8,2	7,2	7,0	6,3
Tabacco	-94,3	623,3	284,2	85,1	0,1	0,8	3,2	5,0
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	-45,2	-28,6	-13,8	30,3	7,8	5,5	4,1	4,9
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	-7,9	-19,7	27,3	8,5	3,8	3,8	4,5	4,5
Carta e prodotti di carta	0,9	-5,7	13,3	6,7	4,1	4,3	4,2	4,3
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-11,8	-28,1	35,9	-0,4	4,4	4,1	4,8	4,2
Articoli in gomma e materie plastiche	-5,6	-16,9	12,6	6,6	3,7	3,7	3,6	3,4
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	-10,4	-22,2	18,3	0,6	3,0	2,8	3,1	2,8
MERCATI								
Francia	-10,3	-8,8	11,5	2,6	2,4	2,6	2,5	2,3
Germania	-9,4	-21,6	14,4	9,1	2,0	2,0	1,9	1,8
Belgio	-42,9	-27,9	-8,8	28,4	10,6	9,4	7,9	9,0
Russia	7,3	-42,4	26,4	9,3	7,8	7,3	7,5	7,0
Spagna	-18,3	-25,9	10,5	1,9	2,5	2,7	2,5	2,5
Regno Unito	-37,5	-26,5	15,0	4,2	2,8	2,7	2,6	2,7
Polonia	0,6	-27,0	21,2	9,5	4,2	3,8	4,2	4,2
Stati Uniti	-18,1	-35,5	7,4	11,2	2,0	1,7	1,6	1,5
Romania	-14,2	-27,0	31,3	13,9	5,4	5,9	6,0	5,8
Turchia	-6,7	-35,0	51,1	28,2	2,4	2,1	2,2	2,4

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

per cento), Frosinone (15,5 per cento) e Latina (12,6 per cento); si sono ridotte le esportazioni di Viterbo (-6,6 per cento) mentre quelle di Rieti sono aumentate del 2,1 per cento.
Il numero degli operatori all'esportazione nella regione è aumentato per il secondo anno consecutivo riportandosi oltre le 10 mila unità, raggiungendo così il livello dello scorso decennio.
Sono aumentate di quasi il 12 per cento le esportazioni verso l'Ue, area che, nonostante un costante ridimensionamento della propria incidenza, continua ad assorbire oltre la metà delle esportazioni regionali. Quelle dirette verso gli altri paesi europei sono cresciute del 20 per cento circa e, dopo la flessione registrata nel 2009, il loro valore è tornato in linea con gli anni precedenti. Contrariamente a quanto accaduto nelle altre regioni, le vendite del Lazio verso i paesi dell'Africa settentrionale non hanno mostrato alcun calo nel 2011: il loro valore è, al contrario, aumentato dell'11,5 per cento, grazie anche alla inclusione degli scambi delle società petrolifere con sede amministrativa a Roma nei dati di esportazione regionale. Si sono, al contrario, ridotte le esportazioni dirette verso gli altri paesi africani, rimaste comunque su un livello tra i più elevati del decennio. Nell'area nordamericana le esportazioni laziali hanno mostrato una flessione del 13,9 per cento.
Risultati molto positivi sono stati ottenuti, invece, in termini di crescita dell'export verso il continente asiatico: sia nel Medio Oriente, area in cui le esportazioni sono aumentate del 38 per cento, per effetto dei forti incrementi di esportazioni relative ai prodotti petroliferi raffinati e metallurgia, sia in Asia centrale e orientale. Nella prima area il valore delle vendite è quasi raddoppiato rispetto all'anno precedente grazie al consistente incremento di vendite di aeromobili. In Asia orientale le esportazioni sono aumentate del 24,7 per cento con aumenti diffusi a tutti i comparti.
Per quanto riguarda i principali settori di specializzazione, oltre al contributo apportato alla crescita delle vendite delle compagnie petrolifere ed energetiche, hanno dato un apporto positivo anche il comparto chimico e i prodotti farmaceutici. Le esportazioni del Lazio

relative all'aggregazione di questi settori, caratterizzati dalla presenza nel territorio regionale di numerosi stabilimenti produttivi controllati da imprese multinazionali, rappresentano oltre il 30 per cento delle vendite nazionali e hanno una notevole e crescente incidenza sulle esportazioni della regione (28 per cento).
Rispetto all'inizio del decennio scorso si è notevolmente ridotta la rilevanza del settore dei mezzi di trasporto: ciò ha riguardato le vendite di autoveicoli ma, soprattutto, quelle di altri mezzi di trasporto, benché nell'ultimo anno il valore delle esportazioni sia aumentato del 35,5 per cento. Altro settore in cui la regione mantiene un'elevata specializzazione, grazie alla presenza di stabilimenti di multinazionali, è quello di computer e di apparecchi elettronici: nel 2011 l'aumento delle esportazioni è stato dell'8,4 per cento ma non si è arrestata la diminuzione della quota sulle esportazioni italiane avvenuta nel corso dell'ultimo decennio.
Va segnalata, inoltre, la positiva performance di tutto il comparto della moda (tessile, abbigliamento e calzature) ma in particolare del settore degli articoli in pelle che ha mostrato un incremento rilevante dei valori esportati (69 per cento). Sono anche cresciute (7,9 per cento), benché meno della media della regione, le esportazioni del settore alimentari, bevande e tabacchi.
Un incremento rilevante hanno mostrato le esportazioni di metalli e prodotti in metallo (+35,8 per cento) e positivo è stato l'andamento anche nel settore degli apparecchi elettrici che ha registrato un aumento del 18 per cento.
Il settore dei servizi ha una rilevanza notevole per l'economia della regione, che peraltro si trova, dopo la Lombardia, al secondo posto tra le regioni italiane esportatrici di servizi: nel 2011 le esportazioni hanno fatto registrare un calo del 4,2 per cento rispetto all'anno precedente.
Nel primo trimestre del 2012 le esportazioni del Lazio hanno mostrato un incremento del 2,9 per cento, inferiore a quello registrato in media dalle esportazioni italiane. Le vendite all'estero si sono ridotte in America settentrionale, Medio Oriente e Asia centrale; sono invece aumentate in Asia orientale. I cali sono stati generalizzati a diversi settori merceologici, spicca quello relativo al settore dei mezzi di trasporto.

Tavola 7.12 - Esportazioni del Lazio per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	5,2	2,2	32,0	9,5	26,9	27,0	31,1	31,2
Tabacco	18,1	3,0	5,7	0,8	16,8	19,7	20,9	17,7
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	9,2	-20,0	47,1	16,5	8,6	11,4	10,6	10,9
Prodotti chimici	24,1	-26,6	26,2	17,6	8,7	7,9	7,9	8,4
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	-26,0	-3,8	10,1	8,4	7,7	8,7	8,0	7,8
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	36,9	-36,7	9,4	35,5	6,2	4,2	4,3	6,1
Prodotti delle miniere e delle cave	-16,9	40,0	-0,4	255,4	0,8	1,8	1,6	5,4
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-12,8	-22,6	48,5	6,0	4,0	4,7	5,6	5,4
MERCATI								
Germania	18,7	-17,2	30,9	20,6	3,9	4,1	4,5	4,9
Francia	0,2	-1,2	43,7	12,5	3,1	3,7	4,6	4,7
Stati Uniti	14,9	-36,9	50,0	-14,5	6,5	5,6	7,0	5,4
Regno Unito	8,0	5,3	7,3	11,3	4,2	5,7	5,2	5,8
Spagna	-26,4	0,1	31,3	3,3	3,1	4,4	4,9	5,0
Belgio	26,0	-17,1	23,7	-2,3	7,0	7,2	8,2	7,1
Paesi Bassi	0,4	-9,9	47,0	9,1	5,0	5,6	6,9	6,9
Giappone	12,7	6,7	22,9	28,6	8,6	10,5	11,9	13,0
Svizzera	-32,2	-28,7	-8,9	11,8	3,6	2,8	2,1	1,8
Grecia	19,4	-19,8	8,8	19,4	4,8	4,9	5,8	7,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.13 Abruzzo

Nel 2011 l'Abruzzo, dodicesima regione esportatrice italiana, ha esportato merci per un valore pari a 7,3 miliardi di euro, in aumento del 14,7 per cento rispetto all'anno precedente, terzo tasso di incremento, ex aequo con la Liguria. La sua quota sul totale nazionale è aumentata di un decimo di punto al 2 per cento, rispetto al 2010. Due terzi del valore esportato nel 2011 è da ascrivere alle vendite estere della provincia di Chieti, per un valore di oltre 4,9 miliardi, in aumento del 17 per cento rispetto al 2010. La provincia di Teramo ha attivato circa il 16 per cento del totale delle vendite all'estero, registrando un incremento annuale del 17,8 per cento. In controtendenza è risultata invece la terza provincia per valore delle vendite estere, l'Aquila, in cui le continue difficoltà, dovute alle conseguenze del terremoto del 2009 sulle attività economiche, hanno determinato una flessione delle esportazioni dell'8,4 per cento. La provincia di Pescara, ancorché quella da cui sono derivati i valori più bassi delle esportazioni all'interno della regione, pari al 7,3 per cento del totale, ha fatto registrare l'incremento più elevato, pari al 23,7 per cento rispetto all'anno precedente.

Nel 2011 si è verificata un'ulteriore concentrazione dei mercati di sbocco: il 72,2 per cento delle esportazioni abruzzesi ha avuto come destinazione geografica i mercati dell'Unione europea, nei cui confronti si è registrato un incremento nei valori superiore alla media (15,1 per cento), grazie in particolare alla crescita verso il principale mercato di riferimento, la Germania, pari al 16,8 per cento rispetto al 2010. Gli altri mercati dell'Ue risultati particolarmente dinamici sono stati la Polonia (26,6 per cento), la Slovenia (24,6 per cento), la Romania, paese che ha manifestato il ritmo di crescita più elevato tra i principali paesi clienti, pari a circa il 70 per cento, l'Ungheria (20,5 per cento), la Francia (12,1 per cento) e il Regno Unito (8,5 per cento). La seconda area di destinazione più rilevante è stata quella dei paesi europei non aderenti all'Unione, che ha assorbito il 9,4 per cento delle vendite estere dell'Abruzzo, ma con un aumento inferiore alla media (12,1 per cento). Al sostenuto incremento delle esportazioni verso la Russia (15,5 per cento) si è contrapposto, con una dinamica sempre positiva ma inferiore alla media, quello verso la Turchia (9,6 per cento). Analogamente, l'America settentrionale ha visto ridurre la propria incidenza sulle esportazioni totali dal 7,8 per cento del 2010 al 7,2 per cento, principalmente a causa del modesto andamento delle vendite verso gli Stati Uniti, quarto mercato di sbocco delle merci della regione, aumentate del 4,4 per cento in ragione d'anno. Tra le altre aree geografiche, si segnalano i forti incrementi delle esportazioni verso l'America centro-meridionale, aumentate di circa il 56 per cento, e l'Asia centrale (oltre il 40 per cento). Inferiore alla media si è rivelata la dinamica delle esportazioni verso i mercati dell'Asia orientale, aumentate ad un ritmo inferiore al 10 per cento.

Per circa il 42 per cento le esportazioni abruzzesi nel 2011 sono state rappresentate dalla categoria dei mezzi di trasporto, la cui incidenza è aumentata rispetto al 39,1 per cento del 2010. Ha influito l'aumento del 19,3 per cento degli autoveicoli, la principale categoria merceologica di esportazione in cui le vendite dell'Abruzzo hanno rappresentato l'11,5 per cento di quelle nazionali, ma anche il fortissimo incremento, sia pur su valori relativamente bassi, manifestato dagli altri mezzi di trasporto. Incrementi prossimi al 40 per cento sono stati registrati dai macchinari, che hanno rappresentato il 9,5 per cento dei valori totali, mentre il terzo comparto per importanza relativa, quello degli articoli in gomma e plastica e delle piastrelle, ha fatto segnare un aumento modesto dei valori esportati, pari al 2,5 per cento rispetto al 2010. Tra gli altri settori ad aver manifestato dinamiche delle esportazioni superiori alla media, vanno citati quello minerario (+30,4 per cento), quello agricolo e della pesca (+20,3 per cento) e quello della metallurgia (+20,1 per cento).

Il numero di operatori all'esportazione della Regione Abruzzo è aumentato a 3.547 imprese nel 2011, rispetto alle 3.169 del 2010, per un valore medio di esportazioni per operatore di poco superiore a due milioni di euro.

Valori relativamente bassi hanno riguardato le vendite regionali di servizi, pari a 367 milioni di euro, ma con un incremento del 18,9 per cento sull'anno precedente, consentendo all'Abruzzo un lieve aumento della quota sul totale nazionale.

Nel primo trimestre 2012, le esportazioni della regione abruzzese hanno fatto registrare una flessione del 4,3 per cento rispetto allo stesso periodo del 2011, prevalentemente a causa della riduzione delle vendite estere di autoveicoli e parti, di vetro e di componentistica elettronica. Tra i principali mercati di sbocco, la contrazione ha riguardato prevalentemente la Francia (-11,7 per cento), il Regno Unito (-0,8 per cento), gli Stati Uniti (-3,9 per cento) ma soprattutto la Spagna (-20,1 per cento). Tra le province abruzzesi, solo Teramo ha fatto registrare un incremento delle proprie vendite estere (11,5 per cento rispetto al primo trimestre 2011).

Tavola 7.13 - Esportazioni dell'Abruzzo per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	7,5	-48,7	60,2	19,3	10,7	8,3	10,7	11,5
Prodotti delle miniere e delle cave	7,8	-51,3	66,8	30,4	3,2	2,5	3,7	4,6
Prodotti in vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi	-1,7	-2,0	9,4	3,8	3,3	4,1	4,1	4,1
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	-10,4	-40,1	98,0	121,6	1,2	0,7	1,5	3,8
Articoli in gomma e materie plastiche	-7,1	-18,6	16,9	1,1	2,6	2,6	2,6	2,3
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	-5,9	-27,1	7,2	0,7	3,3	2,8	2,5	2,3
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	-7,1	-28,8	-5,1	-4,9	3,0	2,6	2,3	2,0
MERCATI								
Germania	3,0	-28,6	33,3	16,8	3,0	2,7	3,0	3,2
Francia	5,4	-35,1	28,9	12,1	3,0	2,4	2,6	2,7
Regno Unito	-15,3	-30,4	23,4	8,5	3,0	2,7	2,8	3,0
Stati Uniti	72,2	-24,8	15,2	4,4	2,2	2,2	2,2	2,0
Spagna	-24,0	-33,4	7,0	5,3	1,9	1,9	1,7	1,8
Russia	54,1	-40,8	137,1	15,5	1,8	1,7	3,4	3,3
Polonia	24,7	-22,1	-12,9	26,6	3,7	3,6	2,8	3,3
Belgio	10,1	-26,2	8,6	9,8	2,6	2,4	2,4	2,3
Slovenia	2,2	-46,2	24,3	24,6	4,3	3,2	3,1	3,5
Romania	17,8	-38,9	25,1	69,6	1,8	1,6	1,6	2,3

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.14 Molise

Le esportazioni del Molise si sono ridotte nel 2011 del 4,1 per cento rispetto all'anno precedente, scendendo al livello di 400 milioni di euro, il più basso dal 2002. Il calo delle vendite all'estero ha riguardato unicamente la provincia di Isernia (-28,6 per cento) mentre quella di Campobasso ha mostrato un incremento del 12,5 per cento.
È diminuito anche il numero degli operatori, del 10,5 per cento, portandosi a 411 unità.
La flessione delle vendite è stata generalizzata in quasi tutti i mercati di sbocco. Una rilevante eccezione è rappresentata dall'Unione europea, la principale area di riferimento per gli esportatori molisani che incide per quasi il 70 per cento sul totale. Le esportazioni verso l'Ue hanno mostrato un incremento, del 5,9 per cento, che tuttavia non è stato sufficiente a recuperare il valore delle vendite degli anni precedenti il 2009.
Si sono ridotte dell'11,7 per cento le vendite nei paesi europei non Ue, che rappresentano pure una rilevante area di sbocco per le merci della regione.
Le vendite in America settentrionale sono diminuite del 12,5 per cento. Al contrario, sono aumentate del 16,5 per cento quelle nell'America centro meridionale, area che ha acquisito progressivamente maggiore rilevanza per le esportazioni regionali.
Il mercato asiatico ha, anch'esso, nel corso degli ultimi anni acquisito maggior rilievo, tuttavia nel 2011 in Asia orientale si è registrata una forte flessione delle vendite (-33,4 per cento).

I prodotti chimici, principale voce delle esportazioni della regione, che nel 2010 avevano mostrato un notevole incremento, riportandosi a un livello superiore al periodo pre-crisi, nel 2011 si sono ridotte del 6,8 per cento.
Quello che era uno dei principali settori di specializzazione della regione, l'abbigliamento, per la presenza di una grande impresa in provincia di Isernia, ha mostrato una tendenza ininterrotta alla flessione delle vendite all'estero a partire dal 2005 e anche nel 2011 si è registrata una caduta rilevante del valore dell'export (-33,6 per cento).
Sono cresciute le esportazioni degli altri due più importanti settori di specializzazione del Molise: gli articoli in gomma e plastica, cresciuti del 3,1 per cento, e i prodotti alimentari, aumentati dell'11,4 per cento.
Le esportazioni di servizi sono aumentate di 9 milioni di euro, pari al 22,8 per cento del valore dell'anno precedente.
Nel primo trimestre del 2012 le esportazioni del Molise hanno mostrato una ulteriore forte flessione (-26 per cento) per una prosecuzione dell'andamento sfavorevole nei principali settori di specializzazione: i prodotti chimici (-13 per cento), gli articoli in materie plastiche (-14,7 per cento) e l'abbigliamento (-21,4 per cento).

Tavola 7.14 - Esportazioni del Molise per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Articoli in gomma e materie plastiche	-12,7	-42,0	2,4	3,1	0,8	0,6	0,5	0,5
Prodotti chimici	49,1	-13,2	19,4	-6,8	0,5	0,5	0,5	0,4
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	-8,0	-45,9	-27,6	-33,6	1,4	0,9	0,6	0,4
Prodotti alimentari	32,6	-6,0	19,9	11,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Carta e prodotti di carta	5,5	233,2	83,6	37,2	0,0	0,1	0,2	0,2
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	10,8	31,4	15,8	32,7	0,1	0,1	0,1	0,1
MERCATI								
Paesi Bassi	177,0	-0,2	8,4	39,8	0,5	0,7	0,6	0,8
Germania	4,9	-27,5	-11,8	-6,4	0,2	0,2	0,1	0,1
Francia	1,4	-31,2	12,9	5,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Stati Uniti	5,6	-36,1	52,1	-20,4	0,1	0,1	0,1	0,1
Regno Unito	-6,2	-53,5	14,1	27,5	0,8	0,5	0,5	0,5
Spagna	-24,5	-46,1	-3,2	1,6	0,2	0,1	0,1	0,1
Polonia	-9,3	-52,6	42,6	11,1	0,2	0,1	0,2	0,2
Hong Kong	1,8	-23,8	20,7	-32,1	0,5	0,5	0,4	0,3
Belgio	-12,3	-39,6	13,3	-46,4	0,3	0,2	0,2	0,1
Canada	4,2	-20,2	-5,8	22,4	0,3	0,3	0,3	0,3

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.15 Campania

Nel 2011 le esportazioni della Campania hanno raggiunto la cifra di circa 9,4 miliardi di euro, registrando un incremento del 5,4 per cento rispetto all'anno precedente, inferiore sia alla media nazionale sia a quella del Mezzogiorno. Rispetto al 2010 la quota regionale sul totale delle esportazioni nazionali si è, pertanto, contratta dal 2,7 al 2,5 per cento e dall'11,7 all'11,6 per cento quella sul Mezzogiorno. Per effetto di tali dinamiche, la Campania ha rappresentato nel 2011 la decima regione esportatrice, retrocedendo di una posizione rispetto alla graduatoria nazionale del 2010 a favore delle Marche. La provincia di Napoli, da cui è derivato il 56,7 per cento delle vendite estere regionali, ha manifestato un aumento del 6,3 per cento, superiore alla media, mentre la provincia di Salerno, al secondo posto per valore del fatturato estero, ha mostrato un ritmo modesto di incremento, pari all'1,1 per

cento rispetto al 2010, il più basso tra le province campane. Il tasso di crescita più elevato è stato registrato dalla provincia di Avellino (8,1 per cento) ma anche quello di Caserta, terza per importanza sul totale, è stato superiore alla media regionale (7,7 per cento).

Le esportazioni verso l'Unione europea, principale mercato di destinazione della Campania, hanno manifestato un incremento dell'1,5 per cento rispetto al 2010, per cui la quota delle vendite comunitarie sul totale regionale, che aveva raggiunto il massimo decennale del 60,5 per cento nel 2006, si è ulteriormente ridotta al 47,1 per cento nel 2011. Tassi di crescita inferiori alla media sono stati, infatti, registrati dai principali mercati di sbocco comunitari, quali la Francia (4,6 per cento), secondo paese per importanza dell'export campano, la Germania (1,2 per cento), il Regno Unito (2,7 per cento) e la Spagna (5 per cento), rispettivamente al quarto, quinto e sesto posto della graduatoria delle vendite estere regionali per paese. La seconda area geografica per importanza quale destinazione delle esportazioni della regione, i paesi europei non appartenenti all'Ue, per effetto di un aumento delle vendite dell'11,1 per cento, nel 2011 è passata a rappresentare il 15,9 per cento del valore totale, rispetto al 15,1 per cento del 2010, grazie anche all'incremento dell'11 per cento fatto registrare dalle vendite verso la Svizzera, principale paese di sbocco per le merci esportate dalla Campania. Al contrario, una dinamica inferiore alla media si è manifestata nei confronti dei mercati dell'America settentrionale, che rappresentano un ulteriore 10,7 per cento del totale, a causa della modesta crescita delle vendite verso gli Stati Uniti (1,9 per cento), terzo mercato di esportazione, nonostante l'incremento del 23,7 per cento registrato verso il Canada. Tassi di crescita delle vendite estere più elevati sono stati registrati in Oceania e altri territori (+54 per cento), grazie in particolare a quello particolarmente elevato in Australia (+31,2 per cento), oltre che in America centro-meridionale (+34 per cento) e Medio oriente (+23,7 per cento). Anche l'Asia orientale, ancorché in misura inferiore rispetto al 2010, ha continuato a mostrare un incremento sostenuto (+14 per cento), grazie alla favorevole evoluzione dei flussi verso il Giappone (+16,5 per cento). Al contrario, flessioni piuttosto rilevanti delle vendite campane si sono palesate in Africa settentrionale e in Asia centrale, verso le quali le esportazioni sono diminuite rispettivamente del 18,2 e del 18,3 per cento.

Dal punto di vista settoriale, la debole crescita relativa delle esportazioni della Campania nel 2011 è da ascrivere principalmente alla stagnazione delle vendite estere del principale settore di esportazione, i prodotti alimentari, aumentate meno dell'uno per cento in ragione d'anno, che hanno pertanto ridotto la propria incidenza sul totale di un punto percentuale, al 22 per cento. In particolare, le esportazioni dell'industria conserviera hanno subito una flessione annuale del 3 per cento, passando dal primo al secondo posto della graduatoria dei prodotti esportati dalla regione. Il settore dei mezzi di trasporto, pur mostrando una relativa stasi aggregata, ha fatto registrare una contrazione dell'8,8 per cento delle vendite estere di autoveicoli e del 4,5 per cento del comparto aero-spaziale, terza tipologia di prodotti esportati per valore dalla Campania nel 2011. Molto dinamiche si sono, al contrario, rivelate le vendite estere del settore nautico (+22,3 per cento). Grazie in particolare alla crescita del 18 per cento delle esportazioni di medicinali che hanno rappresentato la principale categoria merceologica delle vendite estere della regione Campania nel 2011, il settore dei prodotti farmaceutici, ha fatto registrare un'espansione superiore alla media, pari al 18 per cento rispetto al 2010, aumentando la propria incidenza al 12,4 per cento del totale, rispetto all'11,1 per cento dell'anno precedente. Il tasso di crescita annuale più elevato è stato realizzato dalle esportazioni di carta e prodotti di carta, aumentate del 28,2 per cento rispetto al 2010, mentre la variazione negativa più cospicua ha riguardato le vendite di computer, in calo del 21,9 per cento. Tra gli altri settori ad aver mostrato dinamiche di crescita relativamente elevate, oltre ai prodotti della raffinazione petrolifera (16,4 per cento) si segnalano gli apparecchi elettrici (12,9 per cento), i macchinari (10 per cento), gli articoli in gomma e plastica (9,9 per cento), gli articoli di abbigliamento (8,4 per cento) e i prodotti chimici (8,9 per cento).

Nel 2011, il numero di operatori all'esportazione residenti in Campania è aumentato a 9.869 rispetto a 9.599 unità del 2010, ancora lievemente inferiore al massimo decennale di 9.447

operatori rilevato nel 2007, prima dell'incedere della crisi economica, per valori unitari all'export che si sono mantenuti al di sotto del milione di euro.

Nel 2011 la Campania si è confermata quale principale regione del Mezzogiorno esportatrice di servizi, per un valore di 1,4 miliardi di euro, in contrazione del 5,5 per cento rispetto all'anno precedente, con una quota del 2,3 per cento sul totale nazionale, rispetto al 2,5 per cento del 2010.

Nei primi tre mesi del 2012, le esportazioni di merci della Campania sono aumentate del 7,5 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, un ritmo superiore alla media nazionale (5,5 per cento), manifestando incrementi a due cifre nei due principali mercati di sbocco, Francia (22,3 per cento) e Stati Uniti (25,6 per cento), ma registrando una flessione del 5,4 per cento in Svizzera. A livello merceologico, le vendite di conserve vegetali hanno mostrato una ripresa, crescendo dell'8,7 per cento rispetto ai primi tre mesi del 2011, al contrario, quelle di prodotti farmaceutici hanno sperimentato una flessione tendenziale del 5,2 per cento. Fortissima si è rivelata, rispetto al primo trimestre 2011, l'espansione delle vendite del settore nautico. Unica provincia ad aver registrato una flessione delle esportazioni è stata Caserta (-6,3 per cento), mentre Napoli e Salerno hanno mostrato una dinamica delle proprie vendite estere superiore alla media.

Tavola 7.15 - Esportazioni della Campania per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Prodotti alimentari	14,5	4,5	1,5	0,8	11,8	12,9	11,9	10,9
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	2,2	-27,5	44,7	2,6	9,1	7,0	9,6	10,3
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	62,2	15,7	20,3	18,0	6,0	6,8	7,1	7,7
Tabacco	17,0	5,2	-43,4	34,3	9,4	11,2	6,4	7,2
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	4,0	-9,0	20,8	3,2	5,9	6,2	6,2	6,2
Carta e prodotti di carta	1,2	-15,0	-5,0	36,2	5,8	5,5	4,5	5,9
Articoli in gomma e materie plastiche	-1,2	-21,4	28,6	9,9	3,3	3,1	3,4	3,4
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-24,8	0,4	53,4	-7,6	2,4	3,1	4,1	3,4
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	55,4	-13,5	-0,5	12,9	2,8	3,1	2,8	3,0
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	-6,1	-15,7	20,2	5,1	3,1	3,2	3,2	2,9
MERCATI								
Svizzera	44,2	11,3	20,7	11,0	5,2	6,2	6,4	5,4
Francia	6,9	-15,5	9,9	4,6	2,6	2,7	2,5	2,4
Stati Uniti	5,0	-12,8	26,5	1,9	3,4	4,0	4,3	3,9
Germania	4,6	-28,3	8,1	1,2	2,2	2,1	1,8	1,7
Regno Unito	4,7	-18,9	-2,9	2,7	4,7	4,9	4,0	4,1
Spagna	-14,6	-31,0	16,8	5,0	2,0	2,0	1,9	2,0
Giappone	10,9	-4,9	12,8	16,5	3,7	4,0	4,2	4,1
Cina	-2,8	17,4	29,0	7,4	1,8	2,0	2,0	1,9
Tunisia	5,6	9,3	69,8	3,8	3,3	4,2	5,3	6,1
Svezia	-16,4	-19,6	1,4	45,8	3,7	4,3	3,5	4,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.16 Puglia

Nel 2011 la Puglia ha esportato merci per un valore complessivo di circa 8,2 miliardi di euro, superando il valore massimo pre-crisi di circa 7,5 miliardi del 2007, con un incremento rispetto all'anno precedente del 17,9 per cento, la variazione più elevata tra tutte le regioni, superiore di 6,5 punti percentuali alla media nazionale. In base a tale

performance, la regione ha mantenuto l'undicesima posizione nella graduatoria nazionale, con un'incidenza sul totale delle esportazioni italiane aumentata al 2,2 per cento rispetto al 2,1 per cento del 2010, in linea con la quota registrata all'inizio del decennio. La provincia di Bari, principale esportatrice, con un valore delle vendite estere di 3,5 miliardi di euro, pari al 43,5 per cento del totale, ha manifestato una crescita dei valori esportati del 16,2 per cento, lievemente inferiore alla media, mentre Taranto, seconda provincia esportatrice con oltre un quarto del totale, ha mostrato un andamento più dinamico, pari al 22,3 per cento rispetto al 2010. È stata, tuttavia, la provincia di Foggia ad esprimere il più elevato tasso di crescita delle esportazioni pari al 37 per cento. Una *performance* positiva è stata espressa anche dalla provincia di Lecce (+32 per cento). L'unica provincia ad aver registrato una flessione delle vendite internazionali è stata quella di Brindisi, terza provincia esportatrice, i cui valori esportati si sono ridotti dell'1,2 per cento.

Considerando l'articolazione geografica delle esportazioni pugliesi, nel 2011 sembra essersi verificata una ulteriore parziale diversificazione della loro composizione rispetto ai tradizionali mercati di specializzazione regionale, con un'incidenza dei mercati dell'Unione europea, verso cui si è diretto il 55,9 per cento delle vendite estere, diminuita interrottamente nel corso degli ultimi dieci anni. Sulla performance nell'area hanno pesato, in particolare, le esportazioni verso la Germania, in aumento appena del 5,4 per cento rispetto al 2010, facendo passare il paese dalla prima alla seconda posizione tra i principali mercati di sbocco della Puglia, superato dalla Svizzera, nonché quelle verso il Regno Unito, il cui valore è aumentato del 2,1 per cento, e quelle verso la Grecia, che hanno fatto registrare una contrazione annuale del 13,9 per cento. Sono rimaste stabili al 20,4 per cento le esportazioni dirette verso i paesi europei non aderenti all'Ue, grazie sia alla crescita delle esportazioni verso la Svizzera che a quelle verso la Russia (+35,1 per cento), e nonostante la flessione dell'1,3 per cento della Turchia e del 7,6 per cento dell'Albania. Sono invece diminuite dall'8,7 per cento del totale nel 2010 al 7,1 per cento del 2011 le vendite verso l'America settentrionale, a causa in particolare della flessione del 6 per cento nel mercato degli Stati Uniti. Sono aumentate a tassi molto elevati le esportazioni verso i mercati dell'Asia orientale (+63 per cento), divenuta la quarta area geografica per importanza con un'incidenza del 5,4 per cento del totale e quelle, benché ancora su valori poco elevati, dell'Asia centrale (+124 per cento), del Medio oriente (+87,7 per cento) e dell'America centro-meridionale (+102,8 per cento). Hanno invece subito una flessione del 38,7 per cento le esportazioni nei paesi dell'Africa settentrionale, area che è passata a rappresentare il 2,5 per cento delle vendite estere totali della Puglia nel 2011, rispetto al 4,8 per cento dell'anno precedente.
La crescita del valore delle esportazioni della Puglia nel 2011 non si è diffusa uniformemente alla generalità dei settori. Ha influito in misura prevalente il consistente incremento delle vendite di prodotti di attività estrattive, giungendo ad incidere per il 2,2 per cento sulle vendite estere della regione, rispetto all'1 per cento del 2010, seguite dai mezzi di trasporto (+58,3 per cento), in particolare gli autoveicoli (+69,3 per cento) che hanno rappresentato il terzo settore per valore del fatturato estero, pari al 10,7 per cento del totale, e dagli articoli in gomma e materie plastiche (+46,3 per cento). Variazioni del 30,6 per cento hanno mostrato le esportazioni di articoli farmaceutici, in particolare per la categoria dei medicinali e preparati farmaceutici che nel 2011 hanno rappresentato i principali prodotti esportati dalla Puglia per un valore di 1,1 miliardi di euro e una quota pari al 14 per cento sulle vendite totali della regione[7]. D'altro lato, hanno fatto registrare dinamiche negative le esportazioni di computer (-49,2 per cento), ancorché di rilevanza marginale, di apparecchi elettrici (-15,6 per cento), di sostanze chimiche (-9,9 per cento) e di prodotti delle altre attività manifatturiere, in particolare i mobili (-6,3 per cento). Il principale settore di esportazione della regione, quello della metallurgia, ha fatto registrare vendite estere in aumento ad un ritmo lievemente inferiore alla media (+15,1 per cento) e la propria incidenza sul totale regionale si è ridotta al 18 per cento. Le vendite di macchinari hanno

7 L'intero comparto degli articoli farmaceutici ha registrato una quota pari al 7,5 per cento sulle esportazioni settoriali nazionali, in espansione rispetto al 6,3 per cento del 2010.

fatto registrare una crescita annuale del 44,4 per cento. Incrementi di poco inferiori alla media sono stati manifestati dalle esportazioni di prodotti alimentari, aumentate del 17,2 per cento rispetto al 2010, per un valore pari al 7,3 per cento del totale regionale.

L'incremento delle esportazioni pugliesi nel 2011 è stato indotto sia da un incremento del margine estensivo (numero imprese) che di quello intensivo (fatturato medio per operatore). Il numero degli operatori all'estero della regione Puglia è infatti leggermente aumentato a 5.859 unità, rispetto a 5.815 imprese nel 2010, mentre il fatturato medio è passato da 1,2 a 1,4 milioni di euro.

I dati della Banca d'Italia mostrano come le esportazioni di servizi da parte della Puglia, al netto dei trasporti, sono rimaste sostanzialmente stazionarie nel 2011, per un valore inferiore a 640 milioni di euro, analogamente al 2010, pari a una quota sul totale nazionale dell'uno per cento.

Nel primo trimestre 2012, le esportazioni di merci della Puglia sono aumentate del 10,1 per cento rispetto allo stesso periodo del 2011, quasi il doppio della media nazionale, grazie in particolare alla fortissima espansione delle vendite di petrolio greggio, quasi quintuplicate rispetto al valore dei primi tre mesi del 2011, ma anche di macchinari di impiego generale (+80 per cento circa) e di parti e accessori per autoveicoli (+71,4 per cento). Poco più che duplicato è risultato il valore delle vendite pugliesi verso la Germania, cui ha fatto da contrappunto la flessione registrata dagli altri principali mercati di sbocco, nell'ordine Svizzera (-1,5 per cento), Francia (-5,4 per cento) e soprattutto Spagna (-11,9 per cento). Particolarmente cospicuo si è rivelato l'aumento delle esportazioni di Taranto (+34,2 per cento), mentre, tra le altre province, solo quella di Lecce ha mostrato un incremento dei valori lievemente superiore alla media regionale (+10,3 per cento).

Tavola 7.16 - Esportazioni della Puglia per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Prodotti delle miniere e delle cave	-61,6	-20,9	-6,7	158,2	5,9	7,6	6,3	15,3
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	19,4	-30,7	36,2	3,9	13,2	10,6	11,9	12,0
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	118,2	-1,8	10,7	30,6	6,8	6,5	6,3	7,6
Mobili	-12,7	-20,2	2,8	-6,3	5,4	5,5	5,3	4,8
Prodotti della metallurgia	11,5	-42,8	30,0	20,0	5,8	5,0	4,9	4,5
Tabacco	(+++)	-35,3	-24,1	-52,0	13,0	9,5	7,3	2,9
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	20,5	16,2	0,8	41,1	1,5	1,9	1,8	2,6
Prodotti alimentari	8,8	0,1	28,5	20,5	1,9	2,0	2,3	2,6
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	-17,0	-37,7	34,8	6,0	3,1	2,4	2,7	2,5
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	1,4	-51,5	68,9	69,3	1,5	1,1	1,5	2,3
Articoli in gomma e materie plastiche	-32,8	8,6	-9,2	46,3	1,7	2,2	1,7	2,3
MERCATI								
Svizzera	225,7	-2,5	19,0	33,2	4,4	4,5	4,6	4,7
Germania	7,5	-15,3	14,1	5,4	1,9	2,0	1,9	1,8
Francia	-22,4	-27,7	23,6	27,8	1,9	1,7	1,8	2,0
Spagna	-3,3	-42,0	14,1	22,3	3,4	2,8	2,7	3,3
Stati Uniti	7,5	-23,0	38,2	-6,0	2,3	2,4	2,8	2,3
Regno Unito	-25,7	-11,0	10,9	2,1	1,8	2,1	2,0	2,0
Grecia	2,0	-30,4	33,9	-13,9	5,2	4,7	6,8	6,7
Turchia	60,9	-29,1	59,7	-1,3	3,5	3,3	3,7	3,1
Paesi Bassi	-35,3	-40,5	23,2	52,7	2,8	2,1	2,1	3,0
Belgio	-1,9	-20,0	17,7	13,1	2,4	2,4	2,6	2,6

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.17 Basilicata

Il valore delle esportazioni della Basilicata si è ridotto nel 2011 del 3 per cento rispetto all'anno precedente. Entrambe le province della regione hanno mostrato una flessione del loro export: quella di Potenza, il cui valore supera un miliardo di euro, del 2,5 per cento, mentre quella di Matera, pari a circa 250 milioni di euro, del 6,5 per cento.
Il valore delle esportazioni della regione non è quindi tornato ai livelli degli anni precedenti la crisi e si è, anzi, ridimensionato per il quarto anno consecutivo. Il numero degli operatori all'esportazione è invece aumentato a 581 unità, superando il livello pre-crisi.
Le vendite della Basilicata sono quasi interamente dirette al mercato europeo: l'Unione europea assorbe infatti i tre quarti dell'export e negli altri paesi europei si dirige il 15 per cento. È andata, invece, progressivamente diminuendo l'incidenza dell'America settentrionale, pari nel 2011 all'1,4 per cento.
La flessione del 2011 ha interessato i principali mercati di sbocco. Nell'Unione europea le vendite si sono ridotte del 7,2 per cento: pur essendo aumentate in Germania (29 per cento), sono di molto diminuite in Francia, Regno Unito, Spagna e in altri importanti mercati dell'area. In Turchia, che rappresenta il terzo mercato di sbocco, le vendite sono cresciute invece del 14 per cento.
Le esportazioni della regione sono per quasi il 70 per cento rappresentate dalle vendite di autoveicoli prodotti nello stabilimento di Melfi, in provincia di Potenza. Nel 2011 il loro valore è sceso sotto il miliardo di euro e una flessione era stata registrata anche l'anno precedente. Su questi andamenti ha soprattutto pesato la caduta delle vendite in alcuni tra i principali mercati di sbocco, ad eccezione dei paesi del Medio Oriente e dell'Asia orientale.
Tra gli altri settori di specializzazione, sono cresciute le esportazioni di prodotti estrattivi e di articoli in gomma e materie plastiche, mentre si sono dimezzate quelle di prodotti chimici.
Sono di poco aumentate le vendite di prodotti tessili, localizzati prevalentemente nella provincia di Matera, mentre si sono ulteriormente ridimensionate le vendite di mobili provenienti dal distretto materano, penalizzate dall'essere in larga parte dirette al mercato dell'Unione europea la cui domanda nell'ultimo anno è stata particolarmente debole.
Le esportazioni di servizi hanno mostrato nel 2011 una contrazione più forte rispetto a quella delle merci (-17,2 per cento).
Ancora più netta rispetto all'anno precedente è stata la caduta delle esportazioni di merci nel primo trimestre del 2012 (-38,9 per cento), per effetto della nuova flessione delle vendite di autoveicoli (-48,3 per cento).

7.18 Calabria

Le esportazioni della Calabria sono aumentate nel 2011 del 3 per cento: il loro valore pari a circa 355 milioni di euro è rimasto inferiore a quello registrato nel 2008. Il numero degli operatori presenti nella regione si è attestato su una cifra di poco superiore alle 1.300 unità.
L'aumento complessivamente registrato dalla regione dipende in larga misura dall'andamento delle esportazioni della provincia di Catanzaro, il cui valore è più che raddoppiato e, in misura minore, dall'andamento delle esportazioni della provincia di Crotone, dove si è registrato un aumento del 16 per cento. Le altre tre province calabresi hanno subito una flessione del valore delle rispettive vendite all'estero.
Dal punto di vista dell'orientamento geografico, il risultato è derivato dalle nette flessioni in alcuni tra i principali mercati di sbocco, tra cui, in primo luogo, l'Unione europea, dove le vendite si sono ridotte del 25 per cento. L'ulteriore calo dell'ultimo anno ha provocato una netta diminuzione del peso dell'area sulle esportazioni calabresi: da oltre il 50 per cento al 40 per cento tra 2002 e 2011. Si sono ridotte anche le vendite dirette verso tre tra le aree di maggiore rilevanza per la regione: l'Africa settentrionale (-36 per cento), dove la flessione, comune alle altre regioni italiane, è stata particolarmente rilevante, l'America settentrionale (-19 per cento) e il Medio Oriente (-22 per cento).

Tavola 7.17 - Esportazioni della Basilicata per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Prodotti delle miniere e delle cave	88,3	-85,6	15,8	5,4	23,5	5,5	5,6	5,6
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-24,1	5,8	-10,7	-3,9	3,8	6,1	4,4	3,8
Mobili	-31,6	-32,0	-7,9	-5,4	0,9	0,8	0,7	0,6
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	100,7	-26,5	33,2	2,1	0,7	0,6	0,7	0,7
Prodotti tessili	-0,7	-9,2	48,2	5,4	0,4	0,4	0,6	0,5
Articoli in gomma e materie plastiche	-20,9	-23,5	36,3	18,7	0,4	0,3	0,4	0,4
MERCATI								
Germania	-14,5	79,4	-52,1	29,2	0,5	1,2	0,5	0,5
Francia	-0,7	9,5	-1,6	-15,9	0,5	0,7	0,6	0,4
Turchia	30,1	-64,9	44,6	14,3	3,4	1,6	1,6	1,6
Paesi Bassi	-18,3	-44,3	178,7	17,6	0,7	0,5	1,2	1,3
Regno Unito	-44,8	-39,0	3,2	-30,1	1,1	0,9	0,8	0,5
Spagna	-42,7	-34,3	32,0	-31,2	0,5	0,5	0,6	0,4
Belgio	-1,1	-6,3	15,7	-15,6	0,7	0,8	0,9	0,7
Polonia	15,3	-6,6	-7,4	-16,8	0,8	1,0	0,8	0,6
Portogallo	-10,1	19,5	8,5	-12,8	1,2	1,3	1,6	1,5
Austria	-14,8	-33,2	2,8	-2,9	0,7	0,6	0,5	0,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Sono all'incirca triplicate le vendite verso i paesi europei esterni all'Ue: questo eccezionale andamento è da attribuire all'incremento nei settori della metallurgia, in particolare all'esportazione di metalli preziosi in Svizzera aumentati notevolmente, come del resto visto in altre regioni italiane.
Aumenti rilevanti si sono registrati anche per le esportazioni verso l'Africa subsahariana, l'America centro-meridionale e l'Asia centrale, benché questi mercati siano caratterizzati da valori piuttosto esigui delle vendite. Meno sostenuto è stato l'andamento in Asia orientale (5 per cento).
Il settore dei metalli è quello che ha contribuito maggiormente all'incremento delle esportazioni regionali, il valore delle vendite è infatti passato da 27 a 74 milioni di euro, mentre i prodotti agricoli e alimentari hanno mostrato esportazioni in flessione rispetto al 2010, anche se per gli alimentari il valore registrato nel 2011 è stato tra i più elevati del decennio. Anche per i prodotti chimici e i macchinari ed impianti, settori in cui il valore dell'export della regione raggiunge livelli più elevati, nel 2011 si è registrata una flessione che nel secondo caso rappresenta una conferma di una tendenza in atto da alcuni anni consecutivamente.
Migliori risultati si sono raggiunti nel settore dei servizi in cui le esportazioni sono cresciute del 9,6 per cento raggiungendo un livello pari a 178 milioni di euro.
Nel primo trimestre del 2012 il valore delle esportazioni della Calabria è rimasto pressoché invariato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (0,3 per cento): prosegue in continuità con il 2011 l'incremento delle esportazioni di metalli di base preziosi (le vendite in Svizzera sono cresciute del 48 per cento) e di prodotti chimici. Si sono ridotte le esportazioni di prodotti agricoli, mentre sono di poco cresciute quelle di prodotti alimentari. Sono aumentate unicamente le vendite di Cosenza (51,8 per cento) e Catanzaro (22,9 per cento) mentre si sono ulteriormente contratte le esportazioni dalle altre province calabresi.

7.19 Sicilia

Le esportazioni della Sicilia sono aumentate, tra il 2010 e il 2011, del 15,5 per cento; in termini assoluti il valore del fatturato estero si è portato a circa 10,7 miliardi di euro e si è così compiuto per intero il recupero dalla caduta verificatasi nel 2009 a seguito della crisi dei mercati internazionali.

Tavola 7.18 - Esportazioni della Calabria per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	-17,4	-13,6	31,0	-14,6	0,9	0,9	1,0	0,8
Prodotti alimentari	-1,2	-10,3	45,6	-4,3	0,4	0,4	0,5	0,4
Prodotti della metallurgia	46,8	40,0	330,0	243,6	0,0	0,0	0,1	0,2
Prodotti chimici	-8,3	-11,0	8,8	-23,1	0,3	0,3	0,3	0,2
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-17,6	-22,2	29,5	-25,8	0,2	0,2	0,2	0,1
MERCATI								
Svizzera	7,6	-27,0	238,9	245,2	0,1	0,0	0,1	0,3
Germania	-5,7	-13,3	24,2	-19,9	0,1	0,1	0,1	0,1
Stati Uniti	-3,9	-30,1	47,0	-28,6	0,1	0,1	0,2	0,1
Francia	10,8	-21,0	21,8	-11,3	0,1	0,1	0,1	0,0
Austria	-22,3	-25,6	123,2	76,5	0,1	0,1	0,1	0,2
Regno Unito	3,3	-16,6	25,1	-29,4	0,1	0,1	0,1	0,1
Kazakistan	-87,6	914,9	-80,6	1823,8	0,0	0,3	0,1	1,4
Giappone	27,9	-3,0	-2,7	69,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Polonia	178,3	-2,9	-50,6	-8,3	0,2	0,3	0,1	0,1
Paesi Bassi	-19,9	24,0	-12,3	-33,8	0,1	0,2	0,2	0,1

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il ritorno sui livelli del 2008 era già avvenuto l'anno precedente per quanto riguarda il numero di operatori all'export, cresciuti anche nel 2011 del 7,8 per cento, a fronte tuttavia di una dinamica media nazionale decisamente più sostenuta.
Il confronto con la media italiana è invece a favore della Sicilia con riferimento ai flussi commerciali, visto che per le sue esportazioni si è rilevato uno dei tassi di incremento più elevati fra quelli regionali; si è così determinato un ulteriore miglioramento della quota sull'Italia, la più elevata dell'ultimo decennio, stimabile al 2,9 per cento del totale delle esportazioni nazionali.
La sola provincia di Siracusa copre 2 punti percentuali. Il contributo più ampio al risultato complessivo della Sicilia proviene, infatti, dalle vendite di prodotti della raffinazione petrolifera (+23,7 per cento rispetto al 2010). Nel 2011 il 45,9 per cento delle esportazioni italiane di questo settore, che incide per il 4,5 per cento sulle vendite estere nazionali e per il 71,9 su quelle della Sicilia, ha avuto origine in questa regione. I mercati di riferimento sono per la maggior parte quelli che si affacciano sul bacino Mediterraneo, a cominciare da Francia, Slovenia, Spagna e, soprattutto, Turchia, che nel 2011 è diventata il principale partner commerciale della Sicilia e nei confronti della quale le vendite sono praticamente raddoppiate rispetto al 2010.
È tornata a scendere, di contro, la quota siciliana nei prodotti chimici, l'altra voce rilevante dell'export con un peso nel 2011 pari all'8,8 per cento; per questo settore si è ottenuto un incremento del fatturato estero pari al 4,7 per cento, a fronte tuttavia di un dato nazionale pari al 10,3 per cento. La quota regionale è quindi passata dal 4 al 3,8 per cento.
Si sono confermati i segnali di recupero emersi già nel 2010 relativi all'elettronica, uno dei più recenti settori di specializzazione della Sicilia. In questo comparto si erano avuti tra il 2005 e il 2009 cinque anni di variazioni negative; negli ultimi due anni, tuttavia, le esportazioni hanno fatto segnare incrementi nella misura del 22,5 per cento tra il 2009 e il 2010 e del 14,5 per cento tra il 2010 e il 2011[8].

Nel biennio appena trascorso sono cresciute, seppure in misura più contenuta rispetto al dato complessivo, anche le esportazioni di prodotti agro-alimentari (+5,3 per cento),

8 L'industria elettronica siciliana, localizzata nella cosiddetta Etna Valley, si concentra nella componentistica elettronica, comparto in cui la quota regionale è passata tra il 2010 e il 2011 dal 12,2 al 13,6 per cento del totale nazionale.

nonostante la robusta contrazione delle vendite in Germania (-12,8 per cento), principale mercato di destinazione per questo comparto.

Per quanto riguarda l'interscambio di servizi, il 2011 si è concluso per la Sicilia con un sostanziale pareggio. Il ridimensionamento del passivo, pari ad oltre 200 milioni di euro a fine 2010, si è prodotto in virtù di una crescita dei crediti per servizi all'estero pari al 5 per cento[9] e, soprattutto, a seguito di una contestuale e netta flessione degli acquisti di servizi dall'estero, ridottisi del 17,1 per cento.
Nel primo trimestre del 2012 le vendite estere siciliane sono aumentate in termini tendenziali del 30,4 per cento; l'incremento è ancora una volta legato in massima parte alle vendite di prodotti petroliferi raffinati (+47,0 per cento), anche se la crescita è stata piuttosto sostenuta anche al netto di questa voce (+13 per cento circa). La regione ha contribuito alla crescita delle esportazioni nazionali per circa 7,7 punti percentuali nell'area Ue e per ben 48,4 punti nei mercati extra Ue.

Tavola 7.19 - Esportazioni della Sicilia per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	6,5	-39,4	51,7	23,7	43,9	44,1	42,1	45,9
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	12,2	-20,2	53,9	3,0	7,3	6,7	8,5	8,6
Prodotti delle miniere e delle cave	25,0	-23,0	110,8	26,4	1,4	1,8	3,4	4,0
Prodotti chimici	6,6	-43,3	67,5	4,7	4,3	3,0	4,0	3,8
MERCATI								
Turchia	102,9	-46,0	56,1	97,1	8,3	6,0	6,6	10,8
Francia	-7,3	-37,6	47,0	-9,1	2,2	1,7	2,1	1,7
Slovenia	-9,8	-50,6	141,8	49,4	10,4	7,1	13,4	18,1
Spagna	-41,2	-30,4	76,6	-30,0	2,9	3,0	4,4	3,0
Gibilterra	50,8	4,7	22,7	107,9	35,3	44,4	37,3	49,4
Malta	59,5	-18,8	-4,1	93,3	30,2	28,6	24,9	37,7
Stati Uniti	12,8	-62,7	30,1	-15,1	5,1	2,6	2,8	2,1
Tunisia	-13,4	-24,3	162,9	-30,3	11,3	10,0	19,4	15,2
Arabia Saudita	33,9	-55,8	122,3	394,0	2,5	1,5	3,1	10,9
Croazia	46,8	-66,2	110,7	71,3	10,7	5,0	11,4	17,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.20 Sardegna

Le esportazioni della Sardegna sono diminuite tra il 2010 e il 2011 di circa sei decimi di punto e si sono attestate a 5.240 milioni di euro, l'89,5 per cento del livello massimo raggiunto nel 2008. La flessione tendenziale, pur se contenuta nella misura, si è verificata dopo la crescita del 60,8 per cento che, in piena fase di recupero del ciclo, si era registrata a fine 2010. Nell'anno culmine della crisi internazionale la regione aveva tuttavia subito un calo vistoso dell'export (-44 per cento). La Sardegna è una delle, ancora molte, regioni del Mezzogiorno (fanno eccezione solo Puglia e Sicilia) a non aver recuperato i livelli di fatturato estero del 2008. A seguito di questi andamenti la quota della Sardegna sui flussi nazionali, che si era riportata all'1,6 per cento del totale nel 2010, è tornata a contrarsi, attestandosi sul livello dell'1,4 per cento.

Per quanto riguarda il numero degli operatori all'export, la Sardegna vanta invece il tasso d'incremento tendenziale più consistente su base nazionale (+15,3).

9 Misura sostanzialmente in linea con la media nazionale ma sensibilmente più ampia di quella delle regioni del Mezzogiorno.

Le esportazioni della regione dirette verso il mercato dell'Unione europea, pari a circa la metà del totale, sono rimaste all'incirca invariate rispetto all'anno precedente. Sono aumentate del 37 per cento quelle dirette verso altri paesi europei, area che assorbe il 16 per cento dell'export della regione. Si sono invece ridotte le vendite in altre due importanti aree di sbocco: l'Africa settentrionale e il Medio Oriente. Una flessione è stata anche registrata in America settentrionale e in Asia orientale.

Il modello di specializzazione sardo, come quello della Sicilia, ruota sostanzialmente intorno all'industria della raffinazione petrolifera che genera oltre l'80 per cento (l'83 per cento nel 2011) delle esportazioni complessive; il fatturato estero di questo comparto si è tuttavia ridotto di un punto percentuale nel corso dell'ultimo esercizio, a fronte di una variazione positiva del 13,4 per cento a livello nazionale. A differenza della Sicilia, infatti, per la Sardegna si sono registrati cali delle esportazioni nei due principali mercati di riferimento, la Spagna e la Libia, solo parzialmente compensati dalla contestuale crescita di altri importanti partner commerciali, quali il Messico e la Turchia. La quota relativa è così passata dal 29,7 al 25,9 per cento del totale.

Sono cresciute ad un tasso del 16,7 per cento le esportazioni di prodotti chimici; questo incremento sembra confermare i segnali di ripresa già emersi l'anno precedente, quando le vendite, dopo una lunga serie di ribassi, erano aumentate del 13,8 per cento; il buon andamento degli ultimi due anni è tuttavia sufficiente a riportare le vendite sarde solo al livello del 2003.

Tassi d'incremento molto sostenuti si sono avuti anche nei comparti della metallurgia (21,3 per cento) e nei prodotti in metallo (11 per cento).

Sono tornate a crescere, dopo due anni di flessione, anche le esportazioni di prodotti in legno e sughero (5 per cento). L'industria sarda di questi prodotti si concentra nel distretto di Calangianus, in provincia di Olbia-Tempio; anche le vendite estere di questa provincia sono tornate a crescere (35,2 per cento), anche se il livello complessivo non è ancora tornato sui valori del 2008.

La Sardegna contribuisce per circa un punto percentuale alle vendite all'estero italiane del settore terziario. Tra il 2010 e il 2011, il fatturato per servizi, essenzialmente servizi

Tavola 7.20 - Esportazioni della Sardegna per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
SETTORI								
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	39,0	-44,9	78,9	-1,0	28,9	26,4	29,7	25,9
Prodotti delle miniere e delle cave	-26,9	-61,2	166,2	-20,4	4,7	3,0	6,9	5,2
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	20,1	-18,0	-6,8	5,0	2,0	2,2	1,7	1,6
Prodotti chimici	-19,0	-42,5	13,8	16,7	2,2	1,6	1,4	1,5
MERCATI								
Spagna	24,3	-53,9	68,2	-7,8	9,2	6,1	8,7	7,9
Messico	-41,8	-92,0	824,8	182,0	8,0	1,0	6,5	14,5
Turchia	398,1	-46,9	211,8	40,8	1,9	1,3	2,9	3,4
Francia	34,7	-46,3	52,1	28,6	0,7	0,4	0,6	0,7
Gibilterra	22,1	-38,3	89,4	16,4	33,4	24,7	32,1	23,8
Libano	+++	78,2	221,1	-16,2	5,1	9,2	21,9	14,3
Albania	475,4	115,0	+++	105,4	0,1	0,3	9,1	15,8
Grecia	5,8	15,7	0,3	112,4	1,0	1,4	1,5	3,7
Algeria	59,4	44,5	1501,7	892,4	0,0	0,0	0,6	5,3
Stati Uniti	-16,2	0,0	-13,1	-45,9	1,1	1,5	1,1	0,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

turistici, è aumentato del 4,3 per cento, variazione più bassa di quella nazionale (4,5 per cento), ma sensibilmente più alta di quella dell'insieme delle regioni del Mezzogiorno (1,3 per cento).

Nel primo trimestre 2012 le esportazioni sarde sono aumentate in termini tendenziali del 4,6 per cento. Questo dato si confronta con il 30,4 per cento della Sicilia, regione che le è più simile dal punto di vista del modello di specializzazione internazionale. Sul dato non soddisfacente della Sardegna pesa la variazione positiva ma piuttosto contenuta nella misura delle vendite estere di derivati petroliferi, in crescita del 6,3 per cento, a fronte di una dinamica media nazionale decisamente più sostenuta (+20,8 per cento). La mancata ripresa dell'attività produttiva spagnola, mercato verso il quale la Sardegna è particolarmente specializzata, spiega parte dell'andamento. Una decisa accelerazione, invece, hanno mostrato le esportazioni dei prodotti delle miniere e delle cave, per i quali la crescita tendenziale è stata del 31 per cento.

7.21 L'internazionalizzazione produttiva delle regioni italiane

I dati sulle imprese partecipate all'estero della banca dati ICE Reprint mostrano, nel biennio successivo alla crisi del 2009, un aumento della quota sul fatturato delle imprese multinazionali residenti nell'Italia nord-occidentale e dell'Italia centrale (tavola 7.V). L'Italia nord-orientale e il Mezzogiorno hanno visto, invece, ridursi il proprio peso in misura rilevante. L'aumento ha riguardato prevalentemente il Piemonte che nei cinque anni osservati ha aumentato la propria quota dal 20,6 al 22,5 per cento. Per la Lombardia, la quota, pur avendo recuperato nel biennio 2010-2011, è rimasta inferiore agli anni pre-crisi. Si è pure ridimensionata l'incidenza del fatturato delle imprese partecipate da multinazionali del Veneto e dell'Emilia Romagna. Nell'Italia centrale, un forte aumento ha mostrato il Lazio passato da 36,2 a 40,3 per cento. La presenza all'estero di imprese del Mezzogiorno, già assai ridotta, ha subito negli anni un'ulteriore flessione.

Per quanto riguarda invece le partecipazioni in entrata (tavola 7.VI), non è sostanzialmente mutato lo scenario con una polarizzazione delle partecipate nelle regioni dell'Italia nord-occidentale, la cui quota sul totale degli addetti delle imprese a partecipazione estera supera la metà del totale e, in particolare, con il 45,3 per cento situato nella sola Lombardia (era il 44,2 per cento nel 2007). La presenza nell'Italia nord-orientale è aumentata, grazie in particolare alle due regioni maggiori della ripartizione, Veneto ed Emilia Romagna. La quota dell'Italia centrale si è lievemente ridimensionata: è rimasta pressoché immutata quella della Toscana mentre nel quinquennio si è contratta l'incidenza del Lazio. La quota del regioni del Mezzogiorno è diminuita, rimanendo comunque più alta rispetto all'incidenza sulle partecipazioni in uscita: sono state Abruzzo e Campania le regioni con una presenza di maggiore rilievo.

Tavola 7.V - Fatturato delle imprese estere partecipate[1]
Distribuzione percentuale

	2007	2008	2009	2010	2011
Italia nord-occidentale	**47,2**	**45,3**	**45,7**	**45,8**	**46,1**
Piemonte	20,6	19,2	22,8	22,2	22,5
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	25,9	25,4	22,2	22,9	23,0
Liguria	0,7	0,8	0,7	0,7	0,6
Italia nord-orientale	**11,3**	**10,7**	**11,1**	**10,0**	**8,9**
Trentino-Alto Adige	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Veneto	5,2	5,1	5,3	4,8	4,2
Friuli-Venezia Giulia	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6
Emilia-Romagna	4,8	4,3	4,5	4,1	3,6
Italia centrale	**40,1**	**42,6**	**41,9**	**42,9**	**43,7**
Toscana	2,3	2,1	2,0	2,2	2,1
Umbria	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Marche	1,3	1,2	1,2	1,2	1,1
Lazio	36,2	39,1	38,5	39,4	40,3
Mezzogiorno	**2,0**	**2,0**	**1,8**	**1,7**	**1,3**
Abruzzo	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Puglia	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1
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	0,2	0,2	0,2	0,2
Sardegna	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5
Totale regioni	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,1**

(1) Merci e servizi.

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

Tavola 7.VI - Addetti delle imprese italiane a partecipazione estera[1]
Distribuzione percentuale

	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011[2]
Italia nord-occidentale	**57,6**	**58,3**	**57,9**	**57,7**	**57,5**
Piemonte	10,6	10,7	10,1	9,6	9,5
Valle d'Aosta	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	44,2	44,9	45,0	45,3	45,3
Liguria	2,3	2,5	2,6	2,6	2,5
Italia nord-orientale	**14,3**	**15,3**	**14,8**	**15,3**	**15,6**
Trentino-Alto Adige	1,7	1,7	1,6	1,7	1,7
Veneto	4,7	5,0	4,9	5,5	5,4
Friuli-Venezia Giulia	1,9	2,0	2,0	1,8	1,9
Emilia-Romagna	5,9	6,6	6,3	6,3	6,6
Italia centrale	**22,9**	**21,1**	**22,1**	**22,1**	**22,0**
Toscana	3,4	3,5	3,6	3,7	3,6
Umbria	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
Marche	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5
Lazio	18,4	16,4	17,3	17,1	17,2
Mezzogiorno	**5,3**	**5,3**	**5,3**	**4,9**	**4,9**
Abruzzo	2,2	2,2	2,2	2,1	2,2
Molise	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Campania	1,2	1,0	1,1	1,1	1,0
Puglia	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7
Basilicata	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Sicilia	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
Sardegna	0,5	0,5	0,5	0,3	0,3
Totale regioni (unità)	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(1) Merci e servizi.
(2) 2011: dati preliminari.

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano-ICE

La dinamica delle esportazioni dei sistemi locali del lavoro

contributi

di Filippo Oropallo*

La nuova metodologia di stima delle esportazioni nazionali di beni a livello locale è il frutto dell'integrazione delle seguenti basi di dati: Commercio estero di beni e Registro statistico delle imprese e delle unità locali. La metodologia utilizza i Sistemi Locali del Lavoro (Sll) quale unità di analisi e consente di stimare il valore delle esportazioni per ciascuno dei 686 Sll definiti in occasione dei Censimenti generali del 2001, superando i limiti delle ripartizioni territoriali di tipo amministrativo[1].

Tavola 1 - Esportazioni dei sistemi locali del lavoro per gruppo di specializzazione anno 2009, milioni di euro e valori percentuali

Gruppo di specializzazione	Numero SLL	Milioni di euro	Quota %	Ue %	Extra Ue %
SISTEMI SENZA SPECIALIZZAZIONE	220	5.450	1,9	52,3	47,7
SISTEMI NON MANIFATTURIERI	178	104.168	35,7	52,3	47,7
Sistemi urbani	*72*	*100.864*	*34,6*	*51,6*	*48,4*
Altri sistemi non manifatturieri	*106*	*3.305*	*1,1*	*71,2*	*28,8*
SISTEMI DEL MADE IN ITALY	232	127.473	43,7	61,5	38,5
Sistemi del tessile, delle pelli e dell'abbigliamento	*100*	*39.370*	*13,5*	*60,4*	*39,6*
Altri sistemi del made in Italy	*132*	*88.104*	*30,2*	*62*	*38*
SISTEMI DELLA MANIFATTURA PESANTE	56	43.457	14,9	63	37
Totale SLL	686	280.548	96,2	58,1	41,9
Non attribuito ai SLL (a)		11.185	3,8	44,6	55,4
Totale esportazioni		**291.733**	**100**	**57,6**	**42,4**

(a) Esportazioni di operatori commerciali sotto la soglia di assimilazione Intrastat o non identificabili.

Nel 2009, il contributo dei sistemi del made in Italy alle esportazioni nazionali è pari al 43,7%, con un orientamento prevalente (61,5%) verso i mercati Ue. In particolare, i sistemi del tessile, delle pelli e dell'abbigliamento rappresentano il 13,5% delle esportazioni totali, mentre gli altri sistemi del made in Italy coprono il 30,2% e presentano un forte orientamento verso i mercati Ue. Tra gli altri sistemi del made in Italy il peso più rilevante si segnala per i sistemi della fabbricazione delle macchine (14,8%), seguiti da quelli del legno e del mobile (9,1%), dell'agroalimentare (5,1%) e dell'occhialeria (1,1%). Anche il contributo dei sistemi urbani è elevato (34,6%), soprattutto delle aree urbane ad alta specializzazione (Ivrea, Milano, Trieste e Roma) con un peso del 12,2% e delle aree urbane non specializzate (11%). Per questi sistemi la parte destinata ai mercati extra Ue è tra le più alte e raggiunge il 47,7%. I sistemi della manifattura pesante contribuiscono alle vendite dirette verso i mercati esteri per il 14,9%: al loro interno si segnalano i sistemi dei mezzi di trasporto (6,5%) e quelli della chimica e del petrolio (4,9%). Infine, i sistemi senza specializzazione, contraddistinti da dimensioni generalmente più contenute e da collocazioni geografiche marginali (come le aree montane), forniscono alle esportazioni nazionali un contributo limitato, pari all'1,9%.

* Istat

1 Per maggiori informazioni si rimanda alla nota metodologica della Statistica Focus "Le esportazioni dei prodotti dei sistemi locali del lavoro" www.istat.it/it/archivio/60317.

Si conferma la forte concentrazione territoriale delle vendite all'estero: i primi 172 sistemi locali (su un totale di 686) generano il 91,8% del totale delle esportazioni. Fra i sistemi che apportano il contributo più significativo alle esportazioni nazionali, 117 sono localizzati al Nord, 35 al Centro (soprattutto in Toscana e nelle Marche) e 20 nel Mezzogiorno (dove i primi 7 rappresentano più del 50% dell'export totale dell'area). Tra i sistemi locali con la più alta propensione all'export, 42 sono in Lombardia, 28 in Piemonte, 22 in Emilia-Romagna e 21 in Veneto.

Per poter disporre di indicazioni sulla dinamica territoriale delle esportazioni negli anni successivi al 2009, caratterizzati da una ripresa delle vendite all'estero dopo la crisi globale, è stata realizzata una stima ampiamente rappresentativa delle imprese esportatrici del 2009 e dei nuovi operatori all'export del 2010 e del 2011[2]. Fra il 2009 e il 2011, a fronte di un aumento complessivo delle esportazioni nazionali del 28,8% (+15,6% nel 2010 e +11,4% nel 2011), l'analisi secondo la specializzazione produttiva prevalente mette in evidenza un aumento delle vendite all'estero dei sistemi del made in Italy del 29,7% (Tavola 2), con un contributo alla crescita del 45%. La crescita delle esportazioni dei sistemi del made in Italy è molto più sostenuta sui mercati extra Ue, con incrementi del 34,7% ma con un contributo relativamente più basso (40,8%). I sistemi locali che presentano le variazioni più consistenti sono quelli della manifattura pesante con un incremento medio del 36,5%, più forte verso i paesi non Ue (+44,3%). I sistemi non manifatturieri mostrano un incremento del 28%, con una differenza di performance meno marcata tra i mercati Ue (+26,3%) e quelli non Ue (+29,9%).
Nel complesso le esportazioni risultano in crescita per 583 sistemi locali su 686. I sistemi locali del primo quarto che hanno contribuito di più alla crescita sono localizzati nel Nord-Est (64, di cui 25 in Emilia-Romagna e 23 in Veneto), nel Nord-Ovest (58, di cui 31 in Lombardia e 22 in Piemonte) e al Centro (31, di cui 13 in Toscana e 9 nelle Marche). Nel Mezzogiorno se ne contano 19 (di cui 5 in Puglia e 5 in Campania). In crescita l'export del made in Italy, soprattutto nei paesi extra Ue.

Tavola 2 - Esportazioni dei sistemi locali del lavoro per gruppo di specializzazione - Anni 2009-2011[(a)] (contributi alla crescita e variazioni percentuali)

Gruppo di specializzazione	Mondo		Ue		Extra Ue	
	Contributo alla crescita	Var. % '09-'11	Contributo alla crescita	Var. % '09-'11	Contributo alla crescita	Var. % '09-'11
SISTEMI SENZA SPECIALIZZAZIONE	1,3	20,5	0,9	13,9	1,7	27,7
SISTEMI NON MANIFATTURIERI	34,7	28	33,8	26,3	35,7	29,9
Sistemi urbani	33,8	28,2	32,9	26,8	34,7	29,7
Altri sistemi non manifatturieri	0,9	22,7	0,8	14,9	1	42
SISTEMI DEL MADE IN ITALY	45	29,7	49	26,5	40,8	34,7
Sistemi del tessile, delle pelli e dell'abbigliamento	13,6	29,1	13,9	24,8	13,4	35,7
Altri sistemi del made in Italy	31,3	29,9	35,1	27,3	27,5	34,3
SISTEMI DELLA MANIFATTURA PESANTE	18,8	36,5	20,5	31,9	17,1	44,3
Totale SLL	99,8	29,9	104,3	27,1	95,3	33,8
Non attribuito ai SLL	0,2	1,2	-4,3	-36,4	4,7	31,5
Totale esportazioni	**100**	**28,8**	**100**	**25,2**	**100**	**33,7**

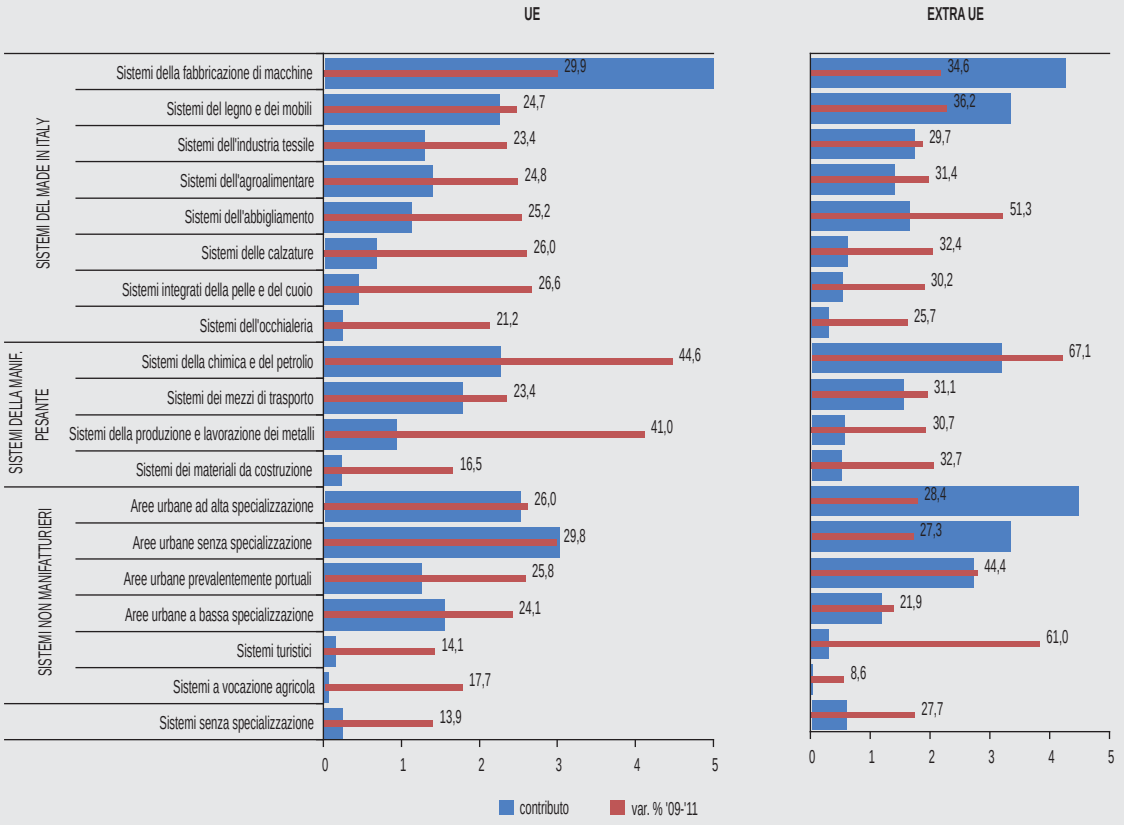
(a) Dati provvisori

Nel dettaglio delle tipologie di specializzazione dei sistemi del made in Italy (Grafico 1), il contributo maggiore alla crescita delle esportazioni nazionali perviene dai sistemi della fabbricazione di macchine con quasi 5 punti percentuali e con un incremento di fatturato sui mercati esteri del 31,6% (+34,6% sui mercati extra Ue).

2 Per maggiori informazioni si rimanda alla nota metodologica della Statistica Focus "Le esportazioni dei prodotti dei sistemi locali del lavoro" www.istat.it/it/archivio/60317.

Aumenti consistenti, superiori al 50%, si registrano per Vigevano e Orzinuovi (Lombardia), Pinerolo e Ciriè (Piemonte) e Copparo (Emilia-Romagna). Fra questi l'unico dato negativo si rileva per il sistema di Gualdo Tadino in Umbria (-10,4%).

Grafico 1
Esportazioni di beni per gruppo di specializzazione del sistema locale del lavoro e per i principali mercati esteri.
Anni 2009-2011(a)
- contributi alla crescita e variazioni percentuali.

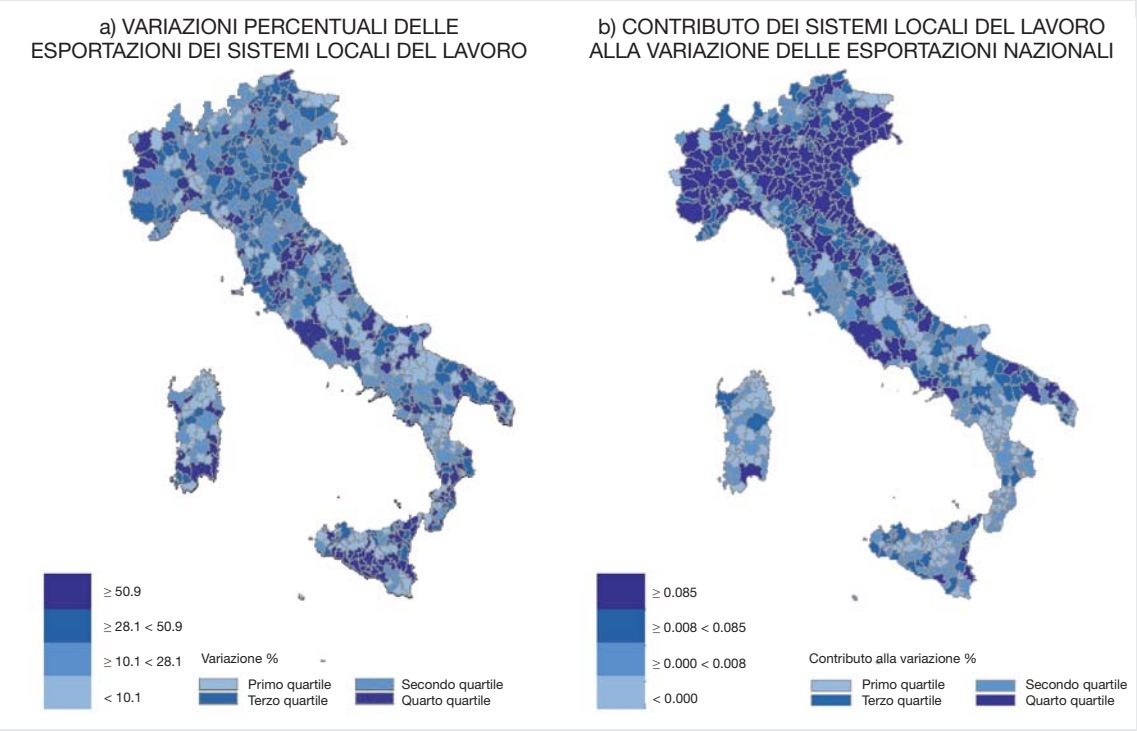


(a) Dati provvisori.

Un altro contributo rilevante arriva dai sistemi del legno e dei mobili (che includono anche specializzazioni produttive relative alla lavorazione dei metalli, e in particolare l'oreficeria) con un incremento del 29,6% (+36,2% verso i mercati extra Ue). Per questi sistemi i principali incrementi sono segnati dai metalli di base preziosi (sistemi locali di Arezzo e Vicenza) e dagli articoli di gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate (sistema locale di Alessandria). Dei sistemi che esportano prevalentemente mobili solo Pesaro registra una performance sopra la media (+38%). Inoltre in questo raggruppamento si registrano anche performance negative come nel caso di Calangianus (-11,4%, dovuto alle riduzioni di export di aeromobili e relativi dispositivi, costruzioni in metallo e prodotti in legno e sughero), Pistoia (-7,8%, locomotive materiale rotabile ferro-tranviario), Fano (-6%, navi e imbarcazioni e abbigliamento e maglieria) e Seregno (-0,4%, macchine di impiego generale e abbigliamento). Si segnala, inoltre, la performance sopra la media dei sistemi specializzati nell'abbigliamento (+34,3%), con incrementi maggiori sui mercati extra Ue (+51,3%). Le variazioni più importanti, in ordine di contributo alla crescita, si registrano per Este (+45,9%, con le macchine per impieghi speciali quale prodotto che ha contribuito di più alla crescita), Empoli (+35,1%), Badia Polesine (+68,1%) e Teramo (+63,5%). Per quanto concerne i sistemi della manifattura pesante si segnala il forte incremento dei sistemi della chimica e del petrolio (+53,7%, anche per effetto del forte incremento dei prezzi dei prodotti energetici), in particolare verso i paesi extra Ue (+67,1%). I contributi maggiori arrivano dai sistemi locali di Siracusa (+79,2%), Frosinone (+80,8%) e

Novara (+39,5%). Anche i sistemi non manifatturieri contribuiscono in modo significativo alla crescita, in particolare si segnalano le aree urbane soprattutto per i flussi verso i paesi extra Ue. Tra i sistemi manifatturieri l'incremento maggiore riguarda quello delle aree urbane prevalentemente portuali (+34,7%), con incrementi consistenti verso i paesi extra Ue (+44,4%). Tra questi si segnala Cagliari con un incremento del 75,3% dovuto quasi interamente ai prodotti della raffinazione del petrolio (qui i principali mercati di sbocco sono stati la Spagna, il Messico e la Turchia).

Grafico 2
Esportazioni di beni per gruppo di specializzazione del sistema locale del lavoro e per i principali mercati esteri.
Anni 2009-2011[(a)] - contributi alla crescita e variazioni percentuali.



(a) Dati provvisori.

Tra i sistemi più rilevanti in termini di contributo alla crescita (Grafico 2b), le variazioni percentuali più alte (Grafico 2a), superiori all'80%, si registrano per i seguenti sistemi locali: Novafeltria (nelle Marche, con gli apparecchi per uso domestico, come prodotto che ha contribuito di più alla crescita); Gela (Sicilia, prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio); Copparo (Emilia-Romagna, parti ed accessori per autoveicoli e loro motori); Milazzo (Sicilia, prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio); Foggia (autoveicoli); Arezzo (metalli di base preziosi); Lecce (macchine per impieghi speciali); Sora (Lazio, calzature); Rivarolo Canavese (Piemonte, parti ed accessori per autoveicoli e loro motori); Atessa (Abruzzo, autoveicoli); Alessandria (Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate); Frosinone (Medicinali e preparati farmaceutici); Città di Castello (Umbria, Medicinali e preparati farmaceutici). Incrementi tra il 60% e l'80% si registrano per Siracusa e Cagliari (prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio), Cassino (Lazio, autoveicoli), Livorno (prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio), Badia Polesine (Veneto, tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato), Latisana (Friuli-Venezia Giulia, altre macchine di impiego generale), Susa (Piemonte, parti e accessori per autoveicoli e loro motori), Cremona (prodotti della siderurgia), Argenta (Emilia-Romagna, apparecchiature di cablaggio), Teramo (parti ed accessori per autoveicoli e loro motori), Aosta (prodotti della siderurgia), Orzinuovi (Lombardia, macchine di impiego generale), Codogno (Lombardia, apparecchiature per le

telecomunicazioni), Ciriè (Piemonte, aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi). Aumenti tra il 50 e il 60% si segnalano per Novi Ligure (Piemonte, prodotti della siderurgia), Vigevano (Lombardia, prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio), Varallo (Piemonte, articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia), Clusone (Lombardia, prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie), Ferrara (prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie), Roma (prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio), Umbertide (Umbria, altre macchine di impiego generale), Pinerolo (Piemonte, macchine di impiego generale), Feltre (Veneto, macchine di impiego generale) e Rovigo (prodotti farmaceutici di base). Performance negative, infine, si registrano per Massa (per effetto della riduzione dell'export di macchine di impiego generale), La Spezia (Navi e imbarcazioni), Melfi (Basilicata - Autoveicoli), Siena (Medicinali e preparati farmaceutici), Nocera Inferiore (Campania - Frutta e ortaggi lavorati e conservati), Voghera (Lombardia - Oli e grassi vegetali e animali), Sannazzaro de' Burgondi (Lombardia - Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio), Isernia (Molise - articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia), Tortolì (Sardegna - macchine per impieghi speciali), L'Aquila (Medicinali e preparati farmaceutici), Reggio Calabria (Locomotive e materiale rotabile ferro-tranviario), Tolmezzo (Friuli-Venezia Giulia - Apparecchiature per illuminazione), Pistoia (Locomotive e materiale rotabile ferro-tranviario) e Fano (Marche – navi e imbarcazioni e abbigliamento e maglieria).

Riferimenti

Istat (2012) - Statistica Focus "Le esportazioni dei prodotti dei sistemi locali del lavoro" del 30/04/2012 - http://www.istat.it/it/archivio/60317

CAPITOLO 08

Le imprese

Redatto da **Alessia Proietti** (ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche), con la supervisione di **Lelio Iapadre** - Università dell'Aquila. Si ringrazia il Prof. **Marco Mutinelli** – Università di Brescia – per il suo contributo alla stesura del paragrafo 2

quadro d'insieme

Il valore complessivo delle esportazioni italiane è salito tra il 2010 e il 2011 dell'11,1 per cento[1], attestandosi a circa 368 miliardi di euro, 4 in più del livello di massimo del 2008. La crescita si è prodotta esclusivamente a seguito di un incremento dell'11,2 per cento del fatturato medio esportato, essendo rimasto pressoché invariato il numero degli operatori commerciali all'esportazione, 205.382 a fine 2011. Come nel 2010, la crescita, diffusa a tutte le imprese, è stata più sostenuta per gli operatori di maggiori dimensioni; si è così assistito nel biennio 2010-2011 a una parziale correzione della dinamica che, in controtendenza con gli anni precedenti, aveva caratterizzato l'anno della più intensa caduta del commercio internazionale. Nel 2009, infatti, la flessione delle esportazioni era stata di intensità crescente al crescere delle dimensioni aziendali; nella fase di ripresa, l'accelerazione delle esportazioni è stata direttamente correlata alla dimensione aziendale, anche per effetto di un ritorno di molte imprese a classi di fatturato superiori, e si è così determinato un recupero della quota delle imprese più grandi sul totale delle esportazioni nazionali.

Il ritorno sui livelli pre-crisi si è compiuto per intero in ciascuna tipologia d'impresa per quel che riguarda i valori esportati, ma è ancora in atto con riferimento al numero degli operatori (il cosiddetto "margine estensivo"), con l'eccezione delle più internazionalizzate, quelle con fatturato estero superiore ai 50 milioni di euro, e dei micro-esportatori.

I dati Istat sulle imprese esportatrici, benché meno aggiornati di quelli sugli operatori, consentono di arricchire e approfondire l'analisi. L'aumento del loro numero nel 2010 si è verificato in corrispondenza di una ulteriore caduta del numero totale delle imprese italiane, riportando la quota di quelle che esportano al 4,2 per cento a conferma della loro maggiore robustezza competitiva.

Le imprese più grandi hanno una maggiore facilità di accesso e persistenza sui mercati esteri, potendo godere di vantaggi in termini di economie di scala e produttività del lavoro. Tuttavia, nell'ambito dell'industria manifatturiera, la propensione all'esportazione più elevata, misurata come valore delle esportazioni per addetto, si registra per le imprese di medie dimensioni. Inoltre il vantaggio di produttività di cui godono le imprese che esportano rispetto a quelle che vendono soltanto sul mercato interno sembra decrescere al crescere delle dimensioni aziendali, almeno fino alla soglia dei 250 addetti.

Con riferimento ai processi di internazionalizzazione produttiva, i dati commentati in questa sede sono tratti dalla banca dati ICE-Reprint, costruita con la collaborazione del Politecnico di Milano; quest'anno l'aggiornamento della banca dati è allineato ai dati del commercio internazionale, a differenza di quanto avveniva in passato, quando invece esso scontava un anno di ritardo.

La crisi del 2009 ha certamente indotto molte delle nostre imprese multinazionali a riconsiderare le proprie strutture aziendali, apportando laddove necessario opportuni tagli e ristrutturazioni, ma non si sono segnalati casi rilevanti di dismissioni su larga scala, come era invece avvenuto nelle precedenti situazioni di negativa congiuntura internazionale. In

1 In questo capitolo si farà riferimento ai dati della parte quinta del Volume I° dell'Annuario Istat-ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese". Per "totale delle esportazioni" si intende, quindi, l'insieme delle esportazioni degli "operatori identificati" (cfr. tavola 5.1.13 dell'Annuario – Volume I°) che, nel 2011, differisce per 7.812 milioni di euro dalle "esportazioni nazionali" indicate in altre parti di questo Rapporto; i tassi di variazione possono conseguentemente non coincidere.

questa occasione, le imprese italiane hanno invece cercato per quanto possibile di mantenere e consolidare le posizioni faticosamente raggiunte negli anni precedenti e non sono mancati casi di medie e grandi imprese italiane che hanno saputo cogliere attraverso acquisizioni mirate importanti opportunità per rafforzare il proprio posizionamento internazionale nel medio e lungo periodo. Lo stesso atteggiamento sembra caratterizzarne il comportamento più recente: anche nel corso del 2011 e dei primi mesi del 2012 non si sono registrate dismissioni di particolare rilevanza strategica, mentre è proseguita l'attività di investimento all'estero da parte delle imprese italiane, sia pure con budget forzatamente ridotti rispetto a quelli messi in campo negli anni immediatamente precedenti.

Dai dati preliminari relativi al 2011 si rileva infatti che il numero di partecipate estere è ulteriormente cresciuto, portandosi a 27.191 unità, mentre lo stock degli addetti all'estero ha registrato una leggera flessione, attestandosi a circa 1.557.000 unità. Il forte allargamento del *club delle multinazionali italiane* si conferma come uno dei tratti distintivi dell'attuale fase del processo di internazionalizzazione del nostro Paese. Il numero delle imprese italiane investitrici si è ormai attestato poco al di sotto della soglia delle 8.000 unità, la maggior parte delle quali è rappresentata da imprese di piccole e medie dimensioni: poco meno di 5.000 imprese investitrici (il 61,2 per cento del totale) conta meno di 50 addetti, mentre altre 2.350 imprese investitrici (il 29,5 per cento del totale) hanno un numero di addetti compreso tra 50 e 249. Le imprese investitrici con almeno 250 addetti sono invece meno di un decimo (il 9,3 per cento), ma hanno contribuito alla consistenza delle partecipazioni estere in termini di addetti e fatturato in misura preponderante.

Nell'ultimo decennio, tuttavia, l'incremento più elevato nel numero di imprese attive all'estero con proprie partecipate si è registrato proprio per la classe dimensionale più piccola. Le imprese della classe dimensionale intermedia, quelle tra 50 e 249 addetti, hanno continuato a sviluppare le proprie attività sui mercati internazionali attraverso investimenti di tipo *greenfield* e acquisizioni. Il numero assai limitato di grandi gruppi multinazionali, paragonabili per estensione geografica delle attività e giro d'affari alle grandi multinazionali estere, e un tessuto imprenditoriale caratterizzato da una moltitudine di piccole imprese hanno consentito ai gruppi multinazionali di media dimensione di giocare un ruolo fondamentale nei processi di internazionalizzazione produttiva del Paese.

Dal punto di vista settoriale, il contributo delle piccole e medie imprese risulta alquanto più elevato della media nei settori manifatturieri a più basso contenuto tecnologico, tipici del *made in Italy* (alimentare, tessile, abbigliamento, cuoio e calzature, legno, arredamento, altre industrie manifatturiere). Di converso, il ruolo delle imprese con 250 e più addetti diviene preponderante nei settori a maggiore intensità di scala nei quali operano le principali multinazionali italiane, quali quelli dell'industria estrattiva e petrolifera, dei mezzi di trasporto, dell'elettronica, dei servizi di telecomunicazioni e delle *utilities*.

8.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane

Sono stati 205.382, circa 300 in meno dell'anno precedente, gli operatori[2] italiani che secondo l'Istat risultano aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel corso del 2011 (-0,2 per cento rispetto al 2010[3]). Per contro, il valore complessivo delle vendite estere è cresciuto dell'11,1 per cento e si è portato sui 368 miliardi di euro, 4 in più del livello di massimo del 2008. Per il secondo anno consecutivo, quindi, e per tutte le classi di fatturato estero, la variazione delle esportazioni è stata più elevata di quella del numero delle imprese; come nell'esercizio precedente, inoltre, la dinamica delle vendite è stata più sostenuta per gli operatori di maggiori dimensioni (valutate in termini di fatturato estero annuale).

Il numero di imprese internazionalizzate dal punto di vista commerciale sembra essersi stabilizzato su un livello che, benché al di sotto di quello del 2006, anno in cui l'Istat ha registrato la maggiore presenza di esportatori, è prossimo a quello del 2008. Nel confronto 2010-2011, il risultato complessivo è da ricondurre esclusivamente alla diminuzione che si è verificata tra gli operatori più piccoli, essendo invece cresciuto il numero di tutti quelli con fatturato estero superiore ai 750.000 euro. L'incremento del numero degli operatori con esportazioni annuali superiori a questa soglia ha, inoltre, interessato in misura più ampia le imprese maggiori; essendo ragionevolmente queste imprese persistentemente esportatrici, questa evidenza dovrebbe essere letta in termini di *margine intensivo*, come risultato quindi del loro spostamento verso classi di fatturato all'export più ampie, piuttosto che come ingresso di nuovi soggetti nella popolazione degli operatori economici attivi sui mercati esteri.

Si è verificato, pertanto, negli anni 2010 e 2011 un fenomeno opposto a quello che ha caratterizzato l'anno della caduta più intensa del commercio internazionale: nel 2009 la diminuzione del numero degli esportatori era stata di intensità crescente al crescere delle dimensioni aziendali, riflettendo in buona parte non tanto l'uscita degli operatori dal panel delle imprese esportatrici, quanto lo scivolamento di buona parte di essi verso classi di fatturato più basse. Nel biennio 2010-2011 si è assistito ad una correzione di questo fenomeno: l'intensità della ripresa del numero degli esportatori (il cosiddetto "margine estensivo") è cresciuta al crescere delle dimensioni aziendali, anche per effetto di un ritorno di molte imprese a classi di fatturato superiori.

Le imprese esportatrici del 2011 sono complessivamente il 99,9 per cento di quelle precedenti la crisi, ma se si esclude la classe dimensionale più piccola si osserva come il recupero in termini di numerosità rispetto al 2008 sia stato solo parziale: l'indice segna infatti il proprio minimo (88,1 per cento) per gli operatori con esportazioni superiori ai 50 milioni di euro, oscilla intorno al 91 per cento per le medie imprese (con la sola rilevante eccezione di quelle appartenenti alla classe di fatturato estero che va dai 750.000 ai 2,5 milioni di euro, che sono il 95,4 per cento del 2008) e non supera il 95 per cento per gli esportatori marginali.

Escludendo le due classi estreme, inoltre, il livello del 2011 risulta generalmente inferiore anche a quello del 2002. In termini di numerosità, i 9.500 operatori in più rispetto a quelli del 2002 sono determinati in via esclusiva dai micro-esportatori, cresciuti nel decennio di 14.500 unità, essendosi ridotto il numero di quelli appartenenti a tutte le altre classi dimensionali. L'unica eccezione è rappresentata dalle imprese con fatturato estero superiore ai 50 milioni di euro (52 in più rispetto a quelle del 2002).

Ancora con riferimento all'intero decennio, le esportazioni sono cresciute ad un tasso medio

2 L'Istat definisce *operatore economico del commercio con l'estero* il soggetto economico, identificato attraverso la partita IVA, che risulta aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato; con *impresa esportatrice/importatrice*, invece, l'Istat identifica un'impresa dell'industria e dei servizi che, sulla base dell'integrazione tra l'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA) e quello degli operatori economici del commercio estero, risulta aver effettuato transazioni commerciali con l'estero nel periodo di osservazione. In questo capitolo le due espressioni sono utilizzate come sinonimi. Si tenga presente, tuttavia, che per gli *operatori* sono disponibili i dati del 2011, mentre i dati sulle *imprese esportatrici/importatrici* sono disponibili fino al 2010.

3 Il 99,9 per cento di quelli del 2008 e il 99,3 (1.400 in meno circa) del livello di massimo del 2006.

Tavola 8.1 - Operatori per classe inflazionata di valore delle esportazioni

CLASSI DI VALORE DELLE ESPORTAZIONI (a) *in migliaia di euro*	2002 operatori numero	2002 operatori peso %	2008 operatori numero	2008 operatori peso %	2010 operatori numero	2010 operatori peso %	2010 operatori var % 09-10	2011 (b) operatori numero	2011 (b) operatori peso %	2011 (b) operatori var % 10-11
0-75	117.962	60,2	128.409	62,4	133.167	64,7	7,8	132.742	64,6	-0,3
75-250	26.581	13,6	27.275	13,3	25.706	12,5	-0,6	25.673	12,5	-0,1
250-750	20.149	10,3	19.588	9,5	18.846	9,2	3,0	18.617	9,1	-1,2
750-2.500	16.427	8,4	15.509	7,5	14.711	7,2	4,3	14.800	7,2	0,6
2.500-5.000	6.297	3,2	5.994	2,9	5.384	2,6	5,2	5.485	2,7	1,9
5.000-15.000	5.520	2,8	5.579	2,7	5.007	2,4	6,0	5.090	2,5	1,7
15.000-50.000	2.237	1,1	2.393	1,2	2.132	1,0	10,9	2.186	1,1	2,5
oltre 50.000	737	0,4	896	0,4	755	0,4	8,9	789	0,4	4,5
Totale	**195.910**	**100,0**	**205.643**	**100,0**	**205.708**	**100,0**	**5,9**	**205.382**	**100,0**	**-0,2**

(a) Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione.
(b) Dati provvisori.
Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

annuo del 3,6 per cento, a fronte di un incremento annuale della numerosità degli operatori dello 0,5 per cento. La crescita dei valori si è prodotta per tutte le classi dimensionali di imprese, pur con delle specificità: il fatturato estero è aumentato ad un tasso che decresce al crescere della dimensione aziendale e che tocca il suo minimo (1,7 per cento) con riferimento agli operatori inclusi nella classe da 2,5 a 5 milioni di euro; da questo punto in poi, la crescita si mostra via via più robusta, per raggiungere il suo massimo per le imprese con fatturato estero superiore ai 50 milioni di euro: in questo caso, infatti, il tasso di crescita medio annuo è stato del 5 per cento.

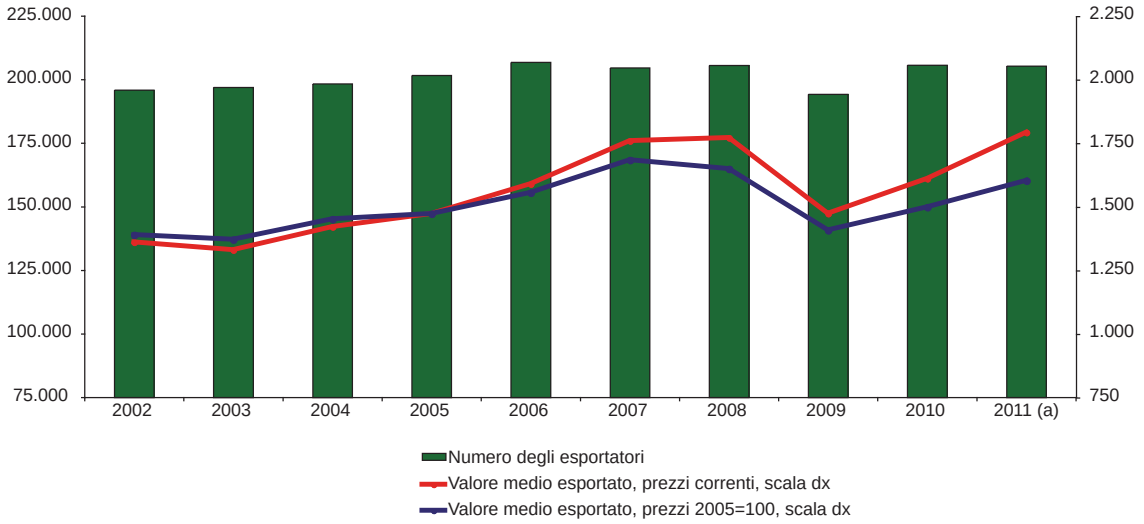
Prescindendo quindi dagli andamenti prettamente congiunturali, questi dati sembrano confermare nel medio periodo l'esistenza di un processo di selezione competitiva delle imprese esportatrici, testimoniato dalla generale diminuzione della loro numerosità, unita ad un'intensificazione della presenza sui mercati esteri delle imprese di successo; questi processi sono accompagnati dal continuo ingresso, anche occasionale, di piccole imprese sui mercati esteri.

Le considerazioni già svolte in termini di margine intensivo delle esportazioni trovano conferma nella dinamica del valore medio esportato per operatore che, a fronte di una sostanziale stabilità del numero delle imprese censite, è cresciuto dell'11,2 per cento rispetto al 2010, misura prossima a quella delle esportazioni nazionali. Anche per questo indicatore, nel 2011 si è compiuto il recupero dalla caduta del 2009. Nella valutazione a prezzi costanti, invece, il livello del 2011 (+7 per cento rispetto al 2010) risulta ancora inferiore a quello del 2008, nonché al precedente livello di massimo che, in questo caso, risulta essere quello del 2007.

Tornando al periodo più recente, come già anticipato, anche nel 2011 l'incremento delle vendite estere ha riguardato tutte le imprese ed è stato più consistente per quelle di dimensioni maggiori; a differenza di quanto avvenuto nel biennio precedente, in cui la flessione prima e la ripresa poi si erano mostrate non solo crescenti, ma anche molto più robuste al crescere delle classi di fatturato di riferimento degli operatori, la variazione è stata più omogenea nella misura, pur confermandosi la correlazione positiva tra incremento delle vendite all'estero e classe di fatturato di riferimento.

Il tasso di crescita più sostenuto (+15 per cento) si è registrato per le imprese, 789 su 205.382, con esportazioni annue superiori ai 50 milioni di euro, imprese che hanno contribuito alla variazione del dato nazionale per 6,8 degli 11,1 punti percentuali complessivi. Queste imprese hanno esportato 172 miliardi di euro di merci, valore che rappresenta il pieno recupero del livello di massimo del 2008; non si è invece compiuto per intero il recupero della quota che queste imprese detenevano prima della crisi economica internazionale (46,8 per cento) e che aveva avuto un andamento costantemente al rialzo nel decennio che ha preceduto questa crisi.

Grafico 8.1
Evoluzione del numero degli esportatori e dei valori medi esportati.
Numero di operatori commerciali all'esportazione, valori medi esportati in migliaia di euro



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

La crescita del fatturato estero delle imprese più grandi è stata anche nel 2011 più ampia di quella media nazionale, circostanza che ha caratterizzato tutto il decennio, tanto nelle fasi di espansione, con tassi d'incremento superiori alla media, quanto in quelle di ripiegamento, quando le vendite si sono ridotte in misura più consistente di quella delle altre imprese.

Sulla migliore *performance* delle imprese più grandi, si riflettono anche le dinamiche geografiche della domanda internazionale espressa dai mercati. Nel 2011, analogamente al 2010 e in linea con la più recente evoluzione dell'economia internazionale, le importazioni sono cresciute in misura più significativa in aree quali l'Asia orientale e le Americhe; la crisi dei debiti sovrani ha prodotto un rallentamento della crescita europea; in altre aree geografiche di specializzazione dell'Italia, soprattutto per gli operatori più piccoli, quali il bacino del Mediterraneo, la ripresa economica appare ancora frenata dall'incertezza politica. I mercati più dinamici sono pertanto quelli geograficamente più lontani, spesso alla portata delle imprese di dimensioni maggiori, il che ha contribuito a sostenere la loro quota sul totale delle nostre vendite all'estero.

Gli operatori con esportazioni annuali comprese tra i 750.000 e i 5 milioni di euro sono circa il 10 per cento (9,9 per cento nel 2011) del totale e la loro quota sulle vendite estere nazionali è stata nel 2011 il 13,8 per cento del totale. A queste imprese si devono 1,1 punti del totale della crescita; in termini percentuali gli operatori più piccoli hanno contribuito all'incremento complessivo per il 4,5 per cento (0,5 punti percentuali) e quelli con esportazioni comprese tra i 2,5 e i 5 milioni di euro per il 5 per cento (0,6 punti percentuali).

L'insieme degli esportatori con classe di fatturato fino ai 750.000 euro, l'86,2 per cento del totale degli operatori, ha contribuito alla crescita per circa tre decimi di punto, il 2,5 per cento della variazione complessiva. La variazione tendenziale delle esportazioni è stata in media del 5,5 per cento nel 2011 e, nel dettaglio per classi di fatturato, non si evidenziano grandi differenze; al netto della diminuzione degli operatori, ovvero in termini di margine intensivo, la misura della crescita sarebbe tuttavia più sostenuta, soprattutto per gli operatori con fatturato estero più elevato, e più prossima nella misura a quella sperimentata per le medie imprese. Considerando i valori, si nota che le esportazioni hanno superato i livelli pre-crisi in ognuna delle classi di fatturato estero, anche quella intermedia, compresa tra i 75 e i 250 mila euro, per la quale il recupero non si era ancora compiuto a fine 2010. Il fatturato medio sui mercati esteri delle imprese che esportano fino a 750.000 e di quelle che esportano al di sopra di questa soglia e fino a 5 milioni di euro è aumentato rispettivamente del 5,9 e del 6,4 per cento, a fronte di variazioni tendenziali delle esportazioni del 5,5 e del 7,4 per cento.

Tavola 8.2 - Esportazioni per classe inflazionata di valore delle esportazioni
Valori in milioni di euro

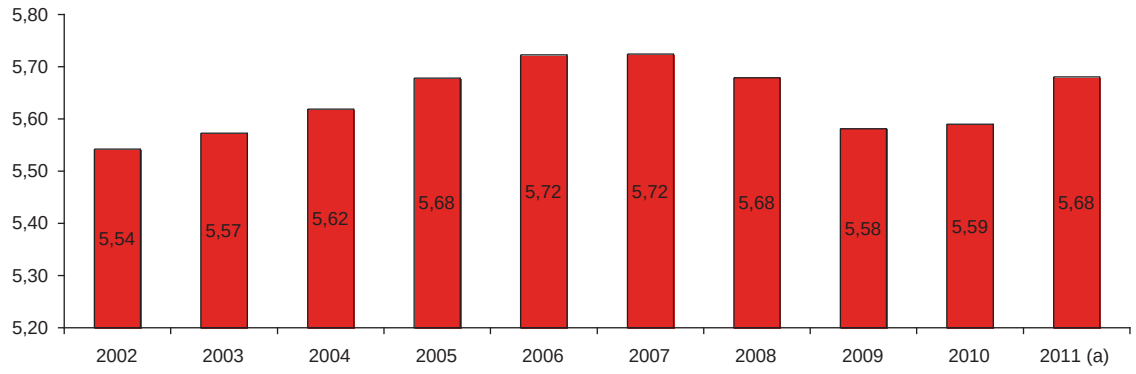
CLASSI DI VALORE DELLE ESPORTAZIONI *(in migliaia di euro)*	2002 esportazioni			2008 esportazioni			2010 esportazioni			2011 [b] esportazioni				
	valori	peso %	% cumulata	valori	peso %	% cumulata	valori	peso %	% cumulata	valori	peso %	% cumulata	indice base 2008=100	var % 10-11
0-75	1.795	0,7	0,7	2.242	0,6	0,6	2.349	0,7	0,7	2.478	0,7	0,7	110,5	5,5
75-250	3.618	1,4	2,0	4.482	1,2	1,8	4.391	1,3	2,0	4.638	1,3	1,9	103,5	5,6
250-750	8.545	3,2	5,2	10.002	2,7	4,6	10.042	3,0	5,1	10.594	2,9	4,8	105,9	5,5
750-2.500	21.662	8,1	13,4	24.890	6,8	11,4	24.576	7,4	12,5	26.237	7,1	11,9	105,4	6,8
2.500-5.000	21.168	7,9	21,3	24.424	6,7	18,1	22.866	6,9	19,4	24.717	6,7	18,7	101,2	8,1
5.000-15.000	44.047	16,5	37,8	54.606	15,0	33,1	50.939	15,4	34,8	55.151	15,0	33,6	101,0	8,3
15.000-50.000	54.534	20,5	58,3	73.103	20,1	53,2	66.815	20,2	54,9	72.417	19,7	53,3	99,1	8,4
oltre 50.000	111.201	41,7	100,0	170.526	46,8	100,0	149.371	45,1	100,0	171.805	46,7	100,0	100,8	15,0
Totale	**266.571**	**100,0**		**364.275**	**100,0**		**331.348**	**100,0**		**368.038**	**100,0**		**101,0**	**11,1**

(a) Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione
(b) Dati provvisori.
Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Il numero medio dei mercati esteri serviti da ciascun operatore, in crescita rispetto allo scorso anno, è tornato a 5,68, livello analogo a quello del 2008. Questo indicatore aveva raggiunto il proprio massimo (5,72 mercati) tra il 2006 e il 2007, si era sensibilmente ridotto nel 2009 ed era rimasto sostanzialmente stabile nel 2010, nonostante la vigorosa ripresa del commercio internazionale. Al netto della classe più piccola, quella delle imprese mono-mercato caratterizzata da un tasso di turn-over molto elevato, il numero medio di mercati serviti da ciascun operatore è salito nel 2011 a 10,2 paesi, il massimo del decennio; analoga circostanza si riscontra escludendo dalla distribuzione anche le imprese che esportano in oltre 40 mercati: anche in questo caso il livello del 2011, pari a 8,29 paesi, è il più elevato del decennio.

Nell'anno appena trascorso, caratterizzato da una sostanziale stabilità nel numero degli esportatori, le imprese italiane sembrano pertanto aver ampliato il proprio grado di diversificazione geografica. I primi quattro paesi per numero di presenze sono la Germania (69.000), la Francia (67.000), la Svizzera (50.000) e la Spagna (47.000)[4].

Grafico 8.2
Numero medio mercati serviti per esportatore



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

La quota di operatori mono-mercato che, dopo essersi stabilizzata intorno al 43,6 per cento del totale, era tornata a salire nel biennio 2009-2010, è diminuita; è salito, peraltro, il peso

di questi operatori sul totale delle esportazioni italiane. Se con riferimento alla numerosità la flessione è facilmente riconducibile alla fuoriuscita dal gruppo delle esportatrici delle imprese più piccole, in termini di fatturato all'export lo spostamento sembrerebbe essere avvenuto a discapito degli esportatori che, pur se presenti in più di un mercato, mostrano un grado di diversificazione piuttosto contenuto: il peso sul totale delle esportazioni degli operatori presenti in un numero massimo di 5 paesi è infatti rimasto invariato all'8,6 per cento.

Una quota costantemente superiore al 70 per cento delle nostre imprese esportatrici (il 73,1 per cento nel 2011) opera almeno nel mercato Ue, mercato in cui sono presenti sostanzialmente tutti gli esportatori più grandi (il 97,0, il 98,1 e il 98,6 per cento delle imprese con fatturato estero superiore rispettivamente ai 5, 15 e 50 milioni di euro nel 2011).

Le imprese italiane destinano ai mercati europei, Ue e non Ue, circa il 70 per cento delle proprie vendite all'estero; il peso di quest'area scende al di sotto della soglia del 70 per cento esclusivamente per le imprese con più di 250 addetti, imprese per le quali assume un'importanza relativa significativa il mercato dell'America settentrionale.

Tavola 8.3 - Esportazioni per classe di addetti e area geografica di destinazione delle merci
Percentuale per classe d'impresa, milioni di euro per il totale d'area

CLASSE DI ADDETTI	2009						2010					
	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Addetti non specificati (a)	Totale	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Addetti non specificati (a)	Totale
Europa	7,1	18,2	29,4	44,2	1,0	197.242	7,2	18,9	28,6	44,6	0,7	226.410
Africa settentrionale	9,8	17,4	27,0	45,4	0,3	10.944	8,6	16,8	21,8	52,6	0,2	12.442
Altri paesi africani	10,5	26,6	21,4	41,2	0,2	4.331	12,4	22,6	26,4	38,6	0,0	4.184
America settentrionale	4,7	15,1	30,1	49,6	0,4	18.187	5,3	15,0	29,0	50,3	0,4	21.467
America centro-meridionale	5,6	16,5	26,1	51,4	0,4	8.760	5,8	17,3	27,4	49,3	0,2	10.674
Medio Oriente	7,9	18,3	29,4	44,0	0,5	14.175	7,4	17,9	28,8	45,5	0,4	14.847
Asia centrale	5,4	14,5	26,3	48,3	5,5	4.939	6,2	21,8	26,2	45,7	0,1	5.538
Asia orientale	7,1	19,0	27,4	45,8	0,7	19.638	7,2	19,0	28,7	44,8	0,4	23.784
Oceania e altri territori	5,2	18,0	24,7	51,8	0,4	3.250	5,8	17,2	25,4	51,4	0,2	3.628
Mondo	**7,0**	**18,1**	**28,9**	**45,1**	**0,9**	**281.466**	**7,1**	**18,6**	**28,2**	**45,5**	**0,6**	**322.974**

(a) La classe include l'insieme residuale di unità legali diverse dalle imprese e dalle branche operative che non è stato possibile ricollocare nell'ambito del gruppo di imprese per cui operano.

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Il grado piuttosto contenuto di diversificazione geografica delle nostre imprese esportatrici può essere ricondotto in buona parte alla loro ridotta dimensione. La questione dimensionale può essere messa in relazione non solo con il grado di diversificazione geografica dei mercati, ma anche con quello del paniere dei prodotti esportati: oltre la metà (52,2 per cento) delle imprese italiane opera sui mercati internazionali con una sola linea di prodotti[5]. Il peso di questi operatori sul totale delle esportazioni nazionali si è ridotto di un punto percentuale tra il 2010 e il 2011. Se consideriamo congiuntamente le componenti geografica e merceologica dei processi di internazionalizzazione commerciale, stimiamo al 38,2 per cento del totale la quota di operatori presenti in un solo mercato con un'unica linea di prodotti; è presumibile ipotizzare che buona parte di questi soggetti economici operi in qualità di sub-fornitore per un'impresa localizzata all'estero. All'opposto, esistono 154 imprese presenti in più di 40 mercati con oltre 50 linee di prodotto che, con circa 40 miliardi di euro di fatturato estero, contribuiscono alle esportazioni nazionali per circa 11 punti percentuali; separando i due aspetti, quello merceologico e quello geografico, le imprese più diversificate rappresentano rispettivamente il 12 e il 42 per cento delle esportazioni nazionali.

5 Definita sulla base della classificazione ATECO 2007. Cfr. tavola 5.1.17 dell'Annuario "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", Volume I°

Tavola 8.4 - Esportazioni per classe di valore e merci
Percentuale per classe d'impresa

CLASSE DI VALORE *(in migliaia di euro)*	2010					2011				
	da 0 a 250	da 250 a 750	da 750 a 5.000	da 5.000 a 50.000	oltre 50.000	da 0 a 250	da 250 a 750	da 750 a 5.000	da 5.000 a 50.000	oltre 50.000
Prodotti delll'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	2,0	6,3	32,4	48,6	10,8	2,8	6,5	31,3	44,0	15,4
Prodotti delll'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	2,8	6,5	31,3	44,0	15,4	2,9	6,4	30,4	41,6	18,8
Prodotti dell'estrazione di mineralida cave e miniere	2,3	4,4	19,5	34,4	39,5	2,4	5,3	22,2	28,0	42,1
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1,7	3,0	15,8	44,3	35,2	1,6	2,9	14,8	44,5	36,1
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	1,8	3,9	19,2	41,5	33,6	1,7	3,4	17,6	40,4	36,9
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	2,1	3,5	15,4	39,5	39,5	1,9	3,3	15,1	38,9	40,8
Coke e prodotti petroliferi raffinati	0,0	0,1	0,5	1,9	97,5	0,0	0,1	0,4	1,4	98,1
Sostanze e prodotti chimici	0,7	1,7	9,5	34,3	53,8	0,7	1,6	9,0	33,5	55,2
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	0,1	0,3	2,1	13,9	83,6	0,1	0,3	1,8	13,7	84,1
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,8	3,5	17,4	44,6	32,7	1,7	3,3	16,0	45,2	33,8
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	1,0	2,1	11,3	35,1	50,5	0,8	1,8	9,6	30,2	57,6
Computer, apparecchi elettronici ed ottici	1,5	2,9	13,7	38,2	43,7	1,5	2,7	13,7	36,8	45,3
Apparecchi elettrici	1,0	2,1	11,3	34,4	51,3	1,0	1,9	11,6	35,0	50,5
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	1,2	2,5	14,1	40,6	41,6	1,1	2,3	13,2	40,3	43,2
Mezzi di trasporto	0,7	1,1	5,5	19,2	73,4	0,7	1,1	5,7	19,1	73,4
Prodotti delle altre attività manifatturiere	2,3	4,7	21,8	40,6	30,6	2,3	4,3	20,4	39,9	33,1
Altri prodotti n.c.a.	24,2	6,5	11,6	26,1	31,6	24,6	6,5	14,1	26,3	28,5
Totale	**1,7**	**2,6**	**12,9**	**34,4**	**48,4**	**1,6**	**2,4**	**12,1**	**33,5**	**50,5**

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

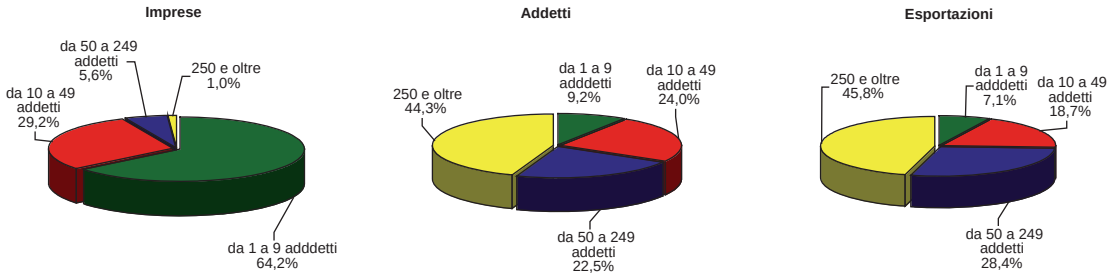
Un'analisi degli effetti della crisi più direttamente collegata alle caratteristiche dimensionali d'impresa può essere svolta a partire dai dati Istat sulle imprese esportatrici distinte per classe di addetti[6]; questi dati, disponibili fino al 2010, ci consentono di cogliere alcune informazioni anche sulla fase di ripresa. Le imprese che hanno smesso di esportare tra il 2008 e il 2009 sono state oltre 10.650, pari al 5,6 per cento del totale, a fronte di una diminuzione delle imprese attive inferiore all'1 per cento. Se nel 2010, però, il numero degli esportatori è salito di 9.056 unità (+5 per cento), riportandosi al 99,2 per cento del livello del 2008, il numero delle imprese attive in Italia ha continuato a ridursi, portandosi al 98,4 per cento di quello del 2008. La quota di imprese esportatrici sul totale delle attive, il cosiddetto margine estensivo, si è riportato al 4,2 per cento, livello analogo a quello riscontrato prima della caduta del commercio internazionale; l'apparente stabilità del margine estensivo nasconde la crescita piuttosto consistente della quota di imprese esportatrici sul totale tanto per il settore manifatturiero (dal 19,9 per cento del 2008 al 20,9 per cento del 2010), quanto per quello dei servizi (dal 6,2 per cento del 2008 al 6,4 per cento del 2010).

E' salita, contemporaneamente, la quota di addetti impiegati nelle imprese esportatrici, passata dal 27,1 al 27,3 per cento del totale tra il 2008 e il 2010, a conferma del fatto che le imprese più grandi sembrano aver reagito meglio agli shock di domanda. Nel dettaglio settoriale, la crescita più robusta ha riguardato i settori tradizionali del *made in Italy*, l'industria della raffinazione del petrolio e il chimico-farmaceutico; una erosione piuttosto marcata della propensione all'export si è sperimentata per l'industria degli autoveicoli.

In termini assoluti, il numero delle imprese esportatrici è ritornato sui livelli del 2008 per le micro-imprese; a questa classe, infatti, appartengono oltre 121.000 esportatori, a fronte del 116.000 del 2008. Il recupero è avvenuto quasi per intero anche nelle grandi imprese, quelle al di sopra dei 250 addetti, che erano nel 2010 il 97,9 per cento di quelle del 2008. Stentano invece ad agganciare la ripresa le più grandi tra le piccole e le medie imprese, quasi il 10 per cento in meno di quelle censite prima della crisi internazionale.

6 Cfr. tavola 5.1.1 dell'Annuario "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", Volume I°

Grafico 8.3
Composizione delle imprese, degli addetti e delle esportazioni per classe di addetti delle imprese esportatrici.



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

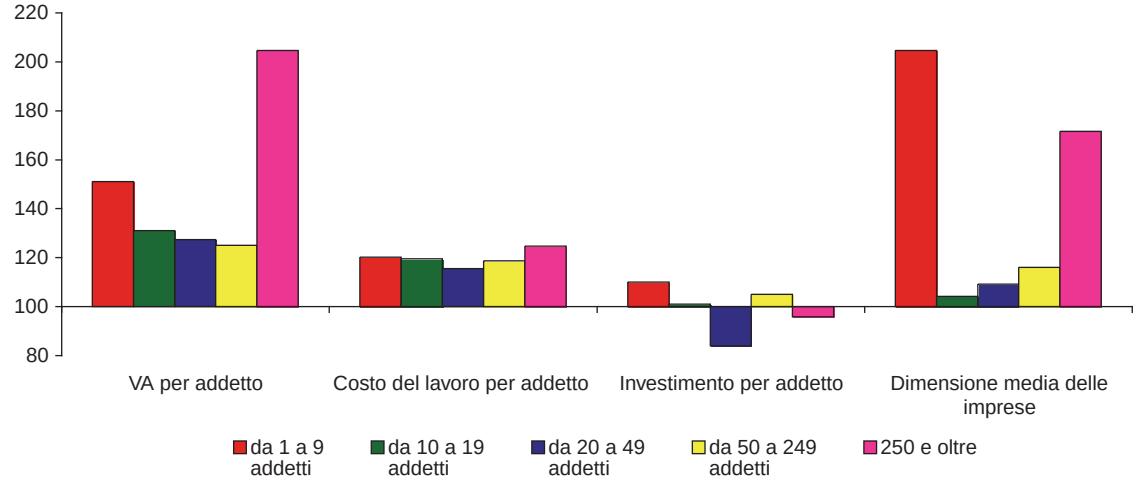
I dati sugli indicatori economici delle imprese manifatturiere, diffusi dall'Istat lo scorso ottobre[7], completano, pur con un minor livello di aggiornamento, il quadro degli indicatori proposti nella parte quinta dell'Annuario "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", che è parte di questa pubblicazione. Le imprese esportatrici rappresentano, secondo questi dati, il 77 per cento del valore aggiunto nazionale, pur essendo solo il 20 per cento del totale[8] delle manifatturiere. Il rapporto tra fatturato all'esportazione e fatturato totale, la propensione all'esportazione, varia sensibilmente con riferimento tanto al settore[9] dell'impresa, quanto alla sua dimensione. La propensione all'export passa infatti dall'8,1 per cento delle microimprese[10], al 38,0 per cento delle più grandi; la quota di esportazioni sul fatturato cresce peraltro al crescere della dimensione aziendale, anche prendendo in considerazione le sole imprese esportatrici. Nonostante i dati diffusi dall'Istat si riferiscano al 2009, fase più acuta della caduta del commercio internazionale, le imprese esportatrici presentano nei confronti delle domestiche e per tutte le classi dimensionali un migliore rapporto tra profitti e valore aggiunto.

Nel grafico 8.4 sono stati rappresentate alcune delle caratteristiche delle imprese esportatrici. Per riuscire a esportare bisogna essere più grandi: le imprese internazionalizzate, con una media di addetti pari a 34,9, sono infatti sensibilmente superiori per dimensione alle non esportatrici (4,2 addetti); da questo punto di vista, peraltro, la differenza con le domestiche è molto più marcata per le imprese delle classi estreme e, in particolare, per quelle più grandi, impegnate in settori a maggiori economie di scala, e per le più piccole, rispetto alle quali il termine di paragone è costituito da una grande quantità di micro-imprese non esportatrici.

In analoghi confronti effettuati in precedenti edizioni di questo rapporto, avevamo rappresentato la superiorità delle imprese esportatrici sulle non esportatrici in termini di produttività, intensità di capitale e di lavoro qualificato, sottolineando tuttavia la parziale eccezione di quelle più grandi, superiori alle domestiche esclusivamente dal punto di vista dimensionale. Dai dati qui rappresentati emerge tuttavia un cambiamento e, anche nel caso delle grandi imprese (oltre 250 addetti), le esportatrici risultano migliori delle domestiche anche in termini di produttività: il cambiamento intervenuto riflette presumibilmente i processi di riqualificazione che le grandi imprese sono state in grado di affrontare. Resta tuttavia evidente che il vantaggio di cui deve godere un'impresa per riuscire a esportare è particolarmente rilevante nel caso delle imprese di dimensioni minori.

7 Cfr. "Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi", Istat – 27 ottobre 2011
8 Cfr. tavola 5.1.17 dell'Annuario "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", Volume I°
9 Cfr. tavola 4 - "Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi", Istat – 27 ottobre 2011
10 Cfr. tavola 5 - "Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi", Istat – 27 ottobre 2011. La propensione all'export è il 14,9 per le imprese tra 10 e 19 addetti, il 23,8 per cento quella per quelle tra 20 e 49 addetti, il 33,0 per cento per quelle tra 50 e 249 addetti. Per le sole imprese esportatrici la propensione all'esportazione passa dal 23,8 per cento nelle microimprese al 35,7 per cento in quelle con 50-249 addetti e al 38,4 per cento nelle imprese con 250 addetti e oltre.

Grafico 8.4
Indicatori economici delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportarici.
Rapporto percentuale tra gli indicatori, anno 2009



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

8.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane

L'attività di internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane comprende iniziative diverse sia per natura che per rilevanza economica, abbracciando una varietà di forme intermedie tra le esportazioni e gli investimenti diretti esteri. Queste modalità, definite talvolta come strategie di internazionalizzazione "leggera", vanno dagli accordi di tipo commerciale o tecnico-produttivo[11], ai progetti di collaborazione più strutturata (joint-venture), fino alla nascita di imprese estere, con capitali locali, ad opera di imprenditori italiani[11]. I dati presentati in questo paragrafo riguardano esclusivamente le attività di investimento diretto all'estero, cioè sia le acquisizioni di quote di imprese straniere già operanti, sia la costituzione ex novo di unità produttive (gli investimenti *greenfield*). Si tratta di elaborazioni effettuate a partire dalla banca dati ICE-Reprint, costruita con la collaborazione del Politecnico di Milano.

Quest'anno l'aggiornamento della banca dati ICE-Reprint è allineato rispetto ai dati del commercio internazionale, a differenza di quanto avveniva in passato, quando invece esso scontava un anno di ritardo. I dati più recenti, in questa sede commentati, si riferiscono dunque alla situazione al 31.12.2011 e consentono di monitorare l'andamento delle partecipazioni all'estero in un periodo caratterizzato da una congiuntura internazionale particolarmente difficile.

Va innanzitutto ricordato come in corrispondenza di altre crisi economiche di rilevanza globale quali quelle del 1973-1974 e del 1980-1981 (i due *shock* petroliferi), o quella di inizio millennio conseguente allo scoppio della bolla della *new economy*, si fosse sempre registrata una più o meno ampia contrazione nella consistenza complessiva delle attività all'estero, quale conseguenza del forte ridimensionamento delle attività internazionali di alcuni grandi gruppi in forte difficoltà e/o di strategie di rifocalizzazione delle medie e grandi imprese nazionali sul *core business*, troppo spesso ampiamente focalizzato sul mercato interno, con conseguenti significative dismissioni delle attività precedentemente sviluppate all'estero. Nulla di simile è avvenuto a seguito della crisi innescatasi nel 2007-2008 ed esplosa nel 2009, il cui impatto recessivo è stato indubbiamente superiore, perlomeno sull'economia italiana, rispetto a quello degli altri periodi di crisi precedentemente citati. Certamente la crisi del 2009 ha indotto molte nostre imprese a

11 D. Castellani e C. Castelli, *"L'internazionalizzazione della R&S: scelte di localizzazione ed effetti sui paesi di origine"*. Cfr. "*L'evoluzione delle imprese multinazionali italiane e il ruolo del quarto capitalismo*" in Economia e politca industriale, n°1 2009 di Sergio Mariotti e Marco Mutinelli.

riconsiderare le proprie strutture aziendali[12], apportando laddove necessario opportuni tagli e ristrutturazioni talvolta anche dolorose, ma non si sono segnalati casi rilevanti di dismissioni su larga scala, se non di vere e proprie "ritirate" dalla scena internazionale, come era invece avvenuto nelle precedenti situazioni di negativa congiuntura internazionale[13]. In questa occasione, le imprese italiane hanno invece cercato, per quanto possibile, di mantenere e consolidare le posizioni faticosamente raggiunte negli anni precedenti e non sono anzi mancati casi di medie e grandi imprese italiane che hanno saputo cogliere attraverso acquisizioni mirate importanti opportunità per rafforzare il proprio posizionamento internazionale nel medio e lungo periodo. Valga per tutti l'ingresso di Fiat nel capitale di Chrysler, avvenuto nel corso del 2009 a fronte di un investimento nominalmente nullo e legato a specifici impegni assunti sul fronte del risanamento industriale del gruppo automobilistico statunitense[14].

Lo stesso sembra potersi dire in occasione della crisi attuale: anche nel corso del 2011 e dei primi mesi del 2012 non si sono registrate dismissioni di particolare rilevanza strategica, mentre è proseguita l'attività di investimento all'estero da parte delle imprese italiane, sia pure con budget forzatamente ridotti rispetto a quelli messi in campo negli anni immediatamente precedenti[15].

Dai dati preliminari si rileva che il numero di partecipate estere è sia pur di poco ulteriormente cresciuto, portandosi a 27.191 unità (+0,1 per cento rispetto all'anno precedente), mentre lo stock degli addetti all'estero ha registrato una leggera flessione, attestandosi a circa 1.557.000 unità (-1,5 per cento rispetto al 2010). Va peraltro rilevato come tale riduzione sia stata in larga parte determinata da alcune operazioni di M&A che nel corso del 2011 hanno avuto per target imprese italiane attive oltre confine, il cui controllo è stato rilevato da gruppi multinazionali esteri[16]. Merita inoltre di essere sottolineato che se si considerano le sole partecipazioni di controllo, che rappresentano ovviamente la parte più strategicamente rilevante del fenomeno osservato, il saldo relativo al 2011 diventa nettamente positivo anche in relazione al numero di addetti all'estero (+2,9 per cento rispetto al 2010), grazie all'acquisizione da parte di Fiat del controllo di Chrysler, avvenuta nel corso dell'anno. A fronte di un incremento complessivo degli addetti delle partecipate estere pari al 15,4 per cento, nel periodo 2006-2011 il numero totale degli addetti delle imprese estere controllate da investitori italiani ha registrato un incremento pari al 20,4 per cento, mentre il loro fatturato è cresciuto in termini nominali del 38,5 per cento (+5,8 per cento nell'ultimo anno, al netto delle attività non più a controllo italiano).

Il numero delle imprese italiane con partecipazioni all'estero è aumentato di quasi il 50 per cento negli ultimi dieci anni (2001-2011) e si attesta ormai poco al di sotto della soglia delle 8.000 unità. La maggior parte di esse è rappresentata da imprese di piccole e medie dimensioni: poco meno di 5.000 imprese investitrici (il 61,2 per cento del totale) conta meno di 50 addetti, mentre altre 2.350 imprese investitrici (il 29,5 per cento del totale) hanno un numero di addetti compreso tra 50 e 249. Le imprese con almeno 250 addetti rappresentano invece meno di un decimo (il 9,3 per cento, per la precisione) delle multinazionali italiane. Va inoltre rimarcato come nell'ultimo decennio l'incremento più

12 A. Ancarani, L. Fratocchi, G. Nassimbeni, M. Valente e A. Zanoni *"Il back-shoring manifatturiero delle imprese italiane: caratterizzazione del fenomeno e comparazione internazionale"*.

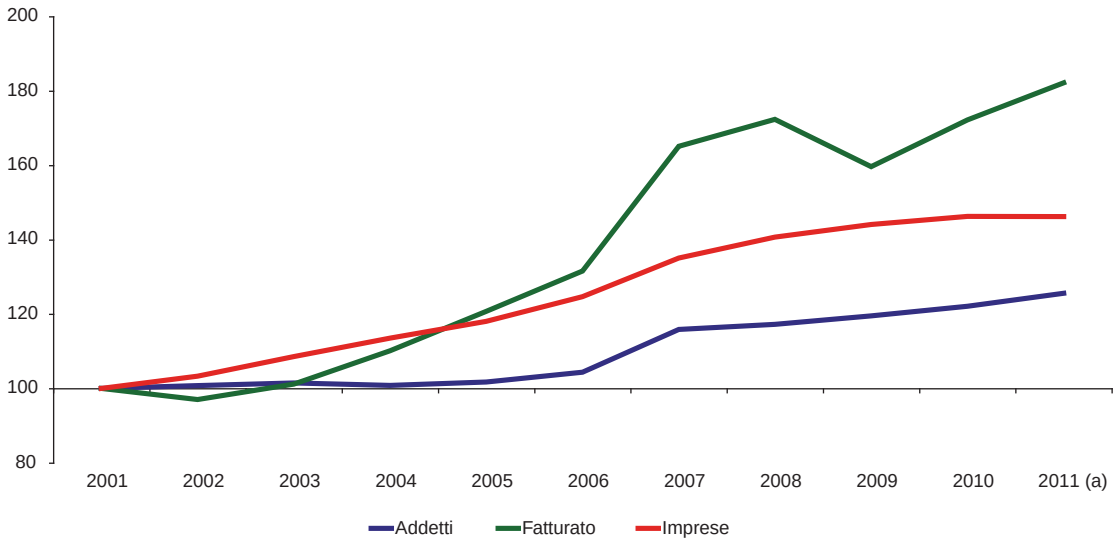
13 Va sottolineato come il periodo immediatamente precedente la crisi fosse stato assai positivo sul lato dell'espansione multinazionale delle imprese italiane. Nel periodo 2005-2008 il fatturato delle partecipate italiane all'estero aveva registrato una crescita in termini nominali di poco inferiore al 50 per cento; ancora, nel solo 2007, lo stock delle imprese estere a partecipazione italiana era aumentato dell'8,3 per cento, mentre quello dei relativi addetti aveva registrato una crescita addirittura del 10,1 per cento.

14 A questo proposito è opportuno ricordare come a seguito di una serie di successive acquisizioni di quote, nel corso del 2011 della casa torinese abbia ottenuto il controllo di Chrysler.

15 A questo proposito è opportuno ricordare come nel corso del 2011 della casa torinese abbia ottenuto il controllo di Chrysler.

16 A seguito di tali operazioni, le attività partecipate all'estero da parte delle imprese acquisite sono state alienate dall'insieme delle partecipazioni italiane all'estero, dovendosi esse ora ascrivere alle nuove case-madri. Per tutti si ricorda il caso di Parmalat, il cui controllo è stato acquisito nel corso del 2011 dalla francese Lactalis. Il gruppo emiliano conta poco meno di 12.000 dipendenti all'estero, che dal momento dell'acquisizione da parte del gruppo francese non sono tuttavia più inclusi nel computo della consistenza delle imprese estere a partecipazione italiana.

Grafico 8.5
Le controllate italiane all'estero.
Indici base 2001=100



Fonte: elaborazione su dati ICE-Reprint

elevato nel numero di imprese attive all'estero con proprie partecipate si sia registrato proprio per la classe dimensionale più piccola, la cui numerosità è cresciuta del 63,4 per cento tra il 2001 e il 2011; tale incremento è risultato invece pari al 34,6 per cento per le imprese con un numero di addetti compreso tra 50 e 249, mentre non ha superato il 10,5 per cento per le imprese con almeno 250 addetti. Il forte allargamento del *club delle multinazionali italiane* si conferma come uno dei tratti distintivi dell'attuale fase del processo di internazionalizzazione delle imprese italiane[17].

Va tuttavia sottolineato come il contributo delle imprese di maggiori dimensioni alla consistenza delle partecipazioni estere in termini di addetti e fatturato rimanga preponderante e sia addirittura incrementato nel periodo più recente, anche per effetto di alcune importanti acquisizioni di imprese di grandi dimensioni (si pensi ad esempio ai casi Enel-Endesa e Fiat-Chrysler). Nel 2011 poco meno dei quattro quinti degli addetti (78,1 per cento) e quasi i nove decimi del fatturato (88,7 per cento) delle partecipate italiane all'estero sono ascrivibili a case-madri con 250 o più addetti[18]. In particolare, sono state le grandi imprese delle *utilities* e del settore terziario a registrare i tassi di crescita più significativi negli ultimi anni. Questa circostanza può essere considerata come un'evidenza empirica della relazione che lega la capacità di effettuare investimenti diretti esteri alla dimensione dell'impresa[19].

A margine di queste considerazioni, si deve tuttavia sottolineare anche il contributo delle imprese della classe dimensionale intermedia, quelle tra 50 e 249 addetti, cui è dovuta la crescita più sostenuta degli investimenti produttivi in uscita dall'Italia negli anni novanta e nei primi anni duemila, e che anche negli ultimi anni hanno continuato a sviluppare le proprie attività sui mercati internazionali, attraverso sia investimenti *greenfield*, sia

17 F. Bartoli, *"L'internazionalizzazione dal punto di vista delle piccole imprese: alcune evidenze dall'indagine UniCredit"*

18 Nel caso – non infrequente – in cui la partecipazione nell'impresa estera sia detenuta da una holding, all'investitore viene assegnata la dimensione delle attività italiane del gruppo cui tale holding appartiene (e che generalmente sono da essa controllate, oppure dalle quali la holding è a sua volta controllata). Esemplificativamente, se l'impresa industriale A è controllata dalla holding finanziaria H che a sua volta controlla anche l'impresa estera Z, il numero di addetti attribuito all'investitore di Z è quello delle attività italiane del gruppo controllato da H. Nel caso in cui l'impresa H che controlla l'impresa estera Z faccia invece parte di un gruppo al cui vertice è collocata l'impresa A, la dimensione attribuita all'investitore è quella delle attività italiane del gruppo controllato da A.

19 Si deve peraltro rimarcare come spesso, nel caso di acquisizioni, le imprese partecipate nei paesi emergenti subiscano nei primi anni seguenti all'investimento un calo anche assai rilevante dell'occupazione, quale conseguenza dei processi di riorganizzazione che comportano significativi incrementi di produttività.

acquisizioni. Il successo di queste imprese, quelle del cosiddetto "quarto capitalismo"[19], avrebbe origine proprio nelle caratteristiche del modello produttivo italiano. Il numero assai limitato di grandi gruppi multinazionali, paragonabili per estensione geografica delle attività e giro d'affari alle grandi multinazionali estere, e un tessuto imprenditoriale caratterizzato da una moltitudine di piccole imprese per le quali i costi dell'internazionalizzazione produttiva costituiscono spesso vincoli insormontabili: queste circostanze avrebbero consentito ai gruppi multinazionali di media dimensione di giocare un ruolo fondamentale nei processi di internazionalizzazione produttiva del Paese. A fine 2011, le partecipate estere delle medie imprese investitrici (con dimensione compresa tra i 50 e i 249 addetti) occupavano oltre 212.000 addetti, pari al 13,6 per cento del totale, per un giro d'affari pari a circa 37 miliardi di euro (il 7 per cento del totale). Questi dati non tengono peraltro conto delle imprese che in passato facevano parte di questa categoria e che ora figurano invece nella categoria dimensionale superiore, grazie ad una crescita spesso collegata proprio al successo delle proprie strategie di internazionalizzazione.

Infine, la consistenza delle partecipazioni delle imprese con meno di 50 addetti rappresenta circa l'8,3 per cento del totale in termini di numero di addetti all'estero (oltre 128.000), ma solo il 4,3 per cento del totale in termini di fatturato realizzato dalle imprese partecipate (24,8 miliardi di euro).

Bisogna peraltro sottolineare come il contributo delle piccole e medie imprese al processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana, seppur modesto in termini relativi, abbia una consistenza assoluta non certo trascurabile: dalle cifre sopra ricordate si può desumere come le partecipate estere delle imprese con meno di 250 addetti occupino complessivamente oltre 340.000 addetti, mentre il loro giro d'affari supera i 43,5 miliardi di euro. Va anche ricordato come i dati sulle partecipazioni estere delle piccole e delle medie imprese offrano una rappresentazione alquanto parziale delle attività produttive e commerciali da esse indotte fuori dei confini nazionali, dato che le imprese di minori dimensioni ricorrono assai spesso alle cosiddette forme di "internazionalizzazione leggera", come gli accordi di tipo commerciale o tecnico-produttivo, che comportano una maggiore flessibilità e minori costi fissi rispetto agli investimenti diretti esteri; un'analisi focalizzata esclusivamente sulle partecipazioni estere rischia pertanto di sottostimare il ruolo delle piccole e medie imprese nel processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana.

Dal punto di vista delle direttrici geografiche, la presenza internazionale delle imprese italiane mantiene una forte polarizzazione sul mercato europeo e segnatamente sui paesi Ue; ma, come per le esportazioni, è in atto un progressivo spostamento verso i nuovi mercati, dove si dirigono in prevalenza le nuove iniziative di investimento. Nel dettaglio, alla fine del 2011 il 57,2 per cento delle partecipate estere delle imprese italiane aveva sede nell'Unione europea (contro il 60 per cento del 2001 e il 58,5 per cento del 2006), ma nel corso degli ultimi anni il peso di quest'area sul totale delle attività a partecipazione italiana si è ridotto, soprattutto se si guarda alla loro consistenza in termini di numero di addetti delle partecipate estere (sceso al 47,9 per cento del totale nel 2011, contro il 53,9 per cento del 2006) e soprattutto di volume d'affari (passato dal 66,8 per cento del 2006 al 54,6 per cento del 2011).

Lo spostamento è avvenuto solo in piccola parte a favore dei Paesi europei non Ue (la cui incidenza, in termini di addetti, è cresciuta dall'8,6 per cento del 2006 al 9 per cento del 2011). Grazie soprattutto ad alcuni importanti investimenti nei settori delle *utilities* e dei servizi, negli ultimi anni è tornata a crescere la consistenza delle partecipazioni italiane in America latina, che rappresenta la seconda area più rilevante per gli investimenti italiani all'estero (14,9 per cento degli addetti totali all'estero nel 2011, contro il 12,6 per cento del 2006). Si è parimenti interrotto un trend di lungo periodo che aveva visto progressivamente scendere l'incidenza sulle partecipazioni italiane all'estero del Nord America, area la cui quota in termini di addetti è risalita all'11,3 per cento del 2011 dal 6,7 per cento del 2006, per effetto soprattutto dell'ingresso di Fiat nel capitale di Chrysler, avvenuto nel corso del 2009.

In calo tra il 2006 e il 2011 le quote spettanti in termini di addetti delle partecipate estere alle rimanenti aree geografiche: Africa (dal 5,4 al 5,1 per cento), Asia (dal 12,2 all'11,4 per cento) e Oceania (dallo 0,5 allo 0,3 per cento). Va rilevato come ciascuna area, singolarmente presa, con l'unica eccezione dell'Oceania (dunque: Africa settentrionale, altri paesi africani, Medio Oriente, Asia centrale e Asia orientale) abbia registrato nel periodo considerato un aumento nel numero di addetti all'estero; semplicemente, la consistenza delle partecipazioni italiane è cresciuta negli ultimi cinque anni a tassi inferiori alla media complessiva.[20] Si deve peraltro rimarcare come spesso, nel caso di acquisizioni, le imprese partecipate nei paesi emergenti subiscano nei primi anni seguenti all'investimento un calo anche assai rilevante dell'occupazione, quale conseguenza dei processi di riorganizzazione che comportano significativi incrementi di produttività. In altri casi – ad esempio, la Cina e l'India – pesano alcuni esiti negativi di joint-venture attivate da grandi imprese, la cui riduzione di occupazione, totale o parziale, attenua di molto l'effetto delle numerose nuove iniziative attivate da piccole e medie imprese.

Tavola 8.5 - Distribuzione delle partecipate, degli addetti e del fatturato per area geografica di localizzazione
Fatturato in milioni di euro, anno 2011

	Valori assoluti			Valori percentuali		
	Partecipate	Addetti	Fatturato	Partecipate	Addetti	Fatturato
Unione europea	15.564	745.066	318.614	57,2	47,9	61,8
Paesi europei non Ue	2.594	140.709	67.529	9,5	9,0	6,4
Africa settentrionale	622	44.597	15.434	2,3	2,9	3,9
Altri paesi africani	333	34.208	8.171	1,2	2,2	2,1
America settentrionale	2.729	176.707	47.792	10,0	11,3	7,8
America centro-meridionale	2.069	232.355	84.180	7,6	14,9	9,7
Medio Oriente	302	11.841	1.621	1,1	0,8	0,5
Asia centrale	427	26.601	8.874	1,6	1,7	2,0
Asia orientale	2.287	139.512	27.955	8,4	9,0	5,1
Oceania	264	5.442	3.593	1,0	0,3	0,7
Totale	**27.191**	**1.557.038**	**583.762**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Riguardo a queste ultime, i dati riportati nella tavola 8.6 evidenziano la prevalenza di scelte localizzative coerenti con un modello di tipo "gravitazionale", che le vede orientate a seguire con maggiore attenzione i mercati geograficamente più vicini, con strategie volte a selezionare tra i mercati a più alto potenziale di quelli meno battuti dalla concorrenza delle multinazionali italiane ed estere di maggiori dimensioni. L'incidenza degli investitori con meno di 50 addetti risulta nettamente superiore della media in termini di addetti delle imprese partecipate in Europa (ed in particolare i nuovi paesi Ue), con l'importante eccezione della Russia dove assai più significativo della media è il peso delle attività partecipate dalle grandi imprese, sulle sponde sud ed est del Mediterraneo orientale e nella penisola arabica; viceversa, il loro peso è nettamente inferiore alla media nelle Americhe ed in Oceania. Le medie imprese (50-249 addetti) mostrano invece una propensione più elevata della media ad investire nei nuovi mercati dell'Asia centrale e orientale, dove si sono mosse spesso con maggiore tempestività rispetto alle grandi imprese, alcune delle quali sono rimasti ai margini dei grandi mercati emergenti dell'Oriente. Infine, le partecipazioni attribuibili alle multinazionali italiane di maggiori dimensioni (250 e più addetti) assumono particolare rilievo in Nord America e in America Latina, dove ad esse spetta oltre il 90 per cento degli addetti delle imprese a partecipazione italiana.

20 Si deve peraltro rimarcare come spesso, nel caso di acquisizioni, le imprese partecipate nei paesi emergenti subiscano nei primi anni seguenti all'investimento un calo anche assai rilevante dell'occupazione, quale conseguenza dei processi di riorganizzazione che comportano significativi incrementi di produttività.

Tavola 8.6 - Distribuzione percentuale degli addetti e del fatturato delle partecipate estere per area geografica di localizzazione dell'investimento e classe dimensionale (addetti) dell'investitore
Anno 2011

CLASSE DI ADDETTI	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area
	ADDETTI					FATTURATO				
Unione europea	13,1	17,8	69,1	100,0	47,9	5,3	8,2	86,5	100,0	54,6
Paesi europei non Ue	14,0	16,5	69,4	100,0	9,0	4,1	3,3	92,7	100,0	11,6
Africa settentrionale	17,0	29,0	54,0	100,0	2,9	1,6	1,7	96,7	100,0	2,6
Altri paesi africani	17,1	4,0	78,8	100,0	2,2	2,0	3,0	95,0	100,0	1,4
America settentrionale	4,0	5,4	90,6	100,0	11,3	4,8	6,5	88,8	100,0	8,2
America centro-meridionale	3,1	6,3	90,6	100,0	14,9	1,0	3,5	95,4	100,0	14,4
Medio Oriente	14,7	21,4	63,9	100,0	0,8	7,4	9,8	82,8	100,0	0,3
Asia centrale	7,9	25,3	66,8	100,0	1,7	1,4	2,5	96,0	100,0	1,5
Asia orientale	8,0	20,4	71,5	100,0	9,0	5,3	20,0	74,7	100,0	4,8
Oceania	5,4	14,2	80,4	100,0	0,3	0,6	7,2	92,2	100,0	0,6
TOTALE	**8,3**	**13,6**	**78,1**	**100,0**	**100,0**	**4,3**	**7,0**	**88,7**	**100,0**	**100,0**

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Dal punto di vista settoriale, il contributo delle piccole e medie imprese risulta alquanto più elevato della media nei settori manifatturieri a più basso contenuto tecnologico, tipici del *made in Italy* (alimentare, tessile, abbigliamento, cuoio e calzature, legno, arredamento, altre industrie manifatturiere). In molti di questi settori, il contributo delle piccole e medie imprese (fino a 249 addetti) alla consistenza complessiva delle attività estere a partecipazione italiana, in termini di addetti e fatturato, è ulteriormente incrementato negli ultimi anni.

Di converso, il ruolo delle imprese con 250 e più addetti diviene preponderante nei settori a maggiore intensità di scala nei quali operano le principali multinazionali italiane, quali quelli dell'industria estrattiva e petrolifera, dei mezzi di trasporto, dell'elettronica, dei servizi di telecomunicazioni e delle *utilities*.

Tavola 8.7 - 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

	2006					2011				
CLASSE DI ADDETTI	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area
Industria estrattiva	2,1	1,0	96,9	100,0	2,2	0,6	48,6	50,8	100,0	1,9
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	11,0	13,5	75,5	100,0	5,8	13,8	17,8	68,4	100,0	3,6
Prodotti tessili	21,9	20,6	57,4	100,0	2,7	23,0	24,8	52,2	100,0	2,1
Articoli di abbigliamento	23,5	34,9	41,6	100,0	5,0	22,7	36,6	40,7	100,0	3,9
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	28,7	47,5	23,8	100,0	2,5	40,3	41,6	18,1	100,0	1,7
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	44,1	28,2	27,7	100,0	1,0	46,9	23,6	29,5	100,0	0,7
Carta e di prodotti di carta	4,9	9,2	85,9	100,0	3,0	4,8	9,2	86,0	100,0	2,9
Coke e prodotti petroliferi raffinati	0,4	0,3	99,3	100,0	1,0	0,3	0,1	99,5	100,0	1,2
Sostanze e prodotti chimici	10,8	14,4	74,8	100,0	1,4	9,9	12,7	77,4	100,0	1,4
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	2,9	10,2	86,9	100,0	1,3	2,2	2,7	95,1	100,0	1,6
Articoli in gomma e plastica	9,7	18,5	71,8	100,0	3,7	9,2	16,4	74,4	100,0	3,4
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	3,7	12,6	83,7	100,0	5,0	4,3	12,7	83,0	100,0	4,3
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	13,6	19,3	67,0	100,0	5,6	11,3	17,9	70,8	100,0	4,9
Computer, apparecchi elettronici e ottici	5,3	9,0	85,6	100,0	6,0	4,9	8,9	86,2	100,0	6,2
Apparecchi elettrici	4,6	12,2	83,2	100,0	4,2	3,8	13,6	82,6	100,0	4,6
Macchinari ed apparecchi meccanici	9,8	11,2	79,1	100,0	6,4	8,6	14,0	77,4	100,0	5,4
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,6	6,2	93,3	100,0	8,4	0,4	3,5	96,1	100,0	11,5
Altri mezzi di trasporto	4,4	3,9	91,7	100,0	1,7	5,4	1,3	93,3	100,0	1,9
Mobili	25,5	26,3	48,1	100,0	0,9	19,4	23,1	57,4	100,0	0,6
Altri manufatti	22,6	37,9	39,5	100,0	0,5	28,0	33,7	38,3	100,0	0,4
Energia, gas e acqua	2,3	6,6	91,1	100,0	1,8	0,9	1,9	97,2	100,0	5,2
Costruzioni	11,3	9,0	79,7	100,0	4,0	11,0	14,6	74,4	100,0	3,3
Commercio all'ingrosso	10,3	19,9	69,7	100,0	13,6	9,9	17,7	72,4	100,0	14,0
Altre attività di servizi	8,3	8,2	83,5	100,0	12,1	6,3	7,8	85,9	100,0	13,4
TOTALE	**9,8**	**14,6**	**75,6**	**100,0**	**100,0**	**8,3**	**13,6**	**78,1**	**100,0**	**100,0**

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

L'internazionalizzazione della R&S: scelte di localizzazione ed effetti sui paesi di origine

contributi

di Davide Castellani* e Cristina Castelli**

Introduzione

Le attività di ricerca e sviluppo (R&S) sono state considerate per molto tempo una funzione della catena del valore destinata a rimanere localizzata prevalentemente nel paese di origine (Patel e Pavitt 1991, Gassman e von Zedtwitz 1999, Narula 2002, Belderbos, Leten e Suzuki 2010). Tuttavia, nel corso dell'ultimo decennio è emersa la progressiva tendenza delle imprese multinazionali (MNE), che contano per circa la metà della spesa globale in attività di ricerca e sviluppo, a collocare centri di R&S in altri paesi, anche emergenti (UNCTAD 2005, OECD 2011, Dunning e Lundan 2009, Narula e Zanfei 2005). Inoltre, le affiliate estere stanno diventando creatori di conoscenza nell'ambito di "reti globali di innovazione" (*global innovation networks*) che affiancano le più note "reti globali di produzione" (*global production networks*) (Ernst, 2002, 2011; Chaminade 2009).
Nelle pagine successive sono descritti alcuni aspetti che caratterizzano il processo di internazionalizzazione della funzione R&S. Dopo un breve quadro sulla distribuzione geografica degli investimenti in attività di R&S e degli investimenti in design, sviluppo e testing (DDT), nel secondo paragrafo si discute il ruolo delle sedi estere sulla base di alcuni casi-studio, evidenziando come queste si stiano integrando in maniera crescente nelle reti globali di conoscenza.
Successivamente si riportano delle considerazioni sui fattori che influenzano le scelte di localizzazione delle unità di R&S, con un approfondimento specifico sul peso della distanza geografica tra paese di origine e di destinazione. Nel quarto paragrafo si trattano invece gli effetti degli investimenti esteri di R&S sul paese di origine e, infine, si presentano alcune conclusioni.

1. La distribuzione geografica delle attività di ricerca e sviluppo

I dati presentati in questo contributo sono stati elaborati usando le informazioni contenute nella banca dati fDi Markets[1] sul numero dei progetti di investimento delle imprese multinazionali, rilevati tra il 2003 e il mese di giugno 2012 (complessivamente 123.944 progetti). La tavola 1 mostra l'andamento e il peso percentuale di alcune tipologie di investimenti esteri, ed evidenzia sia gli investimenti in R&S che gli IDE relativi ad attività di design, sviluppo e testing (DDT). Questi ultimi sono in genere assimilabili ai primi, anche se più orientati allo sviluppo e alla ricerca applicata, e riguardano in particolare l'industria dei semiconduttori, l'ICT, le comunicazioni, l'industria aerospaziale. Per contro, gli IDE in R&S "pura" si riferiscono tipicamente a settori come le biotecnologie e la farmaceutica.
A conferma del fatto che le funzioni a maggiore valore aggiunto sono relativamente meno decentrate di altre, queste due categorie di investimento rappresentano una quota

* Università di Perugia e Centro Studi Luca D'Agliano
** ICE

1 La banca dati è gestita da fDi Intelligence del Financial Times Ltd (www.fdimarkets.com) e raccoglie informazioni sugli investimenti diretti da varie fonti, tra cui 9.000 media, oltre 1.000 associazioni industriali e agenzie per gli investimenti, ricerche di mercato e *reports* delle imprese. Queste informazioni, utilizzate anche dall' UNCTAD per il World Investment Report e dall'Economist, sono aggiornate giornalmente con riguardo a paese, settore, attività principale; oltre il 90% dei progetti è validato da fonti aziendali. Va tuttavia considerato che fDi monitora gli investimenti di tipo *greenfield*, ma non le operazioni di fusione e di acquisizione di imprese o gli accordi di collaborazione tra imperse.

minoritaria: gli investimenti in attività DDT sono infatti il 3,7 per cento del totale (con 4.638 progetti) mentre le attività di R&S riguardano appena l'1,8 per cento (2.262 progetti), contro il 24 per cento degli IDE in attività manifatturiere (quasi 29.800)[2]. Peraltro, mentre nell'ultimo quinquennio le attività legate alla R&S "pura" sembrano diminuire di importanza, si osserva una tendenza all'aumento degli investimenti riguardanti attività legate a design, sviluppo e testing.

Gli investimenti in R&S e in DDT sono effettuati principalmente da imprese dei paesi avanzati, dove, come è noto, vi è un maggiore stock di conoscenza. Nel 2011 gli Stati Uniti hanno effettuato il 35-38 per cento dei progetti di investimento in uscita, i paesi europei nel loro insieme hanno raggiunto rispettivamente il 44 per cento e il 37 per cento (con la Germania al primo posto), mentre il Giappone si è collocato intorno al 7 per cento. In confronto ad altri paesi avanzati, anche europei, l'Italia riveste un peso marginale (1-2 per cento), anche se negli ultimi anni si osserva un lieve aumento per la R&S. Per contro, appare evidente che alcuni paesi emergenti stanno assumendo un ruolo crescente anche nell'effettuare investimenti esteri a maggiore valore aggiunto, in particolare la Cina, sia con riguardo alle attività DDT che alla R&S (tav. 2).

Passando a considerare le aree (ed i paesi) destinatari di investimenti esteri, si osserva una concentrazione maggiore in alcune zone geografiche, a conferma di una tendenza all'agglomerazione delle attività ad elevato contenuto di conoscenza (tav. 3). Difatti, nel 2011 oltre il 40 per cento dei progetti di R&S e DDT si é diretto verso l'area Asia-Pacifico, il 23 per cento verso l'Europa Occidentale, seguita dal Nordamerica (13,8 per cento). Tra i paesi europei emergono in particolare Regno Unito e Germania, mentre l'Italia conferma il suo peso relativamente limitato nell'attrazione di questi progetti.

L'area nordamericana è rappresentata soprattutto dagli Stati Uniti, che sono destinatari di una quota crescente di IDE legati ad attività ad alta intensità di conoscenza (ma anche manifatturieri). Guardando all'area asiatica, Cina e India rappresentano destinazioni importanti per questo tipo di investimenti: nel 2011 l'India ha attratto il 13,8 per cento degli investimenti in R&S, al pari degli Stati Uniti, e la Cina il 12,4 per cento. Tuttavia, durante l'ultimo decennio il loro peso percentuale si è ridimensionato (specialmente l'India per le attività DDT), mentre è aumentata l'importanza dei paesi emergenti appartenenti all'area latinoamericana, in primo luogo il Brasile.

La tavola 4 riporta infine la distribuzione incrociata dei progetti di investimento tra le diverse aree di origine e di destinazione, con riguardo a tutti i progetti effettuati nel periodo 2003-2012. Come si vedrà nel par. 3, ne emerge che per le funzioni di maggiore valore aggiunto (siano esse di R&S "pura" o più orientate allo sviluppo), la distanza dal paese di origine riveste un ruolo minore rispetto agli IDE manifatturieri, sia per via dell'importanza della prossimità a centri di ricerca di eccellenza, che tendono ad essere relativamente pochi e specializzati su particolare tecnologie e competenze, che per la minore rilevanza dei costi di trasferire conoscenza anche su grandi distanze.

Difatti, mentre gli investimenti per attività produttive si dirigono prevalentemente all'interno della stessa area geografica, i progetti di investimento in ricerca e sviluppo (ma anche quelli DDT) sono diretti verso aree anche molto lontane: per fare un esempio, il 51 per cento degli investimenti in R&S provenienti dal Nordamerica e il 38 per cento di quelli dell'Europa Occidentale sono localizzati nell'area Asia-Pacifico. Allo stesso modo, il 43 per cento degli IDE in R&S originari dall'area latino-americana si dirige verso l'Europa occidentale.

2. Il ruolo dei centri esteri di ricerca e sviluppo

Numerosi studi sottolineano che specialmente le attività a maggiore valore aggiunto sono condotte nel paese di origine delle MNE, mentre le unità di ricerca localizzate all'estero (soprattutto in paesi emergenti) svolgono attività volte ad adattare i prodotti o i processi alle esigenze locali del mercato (*technology exploiting*) (Gupta e Govindarajan 2000, Dunning e Narula 1995; Kuemmerle 1999).

2 La maggior parte delle altre attività riguarda: vendite, marketing, servizi di assistenza; servizi per le imprese; distribuzione al dettaglio; logistica, distribuzione, trasporti; infrastrutture; formazione.

Questo scenario, in realtà, sta mutando radicalmente, come rilevato anche da un recente studio su 15 imprese multinazionali con attività di R&S in India, Cina, Brasile e Sud Africa (Ujjual 2011)[3], che evidenzia un interesse e una capacità crescenti da parte delle affiliate estere di R&S di partecipare e integrarsi nei sistemi di innovazione locali e globali.
Infatti, se è confermato che la parte di ricerca volta a realizzare prodotti o processi strategici viene in genere condotta nel paese di origine, soprattutto quando sono necessari investimenti consistenti, emerge chiaramente che le unità estere svolgono funzioni che vanno ben oltre il mero adattamento dei prodotti e che questo avviene anche in centri localizzati nei paesi emergenti.
Peraltro va rilevato che nelle affiliate estere la distinzione tra attività di ricerca e attività di sviluppo non è sempre ravvisabile in modo netto. Infatti, alcuni centri sviluppano prodotti per i mercati emergenti, ma allo stesso tempo svolgono attività di cui beneficia l'intera impresa, anche per evitare duplicazioni di funzioni: è il caso, tra gli altri, della sede indiana di Novozymes (biotecnologie), dei centri di Alcatel e Philips (ICT) in India e in Cina, o delle unità di ricerca di Bosch e Volvo (*automotive*) in India.
Oltre ad adattare i prodotti e i processi esistenti, le affiliate possono essere spinte a condurre delle proprie linee di ricerca, sulla base di esigenze specifiche del mercato. Nella misura in cui questi prodotti o processi ideati per il mercato locale sono diffusi verso altre unità o verso la casa-madre, i centri di R&S possono rivestire un ruolo centrale per la creazione e la diffusione di conoscenza (*technology augmenting*): ad esempio, Fiat Power Train svolge attività di ricerca sul biocombustibile in Brasile, perché vi esistono le condizioni di mercato, ma i risultati possono essere trasferiti e utilizzati anche altrove.
In altri casi, i progetti di ricerca sono "globali" fin dall'inizio, dal momento che coinvolgono, per un determinato progetto, sia l'unità di ricerca del paese di origine che centri dislocati in altri paesi, o prevedono attività congiunte con altre affiliate presenti nella stessa regione.
Va poi considerato che spesso il ruolo dei centri esteri evolve nel tempo: a volte le unità di ricerca passano da una semplice funzione di monitoraggio tecnologico a sviluppare applicazioni per il mercato locale, fino a coordinare gruppi di ricerca globali. Per esempio, nel 1995, ST Microelectronics ha aperto un centro di design in India che, grazie alla progressiva specializzazione delle sue risorse umane, è passato a disegnare sistemi completi, divenendo il più importante centro non europeo per una delle tecnologie di punta. Parimenti, il centro di design della Infineon, aperto a Bangalore nel 1997, ha assunto nel tempo la responsabilità di sviluppare nuovi prodotti e la direzione di gruppi di lavoro globali.
Talvolta l'evoluzione è la conseguenza del processo di acquisizione di imprese locali con specializzazioni complementari a quelle della casa-madre, per cui l'unità di ricerca acquisita assume progressivamente un ruolo rilevante per le attività innovative di tutta l'impresa; è il caso di una MNE danese (non citata) del settore biotech, che ha fatto diventare una pre-esistente unità di ricerca localizzata in India un centro di eccellenza per le proprie attività a livello globale.
Vi sono poi esempi in cui l'evoluzione è dovuta a miglioramenti delle condizioni locali, legate per esempio ad una maggiore disponibilità di personale specializzato. Peraltro, le stesse imprese multinazionali hanno interesse ad attivarsi per favorire un miglioramento del contesto nei paesi esteri, promuovendo ad esempio accordi di cooperazione tra le universitá del paese di origine e quelle locali, in modo da facilitare, in prospettiva, l'insediamento o l'evoluzione delle proprie affiliate estere. A questo proposito, il Centro di Ricerche Fiat sviluppa da anni insieme al Politecnico di Torino dei programmi di formazione e di scambio con università cinesi, brasiliane, serbe, polacche.

3 La ricerca comprende 15 casi studio aventi per oggetto imprese multinazionali con sede principale in Unione Europea, appartenenti ai settori automotive, ICT e biotecnologie/agroindustria, che rappresentano una quota rilevante della R&S europea ed hanno sedi decentrate rispettivamente in India, Cina, Brasile e Sudafrica. Le MNE intervistate sono NSN, Philips, Ericsson, Alcatel, ST Microelectronics, Infineon, Novozymes, Danisco, Volvo, Bosch, Continental, Fiat, Autoliv e altre due imprese danesi non identificate.

3. I fattori che incidono sulle scelte di localizzazione delle MNE

La scelta su dove localizzare un centro di R&S è il risultato di un processo decisionale complesso sul quale incidono numerosi fattori, ampiamente discussi in letteratura, che dipendono in primo luogo dalle caratteristiche dei paesi di origine e di destinazione dell'investimento (Alcacer e Chung 2007, Basile et al. 2008, Nachum et al. 2008, Hall 2011, Hatem 2011). Tra questi, sono generalmente citati la dimensione del mercato, la presenza di clienti e di imprese partner, la disponibilità di risorse umane altamente qualificate, l'esistenza di centri scientifici d'eccellenza, il minore costo del lavoro, il grado di protezione dei diritti di proprietà intellettuale, il grado di apertura nei confronti degli IDE e altri ancora.
Le informazioni raccolte attraverso i casi-studio indicano che la scelta di localizzare la funzione ricerca viene condizionata in particolare dall'accesso a mercati dinamici e di ampie dimensioni e dalla presenza nel paese di centri tecnologici e di risorse umane specializzate.
Tra i casi considerati, alcune affiliate sono state aperte soprattutto per via del potenziale di mercato in prossimità degli stabilimenti produttivi o dei principali clienti (nel caso di imprese subfornitrici), ma rivestono una rilevanza crescente le determinanti legate alla presenza di centri tecnologici di eccellenza o di università in grado di formare personale specializzato, sia nei settori delle "nuove" tecnologie (biotecnologie, nanotecnologie, ICT) che per settori a tecnologia tradizionale (*automotive*). Le imprese tendono infatti sempre più a collocare le affiliate in prossimità di centri di eccellenza, in modo da beneficiare di *knowledge spillovers* derivanti dalla presenza di competenze specializzate e dalla possibilità di accedere a conoscenza non codificata, difficile da trasmettere a distanza.
Viceversa, il costo del lavoro non viene menzionato tra i principali fattori determinanti, cosí come non risulta particolarmente rilevante il grado di protezione dei diritti di proprietá intellettuale del paese di destinazione.
Un ulteriore aspetto da considerare per le scelte di localizzazione riguarda il peso che le MNE attribuiscono al fattore "distanza del paese di destinazione". Questo comprende, oltre alla distanza geografica, i costi commerciali (in particolare i costi di trasporto) e le barriere di comunicazione (linguistiche, culturali, istituzionali).
Mentre le differenze culturali o istituzionali possono rappresentare un ostacolo all'insediamento delle unità di R&S, in quanto i centri esteri devono poter scambiare informazioni e know-how con imprese e istituzioni locali, l'uso di tecnologie informatiche sempre più sofisticate e la natura dell'attività di R&S comporta che gran parte dei flussi di conoscenza possano essere trasmessi in maniera codificata ad un costo prossimo allo zero, per cui la distanza geografica tra il paese investitore e quello di destinazione incide relativamente poco.
Inoltre, la crescente importanza dei fenomeni agglomerativi nella generazione della conoscenza (Audretsch e Feldmann 1996, Cantwell e Iammarino 2003, Cantwell e Mudambi 2011, Meyer, Mudambi e Narula 2011, UNCTAD 2005, OECD 2011) e la conseguente necessità di essere presenti nei *clusters* nei quali la conoscenza viene prodotta, possono rendere necessario per le imprese localizzare le attività di R&S in paesi anche piuttosto lontani dalla casamadre.
Questi aspetti sono stati approfonditi con un'analisi econometrica volta a calcolare le determinanti della probabilità delle imprese multinazionali di effettuare un investimento diretto, in R&S o in attività produttive (Castellani, Jimenez e Zanfei, 2011). Le stime sono state effettuate in base ai dati fDi Markets, riguardanti gli investimenti in R&S realizzati da 6.320 imprese manifatturiere e dei servizi in 59 paesi negli anni 2003-2008, effettuati per il 40,5 per cento da imprese della Ue, per il 21,3 per cento del Nordamerica e per circa un quarto di paesi asiatici.
I risultati mostrano che, mentre alcuni fattori istituzionali sono rilevanti ai fini delle decisioni di investimento (in particolare l'appartenenza alla stessa area di integrazione economica e le similarità di lingua e religione), di per sé la lontananza geografica ha un impatto non significativo sulla scelta di localizzazione delle unità di R&S. Per contro, come evidenziato dalla ampia e convergente letteratura sulla stima del modello gravitazionale (per una rassegna recente, si veda De Benedictis e Taglioni, 2011) il fattore distanza geografica dal paese di destinazione assume importanza

quando la scelta di localizzazione riguarda investimenti in attività produttive.
Ne consegue che, nell'assumere la decisone di decentrare le attività di R&S, le imprese possono essere indotte a preferire località anche molto distanti geograficamente, se vi sono determinati vantaggi di localizzazione, quali la prossimità a centri di ricerca di eccellenza, e se la distanza geografica viene compensata da una certa prossimità culturale ed istituzionale.

4. Gli effetti sui paesi di origine

La crescente internazionalizzazione delle attività di R&S ha alimentato il timore circa gli effetti negativi che la dispersione delle funzioni di R&S potrebbe determinare sul sistema economico del paese di origine.
La preoccupazione principale riguarda lo "svuotamento" (*hollowing out*) del paese di origine delle competenze legate alla conoscenza. Alcuni autori ritengono infatti che dal decentramento delle attività di ricerca possa derivare un peggioramento della competitività del paese, con conseguenze negative anche per l'occupazione (Lieberman 2004). Altri studiosi (Criscuolo, Narula e Vespangen 2005, Criscuolo 2009, Piscitello e Santangelo 2010, D'Agostino, Laursen e Santangelo 2010, Nieto e Rodriguez 2011) sottolineano invece i potenziali benefici derivanti da un rafforzamento competitivo delle imprese che internazionalizzano la funzione di R&S, e dai flussi di conoscenza che possono attivarsi dal paese di destinazione verso quello di origine, peraltro evidenziato dal crescente ruolo "globale" delle unità di ricerca estere.
Per contribuire a questo dibattito, Castellani e Pieri (2011) hanno realizzato un'analisi econometrica volta ad indagare la relazione tra l'internazionalizzazione di attività ad alto valore aggiunto da parte delle MNE localizzate in Unione europea e la crescita della produttività nelle rispettive regioni di origine. Questa analisi ha fatto uso della banca dati fDi Markets per costruire indicatori di investimento estero a livello regionale, per 256 regioni (NUTS 2) appartenenti ai 27 Paesi dell'Unione europea. In particolare, per ogni regione sono stati contati il numero di progetti di investimenti in entrata, ovvero realizzati da investitori stranieri nella regione, e il numero di investimenti in uscita, realizzati all'estero da imprese localizzate in una delle 256 regioni. Sfruttando l'informazione sul tipo di attività svolta nell'ambito di ciascun progetto, gli indicatori sono stati distinti in numero totale di investimenti e numero di progetti di internazionalizzazione della R&S.
L'analisi econometrica si è concentrata quindi sulla stima degli effetti dell'internazionalizzazione attiva di una regione sulla crescita della produttività nella regione stessa. In una prima fase si sono misurati gli effetti di tutti gli IDE sulla crescita della produttività regionale, indipendentemente dal tipo di attività. In secondo luogo sono stati analizzati gli effetti relativi ai soli investimenti di R&S[4].
Dai risultati emerge che l'intensità degli investimenti esteri è associata ad una crescita della produttività. Inoltre, gli investimenti esteri in R&S presentano un aumento della produttività significativamente più elevato rispetto agli investimenti esteri in attività manifatturiere. Peraltro questo aumento della produttività non deriva da una diminuzione dell'occupazione, in quanto le regioni europee che investono di più all'estero (sia in aggregato che in unità di R&S) mostrano, al contrario, una crescita maggiore sia in termini di valore aggiunto che in termini di occupazione. Infine, l'analisi raffronta gli effetti degli IDE in R&S effettuati all'interno dell'area europea con gli effetti degli IDE insediati in paesi extra-europei, che constituiscono la maggioranza degli investimenti (in particolare in Cina e India).
I risultati indicano dei miglioramenti di produttività sostanzialmente analoghi sia nel caso di investimenti diretti verso i paesi europei che verso quelli extra-europei. Tuttavia, sono rilevabili delle differenze nel caso di alcuni paesi: gli effetti positivi sulla produttività della regione di origine sono più

4 La variabile dipendente, ovvero il tasso di crescita del valore aggiunto per addetto a livello di regione NUTS 2 è stata ricavata dai dati dello European Regional Database di Cambridge Econometrics. Nelle stime econometriche si è controllato per il numero di investimenti esteri in entrata nella regione (di fonte fDi Markets) e per una serie di caratteristiche regionali che possono incidere sulla dinamica della produttività, come il grado di istruzione della forza lavoro, l'intensità di attività brevettuale, la struttura industriale, il rapporto tra capitale e lavoro (ricavate dal EU Regional Database dell'Eurostat). Nelle stime si controlla inoltre per la diversa dinamica della produttività dei diversi Paesi europei, mediante delle dummy di paese.

evidenti e significativi per gli IDE diretti verso i paesi appartenenti all'area del Sud-Est asiatico, dove gli investimenti riguardano per lo più attività collegate a settori manifatturieri ad elevato contenuto tecnologico. Per contro, le attività di *offshoring* verso l'India, riguardanti prevalentemente servizi ad alta intensità di conoscenza (bancari, finanziari, ICT) risultano negativamente correlate con la crescita della produttività. Una possibile spiegazione, avanzata da alcuni autori, risiede nel fatto che gestire la catena di valore a livello globale sia più semplice nell'ambito del comparto manifatturiero che nei servizi (Kotabe e Mudambi 2009, Mudambi e Venzin 2010).

Conclusioni

L'internazionalizzazione delle attività di ricerca e di sviluppo è un fenomeno in aumento, considerata l'importanza crescente delle motivazioni *technology augmenting*, la concentrazione di centri di eccellenza in località specifiche e la trascurabile rilevanza del fattore distanza geografica dal paese della casa-madre.
Allo stesso tempo, le affiliate estere tendono sempre più a creare e diffondere conoscenza a livello globale. Ne consegue che i vantaggi di localizzazione diventano determinanti per attrarre investimenti ad alta intensità di conoscenza, e nel tempo questo può determinare cambiamenti nella distribuzione geografica degli investimenti, sia nei paesi emergenti che in quelli avanzati.
Una prima importante *policy implication*, soprattutto per l'Italia, riguarda quindi la necessità di sviluppare i sistemi innovativi nazionali tenendo particolarmente conto degli aspetti legati alla formazione di risorse umane specializzate e allo sviluppo della base scientifico-tecnologica, al fine di attrarre investimenti esteri ad alta intensità di conoscenza.
In secondo luogo, i risultati dell'analisi econometrica sull'intensità di *offshoring* e gli effetti sulla crescita della produttività suggeriscono che gli investimenti esteri in uscita, in particolare quelli riguardanti attività di R&S, consentono alle imprese di accedere ad *assets* complementari, a tecnologie che non sono disponibili nei paesi di origine ed a risorse umane specializzate. Tuttavia, è anche necessario che le imprese rafforzino le loro capacità manageriali e organizzative nel campo della R&S e questo, insieme ad una maggiore diffusione delle tecnologie informatiche, rappresenta un ulteriore aspetto da considerare nel formulare le politiche governative.

Tavola 1 - Distribuzione dei progetti di investimento internazionale per tipologie di attività

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (1)	Totale
						numero progetti					
Attività manifatturiere	3.208	3.204	2.920	3.178	3.120	3.799	2.687	3.289	3.605	762	29.772
R&S	256	314	333	371	194	232	206	177	145	34	2.262
Design, sviluppo & testing	311	367	366	479	532	624	509	549	695	206	4.638
Altre attività (2)	5.758	6.577	7.240	8.830	9.210	12.634	11.348	11.124	11.288	3.263	87.272
Totale	**9.533**	**10.462**	**10.859**	**12.858**	**13.056**	**17.289**	**14.750**	**15.139**	**15.733**	**4.265**	**123.944**
						peso percentuale					
Attività manifatturiere	33,7%	30,6%	26,9%	24,7%	23,9%	22,0%	18,2%	21,7%	22,9%	17,9%	24,0%
R&S	2,7%	3,0%	3,1%	2,9%	1,5%	1,3%	1,4%	1,2%	0,9%	0,8%	1,8%
Design, sviluppo & testing	3,3%	3,5%	3,4%	3,7%	4,1%	3,6%	3,5%	3,6%	4,4%	4,8%	3,7%
Altre attività	60,4%	62,9%	66,7%	68,7%	70,5%	73,1%	76,9%	73,5%	71,7%	76,5%	70,4%
Totale	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

(1) Giugno 2012.
(2) Comprende: vendite, marketing, servizi di assistenza; servizi per le imprese; distribuzione al dettaglio; logistica, distribuzione, trasporti; infrastrutture; centri di assistenza; formazione.

Fonte: elaborazioni su dati censiti in fDi Markets

Tavola 2 - Andamento dei progetti di investimento internazionale, per paesi e aree di origine
(numero progetti e peso percentuale)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Area di origine					*Ricerca & Sviluppo*				
Europa occidentale	28,9%	35,4%	34,5%	34,0%	38,7%	37,1%	39,3%	34,5%	44,1%
Germania	9,4%	4,8%	10,8%	12,1%	9,8%	6,9%	9,7%	9,0%	13,1%
Regno Unito	5,5%	6,7%	5,1%	5,4%	6,2%	6,5%	4,9%	2,3%	6,9%
Francia	5,5%	7,0%	6,9%	4,0%	7,2%	5,2%	4,4%	3,4%	4,1%
Svizzera	2,0%	7,6%	2,7%	3,8%	2,1%	3,4%	7,8%	6,8%	3,4%
Italia	0,4%	1,6%	0,9%	0,3%	2,1%	1,3%	2,4%	0,6%	2,1%
Altri paesi europei	0,8%	1,0%	0,6%	0,0%	0,0%	0,9%	1,0%	0,0%	3,4%
Nord America	46,1%	47,8%	50,2%	47,7%	41,2%	43,1%	45,6%	47,5%	35,2%
Stati Uniti	43,8%	43,0%	47,4%	46,1%	37,6%	38,8%	44,7%	46,3%	35,2%
America Latina	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,9%	1,0%	1,1%	0,0%
Asia - Pacifico	24,2%	15,3%	13,8%	15,9%	19,6%	17,7%	11,7%	16,9%	17,2%
Giappone	14,8%	8,6%	6,3%	7,0%	6,2%	6,5%	3,4%	6,8%	7,6%
Cina	2,0%	1,6%	2,1%	1,6%	2,1%	1,3%	3,4%	3,4%	2,8%
Corea del sud	2,7%	2,2%	3,0%	2,2%	3,1%	2,6%	1,0%	2,3%	2,8%
India	1,6%	0,6%	1,8%	2,7%	5,7%	4,3%	1,0%	1,1%	1,4%
Medio Oriente	0,0%	0,6%	0,9%	1,9%	0,5%	0,4%	1,5%	0,0%	0,0%
Africa	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
					Design, Sviluppo & Testing				
Europa occidentale	26,0%	25,6%	22,7%	29,2%	36,7%	37,8%	42,6%	39,9%	37,1%
Germania	5,5%	8,4%	7,1%	5,2%	11,7%	8,7%	14,1%	11,1%	9,5%
Regno Unito	6,4%	4,6%	4,9%	6,9%	5,8%	6,6%	7,3%	8,6%	5,3%
Francia	4,2%	3,5%	4,1%	6,7%	7,0%	8,2%	3,7%	3,6%	4,9%
Italia	1,3%	0,5%	0,3%	0,4%	0,4%	1,1%	0,2%	2,0%	1,2%
Altri paesi europei	0,3%	1,1%	1,1%	0,2%	0,2%	0,5%	0,0%	2,2%	0,9%
Nord America	55,3%	56,4%	59,6%	54,9%	45,7%	42,8%	40,3%	40,8%	40,3%
Stati Uniti	54,7%	54,8%	55,7%	53,2%	44,0%	42,1%	38,3%	38,8%	38,0%
America Latina	0,3%	0,3%	0,0%	0,2%	0,9%	1,0%	0,4%	0,2%	1,2%
Asia - Pacifico	17,7%	16,3%	16,4%	14,6%	15,4%	15,5%	15,9%	14,9%	19,3%
Giappone	8,7%	9,5%	7,1%	7,3%	6,2%	6,1%	7,3%	4,9%	7,3%
Cina	0,3%	0,3%	0,8%	0,2%	0,9%	1,6%	2,6%	3,8%	4,6%
India	2,3%	3,3%	3,6%	2,9%	4,3%	1,9%	2,9%	3,6%	3,6%
Medio Oriente	0,3%	0,3%	0,3%	0,8%	1,1%	2,1%	0,8%	1,1%	1,3%
Africa	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,9%	0,0%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
					Attività manifatturiere				
Europa occidentale	41,5%	44,0%	48,5%	48,1%	50,6%	45,4%	44,4%	42,0%	43,5%
Germania	11,1%	10,9%	12,9%	13,1%	12,1%	11,4%	11,5%	11,8%	13,0%
Francia	4,8%	5,1%	6,1%	5,6%	6,9%	5,6%	5,6%	4,7%	5,2%
Regno Unito	4,4%	4,5%	5,7%	6,1%	4,4%	4,5%	4,4%	4,1%	4,5%
Italia	3,1%	3,3%	4,2%	3,3%	3,9%	4,0%	3,3%	3,1%	2,9%
Altri paesi europei	3,6%	3,3%	3,9%	3,0%	3,1%	3,4%	2,9%	3,0%	2,2%
Nord America	20,4%	19,4%	20,6%	19,7%	17,6%	18,4%	21,9%	21,3%	21,1%
Stati Uniti	18,0%	17,7%	18,1%	17,5%	15,4%	16,7%	19,1%	18,9%	18,2%
America Latina	1,3%	1,2%	0,8%	1,1%	1,8%	1,8%	1,7%	2,1%	2,2%
Asia - Pacifico	31,4%	30,5%	24,4%	26,1%	24,9%	27,8%	26,4%	29,4%	28,5%
Giappone	17,0%	18,9%	12,8%	12,9%	11,3%	13,8%	11,2%	13,5%	13,8%
Cina	1,2%	1,1%	1,4%	1,6%	2,4%	2,0%	2,6%	2,5%	3,2%
India	1,3%	0,8%	1,4%	2,4%	2,0%	2,2%	2,0%	2,6%	2,8%
Medio Oriente	1,2%	1,0%	1,2%	1,6%	1,5%	2,4%	1,6%	1,4%	1,8%
Africa	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,7%	1,1%	0,7%	0,7%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: elaborazioni su dati censiti in fDi Markets, aggiornamento a giugno 2012

Tavola 3 - Andamento dei progetti di investimento internazionale, per paesi e aree di destinazione
(numero progetti e peso percentuale)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Area di destinazione				*Ricerca & Sviluppo*					
Europa occidentale	21,1%	21,3%	27,3%	30,5%	34,0%	32,8%	33,5%	31,6%	23,4%
Regno Unito	3,5%	3,5%	5,7%	6,2%	8,8%	10,8%	9,2%	10,2%	5,5%
Germania	3,1%	1,3%	1,8%	2,7%	2,6%	3,0%	4,9%	5,6%	4,8%
Irlanda	3,1%	3,5%	2,1%	3,0%	4,6%	3,9%	5,3%	3,4%	3,4%
Italia	0,8%	1,3%	1,8%	2,2%	1,5%	1,7%	1,5%	0,6%	1,4%
Francia	2,3%	1,6%	7,2%	5,4%	5,2%	4,7%	3,4%	3,4%	1,4%
Altri paesi europei	4,3%	6,7%	8,1%	7,8%	5,7%	4,3%	5,8%	6,2%	7,6%
Nord America	14,5%	7,6%	8,4%	6,5%	10,3%	16,4%	9,7%	9,6%	13,8%
Stati Uniti	10,5%	4,8%	5,4%	5,1%	7,2%	12,9%	6,8%	7,9%	13,8%
America Latina	2,3%	3,5%	0,9%	2,7%	1,5%	3,9%	6,8%	7,9%	9,0%
Brasile	1,6%	0,3%	0,6%	1,1%	1,0%	1,3%	2,9%	4,5%	5,5%
Asia - Pacifico	56,3%	58,9%	52,6%	46,4%	41,2%	35,8%	38,8%	40,1%	43,4%
India	13,7%	17,2%	17,4%	14,8%	12,4%	8,6%	10,7%	9,0%	13,8%
Cina	21,1%	22,6%	21,9%	17,0%	13,4%	10,3%	11,2%	14,1%	12,4%
Singapore	2,7%	5,1%	3,0%	4,9%	7,7%	6,5%	6,8%	5,6%	7,6%
Medio Oriente	1,2%	1,3%	1,2%	5,7%	6,2%	3,9%	3,9%	3,4%	2,8%
Africa	0,4%	0,6%	1,5%	0,5%	1,0%	3,0%	1,5%	1,1%	nd
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
				Design, Sviluppo & Testing					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Europa occidentale	18,6%	13,9%	21,0%	17,3%	26,3%	24,4%	25,7%	24,6%	23,2%
Regno Unito	4,5%	4,1%	6,0%	4,4%	5,8%	5,0%	7,3%	8,6%	7,3%
Germania	4,5%	1,4%	3,8%	2,7%	3,0%	3,5%	4,5%	4,2%	4,0%
Francia	2,3%	1,6%	2,5%	2,5%	3,4%	3,7%	2,8%	2,6%	2,0%
Italia	0,6%	0,0%	0,8%	0,4%	2,3%	1,4%	0,8%	0,4%	0,4%
Altri paesi europei	6,1%	8,7%	10,1%	11,7%	7,3%	6,9%	7,9%	10,4%	7,5%
Nord America	6,1%	4,1%	6,6%	5,4%	10,5%	9,5%	11,4%	12,8%	14,5%
Stati Uniti	4,5%	3,3%	4,1%	4,4%	8,5%	6,9%	8,6%	9,5%	11,4%
America Latina	4,5%	3,5%	4,4%	4,2%	5,6%	5,0%	6,5%	6,6%	8,6%
Brasile	2,6%	1,6%	1,6%	1,9%	2,3%	1,6%	1,2%	2,2%	3,3%
Asia Pacifico	61,1%	68,1%	54,6%	55,9%	47,4%	47,8%	44,6%	41,0%	41,4%
India	26,0%	39,5%	25,4%	32,2%	19,4%	15,4%	14,1%	12,8%	14,4%
Cina	14,8%	14,2%	15,0%	11,5%	13,3%	16,2%	13,6%	15,1%	13,4%
Singapore	3,2%	3,0%	4,6%	1,5%	3,9%	2,7%	2,4%	2,9%	2,9%
Medio Oriente	0,6%	1,1%	1,6%	3,3%	1,3%	3,5%	2,8%	3,1%	2,9%
Africa	2,9%	0,5%	1,6%	2,1%	1,5%	3,0%	1,2%	1,6%	1,9%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
				Attività manifatturiere					
Europa occidentale	12,7%	15,2%	16,7%	17,0%	17,3%	16,8%	14,3%	13,3%	11,8%
Germania	2,1%	2,4%	2,0%	2,2%	2,5%	3,2%	2,6%	3,3%	2,8%
Regno Unito	2,4%	3,2%	2,5%	2,4%	2,0%	2,3%	3,1%	3,3%	2,7%
Francia	1,1%	2,0%	4,7%	4,8%	3,8%	3,9%	3,0%	1,7%	1,5%
Italia	0,6%	0,6%	0,7%	0,8%	1,0%	0,6%	0,6%	0,7%	0,4%
Altri paesi europei	20,9%	22,9%	27,4%	24,2%	24,4%	18,6%	15,5%	17,0%	16,7%
Russia	5,6%	4,2%	5,3%	4,1%	4,6%	4,1%	3,6%	4,8%	3,6%
Polonia	2,0%	3,7%	4,8%	4,3%	4,0%	3,3%	2,2%	2,4%	2,2%
Nord America	10,6%	8,7%	8,8%	9,3%	9,3%	7,2%	11,5%	14,4%	14,4%
Stati Uniti	7,9%	6,2%	7,0%	8,0%	8,0%	6,2%	10,2%	12,6%	12,7%
America Latina	10,2%	9,9%	6,7%	7,1%	8,2%	9,3%	11,3%	11,1%	12,8%
Brasile	5,1%	4,7%	2,6%	1,9%	1,6%	2,5%	3,1%	4,1%	4,8%
Asia Pacifico	40,0%	38,8%	33,6%	36,8%	35,1%	40,1%	38,8%	37,5%	35,7%
Cina	21,1%	21,5%	16,8%	17,1%	14,6%	14,7%	13,8%	14,6%	13,6%
India	2,9%	4,2%	4,4%	7,4%	6,1%	7,7%	6,7%	7,1%	8,0%
Tailandia	2,7%	2,4%	2,1%	1,6%	2,2%	5,1%	6,3%	3,9%	2,1%
Medio Oriente	2,2%	1,8%	2,2%	2,2%	2,3%	2,5%	3,1%	2,3%	2,4%
Africa	3,4%	2,8%	4,6%	3,5%	3,4%	5,5%	5,4%	4,5%	6,0%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: elaborazioni su dati censiti in fDi Markets, aggiornamento a giugno 2012

Tavola 4 - Distribuzione dei progetti di investimento internazionale per area di destinazione, 2003-2012
(peso percentuale)

Ricerca & Sviluppo

Area di origine	AREA DI DESTINAZIONE							
	Europa occidentale	Altri paesi europei	Nord America	America Latina	Asia - Pacifico	Medio Oriente	Africa	Totale
Europa occidentale	28,9%	9,1%	15,7%	4,1%	38,3%	2,0%	2,0%	100%
Altri paesi europei	50,0%	18,8%	12,5%	0,0%	18,8%	0,0%	0,0%	100%
Nord America	29,2%	5,5%	4,4%	4,4%	51,5%	4,3%	0,6%	100%
America Latina	42,9%	0,0%	14,3%	14,3%	28,6%	0,0%	0,0%	100%
Asia - Pacifico	20,8%	3,2%	16,6%	1,6%	54,5%	2,9%	0,5%	100%
Medio Oriente	41,2%	5,9%	11,8%	0,0%	41,2%	0,0%	0,0%	100%
Africa	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100%
Totale	28,0%	6,5%	10,6%	3,8%	46,9%	3,2%	1,1%	100%

Design, Sviluppo & Testing

Area di origine	AREA DI DESTINAZIONE							
	Europa occidentale	Altri paesi europei	Nord America	America Latina	Asia - Pacifico	Medio Oriente	Africa	Totale
Europa occidentale	22,4%	12,4%	15,3%	5,9%	38,7%	2,5%	2,9%	100%
Altri paesi europei	20,0%	42,9%	14,3%	2,9%	20,0%	0,0%	0,0%	100%
Nord America	22,9%	7,0%	3,7%	6,0%	56,5%	2,7%	1,1%	100%
America Latina	22,2%	7,4%	7,4%	48,1%	7,4%	3,7%	3,7%	100%
Asia - Pacifico	20,9%	2,9%	17,7%	4,5%	50,9%	1,5%	1,7%	100%
Medio Oriente	10,6%	6,4%	10,6%	2,1%	66,0%	2,1%	2,1%	100%
Africa	14,3%	0,0%	0,0%	0,0%	71,4%	14,3%	0,0%	100%
Totale	22,3%	8,5%	10,1%	5,9%	49,0%	2,4%	1,9%	100%

Attività manifatturiere

Area di origine	AREA DI DESTINAZIONE							
	Europa occidentale	Altri paesi europei	Nord America	America Latina	Asia - Pacifico	Medio Oriente	Africa	Totale
Europa occidentale	18,2%	29,5%	12,1%	8,3%	25,7%	1,6%	4,5%	100%
Altri paesi europei	5,5%	62,9%	1,9%	2,6%	18,7%	4,4%	4,0%	100%
Nord America	20,3%	12,6%	7,8%	16,6%	37,9%	2,2%	2,5%	100%
America Latina	13,1%	3,6%	17,4%	50,8%	10,8%	2,1%	2,1%	100%
Asia - Pacifico	7,2%	8,9%	11,0%	6,2%	60,5%	2,3%	3,9%	100%
Medio Oriente	11,1%	12,0%	9,6%	3,0%	28,7%	19,3%	16,3%	100%
Africa	7,9%	5,8%	3,7%	1,6%	15,7%	9,4%	56,0%	100%
Totale	14,9%	20,6%	10,6%	9,7%	37,4%	2,3%	4,4%	100%

Fonte: elaborazioni su dati censiti in fDi Markets, aggiornamento a giugno 2012

Riferimenti bibliografici

Alcacer J., Chung, W. (2007) *Location strategies and knowledge spillovers*, Management Science, 53(5): 760- 776.

Audretsch D. B., Feldman M. P. (2004) *Knowledge spillovers and the geography of innovation*, in *Handbook of Regional and Urban Economics*, ed. by J. V. Henderson and J. F. Thisse, vol. 4 of *Handbook of Regional and Urban Economics*, chap. 61, pp. 2713-2739. Elsevier.

Basile R., Castellani D., Zanfei, A. (2008) *Location choices of multinational firms in Europe: The role of EU cohesion policy*, Journal of International Economics, 74(2): 328-340.

Belderbos S., Leten B., Suzuki S. (2010) *How Global is R&D? Determinants of the Home Country Bias in R&D Investments*, EURAM 2010 .

Cantwell J.A., Iammarino S. (2003) *Multinational Corporations and European regional systems of innovation*, London: Routledge.

Cantwell J.A., Mudambi, R. (2011) *Physical Attraction and the Geography of Knowledge Sourcing in Multinational Enterprises*. Global Strategy Journal, 1: 206–232.

Castellani D., Jimenez A., Zanfei A. (2011) *How Remote are R&D Labs? Distance*

Factors and International Innovative Activities, mimeo.
Castellani D., Pieri F. (2011) *R&D Offshoring and the Productivity Growth of European Regions*, Working Papers in Applied Economics, WPAE-2011-20, Departamento de Estructura Económica (Economía Aplicada II), Facultad de Economía, Universitat de València, August 2011.
Chaminade C. (2009) *On the concept of global innovation networks*, Discussion paper, CIRCLE Electronic Working paper 2009/05.
Criscuolo P., Narula R., Verspagen B. (2005) *Role of home and host country innovation systems in R&D internationalisation: a patent citation analysis*, Economics of Innovation and New Technology, 14(5), 417-433.
Criscuolo, P. (2009) *Inter-firm reverse technology transfer: the home country effect of R&D internationalization*, Industrial and Corporate Change, 18(5), 869-899.
De Benedictis L., Taglioni, D. (2011) *The gravity model and international trade*, in De Benedictis, L., Salvatici, L. (eds) *The trade impact of European Union preferential policies:an analysis through gravity models*, Springer, 2011.
D'Agostino L., K. Laursen, Santangelo G. (2010) *The impact of R&D offshoring on the home knowledge production of OECD investing regions*, Paper presented at the *International Workshop on The Role of Business Services for Innovation, Internationalisation and Growth*, Rome December 2-3, 2010.
Dunning J.H., Narula R. (1995) *The R&D activities of foreign firms in the United States*, International Studies of Management & Organization, 25, 1-2, 39-73.
Dunning J. H., Lundan S. M. (2009) *The Internationalization of Corporate R&D: A Review of the Evidence and Some Policy Implications for Home Countries*, Review of Policy Research, 26(1-2), 13-33.
Ernst D. (2002) *Global Production Networks and the Changing Geography of Innovation Systems: Implications for Developing Countries*, Economics of Innovation and New Technologies, 11(6), 497-523.
Ernst, D (2011) *Global Production and Innovation Networks*, in *Encyclopedia of Global Studies*, ed. by M. Juergensmeyer and H. Anheier, Sage Publications.
Gassmann O., von Zedtwitz M. (1999) *New concepts and trends in international R&D organization*, Research Policy, 28(2-3), 231–250.
Gupta A. K., Govindarajan V. (2000) *Knowledge flows within multinational corporations*, Strategic Management Journal, 21, 473–96.
Hall B. (2011) *The internationalization of R&D*, UNU-MERIT Working Paper 2011-049.
Hatem F. (2011) *Locational Criteria of Activities related to Innovation: an Econometric Study of Industry-level Data for OECD Countries*, Transnational Corporations, Vol. 20, n. 2, UNCTAD.
Kotabe, M., and R. Mudambi (2009) *Global sourcing and value creation: Opportunities and challenges*, Journal of International Management, 15, 121125.
Kuemmerle W. (1999) *The drivers of foreign direct investment into research and development: an empirical investigation*, Journal of International Business Studies, 30 (1), 1–24.
Meyer, K.E., Mudambi, R., Narula, R. (2011) *Multinational enterprises and local contexts: the opportunities and challenges of multiple-embeddedness*. Journal of Management Studies, 48(2): 235-252, DOI: 10.1111/j.1467-6486.2010.00968.x.
Mudambi R., Venzin M. (2010) *The Strategic Nexus of Offshoring and Outsourcing Decisions*, Journal of Management Studies, 47(8), 1510-1533.
Nachum L., Zaheer S., Gross S. (2008) *Does It Matter Where Countries Are? Proximity to Knowledge, Markets and Resources, and MNE Location Choices,* Management Science, 54(7): 1252–1265.
Narula R. (2002) *Innovation systems and inertia in R&D location: NorweGian firms and the role of systemic lock-in*, Research Policy, 31, 795-816.
Narula, R., and A. Zanfei (2005) *Globalization of innovation: The role of multinational enterprises*, in *The Oxford Handbook of Innovation*, ed. by J. Fagerberg, D. C. Mowery, and R. R. Nelson, Oxford University Press.
Nieto, M. J., and A. Rodriguez (2011) *Offshoring of R&D: Looking abroad to improve innovation performance*, Journal of International Business Studies, 42, 345-361.
OECD (2011), *Attractiveness for Innovation: Location Factors for International*

Investment, OECD Publishing.
Patel P., Pavitt K. (1991) *Large firms in the production of Worlds technology—an important case of nonglobalization*, Journal of International Business Studies 22 (1), 1–21.
Piscitello L., Santangelo G. (2010) *Does R&D offshoring displace or strengthen knowledge production at home? Evidence from OECD countries*, in *Global Outsourcing and Offshoring: The Spatial and Organizational Reconfiguration of Knowledge and Innovation*, ed. by K. S. Contractor F., Kumar V., and P. T. Cambridge University Press.
Ujjual V. (2011) *Understanding strategies of R&D offshoring by Northern and Southern firms*, Report preparato nell'ambito del progetto INGINEUS (Impact of Networks, Globalisation, and their INteraction with EU Strategies, 2009-2011).
UNCTAD (2005) *Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* World Investment Report, United Nations, New York and Geneva.

Le strategie di back-shoring e near-shoring nelle imprese manifatturiere italiane: caratterizzazione del fenomeno e comparazione internazionale

contributi

di A. Ancarani, L. Fratocchi, G. Nassimbeni, M.E. Valente, A. Zanoni*

Inquadramento del fenomeno e sue motivazioni

A partire almeno dal 1970, si è andato sempre più diffondendo, tra le imprese manifatturiere dei principali paesi occidentali, il fenomeno dell'*off-shoring*, che ha assunto sia la forma di *off-shore in-sourcing/captive*, ovvero la localizzazione di parte o tutta la produzione dell'azienda in un paese diverso da quello di origine (Shniederjans *et al.*, 2005), sia quella di *off-shore outsourcing*, ovvero l'acquisto da fornitori esteri di prodotti precedentemente realizzati internamente all'azienda o reperiti sul mercato nazionale (Duenning e Click, 2005).
I motivi di questa scelta strategica sono riconducibili principalmente alla riduzione dei costi di produzione, anche se si rinvengono casi di *induced off-shoring* (ovvero di imprese "costrette" a spostare all'estero la produzione per "seguire" i propri clienti) e di delocalizzazione basata sulla necessità di reperire risorse scarse o esaurite nel paese di provenienza (Berger, 2005).
Nel corso degli ultimi anni, però, è emerso un inedito fenomeno di rilocalizzazione delle attività di produzione e/o di approvvigionamento di materiali, spesso definito back-shoring[1].
Tale fenomeno può essere totale o parziale rispetto all'ampiezza delle attività precedentemente oggetto della scelta di off-shoring.
Nell'ambito delle strategie di rilocalizzazione delle attività manifatturiere, si evidenzia anche la presenza del fenomeno del near-shoring, per il quale produzioni o forniture prima localizzate in paesi geograficamente distanti (nel caso delle aziende italiane, per esempio, Cina o Estremo Oriente) sono (ri)posizionate in aree geografiche più prossime al paese di origine (es. Europa dell'Est o bacino del Mediterraneo).
Un simile fenomeno si rinviene anche per le aziende di servizi (si pensi, ad esempio, al caso dei call center trasferiti in India per sfruttare le similarità linguistiche e successivamente "rimpatriati").
La rilocalizzazione di servizi presenta tuttavia alcune rilevanti differenze rispetto alla rilocalizzazione di attività di produzione di beni, differenze che si traducono in approcci di ricerca specifici[2].
Nel presente contributo faremo quindi riferimento unicamente al back-shoring delle aziende manifatturiere.
La principale motivazione addotta per spiegare l'emergere dei fenomeni del back/near-shoring è rappresentata dalla

* *Alessandro Ancarani* – Università di Catania - aancaran@dica.unict.it, *Luciano Fratocchi* – Università di L'Aquila – luciano.fratocchi@univaq.it, *Guido Nassimbeni* – Università di Udine – nassimbeni@uniud.it, *Marta Edda Valente* – Università di L'Aquila - marta.edda@hotmail.it, *Andrea Zanoni* – Università di Bologna – andrea.zanoni@unibo.it

1 Alcuni autori si sono talvolta riferiti al fenomeno in parola con altri termini, anche se non sempre vi è uniformità nelle definizioni ad essi sottostanti. Tra tali termini si ricordano: *on-shoring, in-shoring, re-shoring, reverse-shoring, international re-concentration, reverse-globalization, production re-concentration, return relocation, international divestment*. Taluni autori (Renz, 2005) preferiscono parlare di back-shoring "diretto" nel caso in cui ex post la produzione sia internalizzata e svolta nel paese di origine dell'azienda e di *back-shoring* "indiretto" se i beni sono acquisiti da fornitori locali.

2 A tal proposito, va tenuto presente che un'indagine che voglia identificare le determinanti del back-shoring non può prescindere dalle caratteristiche dell'oggetto, del processo e del contesto del trasferimento. Immaterialità, simultaneità tra produzione e consumo, tipo di competenze ed infrastrutture richieste delineano per i servizi una casistica di situazioni e un set di variabili di indagine almeno in parte diverse da quelle associate alla manifattura (e successivo immagazzinamento e trasporto fisico) di beni. Si pensi, ad esempio, al diverso impatto esercitato dalla distanza geografica sull'approvvigionamento di un bene rispetto a quello di un servizio digitalizzabile. Con riferimento specifico ai servizi basati su tecnologie dell'informazione e della comunicazione si rinvia a *Leibl et al* (2009).

riduzione dei differenziali di costo di produzione tra le economie dei paesi più industrializzati e quelle dei paesi di destinazione delle precedenti politiche di *off-shoring*. Tale riduzione sta avvenendo principalmente a causa dell'aumento del costo del lavoro in questi ultimi: per esempio, in Cina il tasso di crescita annuo delle retribuzioni nel periodo 2005-2010 è stato del 19 per cento (contro il 4 per cento degli USA) e si stima sarà del 17 per cento nel quinquennio 2010-2015 (rispetto al 3 per cento americano) (Sirkin *et al,* 2012). Nel contempo, l'aumento di produttività delle maestranze asiatiche dovrebbe risultare pari alla metà dell'incremento del loro costo del lavoro. Tenendo conto che, per molti prodotti, il peso della componente lavoro sul totale del costo di produzione è contenuto, lo scenario descritto porterà, secondo recenti previsioni di origine consulenziale, il differenziale di costo di produzione tra USA e Cina attorno al 10-15 per cento (Sirkin *et al.*, 2012).
La seconda componente che permette significative riduzioni del costo dei prodotti da "rimpatriare" è quella relativa ai trasporti, divenuti particolarmente onerosi a seguito dell'incremento del prezzo del petrolio nonché di quello delle assicurazioni (quest'ultimo dovuto anche alla recrudescenza dei fenomeni di pirateria, specialmente nelle tratte che attraversano l'Oceano Indiano) (De Meyer e Holweg, 2008; Goel *et al.*, 2008; Ferriera e Prokopets, 2009).
La terza fonte di riduzione dei costi deriva dai risparmi relativi al finanziamento del capitale circolante, grazie all'abbattimento dei tempi di spedizione delle merci che verrebbero prodotte in patria o in paesi limitrofi. Più in generale, gli operatori hanno quindi constatato che il *Total Cost of Ownership* relativo ai loro acquisti/produzioni a livello internazionale risulta superiore a quello previsto all'atto della decisione di ricorrere alla strategia di *off-shoring* (Platts e Song, 2010; Holweg et al, 2010)
Altrettanto significativi appaiono i vantaggi che il *back/near-shoring* offre in termini di riduzione dei costi di coordinamento internazionale della *supply chain* e di aumento della flessibilità operativa delle imprese. Ciò grazie alla riduzione dei tempi di trasporto e alla possibilità di modificare fino all'ultimo momento gli ordini di produzione ai fornitori, elemento quest'ultimo fondamentale nei settori in cui il prodotto si caratterizza per un ciclo di vita breve (es. abbigliamento) (Ferreira e Prokopets, 2009; Ritter e Sternfels, 2009; Kinkel e Maloca, 2009). Non meno rilevanti appaiono poi le motivazioni legate alla qualità del prodotto realizzato negli stabilimenti *off-shore*, elemento che sembra essere divenuto ancora più critico con l'avvento della crisi a livello mondiale (Kinkel, 2012).
Il tema del *back-shoring* ha recentemente assunto una rilevanza particolare nel dibattito sulle politiche industriali per il superamento della crisi economica che caratterizza le economie dei principali paesi industrializzati, tra cui l'Italia. In tal senso, appare significativa la decisione dell'amministrazione Obama di favorire con appositi incentivi il perseguimento di tali strategie, sia da parte di grandi imprese (tra queste lo hanno già fatto General Electric, Caterpillar e Ford), che di quelle di minori dimensioni, al fine di creare nuovi posti di lavoro.[3] A tal proposito, recenti stime di origine consulenziale prevedono che, a seguito del rimpatrio delle produzioni/forniture delle sole aziende statunitensi, si possano ottenere 2-3 milioni di posti di lavoro (compreso l'indotto) che porterebbero ad una riduzione dell'1,5-2 per cento del tasso di disoccupazione,[4] nonché ad un miglioramento del 25-35 per cento del *deficit* della bilancia commerciale USA (Sirkin *et al*., 2012).

3 Con riferimento alle conseguenze delle strategie di off-shoring manifatturiero sui livelli occupazionali dei paesi a basso costo del lavoro, gli studiosi non sembrano giunti a conclusioni definitive. Si segnala, in tal senso che l'OECD (2005) riconosce che il fenomeno in parola ha avuto un impatto significativo sui livelli occupazionali dell'industria manifatturiera nei paesi più industrializzati, anche se si evidenzia un contemporaneo incremento del numero dei dipendenti nei settori dei servizi. Allo stesso tempo, la maggiore competitività delle imprese dovuta alla delocalizzazione sembra avere un impatto talmente positivo sulle vendite – e, quindi, sugli occupati nelle aree diverse dalla produzione che i due effetti tendono sostanzialmente ad equivalersi (Hijzen e Swaim, 2007).

4 Il dato comprende sia i posti di lavoro che verrebbero a crearsi a seguito del rimpatrio delle produzioni (tra 200 e 600 mila posti diretti e tra 600 mila ed un milione di posti indiretti), sia quelli che si genererebbero grazie alle maggiori esportazioni USA, specialmente verso l'Europa (circa 400 mila diretti ed un milione e duecentomila indiretti). Dai 2,4-3,8 milioni di posti di lavoro così definiti ne andrebbero poi sottratti tra i 200 ed i 700 mila che verosimilmente sarebbero appannaggio Messico a seguito dell'effetto near-shoring.

Gli effetti benefici delle strategie di *back-shoring* sono però da rinvenirsi anche sul fronte dell'innovazione, dato che – come recentemente ricordato dal *Center on American Competitiveness* dell'Università di Harvard - la presenza di un sistema produttivo avanzato costituisce per molti settori industriali ad alto valore aggiunto (es. materiali compositi, biotecnologie, nanotecnologie, dispositivi meccanici di precisione), uno dei fattori istituzionali più importanti per lo sviluppo di conoscenze e competenze, date le strette interconnessioni tra le attività di *manufacturing* e quelle di R&S (Shih, 2012).

Le evidenze empiriche internazionali

A partire dal contributo fondativo di Coxon *et al* (2005), il *back-shoring* è stato finora oggetto di dibattito per lo più nella letteratura di origine manageriale, mentre in quella accademica si rinvengono contributi specifici quasi esclusivamente da parte di studiosi tedeschi (si vedano, tra gli altri, Jungnickel, 1990; Schulte, 2002; Schulz, 2007; Kinkel e Maloca, 2009; Holz, 2009; Leibl et al, 2011; Kinkel, 2012).[5] L'approccio al tema è stato quindi quasi sempre di tipo aneddotico, per cui l'identificazione delle dimensioni del fenomeno e delle sue caratteristiche specifiche è avvenuta per lo più con una metodologia a "grana grossa". In tal senso, alcune evidenze – prevalentemente di matrice consulenziale e basate su interviste a ristretti gruppi di *key informants* – hanno mostrato come sia in atto – o comunque si prospetti nel prossimo futuro – un processo di ritorno alla produzione o agli acquisti nel paese di origine (si vedano, tra gli altri, Ferreira e Prokopets, 2009; Lewin *et al*, 2009). Dati più dettagliati e particolareggiati, però, si rinvengono solo relativamente alla Germania, grazie alle pluriennali evidenze empiriche raccolte dal *Fraunhofer Institute*, che hanno recentemente portato all'identificazione di oltre 500 casi (Kinkel, 2012).

Al fine di contribuire allo studio del fenomeno, è stato costituito il Gruppo di ricerca *CLUB Back-shoring*[6], che ha progettato e gestisce la banca dati relativa alle operazioni di *back/near-shoring* realizzate da aziende manifatturiere.

L'individuazione dei casi aziendali avviene attraverso il costante monitoraggio delle seguenti fonti informative: a) letteratura scientifica internazionale relativa alle tematiche di *international business* e di *operations management*; b) quotidiani e periodici economico-manageriali internazionali; c) rapporti di ricerca delle principali società di consulenza organizzativa e gestionale a livello mondiale; d) motori di ricerca.[7]

Attualmente, la banca dati contiene 155 evidenze di imprese manifatturiere che hanno implementato strategie di *back/near-shoring* dagli anni '80 ad oggi.

Tali evidenze non hanno l'ambizione di costituire un campione statistico e quindi non consentono inferenze rispetto ad una popolazione che non è ancora definita nel dettaglio.

Allo stesso tempo, però, esse rappresentano comunque un'interessante base empirica dalla quale è possibile cogliere delle tendenze e formulare delle ipotesi. In primo luogo, appare utile analizzare la distribuzione dei casi rispetto alla variabile geografica: in tal senso, si evidenzia che oltre un terzo riguarda aziende statunitensi, mentre Germania ed Italia rappresentano circa un quarto ciascuna. I primi cinque paesi industrializzati per percentuale di PIL derivante dal settore manifatturiero (Stati Uniti, Germania, Italia, Regno Unito e Francia) rappresentano complessivamente la quasi totalità delle evidenze disponibili.

Altrettanto interessante appare l'analisi longitudinale, che consente di evidenziare che il fenomeno affonda le sue radici negli anni '80 e '90, anche se ha subito una significativa progressione solo in tempi più

5 Per quanto concerne il dibattito accademico italiano, al fenomeno hanno fatto riferimento Mariotti (2009) e Mariotti e Mutinelli (2010) indicando che lo stesso non si caratterizza ancora per un trend consolidato.

6 Il *CLUB Back-shoring* è un Gruppo di ricerca che vede coinvolti circa dieci tra docenti e ricercatori di Ingegneria economico gestionale degli Atenei di: Catania, L'Aquila, Udine e Bologna. Gli estensori del presente contributo sono i referenti delle varie sedi accademiche.

7 I dati della banca dati vengono utilizzati dal gruppo di ricerca come base di riferimento per l'applicazione di metodologie quantitative e qualitative; con riferimento a queste ultime sono in corso di elaborazione dei case study per la definizione di modelli interpretativi del fenomeno (Yin, 1994; Macrì e Tagliaventi, 2000).

recenti. Mentre fino al 2005 si erano registrati poco meno di un quinto dei casi, infatti, quasi la metà delle evidenze ha avuto luogo a partire dal 2009. Accostando alla ripartizione su base temporale anche quella per paese di origine dell'azienda che rilocalizza la produzione/fornitura, si evidenzia che le operazioni avvenute prima del 2005 hanno riguardato soprattutto realtà tedesche ed italiane.
Una terza chiave di lettura utilizzabile per tratteggiare le caratteristiche di massima del fenomeno è quella di tipo geografico, associata al mercato in cui era avvenuta la delocalizzazione. In base a questo criterio di analisi, si evidenzia che oltre la metà delle operazioni di *back/near-shoring* analizzate hanno avuto origine in Cina; considerando tutti i paesi del Sud Est asiatico si superano invece i due terzi del totale. Più limitato appare il contributo dei paesi dell'Europa dell'Est, anche se questo dato merita di essere approfondito con valutazioni relative alla distribuzione temporale ed al paese di provenienza dell'azienda che effettua il "rimpatrio". Con riferimento al primo aspetto (distribuzione cronologica), si evidenzia che, mentre per i paesi asiatici diversi dalla Cina il fenomeno si è concentrato negli anni '80 e '90, per la Cina esso è per circa due terzi concentrato nel triennio 2008-2010. In una posizione cronologicamente intermedia si pongono invece i paesi dell'Europa dell'Est, in cui nel biennio 2007-2008 si è registrata circa la metà delle evidenze, che divengono quasi il 90 per cento se si considera anche il biennio successivo. Con riferimento al paese di origine dell'azienda che implementa la strategia di *back/near-shoring*, si rileva che, mentre per le imprese USA il "rimpatrio" avviene quasi esclusivamente dalla Cina e dagli altri paesi asiatici, per la Germania le ri-localizzazioni dall'Europa dell'Est hanno un peso non marginale, attestandosi ad oltre un quarto del totale. Infine, per quanto riguarda la Francia, due terzi delle evidenze sono relative a paesi asiatici ed il restante a quelli dell'Europa dell'Est.
Altrettanto interessante appare l'analisi dei settori merceologici in cui sono state adottate le strategie back/near-shoring; in tal senso, un'impresa su cinque opera nel comparto Meccanico non automotive, circa un sesto rispettivamente nell'Arredamento ed arredo casa e nell'Elettronica ed una su dieci nell'Abbigliamento e calzature. Il dato appare interessante in quanto tali settori sono totalmente diversi dai sette recentemente indicati da Boston Consulting Group come quelli in cui nei prossimi anni si concentreranno i "rimpatri" di aziende USA: Vetro, pietra e minerali, Prodotti in legno (diversi dall'arredamento), Petrolio e carbone, Alimenti e bevande, Prodotti a base di carta, Prodotti chimici e Lavorazione dei metalli (Sirkin *et al*, 2012). In tal senso, si evidenzia che, almeno fino ad ora, le evidenze contenute nella banca dati relativamente alle aziende statunitensi sono concentrate essenzialmente sui settori Elettronico, Meccanico ed Arredamento ed arredo casa. Con riferimento alle aziende tedesche, invece, si evidenzia il forte peso della Meccanica non automotive (oltre un terzo del totale delle imprese tedesche) e dell'Elettronica (un quarto). L'analisi longitudinale dei dati per settore merceologico, infine, evidenzia che, fino al 2005, erano state rimpatriate in Germania per lo più produzioni elettroniche.

Le evidenze empiriche italiane

Passando ad esaminare in maggior dettaglio i dati relativi alle imprese italiane (circa un quarto del totale), si evidenzia che la prima operazione censita è stata realizzata dalla vicentina Belfe, impresa operante nel settore dell'abbigliamento le cui strategie di (ri)localizzazione della produzione appaiono particolarmente interessanti ai fini della comprensione del fenomeno in esame. Dopo aver deciso di approvvigionarsi da imprese cinesi, nel corso del 2004, l'azienda ha spostato la propria catena di fornitura in Europa; più specificatamente, si è trattato di un'operazione "ibrida" che ha integrato tra loro i tratti del back- e del near-sourcing. Gli approvvigionamenti prima effettuati nel paese asiatico si sono infatti trasformati in ordinativi per fornitori italiani (circa il 70 per cento del totale), greci e romeni (Gervasio, 2004).[8] L'approccio "ibrido" implementato da Belfe, si

8 Circa un anno fa, però, l'azienda ha deciso di cessare la produzione in provincia di Vicenza e concentrarla nello stabilimento bulgaro di Malo (Alba, 2011).

rinviene, tra gli altri, anche nel caso di Lumberjack (rientro dalla Cina in Italia e Romania) dove però l'applicazione non è stata relativi ad acquisti da terzisti ma ad attività di produzione internalizzate. Caso ancora più complesso è poi quello del gruppo piacentino Bolzoni, operante nel business dei carrelli elevatori: 'azienda – cresciuta nel decennio scorso specialmente attraverso acquisizioni alla scala internazionale – ha infatti operato una complessa operazione di riorganizzazione delle proprie location produttive chiudendo gli stabilimenti in Estonia e Spagna e ripartendo le produzioni tra quelli italiano, tedesco e finlandese.
Per quanto concerne le aziende italiane, l'apice del fenomeno back-shoring si è raggiunto nel biennio 2009-2010 quando più della metà delle imprese censite nella banca dati ha implementato tali strategie. Dal punto di vista dei settori, i tre più importanti per le strategie in parola sono stati tra quelli tipici del *made in Italy*: un terzo delle evidenze è appannaggio del settore dell'Abbigliamento e calzature ed un altro terzo è sostanzialmente equidistribuito tra Arredamento ed arredo casa e Meccanico non automotive.
Analizzando il dato settoriale con una prospettiva di tipo longitudinale, si evidenzia che l'unico settore continuamente attivo in termini di operazioni di back/near-shoring è quello dell'Abbigliamento e calzature, che ha registrato almeno un'evidenza in ogni anno nel periodo 2004-2011. Gli altri settori hanno invece mostrato un'attenzione per le strategie di back/near-shoring sostanzialmente a partire dal 2008.
Con riferimento al paese di origine del "rientro", circa la metà delle evidenze afferisce alla Cina ed agli altri paesi asiatici, mentre i Paesi dell'Europa dell'Est rappresentano poco meno di un quinto del totale. Infine, analizzando il dato geografico in una prospettiva temporale, si evidenzia che i "rientri" dalla Cina e dagli altri paesi asiatici sono avvenuti in maniera sostanzialmente costante tra il 2004 ed il 2011, mentre quelli dall'Europa dell'Est si sono concentrati dopo il 2007.
Una notazione particolare merita il caso SVB Hella Spa, azienda biellese operante nei segmenti dell'abbigliamento da cerimonia e del prét a porter conformato. L'impresa, nel corso del 2010, ha trasferito la quasi totalità della propria produzione dalla Romania in Italia, grazie anche alle opportunità offerte dal Contratto di insediamento previsto dalla Regione Piemonte come strumento a supporto delle politiche per l'attrazione degli investimenti (art. 6 L.R. 34/2004) che prevede espressamente tra i possibili beneficiari "le imprese italiane che hanno totalmente de-localizzato la produzione all'estero ma che intendano reinvestire in Piemonte" (Regione Piemonte, 2011).
Nonostante ci sia profondo disaccordo tra gli studiosi e tra gli operatori aziendali circa la reale rilevanza del fenomeno del *back/near-shoring*, appare indubbio che esso rappresenti una delle molteplici modalità con cui le imprese stanno riconfigurando la propria *supply chain* alla scala internazionale, spinte anche dalle pressioni derivanti dalla crisi mondiale (Mariotti, 2009). Per quanto concerne le imprese italiane, il fenomeno può risultare altresì interessante in quanto potenziali fornitrici di imprese di altri paesi che intendano implementare politiche di *near-shoring* mantenendo esternalizzata la produzione. Significativa appare, in tal senso, la recente decisione di IKEA di incrementare la quota di acquisti di prodotti di arredamento e di giocattoli rivolta al nostro paese, a svantaggio dei meno costosi produttori cinesi.

Bibliografia

Alba, A., (2011), "Belfe chiude l'ultima fabbrica Produzione solo in Bulgaria", http://corrieredelveneto.corriere.it/veneto/notizie/economia/2011/29-giugno-2011/belfe-chiude-l-ultima-fabbrica-produzione-solo-bulgaria-190976816264.shtml

Berger, S., (2005), *How We Compete: What Companies Around the World Are Doing to Make it in Today's Global Economy*, Doubleday Publishing Westminster, MD, USA

Coxon, M.D., R.C., Ritter, e R.A., Sternfels, (2008), "The Onshoring Option", *The McKinsey Quarterly*, February

De Meyer, A., e M., Holweg, « A Silver Lining to High Oil Prices", *Financial Times*, July 30

Duening, T.L. e R.L., Click, (2005), *Essentials of Business Process Outsourcing*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, NJ, USA

Ferreira, J., e L., Prokopets, (2009), "Does Off-shoring Still Make Sense?", *Supply*

Chain Management Review, January-February, pp. 20-27
Gervasio,P., "Belfe abbandona la Cina", *Milano Finanza*, 16 Giugno
Goel, A., N. Moussavi e V.N., Srivatsan, (2009), "Time to Rethink Offshoring", in *McKinsey Quarterly*, September
Hijzen, A. & P., Swaim, (2007), "Does Offshoring Reduce Industry Employment?", *Research paper series Globalisation and Labour Market*, University of Notthingham, 2007/24
Holweg, M., A., Reichhart, e E., Hong, 2010), "On Risk and Cost in Global Sourcing", *International Journal of Production Economics*, DOI: 10.1016/jipe.2010.04.003
Jungnickel, R. (1990), *Technologien und Produktionsverlagerungen*, Verlag Weltarchiv, Hamburg
Kinkel, S., (2012), "Trends in Production Relocation and Backshoring Activities: Changing Patterns in the Course of the Global Economic Crisis", *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 32 Iss: 6 pp. 696-720
Kinkel, S., e S., Maloca, (2009), "Drivers and antecedents of manufacturing off-shoring and backshoring - A German perspective", *Journal of Purchasing & Supply Management*, 15, pp. 154-165
Leibl P., C., Nischler, R., Morefield e R., Pfeiffer, (2009), „Ana Analysis of Offshoring Manufacturing to Reduce Costs", in *Journal of Business and Behavioural Sciences*, Vol. 21, Num. 1, Fall
Leibl, P., R., Morefield, e Pfeiffer, (2011) "A study of effects of backshoring in the EU", *Journal of Business and Behavioural Sciences*, Vol. 23 (2) Summer, pp. 72-79
Lewin, A.Y, N., Massini, N., Perm-Ajchariyawong, D., Sappenfield, e J., Walker, (2009) "Getting Serious About Off-shoring in a Struggling Economy", *Shared Services News*, February, pp. 19-23
Macrì, D.M., e M.R., Tagliaventi, (2000), *La ricerca qualitative nelle organizzazioni. Teorie, tecniche, casi,* Carocci Editore
Mariotti, S. e M. Mutinelli, (2010), *Italia multinazionale 2010 Le Partecipazioni Italiane all'Estero ed Estere in Italia*, Rubettino
Mariotti, S., (2009), "Tendenze degli Investimenti Diretti Esteri dopo la Crisi Finanziaria: Che accade?", *Economia e Politica Industriale*, Vol. XXXVI, N. 3
OECD, (2005), "Helping Workers to Navigate in "Globalised" Labour Markets", *Policy Brief*, June
Platts, K.W., e N., Song, (2010), "Overseas Sourcing Decisions – The Total Cost of Sourcing from China", *Supply Chain Management: An International Journal*, 15 (4), pp. 320-331
Regione Piemonte - Direzione Programmazione Strategica, Politiche Territoriali ed Edilizia, (2011), *Il Contratto di Insediamento in Piemonte. Politiche per l'attrazione di investimenti*, Torino, Novembre
Renz, M., (2005) Rückverlagerung deutscher Unternehmen aus dem Ausland, Diploma Thesis, University Tübingen, <www.rueckverlagerung.de>
Ritter, C. e R.A., Sternfels, (2004), "When Offshore Manufacturing Doesn't Make Sense", *The McKinsey Quarterly*, 4
Rüdiger Holz, (2009), *An Investigation into Offshoring and Backshoring in the German Automotive Industry*, Doctoral Thesis/Dissertation University of Wales, Swansea November, Document Nr. V164330 http://www.grin.com/
Schniederjans, M.J, A.M., Schniederjans e D.G., Schniederjans, (2005), (Eds), *Outsourcing and Insourcing in an International Context*, M.E. Sharpe Inc., Armonk, NY, USA
Schulte, A. (2002), *Das Phänomen der Rückverlagerung – Internationale Standortentscheidungen von kleinen und mittleren Unternehmen* (*The Phenomenon of Backsourcers – International Location Decisions of SMEs*), Gabler, Wiesbaden.
Schulz, A. (2007), *Der Standort Deutschland und die Rückverlagerer – Wege von kleinen und mittleren Unternehmen wieder nach Deutschland* (*Germany and Backsourcers – Ways of SMEs Back to their German Location*), Vdm-Verlag, Saarbru¨cken
Shih, W.C., (2012), "Just How Important Is Manufacturing?", http://blogs.hbr.org/hbsfaculty/2012/02/just-how-important-is-manufact.html, February 21
Sirkin, H., M., Zinser, D., Hohner e J., Rose, (2012), "Made in America, Again. U.S. Manufacturing Nears the Tipping Point. Which Industries, Why and How Much?", The Boston Consulting Group, March

CAPITOLO 9

Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

Supervisione a cura di **Roberto Pasca di Magliano** (Università La Sapienza di Roma).
Quadro d'insieme a cura di **Cristina Castelli** (ICE).

quadro d'insieme

I processi di internazionalizzazione richiedono strategie e attività sempre più complesse per operare sui mercati esteri, in particolare in quelli più dinamici e geograficamente lontani. Ne derivano costi sempre maggiori che rappresentano un vincolo specialmente per le imprese di dimensioni minori. In molti casi queste barriere risultano difficilmente superabili a causa della inadeguata dotazione di capitale umano e delle risorse finanziarie che servirebbero per introdurre le necessarie innovazioni organizzative e permettere un maggiore radicamento all'estero.

In questo contesto, e considerata l'esistenza di asimmetrie informative e di esternalità positive connesse con l'attività di internazionalizzazione, il sostegno pubblico prevede una vasta gamma di strumenti di supporto all'internazionalizzazione delle imprese, comprendente servizi reali e finanziari. La maggior parte degli Stati dispone infatti di enti specializzati, in genere di natura pubblica, ai quali sono destinati risorse anche considerevoli per erogare servizi di assistenza-consulenza, promozione, informazione, formazione, in parte co-finanziati dalle imprese che ne beneficiano.

Il presente capitolo è tradizionalmente dedicato alla presentazione e alla rendicontazione dei servizi erogati dai principali attori del sistema di sostegno italiano, nell'anno di riferimento.

Tuttavia, il 2011 è stato un anno particolare, durante il quale il dibattito su come riformare l'intervento pubblico e ridisegnare l'intero sistema è stato particolarmente acceso. Oltre ad un generale ridimensionamento della spesa effettuata per questo tipo di servizi, il 2011 è stato caratterizzato nel mese di luglio dalla soppressione dell'Istituto nazionale per il Commercio Estero (Ice) e dal suo successivo ripristino a dicembre, anche a seguito di quanto emerso in occasione degli Stati Generali del Commercio Estero, convocati dal Ministero dello Sviluppo Economico.

Il processo di formazione della nuova Ice-Agenzia è tuttora in corso, implicando un ridimensionamento della rete in Italia (ridotta a due sedi principali), una ristrutturazione della presenza sui mercati esteri e una riduzione delle risorse umane, con cambiamenti importanti anche nella *governance* dell'ente, dove è stata istituita una doppia vigilanza ministeriale, del Ministero dello sviluppo Economico e del Ministero degli Affari Esteri.

Molte questioni sono aperte e sono oggetto di visioni differenti da parte dei *policymakers*: il dibattito verte sull'opportunità di realizzare una riforma organica dell'intero sistema, accorpando una serie di istituzioni e di funzioni, ma anche sulla scelta delle tipologie di servizi alle imprese meritevoli di un finanziamento pubblico. Altri temi di discussione riguardano l'entità del sostegno (ovvero il grado di partecipazione finanziaria da parte dei beneficiari) e quali tipi di strumenti debbano invece essere offerti a condizioni di mercato. Solo per fare un esempio, parte della discussione riguarda l'opportunità o meno di sostenere la partecipazione delle imprese alle manifestazioni fieristiche internazionali, servizio che è ritenuto prioritario dalle imprese che ne usufruiscono e che lo considerano uno strumento indispensabile per reperire informazioni, come testimoniato anche dall'elevato gradimento per questo tipo di attività tradizionalmente svolta dall'Ice.

Un'opinione opposta ritiene invece che sarebbe opportuno concentrare il sostegno pubblico prevalentemente sull'offerta di servizi di *business intelligence* relativi ai mercati esteri, o su azioni di tipo formativo.

Per contribuire al dibattito in corso si è pensato quindi di adottare in questa edizione una prospettiva di analisi più ampia che in passato, diretta in primo luogo a descrivere brevemente l'articolato contesto istituzionale italiano a sostegno dei processi di internazionalizzazione e ad analizzare il processo di riforma che è stato avviato. Pertanto, si è comparata la nuova legislazione al quadro normativo pre-esistente, segnalandone sia le criticità che le opportunità da cogliere per effettuare una riforma utile ed efficace.
Tra le maggiori opportunità si rileva l'istituzione di una Cabina di Regia, innovata rispetto al passato con riguardo ai partecipanti che, se ben regolamentata, potrebbe rappresentare un meccanismo cruciale per il coordinamento dell'intero sistema di sostegno, attraverso cui evitare diseconomie dovute ad interventi frammentati o ridondanti. In questa azione di coordinamento la nuova Ice-Agenzia potrebbe rivestire un ruolo centrale.
Un'altra importante opportunità da cogliere attraverso il processo di riforma sarebbe quella di definire procedure operative snelle ed efficienti, in maniera da garantire una rapidità di azione, pur nel rispetto dello svolgimento di una politica pubblica, volta a garantire una gestione delle risorse trasparente ed imparziale.
Il capitolo verte poi sul tema, molto attuale, di come governare un sistema caratterizzato da un'ampia parcellizzazione degli interventi, da competenze spesso sovrapposte e dalla coesistenza di una molteplicità di enti che operano ai diversi livelli di governo (nazionale, regionale, locale). La scarsità delle risorse pubbliche disponibili impone infatti con urgenza soluzioni concrete riguardanti il coordinamento, la concertazione, la razionalizzazione, in un'ottica di gestione della *governance* che si snoda, come nella maggior parte dei paesi europei, a più livelli.
Si è quindi ritenuto utile fornire, nel quadro della *multilevel-governance*, anche un'analisi dei meccanismi di coordinamento previsti attualmente in Italia e di alcune possibili opzioni di intervento. Si riporta inoltre una descrizione di come si sta affrontando la questione della *governance* in Francia, dove il legislatore ha scelto di costruire forme di partenariato orientate verso una chiarificazione e una divisione di massima delle competenze delle diverse reti e degli enti di supporto. In aggiunta si è rilevata la tendenza, riscontrata nei vari paesi, ad introdurre sistemi di valutazione e di monitoraggio, atti a misurare l'efficacia e l'efficienza degli interventi erogati, in modo da utilizzare nel modo migliore le risorse disponibili.
Un altro aspetto centrale del capitolo riguarda il tentativo di ricostruire un quadro il più possibile esaustivo e di riportare una rendicontazione quanto più completa dei vari strumenti e delle attività degli enti, sia decisori che attuatori, a livello nazionale e territoriale, attraverso una rilevazione delle risorse spese per le varie tipologie di sostegno, reali e finanziarie. Per questo motivo, oltre ai programmi ed agli strumenti di supporto del Ministero dello Sviluppo Economico, dell'Ice, del sistema camerale, della Simest e della Sace, è stato inserito anche un ampio paragrafo che riporta le informazioni disponibili sulle attività poste in essere dalle varie Regioni italiane nel campo del sostegno all'internazionalizzazione.
Per quanto riguarda poi, nello specifico, le attività di sostegno realizzate dall'Ice nel 2011, per la prima volta si è verificato un ridimensionamento delle attività che si è riflesso in una forte contrazione della spesa promozionale, nonostante l'impegno profuso per far fronte alle richieste delle imprese anche successivamente al decreto di soppressione. Ne è derivato un minore numero di iniziative realizzate e un ridimensionamento del numero di utenti che vi hanno potuto partecipare che in parte è stato possibile compensare con una maggiore offerta di servizi complessi tramite la rete estera. Va rilevato che la riduzione dei fondi spesi ha interessato in particolare la promozione merceologica (ovvero le iniziative a carattere commerciale) mentre l'impatto è stato minore per le attività di promozione indiretta (ad esempio la formazione e le azioni per favorire la collaborazione industriale), per loro natura meno soggette a stringenti vincoli organizzativi e temporali, e quindi relativamente meno condizionate dalle difficoltà operative contingenti.
La distribuzione geografica degli interventi di promozione si è concentrata in particolare sui paesi BRIC, seguiti dai mercati del Nordamerica e dell'Unione Europea. In prevalenza il

sostegno è stato effettuato organizzando la partecipazione di imprese a importanti manifestazioni fieristiche, peraltro con elevati tassi di cofinanziamento, seguiti dall'organizzazione di missioni di operatori *incoming* e *outgoing*. Dal lato dei servizi di assistenza-consulenza, di vario tipo, e di quelli informativi, l'attività è proseguita nel 2011 consentendo di raggiungere anche un aumento di fatturato. Non è venuta meno poi l'attenzione verso attività volte a sostenere i processi innovativi delle imprese, realizzate sia promuovendo aziende appartenenti a settori ad alta intensità di innovazione che facilitando la cooperazione delle imprese con centri di ricerca, italiani ed esteri, al fine di di realizzare una maggiore complementarietà tra le politiche a sostegno dell'internazionalizzazione e quelle per l'innovazione, in quanto *driver* principali per la crescita economica.

9.1 Il sistema di sostegno all'internazionalizzazione in Italia*

Il contesto istituzionale

Una scena ampia e articolata, con troppi attori che svolgono ruoli solo marginalmente diversi: è questa, secondo molti osservatori, una delle caratteristiche salienti del sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione. Al livello nazionale se ne affiancano uno regionale e uno provinciale, ciascuno con proprie attività e stanziamenti ma con modelli organizzativi e gamma di servizi offerti in parte coincidenti. Tracciarne un quadro d'insieme, specialmente durante un processo di riorganizzazione e rilancio dell'azione amministrativa come quello in corso mentre si scrive, può essere di qualche utilità. Tanto ci si propone di fare nel presente paragrafo, per poi proporre approfondimenti sui principali attori nel seguito.

Le istituzioni, in primo luogo Ministeri e Regioni, decidono e destinano risorse alla proiezione internazionale della propria azione amministrativa, in coerenza con le normative vigenti.[1] In materia di sostegno all'internazionalizzazione esse agiscono agevolando le spese per investimenti in *marketing* e comunicazione e contribuendo così ad affrontare le difficoltà delle imprese, sotto il duplice profilo dell'onerosità e del *know how*. Altra modalità d'intervento è la fornitura di servizi di informazione e/o assistenza volti a ridurre le barriere dovute ad asimmetrie informative. Particolare attenzione è riservata alle piccole e medie imprese, da molti osservatori e dal legislatore ritenute relativamente più svantaggiate nella loro proiezione internazionale. Le istituzioni affidano tali compiti, in fase di programmazione ma anche di attuazione, a proprie strutture o a enti strumentali o a privati. Per orientare la propria azione utilizzano il contributo di analisi e proposta sia delle amministrazioni che dispongono di sedi all'estero e possono quindi fornire informazioni sulla domanda estera sia dei beneficiari, perlopiù attraverso le loro associazioni. A questo livello il coordinamento è perseguito attraverso la stipula di accordi di programma o convenzioni tra due amministrazioni o tra un'amministrazione e un ente privato con i quali si definiscono le attività da svolgersi e se ne ripartiscono i costi tra le parti. Nel 2011 la spesa del Ministero dello Sviluppo economico (Mse) per la realizzazione di programmi di promozione è ammontata a 20 milioni di euro (tavola 1). Dei programmi gestiti direttamente dal Mse nel 2011 hanno beneficiato 264 consorzi, associazioni e imprese, con un aumento del 14% rispetto al 2010; al contempo è diminuita del 29% la relativa spesa, da 28 a 20 milioni di euro.

L'Ice-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (nel seguito Ice o Ice-Agenzia), l'Enit-Agenzia nazionale del turismo e le Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura (Cciaa) sono i principali attuatori dei programmi di sostegno che si concentrano sui servizi reali, ovvero non finanziari. Le loro risorse sono derivate dal bilancio statale e dalla compartecipazione ai costi, da parte degli utenti, che nella maggior parte dei casi è inferiore al costo pieno dei servizi erogati; nel caso delle Cciaa altra fonte di finanziamento è costituita dai fondi propri. L'Ice e l'Enit, anche grazie alle loro reti all'estero e, per l'Ice, in Italia, attuano programmi concordati con Ministeri e Regioni ed erogano servizi a clienti specifici. Le Cciaa, presenti in ogni provincia italiana e in collaborazione, sia in Italia sia all'estero, con strutture proprie e con associazioni tra imprese, eseguono programmi per conto di clienti istituzionali e imprese e si fanno parte attiva nell'organizzare iniziative di collaborazione economica. Nel novero degli enti attuatori rientra anche una serie di altri

* Redatto da Marco Saladini, Ice.

1 Su tutte, fanno testo l'articolo 117 della Costituzione, che assegna a Stato e Regioni una potestà legislativa concorrente in materia di commercio con l'estero, e la disciplina dettata dalla legge n. 300 del 1999 che stabilisce le competenze di ciascun Ministero, esplicitando per molti di essi una funzione di raccordo amministrativo e/o di azione autonoma con interlocutori esteri. I principali Ministeri con competenze in materia di internazionalizzazione sono quelli dello Sviluppo economico, degli Affari esteri, del Turismo, delle Politiche agricole, alimentari e forestali, dell'Ambiente, tutela del territorio e del mare e dell'Economia e delle finanze. Normative di dettaglio disciplinano l'attività e sono richiamate, ove opportuno, nel seguito.

soggetti pubblici che, a vario titolo e con diversi meccanismi, erogano servizi reali, come la società Informest, le agenzie Buonitalia (in via di liquidazione) e Invitalia e le Agenzie specializzate create da alcune Regioni. La spesa complessiva di Ice e delle Cciaa italiane nel 2011 è stata di 162,8 milioni di euro, inclusa la compartecipazione ai costi da parte degli utenti, con una diminuzione del 20,9% sul 2010, come risultato di un aumento dell'11,5% per le Cciaa e di una diminuzione del 42,9% per l'Ice. Dei programmi e delle attività gestiti da Ice e Cciaa italiane hanno beneficiato nel 2011 oltre 56.000 imprese, italiane ed estere, con una diminuzione complessiva del 10,1%, come risultato di un aumento del 5,4% per le Cciaa e di una diminuzione del 25,3% per l'Ice. Da entrambi i punti di vista appaiono evidenti le conseguenze della brusca riduzione dell'attività determinata dalla soppressione dell'Ice e dal blocco dei processi decisionali che ne è conseguito (vedi sottoparagrafo successivo).

Tavola 9.1.1 - Sostegno pubblico all'internazionalizzazione, quadro d'insieme dei servizi promozionali e finanziari
(valori in milioni di euro)

	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Servizi promozionali									
		Utenti			Fondi spesi			Contributo degli utenti ai costi	
Ministero dello sviluppo economico (1)	235	232	264	39	28	20	15	12	9
Regioni (2)	n. d.	n. d.	n. d.	43	53	56	n.d	n. d.	n. d.
Ice (3)	31.989	31.831	23.779	126	122	70	28	28	15
Camere di commercio (4)	31.783	31.104	32.773	77	84	93	n. d.	n. d.	n. d.
Servizi finanziari									
		Imprese clienti			Volumi operazioni			Premi lordi	
Sace	21.809	20.765	25.127	33.601	34.266	36.586	431	533	442
		Imprese italiane finanziate			Valore operazioni assistite			Capitali propri impegnati	
Simest	191	237	498	1.158	1.020	1.714	256	371	386

(1) Solo programmi di sostegno gestiti direttamente a favore di associazioni, camere di commercio italiane all'estero, consorzi, enti e istituti.
(2) Dati parziali o mancanti per Abruzzo, Calabria, Molise, Piemonte, Provincia Autonoma di Trento, Sicilia e Veneto.
(3) Inclusi utenti esteri. Fondi per promozione e formazione.
(4) Imprese partecipanti ad attività promozionali e partecipanti ad attività formative. I fondi includono contributi e incentivi erogati alle imprese per conto di terzi.
(5) Contributo medio.

Fonte: Mse, Regioni, Ice, Unioncamere, Sace, Simest

Sul versante dei servizi finanziari operano alcuni istituti di credito pubblici o a partecipazione mista pubblica e privata, come la Società italiana per le imprese all'estero (Simest), la società Servizi assicurativi del commercio estero (Sace) e la Cassa depositi e prestiti, a livello nazionale, oltre a Finest e ad altre finanziarie regionali a livello territoriale. Sace e Simest offrono garanzie, prestiti e consulenza per la migliore strutturazione delle transazioni commerciali e degli investimenti diretti esteri, spesso a condizioni di favore, al fine di incentivare le imprese nel loro percorso di internazionalizzazione. Due diversi Ministeri ne sono gli azionisti di riferimento; il Ministero dell'Economia e delle finanze (Mef) detiene il 100% di Sace mentre il Ministero dello Sviluppo economico detiene una partecipazione del 76% in Simest. Sace ha proprie sedi in numerose città italiane e anche in alcune estere. Nel 2011 le operazioni commerciali assicurate da Sace hanno avuto un valore di 36,6 miliardi di euro, con un aumento del 6,8% rispetto al 2010. Le risorse erogate da Simest per nuovi investimenti e crediti agevolati hanno raggiunto il valore di 1,7 miliardi di euro, con un aumento del 68% sul 2010. In questo ambito non esistono meccanismi formali di coordinamento, anche se la prospettata cessione a Cassa depositi e prestiti del pacchetto di controllo detenuto dallo Stato sia in Sace sia in Simest, decisa a metà giugno 2012, potrebbe creare le premesse per una sinergia più esplicita tra i due Istituti.
Imprese ed esperti hanno ripetutamente auspicato un raccordo più organico, stabile e autorevole dell'azione pubblica lungo le dimensioni settoriale, geografica e delle tipologie

di intervento, in stretto collegamento funzionale con il settore privato e le sue associazioni.[2] Secondo alcuni osservatori la soluzione più efficace sarebbe la costituzione di un'unica agenzia di promozione e sostegno dell'internazionalizzazione, mentre altri auspicano che si vada verso un coordinamento degli enti esistenti senza modificarne le competenze. Nel seguito esamineremo lo scenario recentemente disegnato dal legislatore, anche alla luce dei precedenti tentativi di riassetto.

La riforma dell'Istituto nazionale per il Commercio Estero

A distanza di qualche anno dall'adozione della legge 68 del 1997, che disciplinava l'Istituto nazionale per il commercio estero (Ice-Istituto), erano emerse alcune proposte di modifica riguardanti l'assetto complessivo del sostegno pubblico all'internazionalizzazione. Le prese di posizione, da parte di politici ed esperti, si differenziavano notevolmente, andando da proposte di eliminazione o accorpamento di enti a ipotesi di minore portata, più incentrate sugli aspetti operativi e sul coordinamento tra gli enti preposti, anche sotto il profilo informatico.
Con la legge 6 agosto 2008, n. 133, avente per oggetto il contenimento della spesa pubblica, veniva disposta la soppressione "in automatico" degli enti pubblici non economici, ad eccezione di quelli espressamente confermati o riordinati con procedure ed entro termini determinati. A fine maggio 2010, in una bozza del decreto legge 78, si prevedeva la chiusura dell'Ice-Istituto, disposizione poi stralciata nella versione definitiva del provvedimento. Scaduta a febbraio 2011, senza che fosse stata esercitata, una delega per il riordino a suo tempo affidata al governo presieduto dall'Onorevole Silvio Berlusconi, con il decreto legge 98 del 6 luglio 2011, poi convertito nella legge 111 del 15 luglio 2011, il governo stesso ha soppresso l'Ice-Istituto.[3] La decisione ha sollevato un ampio dibattito tra gli addetti ai lavori. Molte imprese e associazioni nonché alcuni esponenti politici hanno chiesto che non venisse meno il sostegno pubblico sui mercati esteri, pur auspicando una revisione delle modalità con le quali l'Ice operava.
Per effetto della soppressione sono decaduti gli organi statutari dell'Ice e con essi la possibilità di compiere atti eccedenti l'ordinaria amministrazione. Nonostante le difficoltà legate all'incertezza delle procedure, dirigenti e dipendenti hanno continuato il lavoro di sostegno, anche per evitare di danneggiare le imprese clienti e seguendo le indicazioni ricevute in tal senso dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. Pertanto, dopo una breve pausa tecnica, è proseguita la fornitura di servizi di assistenza e di informazione. Per quanto riguarda le attività promozionali e di formazione, nella seconda metà del 2011 sono state portate a compimento circa 150 iniziative, già autorizzate dagli organi competenti. Alcune centinaia di iniziative in programma sono state invece annullate. Il senso di responsabilità mostrato in tali circostanze dal personale dell'Ice è stato oggetto di unanime apprezzamento favorevole.
A fine ottobre 2011 il Ministero dello Sviluppo economico ha organizzato gli Stati generali del commercio con l'estero che hanno visto la partecipazione di alcune centinaia di imprese e dai quali è emersa rafforzata l'ipotesi di costituire una nuova agenzia (vedi approfondimento *infra*). Un'analisi sommaria dei punti di forza, debolezza, minacce e opportunità di questa scelta è contenuta nel grafico 1.
Con il decreto legge 6 dicembre 2011 n. 201, poi convertito nella legge 214 del 22 dicembre 2011, il governo presieduto dal Senatore Mario Monti ha istituito l'Ice-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane.[4] Pur concentrandosi principalmente sulla creazione dell'Ice-Agenzia, la legge ridisegna altresì la Cabina di regia, organo di collegamento tra amministrazioni e utenza, chiamando a farne parte sia istituzioni sia associazioni. L'Ice-Agenzia eredita in parte struttura, funzioni e risorse umane e strumentali dell'Ice-Istituto che verranno riorganizzate per adattarle al mutato contesto normativo e operativo.

2 Per fare un solo esempio, si veda l'articolo *Verso un maggiore coordinamento della politica economica estera: il decreto legislativo n. 143/1998*, di P. Lelio Iapadre in Rapporto sul commercio estero, Roma, luglio 1998, pp. 308-311.
3 La delega in questione, della durata di 18 mesi, era stata disposta dalla legge 99 del 23 luglio 2009. L'articolo 10 della legge 180 dell'11 novembre 2011 prorogava i termini della delega di ulteriori dieci mesi, fino al 15 dicembre 2011.
4 Vedi l'approfondimento sulla legge più avanti in questo capitolo del *Rapporto*.

A marzo 2012 è intervenuta l'approvazione da parte di Ministero degli affari esteri (Mae) e Ministero dello sviluppo economico (Mse) di un piano di attività promozionale transitoria, comprendente 91 iniziative per un valore di quasi 10 milioni di euro, a valere su fondi 2012. La sua realizzazione è stata affidata all'Ice-Istituto nelle more della creazione dell'Agenzia. Il primo passo in questo senso lo ha compiuto il Consiglio dei Ministri che, nella seduta del 6 aprile 2012, ha nominato il Consiglio di amministrazione dell'Ice-Agenzia che si è riunito per la prima volta il 30 aprile 2012, eleggendo il Presidente.[5]
Connessa alla ristrutturazione dell'Ice è stata quella della società di informatica *in house* Rete Italia Internazionale, in attività dal 1993, interessata nella primavera del 2012 da una forte riduzione dell'attività che ha comportato il ricorso alla cassa integrazione ordinaria per numerosi dipendenti.
Il decreto legge 83 del 2012 ha novato la legge 214 del 2011 aggiungendo tre rappresentanti alla Cabina di regia e incrementando fino a 450 unità la dotazione organica dell'Ice, ovvero il numero massimo di dipendenti. Ha inoltre armonizzato con quelli relative all'Ice alcuni aspetti della normativa sull'attività dell'Enit Agenzia nazionale italiano del turismo (Enit), tra l'altro conferendo al Capo Missione del Mae alcune funzioni in merito all'attività dei rappresentanti Enit all'estero, inserendo un rappresentante del Mae nel Consiglio di amministrazione dell'Agenzia e prevedendo che la Cabina di regia regolamentata dalla legge 214 del 2011 emani linee-guida e indirizzi strategici in materia di promo-commercializzazione dell'offerta turistica all'estero. Nella stessa seduta durante la quale ha approvato il decreto sopra ricordato, il Governo ha deciso la nomina, con un Decreto del Presidente della Repubblica, del nuovo Direttore Generale dell'Ice.[6]

Grafico 9.1.1
Dall'Ice all'agenzia Ice, analisi SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats).

	I PROBLEMI DEGLI ULTIMI ANNI...	... DA RISOLVERE CON LA NUOVA AGENZIA
FATTORI INTERNI	***Weaknesses (Punti di debolezza - dell'Ice)*** * Organico e fondi insufficienti, a confronto con agenzie omologhe europee. Blocco delle assunzioni dal 2000 * Mancato emergere di una visione strategica * Frammentazione delle attività di sostegno in aree di lavoro non sempre tra loro coordinate * Scarsa attenzione al *marketing* e alla rete in Italia * Debolezza della formazione interna * Difficoltà di creare sinergie operative in Italia a causa del flebile raccordo con regioni, camere, associazioni locali * Qualità incostante dei servizi erogati all'estero dagli uffici Ice * *Micro-management* di programmi ed eventi da parte di Mse e Mae * Eccessiva influenza delle *lobby* associative nazionali nella programmazione delle attività	***Strengths (Punti di forza - dell'Agenzia)*** * Reimpiego del personale Ice, altamente specializzato, che ha conseguito una forte crescita della produttività negli ultimi anni * Natura di Ente pubblico, con riflessi positivi su *status*, costi, sinergie e accessibilità per tutti dell'attività svolta * Recupero all'agenzia delle reti all'estero e in Italia, con il loro patrimonio di addetti, basi di dati, relazioni e copertura geografica * Maggiore efficienza grazie a una semplificazione delle procedure amministrative, al sistema di qualità e a maggiori controlli *ex post* * Connessione al *brand* ICE, universalmente noto * Superamento della dicotomia tra Mse e Mae * Funzione di coordinamento, a livello operativo, tra enti di sostegno sia centrali sia territoriali
FATTORI ESTERNI	***Threats (Minacce – per il sistema paese)*** * Sottovalutazione della funzione trainante dell'internazionalizzazione per lo sviluppo dell'economia italiana * Insufficiente sostegno alle imprese italiane, svantaggiate nel confronto con le concorrenti estere * Mancanza di politiche e strategie coerenti e finalizzate * Protagonismo di Ministeri ed enti locali, al di là della loro funzione di indirizzo, a detrimento della funzionalità del sistema * Prevalenza di interessi particolari nella gestione e affidamento dei fondi pubblici per l'internazionalizzazione * Frammentazione settoriale, territoriale (in Italia) e geografica (all'estero) degli interventi di sostegno * Burocratizzazione dell'Ice e divisione delle sue reti * Dispersione del patrimonio di competenze e risorse dell'Ice * Riduzione del sostegno pubblico a mera erogazione di fondi	***Opportunities (Opportunità - dall'Agenzia, per il sistema-paese)*** * Forte richiesta di una nuova agenzia da parte di imprese e associazioni * Dialogo con le altre agenzie omologhe europee * Ridisegno del sistema di sostegno all'internazionalizzazione * Offerta alle nuove agenzie di promozione locali di un quadro di riferimento in Italia e di un supporto esperto e autorevole all'estero * Graduale aumento del personale nelle sedi estere * Maggiore integrazione delle attività all'estero con altri enti e associazioni

N.B. Ice = Istituto nazionale per il commercio estero, Mse = Ministero dello sviluppo economico, Mae = Ministero degli affari esteri

5 Del primo Consiglio di amministrazione dell'Ice-Agenzia fanno parte Giuseppe Mazzarella, Maurizio Melani, Riccardo Maria Monti, che ne è anche il Presidente, Luigi Pio Scordamaglia e Paolo Zegna.
6 Roberto Luongo è il primo Direttore Generale dell'Ice-Agenzia.

approfondimenti

Gli "Stati generali del commercio estero" - Roma, 28 e 29 ottobre 2011

di Riccardo Scarpulla*

In un contesto particolarmente delicato per il comparto internazionalizzazione, il Ministero dello Sviluppo Economico ha organizzato gli Stati Generali del commercio estero per dare un segnale forte di presenza e sostegno sia agli operatori istituzionali che privati.
Con la convocazione degli Stati Generali, il Ministero ha così voluto rendere chiaro che, a prescindere dalle difficoltà seguite alla soppressione del principale e storico ente strumentale per la realizzazione delle politiche promozionali, il settore pubblico intendeva confermare e rafforzare il proprio ruolo di guida strategica invitando tutti gli operatori ad escogitare una *exit strategy* condivisa.
Gli Stati Generali sono stati dunque convocati con l'obiettivo di individuare strumenti e priorità di intervento a sostegno dei comparti produttivi italiani per fronteggiare le sfide dettate da uno scenario nuovo che impone al Sistema Pubblico l'esigenza di ridefinire priorità e strumenti.
Attraverso una forma inedita di riflessione comune che ha coinvolto amministrazioni centrali e locali, imprenditori, agenzie di sostegno e esperti di settore, si è cercato di individuare le linee più efficaci per consentire al tessuto produttivo nazionale di essere presente in maniera crescente sulle scene internazionali.
I due giorni di congresso sono stati finalizzati a presentare le conclusioni dei sei gruppi di lavoro tematici rappresentativi dei sei comparti principali del *Made in Italy* (Agroalimentare; Ambiente-energia; Arredo-sistema casa; Automazione – Meccanica – Mobilità; Abbigliamento – Sistema persona; Servizi). Nei gruppi di lavoro si sono riuniti associazioni di categoria, rappresentanti del Ministero Sviluppo Economico, Unioncamere e Assocamerestero insieme ai responsabili dei principali istituti di internazionalizzazione, alle Regioni e agli imprenditori di successo che nei mesi precedenti all'evento hanno lavorato per presentare proposte all'assemblea plenaria.
I tavoli di lavoro si sono posti come momento privilegiato per esaminare le criticità che i principali settori produttivi nazionali incontrano nel loro processo di internazionalizzazione, al fine di individuare interventi possibili e definire le priorità del Sistema-Italia nella sfida globale.
Le conclusioni dei Tavoli di lavoro tematici, nella cui cornice sono stati focalizzati alcuni aspetti di sistema comuni a tutti i settori, hanno evidenziato quei fattori di debolezza del nostro sistema Paese già noti in letteratura economica.
Dai lavori conclusivi si rileva che la maggior parte delle criticità incontrate dai diversi settori merceologici del *Made in Italy* sui mercati internazionali sono trasversali. Tra le principali citiamo: la scarsa propensione ad accedere o a mantenere una presenza stabile sui mercati esteri, a volte

* Ministero dello Sviluppo economico.

accompagnata da capacità dimensionale inadeguata, l'esiguità di risorse finanziarie dedicate all'internazionalizzazione, le difficoltà di accesso al credito o alla sua assicurazione, la frammentazione e l'insufficiente coordinamento del sistema promozionale del settore, sia a livello centrale che locale, la mancanza di una GDO italiana o, in alternativa, di piattaforme logistico-distributive, per finire con la contraffazione e il fenomeno dell'*Italian Sounding*.
Il lavoro dei tavoli era anche orientato a individuare una soluzione per rendere più efficace il coinvolgimento delle imprese nei progetti prioritari individuati dal sistema pubblico e internazionalizzare le fasi produttive, dei distretti industriali come delle reti di impresa.
Tra le proposte individuate, ricordiamo, in maniera trasversale, la richiesta di sostenere iniziative di filiera nei diversi settori della collaborazione industriale (università, parchi scientifici e tecnologici) o di raccordarsi al Comitato nazionale anticontraffazione per individuare soluzioni comuni atte a garantire e valorizzare il nostro patrimonio manifatturiero.
Interessante la proposta di promuovere il *countertrade* al fine di consentire al nostro Paese di esportare anche nei Paesi meno avanzati – ad esempio merci o tecnologie non più competitive in Italia – "barattando" l'acquisizione di materie prime.
Tema percepito come centrale rimane quello della formazione, considerata ancora inadeguata, tanto da ipotizzare incentivi per l'assunzione di *export manager*, *procurement analysts* ed *e-commerce manager*.
Va sottolineato, tuttavia, come la questione Ice abbia praticamente monopolizzato i lavori degli Stati Generali, mettendo in secondo piano queste ed altre proposte. Al momento, la maggiore preoccupazione degli imprenditori era rappresentata dalla soppressione dell'Ice, poiché alcune delle fondamentali attività a sostegno della competitività e dell'internazionalizzazione, svolte proprio dall'Istituto, avevano subito un brusco arresto.
Dal lavoro dei tavoli è emerso che la maggior parte delle Pmi italiane, nella dimensione competitiva globale, hanno saputo individuare opportunità in mercati particolarmente difficili grazie anche al sostegno del Ministero per lo Sviluppo Economico e dell'Ice.
Gli operatori hanno richiamato l'attenzione sul fatto che ritengono necessaria, al di là dell'effettiva esigenza di razionalizzazione e di efficienza, la creazione di una nuova struttura pubblica che svolga le funzioni di ente strumentale nell'ambito del commercio internazionale. In occasione degli Stati Generali, dunque, è stato proprio il sistema imprenditoriale a richiamare a gran voce le istituzioni affinchè fosse trovata una soluzione rapida ed efficace al vuoto creato dalla soppressione dell'Ice e fosse istituito un nuovo organismo capace di lavorare con rapidità e fungere da braccio operativo per la realizzazione dei progetti promozionali finanziati con le risorse pubbliche destinate alla promozione del *Made in Italy*.
Il governo era anche invitato a dare corso alle attività promozionali già approvate e programmate, e a pianificare in tempo le iniziative per il 2012, impegni che sono stati comunque garantiti grazie agli sforzi del Ministero dello Sviluppo Economico.
A distanza di pochi mesi dalla chiusura degli Stati Generali sappiamo che il governo ha provveduto all'istituzione dell'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, la cui piena operatività non è ancora stata realizzata ma che rappresenta, comunque, una risposta dell'esecutivo alla pressante richiesta che gli operatori pubblici e privati del comparto internazionalizzazione hanno presentato con decisione durante l'evento.

approfondimenti

Le novità introdotte dalla Legge 214 del 22 dicembre 2011

di Marco Saladini*

A seguito delle vicende descritte nel paragrafo 9.1 del presente *Rapporto*, il Parlamento ha licenziato la legge 214 del 22 dicembre 2011 (nel seguito "la legge") che istituisce Cabina di regia e Ice-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Essendo la legge già stata parafrasata con precisione e autorevolezza da altri commentatori, ci si concenterà qui sulle novità da essa introdotte nel ruolo dei principali soggetti contemplatiche costituiscono peraltro solo una parte, sia pure non trascurabile, di quelli competenti in materia.[7]

La Cabina di regia si inserisce nel solco di precedenti istanze aventi finalità simili.[8] La sua funzione resta quella di coordinare soggetti pubblici e privati competenti in materia di sostegno all'internazionalizzazione. La principale novità introdotta dalla legge, così come novata dal Decreto-legge 83/2012, in corso di conversione al momento di andare in stampa, è l'inclusione, tra i membri di rappresentanti di vertice, di realtà territoriali e imprenditoriali, quali Regioni, Associazione bancaria italiana, Confederazione generale dell'industria italiana, R.E.TE. Imprese Italia, Unione italiana delle Cciaa e Alleanza delle cooperative italiane. Inoltre, rispetto al Cipes, manca un rappresentante della Presidenza del consiglio dei Ministri; ne sono invece membri di diritto i Ministri degli affari esteri e dello sviluppo economico e il Ministro con delega al turismo, che co-presiedono l'organo, e i Ministri dell'economia e delle finanze e delle politiche agricole, alimentari e forestali.[9] Il legislatore sembra pertanto aver voluto dare maggiore slancio all'azione della Cabina di regia, facendone un'istanza di concertazione tra decisori e utenti in merito alle politiche pubbliche di sostegno. La legge prevede infatti che essa produca le "linee guida e di indirizzo strategico in materia di promozione e internazionalizzazione delle imprese".[10] Per poter attivare concretamente il raccordo tra gli atti programmatici dei soggetti che a tale documento dovranno uniformarsi restano da determinarne la sfera di applicazione, al di là delle Amministrazioni vigilate dai Ministeri facenti parte della Cabina di regia, il grado di cogenza e le procedure da applicare, anche dal punto di vista della sequenza temporale degli adempimenti.

* Ice.

7 Si veda ad esempio la descrizione della legge nella nota preparata dai servizi parlamentari per l'audizione del Ministro Corrado Passera, pubblicata in http://documenti.camera.it/Leg16/Dossier/Testi/AP0249.htm.

8 Ci si riferisce qui al Comitato interministeriale per la politica economica estera (Cipes), istituito con la legge 227 del 24 maggio 1977 e successivamente soppresso nel 1993, e alla Commissione permanente per il coordinamento e l'indirizzo strategico della politica commerciale con l'estero, istituita con il decreto legislativo 143 del 31 marzo 1998. Per ulteriori dettagli si veda P. Lelio Iapadre 1998, *op. cit.*.

9 Il Ministro con delega al turismo copresiede la Cabina di regia solo per le materie di propria competenza.

10 Altro documento citato nella legge sono le "strategie di internazionalizzazione delle imprese definite dal Mse di concerto con il Mae", che sembrano avere finalità comuni alle linee ma autori diversi.

approfondimenti

In quel che segue, il principale punto di riferimento del confronto è la legge 68 del 25 marzo 1997 con la quale si era riformato l'Ice-Istituto. Da quest'ultimo l'Ice-Agenzia, così come ridisegnata dalla legge 214 del 2011, si distingue innanzitutto per la forma giuridica. Non più Ente pubblico non economico, configurazione ormai desueta, l'Amministrazione diventa Agenzia, fondamentalmente seguendo le linee tracciate dal decreto legislativo 300 del 30 luglio 1999, sia pure con alcune particolarità. Rimane aperta, fino alla promulgazione di appositi decreti del Presidente del Consiglio dei ministri, la definizione delle funzioni, delle risorse e dei rapporti giuridici da attribuirsi al Mse ovvero all'Ice-Agenzia; si assiste quindi a una parziale delegificazione, laddove la legge 68 invece si pronunciava esplicitamente. Anche la *mission* dell'Ice-Agenzia, pur molto simile a quella del predecessore, appare identificata in modo meno circostanziato che in passato. Non si nominano infatti alcune aree di attività già menzionate nella legge 68 e nelle quali l'Ice-Istituto aveva operato con sucesso, quali ad esempio la formazione e gli studi economici. D'altra parte la legge include una norma di apertura, prevedendo che l'Agenzia svolga "le attività utili al perseguimento dei compiti ad essa affidati" e rimettendo quindi la materia alla discrezionalità dell'Ice e dei Ministeri vigilanti. Stando ad alcune dichiarazioni rese in Parlamento e alla stampa il Governo sembrerebbe propendere per l'affidamento all'Agenzia di tutte le funzioni del predecessore, con alcune aggiunte.[11]

Il novero degli organi dell'Agenzia non include più un Comitato consultivo mentre il Presidente è eletto dal Consiglio di amministrazione (Cda) nel proprio seno anziché essere nominato dal Governo. Le materie sulle quali il Cda è competente a decidere non sono più elencate puntualmente; ciononostante, si fa espressa menzione delle delibere sugli *interna corporis* dell'Amministrazione, dettagliandone le modalità di approvazione. Per quanto riguarda il Direttore generale, la nuova legge rimuove il requisito della "comprovata competenza" per la sua scelta e non prevede che egli partecipi alle riunioni del Consiglio di Amministrazione.

Particolarmente innovative sono le previsioni della legge in materia di dotazione organica dell'Ice-Agenzia, in quanto impongono un limite di 450 unità, ovvero circa metà della dotazione organica dell'Ice-istituto e tre quarti dei dipendenti ivi in servizio alla data di entrata in vigore della legge.[12] Il personale eccedentario dovrà essere individuato con una valutazione comparativa per titoli e trasferito ad altre Amministrazioni, Mse *in primis*. Il combinato disposto dell'eventuale trasferimento di funzioni e del necessario trasferimento di personale verso altre Amministrazioni fa intravedere la volontà, da parte del legislatore, di ridimensionare l'Ice-Agenzia rispetto all'Ice-Istituto, in formale coerenza con l'obbiettivo della legge 111 che delineava una manovra di bilancio volta a risparmiare risorse finanziarie. E' ancora incerto quale possa essere l'effetto reale sulla spesa pubblica dei provvedimenti in esame, anche atteso che la massa salariale con tutta probabilità resterà invariata. La legge prevede che ai dipendenti dell'Ice si applichi il contratto collettivo nazionale di lavoro del personale

11 Su questa e altre questioni relative al sostegno pubblico all'internazionalizzazione si veda l'audizione del Ministro dello Sviluppo economico *pro tempore* di fronte alle commissioni riunite del 5 aprile 2012. Il resoconto è disponibile alla pagina http://www.camera.it/470?stenog=/_dati/leg16/lavori/stencomm/031013/audiz2/2012/0405&pagina=s010

12 Ci si riferisce qui al personale assunto con contratto di diritto italiano e alla legge così come novata dal Decreto Legge 83/2012 in corso di conversione al momento di andare in stampa. La legge non limita il numero di personale assunto con contratto di diritto estero e impiegato negli uffici Ice oltre confine ma stabilisce che il contingente del personale trasferito dall'Italia presso questi ultimi uffici debba essere precisato nella dotazione organica, sentito il Mae.

dei ministeri, grazie a un'apposita tabella di corrispondenza tra qualifiche in tale contratto e nel previgente contratto degli enti pubblici non economici. Si stabilisce un termine di sette mesi dalla costituzione dell'Ice-Agenzia per dismettere gli uffici in Italia, tranne Roma e Milano. Si menziona la possibilità di definire intese con Regioni e/o Cciaa per la destinazione delle risorse degli uffici dismessi e si prescrivono modifiche della spesa promozionale al fine di conseguire risparmi di spesa.
L'elencazione delle entrate non comprende più i contributi annuali a valere sul bilancio del Mse né le eventuali assegnazioni a carico del bilancio dello Stato per attività svolte su richiesta di altre amministrazioni; resta peraltro immutata la norma di apertura che recita "altri proventi patrimoniali o di gestione".
L'Agenzia viene inquadrata in un sistema più ampio di relazioni e controlli, in gran parte preesistente ma novato dalla normativa in esame sotto diversi aspetti. Il Mse non è più l'unica amministrazione sovraordinata all'Ice, ma esercita i propri poteri di indirizzo e vigilanza d'intesa con il Ministero degli affari esteri (Mae) e sentito il Mef, ove competenti. Queste ultime due Amministrazioni sono chiamate a intervenire in altri importanti momenti della vita dell'Agenzia. In particolare il Mae nomina un consigliere di amministrazione e un membro del collegio dei revisori dei conti.
Acquisiscono dignità di norma di legge alcune prassi stabilite per accordo o per decreto e ormai consolidate, assegnando la legge al Mae i compiti di veicolare le proposte promozionali provenienti dalla rete diplomatica e consolare, di stipulare con Agenzia e Mse una convenzione circa le modalità con le quali l'Ice opera nell'ambito delle Rappresentanze diplomatiche e consolari, di esprimere parere sul personale dell'Agenzia da trasferire oltre confine e di accreditarlo presso lo stato estero, di svolgere, tramite il capo missione, un'opera di direzione, vigilanza e coordinamento nei confronti del personale stesso e infine di controfirmare i contratti del personale dell'Agenzia assunto *in loco*. Il Mae è chiamato a elaborare, di concerto con il Mse, le strategie di internazionalizzazione delle imprese, a individuare le iniziative promozionali da realizzare nella fase di costituzione dell'Agenzia ed a esprimere un parere sulla ripartizione tra Ice-Agenzia e Mse delle risorse e dei rapporti giuridici attivi e passivi in capo all'Ice-Istituto. Appare evidente la volontà del legislatore di ampliare l'influenza del Mae sui processi di internazionalizzazione. Tale decisione si spiega non solo alla luce del sempre maggiore interesse del Mae stesso per il *dossier* economico ma anche con l'intenzione di coordinare maggiormente l'azione delle sedi estere delle Amministrazioni pubbliche.[13]
Dal canto suo, il Ministero dell'Economia e delle finanze nomina un membro effettivo e uno supplente del Collegio dei revisori, per il tramite dei quali presiede l'organo. Il Mef continua inoltre a essere parte attiva di una serie di procedure amministrative nelle tipiche sfere di propria competenza, come ad esempio la definizione di una tabella di corrispondenza tra qualifiche Ice-Istituto e Mse, e concerta con i Ministeri vigilanti l'approvazione delle normative di base, quali statuto, regolamento di organizzazione, regolamento di contabilità, dotazione organica e bilanci.

13 Se si considera che con la legge 111 il Mae si era visto attribuire tutto il personale dell'Ice assunto all'estero, previsione poi rientrata alla luce della legge 214, si comprende meglio la sua posizione negoziale alla vigilia dell'approvazione di quest'ultima. La nuova divisione di compiti e responsabilità alla base della legge 214 era stata già schematicamente descritta dall'onorevole Franco Frattini, Ministro degli affari esteri *pro tempore*, nel suo intervento agli stati generali del commercio estero del 28 e 29 ottobre 2011 (vedi approfondimento *supra*). Il governo presieduto dal Senatore Mario Monti non ha apportato sostanziali modifiche all'impianto della legge, disegnato dal precedente esecutivo.

Sotto diversi profili la legge 214 del 2011 costituisce un banco di prova per le Amministrazioni interessate. Infatti essa concede uno spazio maggiore alla discrezionalità amministrativa e alla concertazione tra soggetti pubblici e privati e impone di svolgere, con risorse minori, compiti simili a quelli in passato assolti dall'Ice-Istituto nonché di riordinare a un tempo sia l'Ice sia il Mse. Una sua corretta e meditata applicazione potrà facilitare il riavvio dell'attività a sostegno dell'internazionalizzazione dopo la battuta di arresto del 2011-12, tanto più se si accompagnerà alla promulgazione di altre riforme che consentano di semplificare e coordinare ulteriormente le attività in parola.

approfondimenti

La multilevel-governance del sostegno all'internazionalizzazione

di Cristina Castelli*

Introduzione

Nel corso degli anni novanta, molti paesi europei hanno sperimentato un ampio e progressivo processo di decentramento, relativo a varie funzioni, con una ripartizione delle competenze tra il livello di governo centrale e quello locale delineata frequentemente nelle rispettive carte costituzionali. Il processo di decentramento ha riguardato anche le politiche di sviluppo del territorio, nei loro vari aspetti, con effetti indubbiamente positivi in termini di mobilitazione delle risorse destinate a sostenere l'economia locale. D'altra parte, l'interazione tra diversi livelli di intervento e il convolgimento di molteplici soggetti (pubblici e privati) ha comportato una maggiore complessità nell'attuazione delle singole politiche.
Le problematiche derivanti dalle relazioni tra i diversi livelli giurisdizionali e l'esigenza di definire forme e strumenti adeguati di coordinamento, in modo da evitare diseconomie derivanti da una frammentazione o duplicazione delle attività, attengono al tema della cosiddetta *governance* multilivello (*multilevel-governance*).
Gli studi che, sempre più, si occupano di *multilevel-governance*, concetto elaborato agli inizi degli anni novanta da Liesbet Hooghe and Gary Marks, riguardano sia le relazioni di tipo verticale tra diversi livelli di governo (nazionale, regionale, locale e anche sovranazionale) che la dimensione orizzontale, riferita alle relazioni tra istituzioni operanti allo stesso livello di intervento (nazionale o territoriale).
Le soluzioni adottate per migliorare la *governance* tra i diversi livelli (o nell'ambito di uno stesso livello) sono di vario genere. Possono riguardare, per esempio, una differenziazione degli strumenti di sostegno in base ai diversi livelli di intervento, oppure una definizione chiara dei ruoli, tale da ridurre il grado di sovrapposizioni tra enti con competenze analoghe, che possono essere perseguiti mediante accordi e partenariati tra i diversi soggetti. Appare inoltre essenziale prevedere appositi strumenti per il dialogo e la consultazione (comitati, tavoli di concertazione, cabine di regia e simili), in cui possano essere rappresentati gli enti attivi ai vari livelli di governo.

1. La *governance* del sostegno all'internazionalizzazione in Italia

In Italia, superata una fase iniziale durante la quale il decentramento era stato attuato in via amministrativa[14], ovvero senza modificare l'assetto costituzionale, le problematiche relative alla *multilevel-governance* riguardanti l'internazionalizzazione sono emerse soprattutto come conseguenza della revisione del Titolo V della Costituzione, effettuata nel 2001, con cui è stata introdotta la competenza concorrente Stato-Regioni in materia di commercio estero. Ampliando la competenza regionale in

* Ice.

14 L. 59\1997, denominata Legge Bassanini, e i relativi decreti attuativi.

questo ambito è aumentato anche il numero di istituzioni e di attività (promosse, ad esempio, da enti strumentali regionali o camerali) volte a sostenere i processi di internazionalizzazione delle imprese, mediante risorse pubbliche e anche fondi strutturali europei. L'attribuzione della competenza legislativa concorrente presenta dei riflessi sulle modalità di *governance*, in quanto si rimanda al principio della leale collaborazione tra Stato e Regioni - e quindi a strumenti di concertazione - quale modalità effettiva per rendere coerenti le varie attività.
La questione su come contribuire a migliorare la *governance* del sistema di sostegno è da anni oggetto di dibattito. Peraltro, va considerato che al complesso quadro istituzionale nazionale si aggiungono anche alcune azioni effettuate a livello sovranazionale, in quanto la Commissione dell'Unione Europea ha da tempo avviato delle attività di supporto all'internazionalizzazione verso alcuni paesi extra-comunitariche ugualmente dovrebbero essere coordinate con le attività dei singoli stati membri.
Un recente strumento di *governance* verticale è rappresentato dall'intesa, stipulata nel 2008, tra il Mae, il Mse e la Conferenza Stato-Regioni, riguardante attività e scambi di informazioni volte a rafforzare la presenza del sistema Italia all'estero, in virtù del principio della leale collaborazione evidenziato dalla riforma del Titolo V.[15] L'accordo prevede che le Regioni e le Province autonome comunichino alla Presidenza del Consiglio, al Mse e al Mae un quadro generale sulle attività internazionali e gli atti deliberativi di carattere programmatorio concernenti le attività internazionali (anche riguardanti la cooperazione decentrata). L'intesa prevede inoltre la costituzione di un tavolo permanente presso la Conferenza permanente per i rapporti Stato-Regioni, avente il compito di monitorare l'applicazione dell'intesa, favorire il raccordo tra Stato, Regioni e Province autonome al fine del coordinamento internazionale, proporre modalità operative per costituire una banca dati sulle iniziative internazionali.
Con riguardo all'attività promozionale, rappresentano elementi di raccordo tra le azioni promosse ai livelli nazionale e territoriale le Linee Direttrici dell'Attività Promozionale, atto di indirizzo emanato dal Mse (che la L.214/2011 attribuisce alla nuova Cabina di Regia), e soprattutto gli Accordi di Programma pluriennali con le Regioni, che riguardano anche progetti interregionali, gli Accordi con il sistema camerale e con altri enti (associazioni di categoria, enti fieristici), strumenti di partenariato conclusi dal Mse fin dai primi anni 2000 e attuati mediante convenzioni operative siglate con l'Ice. Questi accordi tengono conto delle attività promozionali programmate dall'Istituto, anche se il raccordo riguarda solo una parte delle attività promosse a livello regionale e territoriale.
Va poi rilevato che gli Accordi con Regioni sono stati innovati nel 2007 con l'approvazione da parte della Conferenza dei Presidenti delle Regioni di un Accordo quadro in materia di internazionalizzazione che rappresenta lo schema adottato per stipulare il nuovo ciclo di accordi, diretti anche a migliorare la *governance* in materia di internazionalizzazione e il raccordo tra enti nazionali e regionali, in Italia e all'estero.
Quanto agli strumenti di *governance* di tipo orizzontale, a livello interministeriale la funzione di coordinamento e di indirizzo strategico della politica commerciale era stata attribuita nel 1998 alla V Commissione permanente del Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica - CIPE (cosiddetta Cabina di Regia), avente il compito di sottoporre delibere in materia di internazionalizzazione e di coordinamento delle attività degli enti operanti nel settore, inclusa la definizione di

15 Intesa tra la Presidenza del Consiglio dei ministri, Dipartimento per gli Affari regionali, il Ministero degli Affari Esteri, il Ministero dello Sviluppo Economico, le Regioni e le Province autonome di Trento e Bolzano in materia di rapporti istituzionali, atto n. 244 del 18 dicembre 2008.

parametri operativi, modalità e criteri di coordinamento[16]. La Commissione non si è più riunita dal 2008, anno in cui è stata istituita invece informalmente una Cabina di regia per l'Italia internazionale, a cui partecipano Mse (con Ice), Mae, Presidenza del Consiglio, Confindustria, Abi e, dal 2011, Unioncamere, in particolare per attuare le missioni imprenditoriali all'estero di sistema.
A livello regionale opera invece la Conferenza delle Regioni e delle Province Autonome, organismo di coordinamento politico tra i Presidenti delle Giunte Regionali e delle Province Autonome, nell'ambito della quale la Regione Marche è incaricata di coordinare le attività riguardanti l'internazionalizzazione delle varie Regioni, per riferire in sede di Conferenza Stato Regioni.
Per quanto riguarda le attività delle Cciaa, Unioncamere si pone a coordinamento delle attività di sostegno promosse dal sistema camerale.
Dal punto di vista istituzionale, nel 2000 erano stati disposti degli Sportelli regionali per l'internazionalizzazione (Sprint) , attualmente operativi in tutte le Regioni. Gli sportelli sono aperti all'Ice (tenuto conto, tuttavia, che con la L.214/2011 restano solo le sedi di Milano e di Roma), alla Simest, alla Sace, alle associazioni di categoria, al sistema camerale, alle strutture regionali, alle banche e, in generale, a tutti i soggetti impegnati nel sostegno del sistema produttivo regionale, in modo da avere un unico punto di erogazione dei servizi.[17] Tra i compiti attribuiti agli Sportelli rientra anche quello di fungere da anello di raccordo tra centro e periferia per le attività promozionali, e con le reti estere.
Per coordinare la presenza all'estero, nel 2004 era stata siglata una convenzione operativa tra il Ministero delle Attività Produttive (ora Mse), il Mae e l'Ice, avente per oggetto degli Sportelli Pilota di integrazione logistica, in vista dell' istituzione di Sportelli Unici su tutti i mercati.[18] Questi ultimi avrebbero dovuto raggruppare in un'unica sede Ice, Enit, Camere di commercio italiane all'estero e Sviluppo Italia (ora Invitalia), operare in raccordo con gli uffici commerciali delle rappresentanze diplomatiche e in coordinamento con le strutture regionali. Peraltro, la L.56/2005 conferiva agli Sportelli esteri anche un ruolo di coordinamento delle "attività realizzate in loco da enti pubblici e privati".[19] Tuttavia, non essendo stato emanato il regolamento di attuazione, questa legge non si è tradotta in una piena operatività.
Successivamente, l'intesa siglata nel 2008 tra Mae, Mse e la Conferenza Stato-Regioni ha cercato di contribuire a migliorare il coordinamento sui mercati esteri, stabilendo un impegno reciproco ad effettuare attività di collegamento e di raccordo operativo tra i referenti esteri delle Regioni e delle Province Autonome, le rappresentanze diplomatiche e gli uffici consolari, gli Istituti di cultura e la rete degli uffici Ice.

2. Le opzioni di intervento

Il tema della *governance* del sostegno all'internazionalizzazione è dunque di grande attualità ed è oggetto di attenzione in varie sedi istituzionali, essendo evidente la necessità di prestare particolare attenzione al disegno e al funzionamento dei vari meccanismi di coordinamento, sia tra livelli

16 L'Art. 24 del Decreto Legislativo 31 marzo 1998 n. 143 dispone che la commissione permanente è presieduta dal Presidente del Consiglio dei Ministri o per sua delega dal Ministro del commercio con l'estero e composta dai Ministri del tesoro, del bilancio e della programmazione economica, degli affari esteri, del commercio con l'estero, dell'industria, del commercio e dell'artigianato e delle politiche agricole.
17 In base al decreto legislativo 148/98.
18 Convenzione Operativa firmata il 24 marzo 2004 tra il Ministro degli Esteri, il Ministro delle Attività Produttive e il Presidente dell'ICE, per l'integrazione funzionale e logistica tra ambasciate, consolati e uffici ICE.
19 Art. 1, L.56/2005.

diversi che all'interno degli stessi, e al fatto che questi debbano includere tutti i molteplici enti preposti al sostegno all'internazionalizzazione, in modo da censire le attività di sostegno.
Inoltre, si continua ad auspicare una presenza italiana più unitaria anche sui mercati esteri, dove sono presenti in particolare gli uffici Ice (nell'ambito delle rappresentanze diplomatiche), la rete delle CCIE e le sedi di alcune strutture di emanazione regionale o camerale.
Accanto alla possibilità, da parte del legislatore, di effettuare un riordino complessivo degli enti preposti alla funzione di sostegno all'internazionalizzazione e delle rispettive funzioni, sono tuttavia ravvisabili anche alcuni interventi che potrebbero, nel frattempo, contribuire a migliorare la *governance* del sistema di sostegno.
In primo luogo, la Cabina di Regia, rinnovata con la L.214/2011, in cui sono rappresentate istituzioni pubbliche e private operanti ai livelli nazionale e territoriale (cfr. par. 9.1) potrebbe assumere un ruolo molto importante ai fini della *governance*, sia verticale che orizzontale. Alla Cabina è stato attribuito dalla legge il compito di emettere le linee guida in materia di internazionalizzazione, per cui potrebbe valutare le priorità di intervento, operare per razionalizzare le scarse risorse, valutare l'efficacia di tutti i progetti di sostegno. Inoltre potrebbe farsi promotore di un ampliamento dell'intesa siglata nel 2008 da Mse e Mae con la Conferenza Stato-Regioni, al fine di includere anche altri attori, pubblici e privati.
Per facilitare l'azione di coordinamento potrebbe poi essere utile adottare strumenti e procedure informatiche condivise[20], come avviene in Francia[21], in modo da facilitare la diffusione delle informazioni tra gli enti preposti al sostegno dell'internazionalizzazione e nei confronti delle imprese.
In secondo luogo va rilevato che, ai sensi dell'art. 117 Costituzione, lo Stato ha mantenuto la facoltà di emanare dei principi fondamentali anche per le materie di competenza concorrente, per cui alcuni aspetti chiave in tema di promozione del sistema economico sui mercati esteri potrebbero essere oggetto di intervento normativo. Questi principi potrebbero riguardare anche modalità e criteri di coordinamento, compito che era stato attribuito inizialmente alla Cabina di regia del CIPE.
Tuttavia, in prospettiva, si potrebbe anche considerare di riportare la competenza sul commercio estero tra le materie attribuite in via esclusiva allo Stato[22], ipotesi che è stata oggetto di una precedente proposta di emendamento del Titolo V Costituzione (Modifiche alla parte seconda della Costituzione, Senato, marzo 2005). Da più parti si ritiene infatti che questa soluzione semplificherebbe il coordinamento delle attività e contribuirebbe a presentare all'estero un'immagine unitaria dell'Italia, ad esempio in occasione delle fiere internazionali, dove la presenza istituzionale è spesso frammentata. Senza, per questo, impedire azioni volte a sostenere lo sviluppo da parte delle istituzioni che operano sul territorio.

Riferimenti bibliografici

Bache I. e Flinders M. ed. (2004), *Multi-level Governance*, Oxford University Press, Regno Unito.
Piattoni S. (2010), *The Theory of Multi-level Governance - Conceptual, Empirical, and Normative Challenges*, Oxford University Press, Regno Unito.

20 Diversi anni fa era stato promosso, ma non attuato, un progetto in questo senso, denominato "Banca Dati Promotion Pubblica". La realizzazione di una banca dati è menzionata anche nell'Intesa MAE-MISE- Regioni.
21 http://www.programme-france-export.fr/
22 Si veda ad esempio il documento di Confindustria (2010) "Italia 2015, Le imprese per la modernizzazione del paese", p.28.

La *multilevel-governance* del sostegno all'internazionalizzazione: l'esempio della Francia

di Cristina Castelli*

Introduzione

Il sistema francese di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese è caratterizzato da un complesso quadro istituzionale che presenta varie analogie con quello italiano, essendo formato da molteplici enti che operano sia a livello nazionale che regionale e locale.
A livello nazionale, il sostegno dei processi di internazionalizzazione è di competenza del Ministero dell'Economia, delle Finanze, dell'Industria (Minefi) che agisce operativamente tramite Ubifrance, l'agenzia governativo recentemente rafforzata a seguito di un processo di revisione complessiva delle politiche pubbliche, con il riconoscimento di un ruolo centrale di promotore dello sviluppo internazionale delle imprese. Limitatamente al settore agroalimentare, l'attività di promozione sui mercati esteri viene svolta anche da Sopexa (*Société pour l'expansion des ventes des produits agricoles et alimentaires*) e da Adepta (*Association pour le Développement des Echanges et Techniques Agroalimentaires*), organismi che operano per conto del Ministero dell'Alimentazione, Agricoltura e Pesca e che sono in parte sovvenzionati dallo Stato.
A livello regionale è attiva, oltre alla rete di Ubifrance, una rete capillare di uffici camerali (Cci - *Chambres de Commerce et d'Industrie*) che fa riferimento all'Assemblea delle Camere (Acfci - *Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie*). A livello regionale, le singole camere si riferiscono ad una *Chambre Regionale de Commerce et Industrie* che centralizza le attività di internazionalizzazione (ad esempio, la *Cci International Picardie* o la *Cci International Nord-Pas-de-Calais*). In aggiunta esistono alcuni organismi regionali che svolgono attività di supporto delle esportazioni e di attrazione degli investimenti esteri, tra cui l'*Agence Regionale de Developpement de l'Auvergne* (Arde), *Auvergne International*, *Bretagne International*, *Entreprise Rhône-Alpes*.
Quasi tutti gli enti sopra descritti dispongono di proprie reti anche sui mercati esteri. Oltre agli 80 Bureaux Ubifrance che, a partire dal 2008, ha assorbito le funzioni ed il personale delle Missioni Economiche all'estero (Dgtpe), precedentemente operante nell'ambito delle rappresentanze diplomatiche, vi è la rete di uffici di Sopexa (in 28 paesi) e la rete estera delle camere di commercio (Ccife - *Chambres de Commerce et d'Industrie Françaises à l'Etranger*, attiva in 78 paesi). Anche alcuni organismi regionali hanno istituito delle sedi estere tra cui, per esempio, *Bretagne International* (con 70 uffici) e *Entreprise Rhône-Alpes*, che opera in 27 mercati.
Di conseguenza, come in altri paesi europei, anche in Francia si pone il problema di come coordinare le attività dei vari soggetti, attivi ai vari livelli di intervento, in modo da attuare una politica di supporto

* Ice. L'autore ringrazia Frederic Chailloux di Ubifrance (Milano) per il materiale e i suggerimenti forniti.

all'internazionalizzazione che eviti le diseconomie derivanti da competenze sovrapposte e da interventi ridondanti. Può essere quindi di interesse analizzare le soluzioni individuate, negli ultimi anni, dal legislatore francese. Sostanzialmente, il sistema di *governance* adottato in Francia si basa sull'idea che esista una "catena del valore" del sostegno all'internazionalizzazione: l'individuazione di potenziali esportatori, la loro formazione, l'assistenza all'export, l'assistenza al radicamento sui mercati esteri. A ciò si aggiunge l'impegno dei vari enti di effettuare una programmazione congiunta delle attività, di scambiarsi reciprocamente le informazioni, di creare strumenti comuni di accesso alle informazioni e di attuare, dove possibile, una condivisione di attività e risorse.

1. La *Convention Cadre du Partenariat* e la *Charte Nationale des Partenaires pour l'Export*

Nell'ambito del processo di revisione delle politiche pubbliche, avviato in Francia tra il 2007 e il 2008, il Ministro dell'economia e il Segretario di Stato per il Commercio Estero hanno promosso la creazione di una *Equipe de France de l'Export,* in modo da coordinare i principali soggetti che operano nel campo dell'internazionalizzazione. Ne fanno parte il sistema camerale (nazionale ed estero), i Consiglieri del Commercio Estero della Francia (Ccef), Oseo (l'ente di sostegno all'innovazione), la Coface (l'ente preposto ai servizi assicurativi per il commercio estero), le Federazioni industriali, i Consigli regionali.
Ai fini della *governance* un primo risultato rilevante è stato conseguito nell'aprile del 2008 con la stipula di un accordo quadro di partenariato (la *Convention cadre du partenariat*), della durata triennale, tra la Direzione Generale del tesoro e della Politica economica (Dgtpe), Ubifrance, l'Assemblea delle Camere Francesi del Commercio e dell'Industria (Acfci), e l'Unione delle Camere di Commercio e dell'Industria Francese all'estero (Uccife).
L'obiettivo perseguito da questo accordo è, in primo luogo, quello di chiarire i ruoli degli enti partecipanti nell'attività di accompagnamento sui mercati esteri, in modo da ottimizzare le azioni e superare problemi di concorrenza o di non conoscenza di quanto svolto dall'uno o dall'altro ente. Di conseguenza, assume una rilevanza centrale la suddivisione delle competenze tra i vari soggetti e l'individuazione di campi di azione complementari. Operativamente l'accordo prevede anche un comitato composto da un rappresentante per ciascun partner (il *Comité de Suivi*), e conferisce alla Dgtpe il ruolo di vigilare sulle relazioni tra i partner.
Nelle intenzioni del legislatore, l'accordo quadro ha rappresentato il primo passo per una serie di convenzioni da stipulare con le Regioni francesi e, all'estero, tra le Missions Economiques-Ubifrance e la rete camerale francese estera (Ccife). Queste devono basarsi su una serie di principi, tra cui rispettare le specificità di ciascuna struttura, privilegiare gli scambi di informazioni, evitare attività ridondanti e perseguire, quando possibile, una condivisione di risorse e di attività.
Nel 2011 gli sforzi di coordinamento sono quindi proseguiti attraverso la formulazione di un modello di carta nazionale dei partner per l'export (*Charte Nationale des Partenaires pour l'Export*), diretto a coinvolgere gli enti regionali.
Partecipano a questi accordi lo Stato (rappresentato dal Segretario incaricato del commercio estero), l'Associazione delle Regioni Francesi (Arf), la rete delle camere di commercio rappresentate dall' Assemblea delle

Camere Francesi, la rete camerale estera rappresentata dall'Unione delle Camere di commercio e dell'Industria Francese all'estero, il Comitato dei Consiglieri del Commercio Estero della Francia (Cnccef), Ubifrance, la Coface, e Oseo. Al momento sono stati stipulati sette accordi regionali, con Alsace, Aquitaine, Auvergne, Bourgogne, Lorraine, Nord-Pas-de-Calais et Rhône-Alpes, e altrettanti sono previsti nel 2012 .

L'obiettivo principale continua ad essere quello di coordinare le azioni di sostegno di tutte le istituzioni preposte all'internazionalizzazione, nel quadro di una suddivisione chiara delle competenze e dei ruoli, che rispetti la complementarietà delle funzioni. La carta nazionale indica pertanto le competenze delle singole istituzioni: lo Stato, rappresentato dal Segretario di Stato preposto al Commercio Estero, ha il compito di individuare, in raccordo con le Regioni, le linee guida della politica di sostegno all'internazionalizzazione e anche di vigilare affinché i partecipanti all'accordo si coordinino tra di loro, nel rispetto delle competenze delineate.

Alle Regioni è attribuito il coordinamento delle azioni volte a sostenere lo sviluppo economico a livello territoriale e l'elaborazione, a tal fine, delle rispettive politiche regionali, anche con riguardo all'internazionalizzazione, in raccordo con la politica attuata a livello nazionale). Insieme agli altri firmatari, le Regioni partecipano alle discussioni volte ad individuare le strategie di supporto per paese e per settore.

Ubifrance ha il compito di assistere le imprese esportatrici sui mercati esteri, fornendo servizi di informazione-consulenza, di promozione, di formazione, nonché di gestire gli aiuti finanziari agli esportatori, in raccordo con Oseo e Coface.

Le Cci sono considerate gli interlocutori principali di prossimità delle imprese aventi il compito, in particolare, di individuare nuovi esportatori, valutarne il potenziale, realizzare attività volte a fornire informazioni sui mercati esteri, organizzare missioni individuali o partecipare a iniziative collettive sui mercati esteri, curarne il *follow-up*, seguirne le strategie di internazionalizzazione a lungo termine; forniscono inoltre consulenza sugli strumenti e gli incentivi per le imprese, disponibili a livello regionale, nazionale, sovranazionale.

Le Ccife hanno invece il compito di coinvolgere le comunità imprenditoriali francesi e locali nei ripettivi paesi, e di fornire i loro servizi, in coordinamento con le attività di Ubifrance, seguendo quanto disposto in eventuali convenzioni locali Ccife-Missions Economiques-Ubifrance.

2. Gli strumenti operativi per facilitare la governance

Per facilitare il coordinamento tra i vari soggetti firmatari, la carta nazionale indica anche alcuni strumenti operativi, ripresi in parte dal precedente accordo quadro. In primo luogo, si menziona il programma *France Export* che raggruppa circa 1100 iniziative elaborate in maniera concertata tra Ubifrance, Cci, Ccife, Adepta e Sopexa, accessibile da Internet[23]. I firmatari della carta si impegnano infatti a lavorare congiuntamente durante la fase di programmazione annuale in modo da evitare duplicazioni di attività e ottimizzare gli interventi. Rispetto all'accordo quadro, la carta prevede l'aggiunta al programma *France Export* di un modulo regionale che consenta di ricercare facilmente anche le attività organizzate a livello territoriale. Viene inoltre specificato che i singoli firmatari mantengono la

23 http://www.programme-france-export.fr/

facoltà di organizzare o di promuovere anche altre attività, non comprese nel programma *France Export*, a condizione di informarne tutti i partecipanti dell'accordo.
L'altro strumento di coordinamento descritto nella carta nazionale è il *Guichet unique* (sportello unico) regionale. Si tratta di uno strumento diretto a migliorare l'accesso delle imprese alle misure di sostegno, la cui gestione è stata attribuita al sistema camerale. Su iniziativa del Consiglio Regionale, i partecipanti all'accordo possono eventualmente creare una *Maison de l'Exportation* in cui vengano raggruppate le strutture territoriali di ciascun soggetto firmatario, preposte all'internazionalizzazione. I firmatari si impegnano inoltre a informare le imprese con cui sono in contatto dell'esistenza dello sportello unico.
Un terzo aspetto rilevante riguarda l'impegno da parte dei firmatari di applicare i principi contenuti nella carta nazionale anche nei paesi esteri, laddove sia presente almeno uno dei soggetti firmatari (Ubifrance, Ccife, Cci, Ccef o organismi regionali), ferma restante la facoltà dei diversi soggetti di firmare anche altre convenzioni, purché in linea con quanto disposto nella carta nazionale.

approfondimenti

Agenzie di promozione del commercio estero e analisi di impatto

di Elisa Sovarino*

Introduzione

Il fenomeno della globalizzazione ha sostenuto la nascita delle agenzie di promozione del commercio estero (Tpo - *Trade Promotion Organizations*), enti generalmente governativi, talvolta autonomi, con missione e strumenti operativi definiti ed una struttura organizzativa a ramificazione internazionale. Ad un primo sguardo, molteplici fattori accomunano le Tpo. Al contempo, la presenza di numerosi elementi di differenza, come ad esempio la particolare declinazione dell'attività promozionale ed il *mix* di strumenti e risorse atti ad implementarla, rende difficile individuare un insieme di caratteri trapiantabili *tout court* in altri contesti. Ciò è tanto più vero in quanto le Tpo rappresentano, da un lato, entità attuatrici delle politiche pubbliche per l'internazionalizzazione ma, dall'altro, risentono inevitabilmente delle caratteristiche strutturali dei sistemi nazionali. I casi di seguito riportati costituiscono interessanti esempi concreti della naturale eterogeneità che permea le istituzioni di promozione del commercio estero e introducono ad un tema complesso e stimolante al tempo stesso: la valutazione dell'efficacia dell'azione promozionale delle Tpo al fine di migliorare la formulazione delle politiche di sostegno all'internazionalizzazione.

1. Natura, risorse e servizi delle Agenzie di promozione del commercio estero

I processi di liberalizzazione economica, l'abbattimento delle barriere tariffarie e la crescente interdipendenza tra le nazioni, realizzatasi progressivamente all'indomani della seconda guerra mondiale, hanno rafforzato la convinzione che il commercio e gli investimenti diretti esteri potessero agire da potenti leve per favorire lo sviluppo economico. Di conseguenza, le politiche pubbliche e i relativi strumenti di promozione del commercio estero e dell'internazionalizzazione di impresa hanno acquisito, nell'attuale sistema commerciale globalizzato, un ruolo cruciale per gli Stati nazionali. Tali politiche, collocate all'interno di più ampie strategie commerciali, sono spesso delineate con la finalità di favorire la competitività delle imprese sui mercati esteri. Sono quindi il frutto di un processo dialettico e di confronto politico che si traduce in linee di intervento e in iniziative riconducibili alla politica commerciale estera di un paese.[24] La sua concreta attuazione è demandata ad apposite Agenzie

* Area Studi, Ricerche e Statistiche dell'Agenzia Ice.

24 In questa ampia cornice si collocano anche le politiche promozionali che mirano a incrementare e/o supportare le esportazioni nazionali, la competitività-paese e l'internazionalizzazione di impresa su quei mercati di strategico interesse economico e geopolitico. Malgrado non esista una

specializzate.[25] Tra queste, le Agenzie di promozione del commercio estero operano al fine di mitigare gli ostacoli che le imprese, soprattutto quelle di piccole e medie dimensioni, incontrano nel penetrare e presidiare i mercati esteri, erogando servizi alle imprese e implementando articolati programmi promozionali. Malgrado una certa uniformità di scopo, le Agenzie di promozione del commercio estero non sono tutte uguali in termini di struttura e profilo istituzionale (vedi tavola 1). La maggior parte delle Tpo ha natura pubblica ed agisce sotto la vigilanza o l'impulso di uno o più Ministeri, degli Esteri, dell'Economia, dell'Innovazione o dell'Industria, competenti per la definizione della politica commerciale estera.
L'inquadramento giuridico più comune è quello di ente di diritto pubblico, economico o non economico, mentre sono rari i casi nei quali la Tpo ha natura giuridica privata o associativa. Spesso le Tpo sono chiamate ad operare in un ambiente che vede la presenza di soggetti e azioni promozionali di terzi finanziati e/o sottoposti al controllo del medesimo ente vigilante. Il coinvolgimento di una pletora di soggetti pubblici e privati, anche se con un'intensità variabile da sistema a sistema, è un elemento che lega alcuni casi studio presentati. In Germania, ad esempio, una parte minoritaria del sistema di sostegno dell'internazionalizzazione si poggia sulle iniziative promosse dall'agenzia governativa Gtai che coesistono con le iniziative dei Lander, del settore privato, della rete camerale, dell'UMA, l'associazione degli enti fieristici tedeschi, in materia di manifestazioni fieristiche, e della rete diplomatica e consolare all'estero[26]. Una situazione analoga ha a lungo caratterizzato anche l'operatività di Ubifrance ma le potenziali sovrapposizioni, a fronte delle recenti riforme che hanno potenziato il raggio d'azione dell'Agenzia e distinto le competenze da quelle di altri soggetti, sono destinate a ridimensionarsi.
Rispetto all'assetto organizzativo, il panorama è alquanto eterogeneo: cambiano di paese in paese il numero di sedi nazionali ed estere e la consistenza dell'organico. Rispetto ai fabbisogni finanziari, le Tpo beneficiano del supporto pubblico a valere su specifici programmi o come contributo per le spese di funzionamento e gestione. Raramente le erogazioni pubbliche coprono per intero il fabbisogno e, nei casi esaminati, quasi mai superano lo 0,04% del valore delle esportazioni nazionali[27]. Sono quindi frequenti l'accesso a fondi di organizzazioni internazionali o il ricorso a risorse proprie, acquisite attraverso la vendita di servizi.
Similmente problematico risulta descrivere in maniera univoca le attività delle Tpo. Al pari delle tecniche e degli strumenti di promozione del commercio estero, la gamma dei servizi offerti e l'organizzazione delle Tpo si sono

definizione internazionale condivisa ed univoca di tali politiche, per l'Omc (2004) il termine per delinea qualsiasi strategia e iniziativa politica di supporto alle esportazioni che sia volta a rimuovere ogni ostacolo al commercio internazionale, comprendendo politiche eterogenee che variano dai sussidi all'esportazione, alle restituzioni dei dazi (*duty drawback*), alle iniziative di *marketing* internazionale. In questa sede, diversamente, il termine *export promotion* è impiegato per designare le linee guida governative che, al di là delle misure di incentivazione diretta della capacità competitiva delle imprese, orientano le azioni informative ed operative, attuate concretamente da Agenzie specializzate, per promuovere e facilitare le esportazioni di un paese.

25 Sulla base delle funzioni demandate, le Agenzie pubbliche specializzate, o *Trade Support Institutions*, possono essere classificate come:
a) *Export Credit and Insurance Agencies,* che finanziano o assicurano le transazioni commerciali
b) *Investment promotion Organizations,* che facilitano l'attrazione di investimenti esteri;
c) Tpo che promuovono le esportazioni.
Alcune Tpo svolgono più di una funzione, tipicamente quelle appena menzionate ai punti b) e c).

26 GTAI non solo sostiene l'internazionalizzazione delle imprese ma promuove la Germania come ambiente favorevole all'attuazione di investimenti diretti esteri.

27 Il dato appare, tuttavia, in linea con le rilevazioni effettuate su scala globale da alcuni studiosi della Banca Mondiale, cfr. Lederman, Olarreaga e Payton (2009), "Export promotion agencies: what works and what does not", World Bank Policy Research, working paper n° 4,044, novembre, p.10.

Tavola 1 - Struttura e fabbisogni finanziari di alcune Agenzie di promozione
(valori assoluti e milioni di Euro, dati aggiornati al 2010 salvo ove diversamente indicato)

	Anno di fondazione	Natura giuridica	Dipendenti	Filiali rete estera[1]	Filiali rete nazionale	Fabbisogno totale[3]
Apex Brazil	2003	Agenzia governativa indipendente	300	7	11	236,1
Austrade - Australian Trade Commission	1985	Agenzia governativa	1.075	110	14	285,7
Fin Pro - Finnish Export Association	1929	Associazione di imprese finlandesi	375	66	8	54,7
Gtai - German Trade and Invest	2009	Agenzia governativa	344	48	2	42,0
Ice - Istituto nazionale per il commercio estero	1926	Ente pubblico non economico	1.173	117	16	226,1
Icex - Instituto Espanol de Comercio Exterior	1982	Ente pubblico economico	1.170	100	31	204,1
Jetro - Japan External Trade Association	1958	Ente semigoverantivo	1.506	73	39	339,1
Kotra, Korea Trade-Investment Promotion Agency	1962	Ente pubblico non economico	659	111	2	177,8
Ubifrance	2001	Ente pubblico economico	1.388	63	23	302,0
Ukti - United Kingdom Trade and Investment	1999	Agenzia governativa	2.331	206	9	408,5

Fonte: Elaborazioni proprie su dati delle Agenzie

anch'esse affinate nel corso del tempo, diversificandosi sempre più, sia con riferimento ai mercati che ai prodotti. Tra i cambiamenti in questione rientra, senza ombra di dubbio, la recente crescita dei servizi promozionali *web-based* (come le vetrine virtuali o i seminari tenuti via internet) che sfruttano l'effetto della rete e delle interconnessioni che gravitano intorno a determinati settori per azioni a basso costo e a elevato impatto in termini di utenza.
Nonostante vi sia un'ampia gamma di strumenti e servizi effettivamente erogati dalle Tpo, si riscontrano altresì delle uniformità rispetto alle funzioni-obiettivo delle prestazioni offerte alle categorie esportatrici (tavola 2). Generalmente queste comprendono le seguenti voci.
- Servizi di informazione, come la divulgazione delle opportunità commerciali all'estero, dei requisiti per l'esportazione e delle misure di facilitazione e/o restrizione al commercio introdotte all'estero;
- Studi ed analisi, come ricerche di mercato, analisi statistiche periodichesull'interscambio, analisi settoriali;
- Servizi di *business matching* e di ricerca controparti estere, assistenza nella trattative commerciali, consulenze specifiche;
- Servizi di *marketing*, come organizzazione o partecipazione a missioni istituzionali di sistema, fiere e grandi eventi e azioni di comunicazione su riviste specializzate;
- Servizi di formazione, come organizzazione e realizzazione di programmi di aggiornamento e formazione professionale, conferenze, *workshop* e seminari.

Accanto alla promozione delle esportazioni, molte Tpo hanno avocato a sé anche le funzioni di attrazione degli investimenti esteri, come nel caso di Apex Brazil che nel 2006 si è dotata di una *Investment Unit*. Analogamente, anche all'interno di Kotra, ritroviamo una divisione (Invest Korea) dedita all'attrazione di capitali stranieri nel paese.[28]

28 Fondata nel 1993, all'indomani della crisi finanziaria che aveva colpito l'area asiatica, Invest Korea nasce come agenzia specializzata pubblica indipendente. Nel 2003, è divenuta una delle cinque divisioni di Kotra, per offrire agli investitori stranieri un sostegno mirato e coordinato con gli strumenti di promozione delle esportazioni nazionali all'estero, predisposti dall'Agenzia.

Tavola 2 - Principali attività istituzionali di alcune Agenzie di promozione del commercio estero

	Missioni	Fiere	Servizi informativi	Consulenza personalizzata	*Business Matching*	Formazione	Studi e analisi	Attrazione investimenti
Apex Brasil	+	+	+	+	+	-	+	-
Austrade	+	-	+	+	+	+	-	+
CzechTrade	+	+	+	+	+	+	+	+
Fin Pro	+	-	+	+	-	-	+	-
Gtai	-	-	+	+	-	-	+	+
Ice	**+**	**+**	**+**	**+**	**+**	**+**	**+**	-
Icex	+	+	+	+	+	+	+	-
Jetro	+	+	+	+	+	+	+	
Kotra	+	+	+	+	+	-	+	+
Ubifrance	+	+	+	+	+	-	+	-
Ukti	+	-	+	+	-	-	+	+
US Commercial Service	+	+	+	+	+	-	+	-

Fonte: Elaborazioni Ice su dati delle Agenzie

Come accennato, alcune iniziative promozionali non trovano corrispondenza in altri contesti, configurandosi come un'offerta esclusiva e singolare dell'Agenzia analizzata. È questo il caso della formazione degli *export manager* italiani e/o stranieri in Italia operata dall'Ice, del servizio di *labor sourcing* direttamente gestito da una divisione di Kotra, Contact Korea, dei *business center* telematici coreani per agevolare gli utenti nella ricerca e nel contatto diretto delle controparti straniere e del *Volontariat International en Entreprise* di Ubifrance, che seleziona e invia giovani professionisti presso le imprese francesi per rafforzarne l'attività all'estero.

In uno sforzo continuo per sostenere la competitività esterna degli operatori nazionali, le Tpo sono state, nel corso degli anni, interessate da riforme volte a incrementarne le capacità operative e la rispondenza dei servizi ai mutamenti del quadro economico nazionale e internazionale. Tali riforme hanno toccato la missione istituzionale degli enti, le funzioni a questi attribuite, la struttura organizzativa e anche la natura giuridica. In molti dei casi qui presi ad esempio, i processi di riforma si sono tradotti in una estensione della missione fino a incorporare la promozione degli investimenti. A titolo di esempio, è possibile menzionare Jetro, Austrade o Apex Brazil.[29] In altri casi, si è modificata la natura giuridica dell'ente. Icex, la Tpo spagnola, come anche l'omologo francese Ubifrance, di recente hanno assunto la forma giuridica di ente pubblico economico, a seguito di una riforma avente per obiettivo il miglioramento dell'efficienza e dell'efficacia degli Istituti. Nel caso spagnolo, la legge di riforma del 2011 ha attribuito a Icex una funzione di *leadership* cooperativa, volta ad agevolare il coordinamento tra le attività di promozione, intraprese dai molteplici enti preposti al sostegno all'internazionalizzazione in modo da razionalizzare la gestione dei fondi pubblici destinati a tale scopo.[30]

29 A partire dagli anni settanta del secolo scorso, Jetro ha avviato un processo di diversificazione delle proprie attività, dettato dalle esigenze dell'economia giapponese. Tale processo si è tradotto, dal 2000 a oggi, in strategie specifiche e in un sostegno mirato con l'obiettivo di rivitalizzare l'economia nazionale e attrarre investimenti esteri, con evidenti analogie con l'esperienza di Kotra appena menzionata.

30 Per maggiori informazioni sulla riforma si rimanda al Real Decreto-ley 4/2001, consultabile a http://www.boe.es/boe/dias/2011/04/12/pdfs/BOE-A-2011-6550.pdf. Tra gli enti preposti si evidenziano Iteres – *Invest in Spain*, preposto all'attrazione degli investimenti diretti esteri; Cesce -

2. Il contributo delle analisi di impatto alla valutazione dell'efficacia dei servizi di promozione del commercio estero

Astraendo dalla comparazione dei profili istituzionali delle Tpo e focalizzando l'attenzione sui servizi, si nota come l'attività da queste svolta, per certi versi, sia analoga a quella di un'impresa produttrice di servizi, dotata di processi finalizzati al raggiungimento di obiettivi specifici. Ammettendo questo parallelismo e riconoscendo che i servizi prodotti dalle Tpo mirano a generare ricadute positive sul sistema paese, il ricorso a tecniche di *benchmarking* consente un raffronto immediato tra enti omologhi di paesi diversi, sia con riferimento alle funzioni che ai processi. Occorre innanzitutto sottolineare alcuni limiti dell'analisi comparativa in esame. Nel caso delle Tpo, il raffronto può condurre a risultati fuorvianti se eseguito con l'intento di individuare modelli promozionali vincenti e importabili altrove, data la specificità di ciascun paese, ma è senz'altro prezioso per quanto riguarda la comprensione della traiettoria evolutiva seguita dalle principali realtà attive sulla scena internazionale. Inoltre, considerando la complementarietà spesso esistente tra le varie funzioni di sostegno, l'analisi dell'efficacia di singoli servizi o iniziative non sempre spiega completamente i motivi per i quali l'attività di una Tpo sia percepita come relativamente più efficace. Ancor di più, ogni confronto limitato all'assetto organizzativo, funzionale o alla dotazione finanziaria diviene privo di utilità se non è adeguatamente completato da un'analisi di impatto delle attività promozionali. Dopo tutto, un servizio è efficace per definizione, a fronte del contesto con il quale si è chiamati a relazionarsi, qualora l'attività promozionale raggiunga gli obiettivi prefissati; ed è al tempo stesso efficiente, per definizione, se nel processo produttivo vengono mescolate correttamente le risorse disponibili.
Tenuto conto di come sia estremamente difficile individuare cosa rende un servizio realmente utile e foriero di benefici per le imprese che ne usufruiscono e per il sistema nazionale, molte Tpo (come Ice, Ukti o Austrade) hanno abbracciato una cultura della valutazione delle proprie prestazioni introducendo schemi di analisi della *customer satisfaction* e delle risorse impiegate e affidandosi a valutatori indipendenti esterni. Queste valutazioni, ancorchè utili a consolidare la reputazione e il rapporto ente-cliente, non permettono di misurare i benefici che una data attività promozionale ha generato e se i risultati ottenuti abbiano eguagliato, superato o mancato quelli attesi. Inoltre, le analisi di *customer satisfaction* sono di tipo qualitativo e quindi passibili di fornire risultati interessanti ma scientificamente meno rigorosi.
Le tecniche di *impact evaluation,* che stanno trovando sempre più spazio nei programmi di sviluppo e cooperazione, e i primi indicatori elaborati dalla letteratura in materia di *export promotion* potrebbero invece soddisfare la diffusa esigenza di misurare l'efficacia e l'impatto sulle imprese dei servizi di promozione del commercio estero. Le analisi di impatto possono essere condotte seguendo diverse metodologie. I metodi di analisi quantitativa puri verificano empiricamente non solo se e quali effetti si siano prodotti sulle categorie beneficiarie a seguito di un dato

Compañia Española de Seguros de Crédito a la Exportación - specializzata nella copertura dei vari rischi derivanti dal finanziamento di esportazioni/investimenti; l'*Instituto de Crédito Oficial* (Ico), sotto la vigilanza del Ministerio de Economia, istituto di credito specializzato e società finanziaria statale per sostenere le esportazioni e promuovere lo sviluppo locale; e il Cofides (*Compañia de financiaciòn del Desarrollo s.a.*) società, prevalentemente a capitale pubblico, istituita per agevolare gli investimenti produttivi delle imprese spagnole nei paesi emergenti. Accanto a questi esistono poi varie reti di promozione regionali, emanazione delle 17 Comunidades Autonomas (*Órganos de Promoción Exterior* –Ope).

intervento ma anche se tali effetti siano imputabili esclusivamente all'intervento attuato o ad altri fenomeni attraverso il metodo del controfattuale*,* ossia verificando quali risultati si sarebbero ottenuti in sua assenza. Ed è dunque dalla necessità di identificare un corretto controfattuale che si sono sviluppati diversi approcci analitici. Nelle analisi *before-after comparison,* ad esempio, la situazione controfattuale è data dalle condizioni in cui si trovava il gruppo di beneficiari prima della partecipazione al programma che si intende valutare. Nelle analisi *with-without comparison* il controfattuale si ottiene invece confrontando i risultati commerciali ottenuti da un gruppo di beneficiari, ad esempio partecipanti ad una fiera collettiva promossa da una Tpo, con quelli ottenuti dai non beneficiari, ovvero imprese che hanno preso parte all'evento singolarmente senza usufruire dei servizi in fiera predisposti dall'Agenzia.[31] Quanto alle applicazioni pratiche, da alcuni anni le Agenzie specializzate delle Nazioni Unite hanno predisposto precisi piani di valutazione dei programmi di sviluppo da esse attuati dividendo la popolazione analizzata in *trattati* (beneficiari del programma) e *controlli* (potenziali destinatari che non hanno beneficiato del programma). Anche l'Unione Europea ha imboccato questa via proponendosi di predisporre sistematicamente delle analisi di impatto degli accordi commerciali bilaterali con paesi terzi per valutarne *ex post* le ricadute prodotte.

3. Riflessioni conclusive

In conclusione, lo sviluppo di analisi e indicatori potrebbe rivelarsi un investimento strategico per le Tpo, consentendo una più rigorosa programmazione delle loro attività e una più corretta allocazione delle risorse disponibili per il sostegno all'internazionalizzazione. È pertanto auspicabile che le linee guida della politica di sostegno all'internazionalizzazione si basino su analisi di impatto dei programmi passati attraverso i quali determinare se i risultati attesi sono stati conseguiti o se, diversamente, sono necessarie delle correzioni all'azione promozionale. Tali analisi offrirebbero importanti elementi non solo per commisurare i costi ai benefici ma soprattutto per orientare il dibattito e le consultazioni con gli *stakeholder*, come ad esempio altre istituzioni, associazioni di categoria e banche, e il contenuto specifico dell'intervento governativo. Soprattutto in tempi di risorse pubbliche decrescenti come quelli attuali, è cruciale evitare che le politiche siano mosse da altri criteri come l'influenza di gruppi di interesse particolari. Inoltre l'effettuazione di analisi di impatto potrebbe consentire ai decisori politici e agli enti attuatori di distinguere, tra le critiche a essi spesso rivolte, quelle costruttive da quelle legate unicamente a interessi di parte, propiziando scelte lungimiranti in favore di interventi più efficaci. Nonostante le difficoltà di realizzazione, tali analisi potrebbero rispondere all'esigenza delle autorità di valutare compiutamente il ventaglio promozionale più efficace e/o meno oneroso, mettendo il sistema paese, nel suo complesso, nelle condizioni di perseguire ambizioni quantitative e qualitative più elevate. Ancora più utili esse potrebbero rivelarsi laddove, come da diversi anni in Italia, si apra un

31 Per una panoramica completa si faccia riferimento a Shahidur R. Khandker, Gayatri B. Koolwal, Hussain A. Samad, *Handbook on evaluation impact*, World Bank; o in alternativa, per una rassegna delle principali applicazioni empiriche, Olivier Cadot, Ana M. Fernandes, Julien Gourdon and Aaditya Mattoo (2011), *Where to Spend the Next Million? Applying Impact Evaluation to Trade Assistance,* World Bank, Cepr.

dibattito su come riformare le politiche di sostegno all'internazionalizzazione, traendo ispirazione delle *best practice* internazionali non tanto per trapiantare strutture istituzionali più o meno snelle, coordinate o unitarie, quanto per identificare i punti di forza e debolezza interni sui quali occorre intervenire perché il sostegno dell'internazionalizzazione assolva alla propria missione in modo efficace ed efficiente. Mediante rigorose analisi di impatto è, infatti, possibile fornire un giudizio complessivo su ciascuna azione effettuata e attivare meccanismi di controllo che trasferiscano ai decisori politici e ai responsabili della programmazione promozionale le informazioni così acquisite. La letteratura sul tema, che offre già diversi indicatori sui quali tali analisi potrebbero essere costruite, insieme alle buone pratiche di analisi, avviate da alcuni paesi con il reclutamento di valutatori esterni, costituiscono elementi sui quali basarsi nell'eventualità si propenda verso l'adozione di simili procedure.

9.2 Ministero dello sviluppo economico*

Nel 2011, la strategia promozionale del Ministero dello Sviluppo Economico è stata fortemente condizionata dalle vicende relative alla soppressione dell'Istituto nazionale per il Commercio con l'Estero e alla istituzione della nuova Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane.
Per i primi mesi dell'anno, e prima della soppressione dell'Ice, l'attività ha regolarmente seguito, in continuità con gli anni precedenti, quanto disposto dalle linee direttrici emanate dal Mse che prevedevano, in un panorama di contrazione della spesa pubblica, di supportare quelle attività promozionali che avessero permesso di realizzare maggiori economie di scala e minori costi con un ritorno immediato nel breve periodo, confermando inoltre la tendenza dell'ultimo decennio ad esercitare la funzione di sostegno all'internazionalizzazione attraverso una maggiore capacità di fare sistema.
Con tale approccio, il Mse intendeva puntare alla condivisione di obiettivi in particolare tramite forme strutturate di partenariato con le Regioni e le Associazioni di categoria, nonché con il sistema camerale, fieristico e del settore della ricerca, dando priorità alle iniziative d'interesse delle filiere produttive finalizzate a sviluppare contatti con i canali distributivi esteri.
All'interno di tale visione, si era posto l'obiettivo di ampliare la base ancora esigua delle imprese italiane stabilmente esportatrici o internazionalizzate, promuovendo la creazione e l'aggregazione di reti per affrontare i mercati.
Da un punto di vista geografico, l'attenzione si focalizzava sui cosiddetti Paesi Brics.
La soppressione dell'Istituto, ente strumentale del Mse per la realizzazione delle politiche di promozione dell'export, ha inevitabilmente rallentato l'attività promozionale e disorientato il sistema imprenditoriale, sia per la cancellazione di numerose iniziative programmate che per la mancata previsione da parte del legislatore di una fase transitoria.
A partire dal 6 luglio 2011, è stato possibile realizzare solo le iniziative già deliberate e per le quali erano state già assunte obbligazioni. Il Ministero ha comunque assicurato, tramite accordi con altri soggetti ed escogitando soluzioni di natura amministrativa, la continuità dell'attività già programmata dell'Istituto e ha permesso di svolgere anche attività improcrastinabili quali l'organizzazione delle missioni di sistema in India e in Corea.
Anche il partenariato pubblico-privato a cui è stata riconosciuta da tempo la valenza strategica per il sostegno all'export attraverso la conclusione di accordi di settore con le associazioni di categoria e con il sistema della ricerca ed il sistema fieristico nazionale ha subito uno stallo delle attività nel secondo semestre dell'anno. Soltanto alla luce del nuovo quadro normativo che si è delineato con la legge 214 del 22 dicembre 2011 e che prefigura la possibilità di proseguire con le programmazioni già impostate attraverso l'Istituto Commercio Estero si sono ricreate le condizioni per il recupero delle progettualità non completate.
In prospettiva, sono da tenere nella debita considerazione le aspettative generate presso le Associazioni di categoria, le quali nella definizione delle programmazioni annuali di attività fanno ormai affidamento sulla politica di partenariato condivisa con il Ministero.
Nonostante le difficoltà, nel primo semestre del 2011 sono state comunque cofinanziate 14 intese operative attuative degli accordi di settore in essere con le seguenti controparti: Federchimica-Unipro, Acimit, Assosport, Ancma, Confcommercio, Aie, Unacoma, Oice, Acimac, Doc.It, Oice, Ance, Anica e Compagnia delle opere.
Analogamente, il rapporto di partenariato tra Ministero e Regioni, che trova espressione anche nella realizzazione di progetti interregionali volti ad incentivare la collaborazione e l'aggregazione di più Regioni, ha anch'esso subito una interruzione a seguito dell'abolizione dell'Ice. Nel primo semestre 2011, la sospensione dell'impostazione del Piano Promozionale 2011 ha consentito una ridottissima copertura delle esigenze di finanziamento di nuove Convenzioni.

* Redatto da Riccardo Scarpulla, Ministero dello Sviluppo economico.

Ne consegue che, ad oggi, l'unica iniziativa realizzata, riconducibile al quadro della collaborazione/partenariato tra Ministero e Regioni, è la missione congiunta in Brasile (dal 21 al 25 maggio 2012), finanziata interamente dal Ministero a valere sui fondi del programma straordinario per il *Made in Italy*.
Come effetto secondario della soppressione dell'Ice, meritevole comunque di essere sottolineato, possiamo annoverare il rafforzamento del ruolo del Mse e della sua capacità gestionale: il 2011 ha infatti utilmente forzato il Ministero a cercare vie nuove per il raggiungimento degli obiettivi strategici. Ad esempio, le iniziative previste dal citato Piano di promozione straordinaria per il *Made in Italy*, istituito dalla legge finanziaria del 2004, hanno dovuto subire una ridefinizione con effetti anche positivi, essendo stati conclusi accordi per la realizzazione delle attività previste con nuovi *partner* (Invitalia) e poste le basi per l'ampliamento del novero degli enti strumentali per la realizzazione del piano promozionale straordinario. Tra i progetti finanziati, si segnalano le già citate missioni imprenditoriali e di sistema in India e Corea (2011), Brasile e Turchia (2012), nonché alcuni progetti speciali come il finanziamento per lo *start up* dell'International Trade Hub-Italia (vd. *infra*).
Anche grazie agli utili derivanti dall'attività della Simest S.p.A. è stato possibile strutturare singole iniziative di segno innovativo come il Progetto settoriale per l'Artigianato di eccellenza negli USA denominato Accenti d'Italia (vd. *infra*), oltre a una serie di progetti a carattere continuativo a cui il Ministero già da anni destina fondi, quali gli Sprint regionali, l'attività di *Business Scouting* sui mercati esteri o i *Master* organizzati in collaborazione con prestigiose università,
Con il DL 201 del 6 dicembre 2011 l'esecutivo ha riconosciuto che una funzione centrale delle politiche promozionali era utile e necessaria. Pertanto, per disporre di un organismo operativo, strumentale alle politiche ministeriali d'internazionalizzazione e in linea con i principali concorrenti internazionali dell'Italia, è stata prevista la costituzione della nuova Agenzia.
In attesa della piena operatività dell'Agenzia, la normativa ha tuttavia previsto un periodo di transizione per cui il Mise, in condivisione col il Mae, con il quale condividerà la presidenza della futura cabina di regia, ha predisposto un programma di attività promozionale per il primo semestre 2012 al fine di assicurare continuità alle strategie pubbliche di promozione sulla base di quanto disposto in termini di strategia settoriale e geografiche negli anni precedenti. Questo tenendo conto di quanto espressamente disposto dalla Legge 214/2011 in merito alla rideterminazione delle modalità di svolgimento delle attività di promozione fieristica al fine di conseguire risparmi da parte pubblica nella misura di almeno il 20 per cento della spesa media annua degli ultimi tre anni e alla concentrazione delle attività di promozione nei settori strategici e nell'assistenza alle Pmi. Il Mse è stato chiamato, dunque, nell'attesa che il nuovo sistema di promozione dell'internazionalizzazione e dell'export giunga a pieno regime, a rafforzare la propria funzione di coordinamento dei soggetti pubblici e privati che intervengono nel campo dell'internazionalizzazione al fine di ricondurre in un disegno unitario a valenza nazionale le iniziative all'estero dei singoli soggetti.

Programmi e risultati per strumento[32]

Anche per il 2011, il Ministero dello Sviluppo Economico ha riconfermato il proprio sostegno finanziario a Consorzi, Associazioni e Camere di Commercio italiane all'estero, per lo svolgimento di attività di promozione del *Made in Italy* mediante i diversi strumenti normativi, ben noti agli addetti ai lavori, costituiti dalle seguenti leggi[33]:
– legge 29.10.1954, n.1083 – Enti, Istituti, Associazioni;
– legge 01.07.1970, n. 518 – Camere di Commercio italiane all'estero;

32 A cura di Sandra Venuta e Fabio Giorgio, Ministero dello Sviluppo Economico
33 Con il Decreto-Legge 22 giugno 2012 , n. 83, "Misure urgenti per la crescita del Paese", le suddette leggi sono state soppresse; le risorse saranno comunque destinate alle camere di commercio italiane all'estero, alle associazioni e ai consorzi. I requisiti soggettivi, i criteri e le modalità per la concessione dei contributi verranno stabiliti con decreto del Ministero dello sviluppo economico. Per quanto riguarda i consorzi, il DL prevede l'istituzione dei consorzi per l'internazionalizzazione, la cui mission sarà indirizzata alle nuove forme di internazionalizzazione, alla formazione e alla promozione del Made in Italy.

– legge 21.02.1989, n. 83 – Consorzi export multi regionali;
– legge 29.07.1981, n. 394, art.10 – Consorzi multi regionali agro-alimentari e turistico-alberghieri;
– D. Lgs. 31.03.1998, n.143, art. 22 – Intese operative con associazioni di categoria.

Il sostegno finanziario del Ministero a favore dei beneficiari sopra indicati è finalizzato ad incentivare lo svolgimento di attività promozionali quali, ad esempio, organizzazione o partecipazione a fiere internazionali, eventi, *workshop*, seminari, incontri BtoB, organizzazione di missioni di operatori (*incoming* e *outgoing*), attività promo-pubblicitarie. Un altra importantissima condizione, su cui si basano tali interventi di sostegno, è che essi mirino a favorire il processo di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.
Gli strumenti normativi sopra richiamati sono affiancati dalle circolari applicative che il Ministero emana ogni anno al fine di fornire, agli operatori interessati, puntuali indicazioni circa i progetti attuabili, le tipologie di spesa finanziabili e di indirizzare, altresì, i beneficiari verso la realizzazione di azioni promozionali significative, lasciando loro, al contempo, la massima libertà di espressione nell'individuazione del progetto che meglio si confà alle esigenze del singolo proponente.

Tavola 9.2.1 - Fondi erogati dal Mse per legge di riferimento
(valori in milioni di euro)

Legge di riferimento e beneficiario	Fondi erogati			Quota sul totale		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Legge 1083 / 54 - Enti, Istituti e Associazioni	8,6	5,4	2,8	35,2	34,9	25,7
Legge 518 / 70 - Camere di Commercio italiane all'estero	12,0	7,5	5,8	49,1	48,8	53,4
Legge 394 / 81 - Consorzi multi regionali agro-alimentari e turistico-alberghieri	2,8	1,9	1,8	11,5	12,1	16,7
Legge 83 / 89 - Consorzi export multi regionali	0,5	0,3	0,2	1,9	1,9	1,9
D. Lgs. 143 / 88 art. 22 - Intese con associazioni	0,6	0,4	0,3	2,3	2,3	2,3
Totale	24,5	15,4	10,8	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del MiSE

Il 2010 è stato l'anno in cui il Ministero, in attuazione della normativa vigente, ha introdotto importanti novità per la semplificazione delle procedure per l'accesso ai contributi, ampliando il ricorso all'autocertificazione dei requisiti richiesti ed eliminando l'onere di inviare i preventivi. Questo processo di semplificazione delle procedure è proseguito nel 2011 ed è stato esteso alla modulistica per la presentazione dei progetti e della loro successiva rendicontazione.
L'atto conclusivo dell'*iter* procedurale per la concessione dei contributi è la liquidazione, che avviene in percentuale differenziata, a seconda dello strumento, e alle disponibilità stabilite annualmente. Sulla base dei criteri fissati dalla normativa, il contributo pubblico potrebbe arrivare a coprire il 50% del costo del programma promozionale (fino ad arrivare al 70% per i consorzi ubicati nelle Regioni dell'obiettivo convergenza che presentano determinate caratteristiche), ma nella realtà è molto inferiore a tale percentuale, a causa della progressiva riduzione dei fondi stanziati per questi strumenti nel corso degli ultimi esercizi finanziari.
Nel 2011 sono stati approvati 264 programmi promozionali annuali, così ripartiti tra le varie categorie di beneficiari: n. 96 Consorzi export, n. 35 Consorzi agroalimentari e turistico - alberghieri, n. 59 Enti/Associazioni e n. 74 Camere di Commercio.
Questi numeri si riferiscono ai beneficiari diretti dei contributi che sono appunto enti, associazioni o consorzi. Se osserviamo il dato relativo agli operatori economici associati o consorziati coinvolti nelle attività di fatto realizzate, notiamo come questo cresca notevolmente e possiamo misurare l'interesse che il contributo pubblico ha suscitato, per di più in tempi di crisi come quello attuale: il numero di imprese coinvolte nelle attività promozionali sviluppate da Associazioni o enti, consorzi export, agroalimentari e turistico-alberghieri è stato superiore a 10.000.

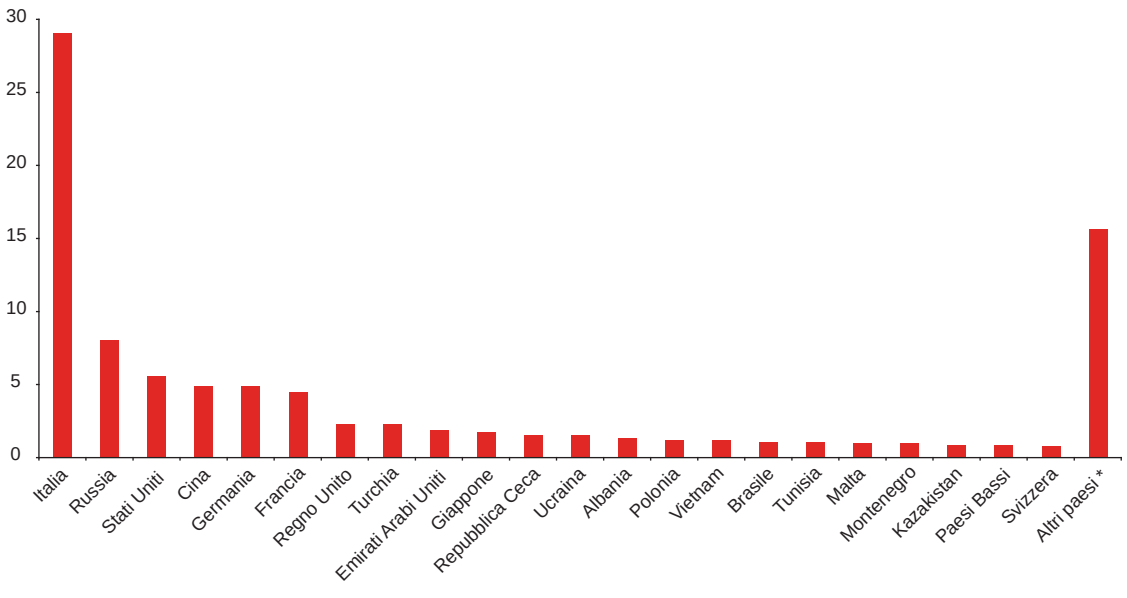
Tavola 9.2.2 - Distribuzione dei progetti approvati suddivisi per legge di riferimento
(anno 2011, valori in milioni di euro e distribuzione percentuale)

Legge di riferimento e beneficiario	Progetti		Spese approvate	
	Numero	Ripartizione percentuale	Importo	Ripartizione percentuale
Legge 1083 / 54 - Enti, Istituti e Associazioni	59	21,9	41,6	38,1
Legge 518 / 70 - Camere di Commercio italiane all'estero	74	27,5	45,6	41,7
Legge 394 / 81 - Consorzi multi regionali agro-alimentari e turistico-alberghieri	35	13,0	4,3	4,0
Legge 83 / 89 - Consorzi export multi regionali	96	35,7	17,1	15,7
D. Lgs. 143 / 88 art. 22 - Intese con associazioni	5	1,9	0,5	0,5
Totale	269	100	109,3	100

Fonte: elaborazioni su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del MiSE

Le tipologie di azioni e il numero di interventi realizzati dagli enti co-finanziati sono stati i seguenti: 133 campagne promozionali, 482 partecipazioni a manifestazioni fieristiche, 202 seminari/*workshop*, 966 contatti per la conclusione di affari (BtoB, *incoming*, *outgoing*, partecipazioni e fiere, etc.), 209 interventi di assistenza e consulenza alle Pmi; 151 programmi di formazione, 725 azioni di informazione e attività di rete delle Ccie.
Per quanto riguarda la distribuzione geografica degli interventi, come si può notare dal grafico sotto riportato, la maggior parte delle attività è stata realizzata in Italia. È necessario precisare, tuttavia, che si tratta di eventi che hanno respiro internazionale, come azioni di *incoming*, incontri BtoB, fiere internazionali, nel corso dei quali le imprese italiane hanno la possibilità di entrare in contatto diretto con operatori economici ed istituzionali stranieri, presentando loro, direttamente sul territorio, il sistema produttivo italiano.
Dopo l'Italia, il 2011 ha visto tra i paesi di destinazione preferiti dall'imprenditoria, la Russia, gli USA, la Cina; ma anche i paesi europei quali Francia e Germania hanno attratto l'attenzione degli operatori italiani. Seguono il Regno Unito, la Turchia e gli Emirati Arabi. Ad inizio anno, tra i paesi di interesse vi era anche il Giappone, ma la catastrofe provocata dallo *tsunami* ha causato l'allontanamento di parte degli operatori economici. Tuttavia, anche se in misura percentuale inferiore, molti altri paesi del vecchio continente, del Sudamerica e dell'estremo oriente sono stati individuati come mercati di destinazioni per la promozione dei prodotti italiani, in vista di una possibile futura penetrazione commerciale.

Grafico 9.2.1 Attività promozionali Mse per paese di destinazione. Anno 2011, ripartizione percentuale del numero di attività



Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico

Di seguito si riporta il dettaglio delle singole leggi, evidenziandone sia l'aspetto territoriale delle imprese che ne beneficiano che il settore di attività economica coinvolto.
Partendo dalla Legge 1083/54 – Enti e Associazioni, si sottolinea che nel corso del 2011 sono stati approvati 59 progetti per una spesa complessiva di 41,6 milioni di euro[34]. La Lombardia è stata la regione che ha usufruito maggiormente di tale strumento, seguita dal Lazio e dalla Toscana.
Di converso, da un punto di vista settoriale, il comparto che lo scorso anno è risultato più incisivo è stato quello plurisettoriale, con 24 progetti approvati per un importo di 15,1 milioni di euro. Tuttavia anche il tessile e abbigliamento ha conosciuto una dinamica positiva con 9 progetti approvati per una spesa pari a 11,6 milioni.
La regione che ne ha usufruito in misura più significativa, sia in termini di iniziative che di importo, è stata la Toscana, seguita dalla Lombardia. Da sottolineare anche la ottima performance del Mezzogiorno che ha visto l'approvazione di 24 progetti per una spesa di 3,2 milioni di euro.

Tavola 9.2.3 - Distribuzione territoriale dei progetti a valere sulla Legge 1083 / 54
(anno 2011, valore in milioni di euro e distribuzione percentuale)

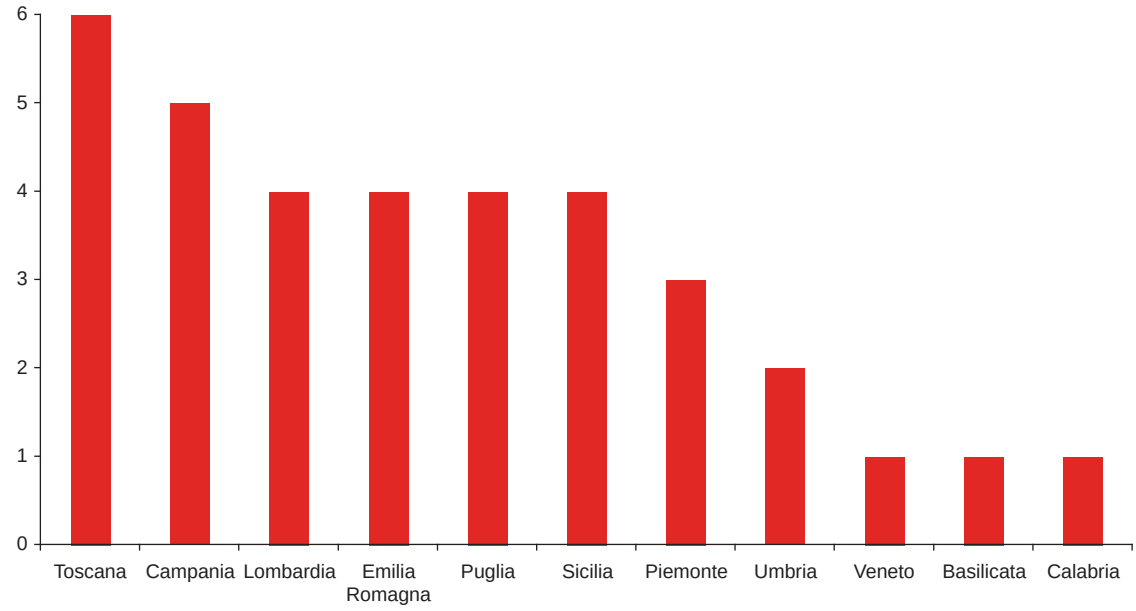
Ripartizione e Regione sede dell'Istituto, Ente o Associazione beneficiario	Progetti		Spese approvate	
	Numero	Ripartizione percentuale	Importo	Ripartizione percentuale
Italia nord occidentale	**34**	**57,6**	**27,1**	**65,1**
Piemonte	2	3,4	0,4	0,9
Lombardia	31	52,5	25,3	60,8
Liguria	1	1,7	1,4	3,4
Italia nord orientale	**7**	**11,9**	**4,3**	**10,4**
Trentino Alto Adige	1	1,7	0,4	0,9
Veneto	3	5,1	2,2	5,3
Emilia Romagna	3	5,1	1,7	4,2
Italia centrale	**16**	**27,1**	**9,6**	**23,1**
Toscana	3	5,1	2,9	7,0
Marche	2	3,4	0,6	1,4
Lazio	11	18,6	6,1	14,8
Mezzogiorno	**2**	**3,4**	**0,6**	**1,4**
Campania	1	1,7	0,3	0,7
Puglia	1	1,7	0,3	0,8
Italia	**59**	**100,0**	**41,6**	**100,0**

Fonte: elaborazioni su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del MiSE

Per quel che riguarda, invece, la Legge 394 / 81 art. 10 – Consorzi agroalimentari e turistico alberghieri, si sottolinea che, durante il 2011, sono stati approvati 35 progetti per una spesa totale pari a circa 4,3 milioni di euro[35]. Ben 26 iniziative promozionali hanno riguardato il settore agro / alimentare, con una spesa di 3,1 milioni di euro, mentre le restanti sono state indirizzate verso il settore turistico e alberghiero. Non a caso, le imprese che hanno beneficiato in misura percentuale maggiore dello strumento si trovano in quelle regioni in cui operano importanti distretti industriali del settore agroalimentare.
Per quanto concerne la Legge 83 / 89 – Consorzi export, nel corso del 2011, sono stati approvati 96 progetti per una spesa complessiva di 17,1 milioni di euro[36].

34 Si precisa che il contributo pubblico si attesta intorno al 15-20% delle spese effettivamente sostenute per la realizzazione dei progetti.
35 Si precisa che il contributo pubblico si attesta intorno al 15-20% delle spese effettivamente sostenute per la realizzazione dei progetti.
36 Si precisa che il contributo pubblico si attesta intorno al 15-20% delle spese effettivamente sostenute per la realizzazione dei progetti.

Grafico 9.2.2 **Progetti approvati a valere sulla Legge 394/81 per regione.** Anno 2011



Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico

Tavola 9.2.4 - Distribuzione territoriale dei progetti a valere sulla Legge 83 / 89
(anno 2011, valore in milioni di euro e distribuzione percentuale)

Ripartizione e Regione sede del Consorzio export multiregionale beneficiario	Progetti		Spese approvate	
	Numero	Ripartizione percentuale	Importo	Ripartizione percentuale
Italia nord occidentale	**24**	**25,0**	**4,1**	**23,8**
Piemonte	7	7,3	1,1	6,6
Lombardia	16	16,7	2,9	16,9
Liguria	1	1,0	0,1	0,3
Italia nord orientale	**10**	**10,4**	**1,8**	**10,4**
Trentino Alto Adige	1	1,0	0,0	0,3
Veneto	4	4,2	0,9	5,1
Emilia Romagna	5	5,2	0,9	5,0
Italia centrale	**38**	**39,6**	**8,1**	**47,0**
Toscana	22	22,9	5,4	31,6
Umbria	9	9,4	0,7	4,2
Marche	1	1,0	0,4	2,1
Lazio	6	6,3	1,6	9,2
Mezzogiorno	**24**	**25,0**	**3,2**	**18,8**
Campania	6	6,3	0,8	4,6
Puglia	8	8,3	1,3	7,7
Calabria	1	1,0	0,1	0,6
Sicilia	9	9,4	1,0	5,9
Italia	**96**	**100**	**17,1**	**100**

Fonte: elaborazioni su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del MiSE

Con riferimento ai settori si pone in risalto che, in termini di numero di progetti approvati il legno e arredamento è risultato il principale fruitore, mentre dal punto di vista della spesa per il tessile e abbigliamento è stato destinato l'importo più consistente.
Nonostante le difficoltà e la riduzione degli stanziamenti, il contributo pubblico a favore del sistema consortile e associativo ha trovato un positivo riscontro da parte delle imprese anche per il 2011, a dimostrazione del fatto che è ancora valida la *ratio* ispiratrice di tali strumenti

Tavola 9.2.5 - Distribuzione settoriale dei progetti approvati a valere sulla Legge 1083 / 54
(anno 2011, valore in milioni di euro e distribuzione percentuale)

Settore	Progetti		Spese approvate	
	Numero	Ripartizione percentuale	Importo	Ripartizione percentuale
Agro-alimentare	3	5,1	0,9	2,2
Chimico e farmaceutico	1	1,7	0,3	0,6
Edilizia e costruzioni	3	5,1	6,2	14,9
Elettromeccanico e meccanico	8	13,6	3,6	8,7
Elettronico e informatico	4	6,8	0,3	0,8
Legno e arredamento	1	1,7	1,4	3,2
Nautico	1	1,7	1,4	3,4
Tessile e abbigliamento	9	15,3	11,6	27,9
Turistico e alberghiero	3	5,1	0,6	1,4
Servizi	2	3,4	0,2	0,5
Plurisettoriale	24	40,7	15,1	36,3
Totale	59	100	41,6	100

Fonte: elaborazioni su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del MiSE

finanziari, ovvero, il sostegno ai fenomeni aggregativi tra piccole e medie imprese che, per dimensioni, non sarebbero in grado di affrontare, *uti singuli*, la conquista dei mercati internazionali e le sfide della globalizzazione, divenute sempre più impegnative anche a causa della grave crisi economica.
Per le medesime ragioni, si è riconfermato valido strumento il sostegno pubblico alle Camere di commercio italiane all'estero, le quali svolgono un ruolo di referenti per le piccole e medie imprese che si rivolgono ai mercati esteri. Tali organismi, grazie al loro radicamento nei paesi di riferimento, contribuiscono a creare contatti imprenditoriali, ad individuare sempre nuove opportunità di *business* e a svolgere attività promozionali settoriali sulla base delle realtà economiche specifiche dei diversi mercati.
Infine, per quanto concerne la Legge 518 / 70 – Camere di Commercio italiane all'estero, nel corso del 2011, sono stati approvati 349 progetti per una spesa complessiva di 45,6 milioni di euro[37].
L'attività delle Camere di Commercio italiane all'estero può essere schematizzata in 5 aree di intervento: contatti d'affari, assistenza alle imprese, formazione, informazione e attività di rete.

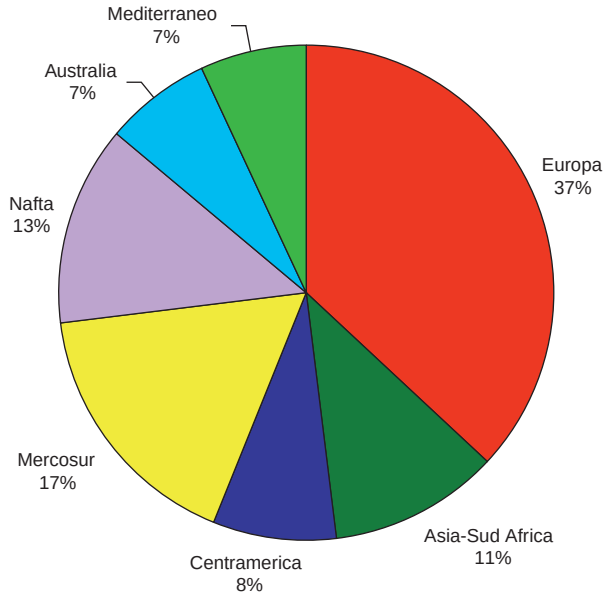
Progetto, Accenti d'Italia*

Tenuto conto della necessità di consolidare le posizioni italiane sul mercato in una situazione economica internazionale ancora difficile, il Mse, nel 2011, ha stanziato circa 900.000 euro (quota parte degli utili Simest di pertinenza del Mse, da destinare ad interventi volti a sostenere ed incentivare l'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano all'estero) con l'obiettivo di accrescere il grado di internazionalizzazione e il recupero di competitività delle Pmi artigiane italiane attraverso un percorso di accompagnamento completo sul mercato USA.
Il progetto, denominato Accenti d'Italia: Iniziative Finalizzate alla Competitività del *Made in Italy* - Produzioni di Qualità, d'Arte e Design in USA , ha mirato a creare le condizioni favorevoli per la nascita di rapporti commerciali diretti e duraturi nel tempo, sia attraverso una presenza promozionale sul mercato Usa, sia attraverso l'assistenza e la consulenza alle aziende di esperti di internazionalizzazione in merito alle varie problematiche che le stesse

37 Si precisa che il contributo pubblico si attesta intorno al 15-20% delle spese effettivamente sostenute per la realizzazione dei progetti.

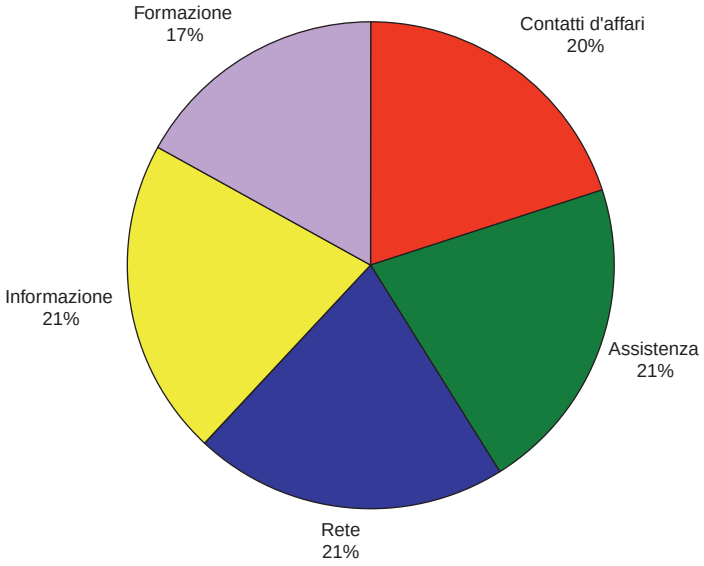
* Redatto da Simona Pinto, Ministero dello Sviluppo economico.

Grafico 9.2.3
Numero progetti realizzati dalle Ccie per area geoeconomica.



Fonte: Ministero dello Sviluppo economico

Grafico 9.2.4
Numero progetti realizzati dalle Ccie per tipologia di attività.



Fonte: Ministero dello Sviluppo economico

si trovano ad affrontare nel loro percorso di penetrazione del mercato specifico. Il progetto è stato realizzato in collaborazione con l'Ice e le associazioni di categoria Cna, Confartigianato e Casartigiani, mediante attraverso la sottoscrizione di apposite convenzioni.
Dopo un attento e trasparente percorso di selezione, sono state 47 le imprese artigiane selezionate in via definitiva per la partecipazione all'iniziativa. Le aziende prescelte, tutte rappresentative del tessuto nazionale di fascia alta del comparto *interior design*, sono state presenti, dal primo novembre al 17 dicembre 2011, per periodi espositivi continuativi di 15 giorni, presso 12 *stores* americani di alto profilo selezionati in 12 diversi Stati USA.
A conferma del pieno successo dell'iniziativa, esperti di internazionalizzazione di Artex,

dell'Ice e del Mse hanno monitorato e visitato tutti gli eventi raccogliendo la piena soddisfazione delle aziende e degli *store* americani. I negozi visitati, in particolare – tutti di alto profilo – hanno espresso piena soddisfazione per l'ottima riuscita della promozione. Di essa hanno apprezzato i caratteri innovativi concernenti non solo il coinvolgimento diretto nella scelta delle aziende e dei prodotti, la corrispondenza con gli orientamenti della propria clientela, la nuova gamma di proposte di prodotti ed aziende di altissima qualità ancora poco note negli USA, ma anche la presenza continuativa e costante degli *export manager* e dei funzionari dell'Ice, che li hanno affiancati in ogni fase del progetto, garantendo loro un percorso organizzativo privo di imprevisti o incognite.
Per l'anno in corso, se vi sarà disponibilità di fondi, è allo studio l'attività di *follow up* a quanto avviato con il progetto realizzato.

International trade hub Italia

di Riccardo Scarpulla*

La facilitazione del commercio internazionale – *Trade Facilitation* (TF) – è stata definita in ambito ONU come "la semplificazione e l'armonizzazione di tutte le procedure di commercio internazionale". La TF, pertanto, copre tutte le attività, le pratiche, e le formalità concernenti la raccolta, la presentazione, la comunicazione e il trattamento dei dati necessari a sostenere l'import-export di un paese e, più in generale, la sua politica di commercio internazionale.

In Italia le attività, le pratiche e le formalità concernenti il commercio internazionale coinvolgono circa 18 soggetti: dicasteri, agenzie ed enti vari competenti per il rilascio di oltre 100 atti tra autorizzazioni, licenze, dichiarazioni, nulla osta, ecc.. Per le nostre imprese, in particolare per quelle medio-piccole, ciò rappresenta un vero e proprio percorso a ostacoli che le grava dal punto di vista dei costi e ne condiziona la competitività internazionale.

La globalizzazione e la progressiva liberalizzazione degli scambi mondiali – che si è tradotta nella costante riduzione di dazi e contingentamenti – ha spostato l'attenzione sui c.d. costi nascosti delle transazioni commerciali internazionali. Per le nostre imprese sono i costi legati alla fornitura di informazioni e documentazione ridondante o non necessaria, ovvero costi che originano dalla lentezza delle procedure amministrative. Per il nostro governo sono i costi derivanti da procedure amministrative inefficienti che si traducono in minori entrate.

Di conseguenza, i costi nascosti delle transazioni internazionali non solo abbattono i nostri margini di competitività, ma riducono anche la nostra capacità di attrarre investimenti dall'estero. Pertanto, semplificare, facilitare e velocizzare i processi di commercio internazionale vuol dire favorire il progresso economico della nazione. Per questo non è azzardato affermare che in un'economia come quella italiana (di trasformazione e di Pmi) la facilitazione del commercio internazionale è il principale acceleratore della crescita economica nazionale.

I benefici della *Trade Facilitation*, solo per citarne alcuni, sono molteplici: riduzione nei tempi di attesa delle operazioni di *import-export*; abbattimento dei costi dovuti a procedure ridondanti, semplificabili, non necessarie; incremento del numero di imprese, specialmente PMI, indotte ad operare con e sui mercati esteri, nonché incremento delle attività di quelle già operative; rilancio dei nostri porti e contenimento del fenomeno della progressiva riduzione dei traffici a vantaggio degli scali del nord-Europa; incremento degli investimenti in Italia grazie al miglioramento del clima economico, burocratico e amministrativo indotto dalla TF; forte spinta propulsiva al nostro export derivante, tra l'altro, dall'import di beni intermedi più veloce e non gravata da costi e procedure superflue;

* Ministero dello Sviluppo economico.

maggiore propensione all'internazionalizzazione delle nostre PMI e contenimento del grave fenomeno della delocalizzazione delle attività produttive.
Il Ministero dello Sviluppo Economico si è dunque attivato per dare nuovo impulso ai lavori per realizzare la facilitazione del commercio internazionale in Italia. Nel febbraio del 2010 si è riunito per la prima volta il Tavolo Strategico Nazionale sulla *Trade Facilitation* che si è articolato in 4 gruppi di lavoro: 1) GdL problemi operatori; 2) GdL servizi finanziari; 3) GdL interoperabilità; 4) GdL *Aid for Trade.* Nell'ottobre 2010, presso la Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e Promozione degli Scambi, è stata istituita una *Task Force on Trade Facilitation* che, attraverso l'organizzazione di una serrata serie di riunioni dei diversi gruppi, ha ottenuto i primi risultati concreti. Risultati che sono poi confluiti nella 3° Conferenza Nazionale sulla facilitazione del commercio internazionale del febbraio 2011 nel corso della quale, tra le altre cose, è stato possibile firmare il Protocollo d'intesa Mse-Abi e rendere ufficiale l'obiettivo di realizzare una piattaforma unica di sistema volta a favorire il commercio e l'internazionalizzazione delle imprese italiane denominata *International Trade Hub-Italia* (ITH-Italia), la cui fase di start up è stata avviata nel mese di aprile 2012, a seguito della firma della Convenzione con il soggetto esecutore Retitalia Internazionale Spa.
L'ITH-Italia, finanziato con fondi provenienti dal piano di promozione straordinaria del *Made in Italy*, rappresenterà lo strumento più avanzato attraverso cui sarà possibile rendere concreta la facilitazione del commercio internazionale in Italia, dare competitività alle nostre imprese e, in ultima analisi, accelerare la crescita economica del Paese.
In sostituzione degli attuali diciotto oggi operanti in Italia, L'ITH-Italia costituirà l'unico interlocutore per tutte le imprese interessate a compiere un'operazione di *import/export*. Queste potranno beneficiare, peraltro, degli ulteriori servizi ad elevato valore aggiunto offerti dalla piattaforma: *marketing*, accesso ai finanziamenti pubblici, logistica, pagamenti, operazioni di sdoganamento in collegamento con lo Sportello Unico Doganale, rilascio di licenze e certificazioni e altri. Attraverso l'accesso all'ITH-Italia, gli operatori potranno, pertanto, facilmente evadere gli adempimenti richiesti dagli enti istituzionali coinvolti nel commercio internazionale che, pur preservando il proprio ruolo e le competenze tecniche, opereranno quali elementi di un unico sistema integrato e coordinato, scevro di duplicazioni ed impostato alla massima efficienza ed efficacia operativa.
Si tratta dunque di un portale sia "dispositivo" che "informativo" attraverso il quale gli operatori potranno essere guidati, secondo quelli che sono i propri piani di sviluppo, verso tutti i protagonisti del nostro sistema (pubblica amministrazione, comparto bancario, procedure doganali, ecc.). Il sistema ITH consentirà alle imprese di operare con e sui mercati esteri in modo semplificato e facilitato attraverso un razionale riordino delle incombenze normative e burocratiche e la traslazione in formato elettronico della documentazione necessaria alle varie fasi del processo di *import-export*. In sostanza, grazie all'iniezione nel sistema di una dose massiccia di moderne tecnologie informatiche, si realizzerà l'imperativo di fare sistema e convertire tutto il cartaceo nell'elettronico.
Al momento, i lavori sono imperniati intorno all'esigenza di implementare in tempi brevi l'*International Trade Hub-Italia*" (ITH-Italia). A tale fine dovrà essere creato un "armadio" elettronico: il *Trade Document Repository* (TDR), vero cuore pulsante del sistema, in cui saranno custoditi, in forma digitale, tutti i documenti richiesti per le procedure legate alle transazioni internazionali.

9.3 Ice*

Come per gli altri enti preposti al sostegno dei processi di internazionalizzazione, le attività dell'Ice consistono nella realizzazione di eventi promozionali, perlopiù sui mercati esteri, grazie a fondi del Mse e di altri committenti in gran parte pubblici, con una compartecipazione media ai costi da parte delle imprese di oltre il 30%[38]. Nel 2011, la spesa per tali attività si è attestata a quota 69,7 milioni di euro, il dato più basso degli ultimi anni a causa delle difficoltà causate dalla soppressione. Inoltre l'Ice offre servizi di assistenza, consulenza, informazione e formazione, erogati a titolo gratuito o a prezzi inferiori rispetto al mercato, per via della sua natura di ente preposto a una politica pubblica di sostegno.
I fondi spesi per erogare l'insieme dei servizi, che comprendono i costi per il personale, le telecomunicazioni, l'informatica e altre spese correnti, sia in Italia che all'estero, hanno raggiunto il valore di 97,8 milioni di euro nel 2011, con una diminuzione di 1,4 milioni di euro rispetto al 2010.

Gestione della qualità

Dal 2003 l'Ice opera secondo i criteri di un sistema di gestione della qualità dei processi operativi ed organizzativi certificato secondo gli standard internazionali contemplati nella norma ISO 9001. L'implementazione di tale sistema si ispira all'intento di assicurare trasparenza nell'organizzazione, chiara definizione delle responsabilità, sistematica tracciabilità dei processi organizzativi e disponibilità della documentazione relativa nonché attenzione alla soddisfazione dell'utente ed ai processi di miglioramento.
Il metodo della qualità coinvolge oltre 300 dipendenti, 5 dipartimenti e 13 aree funzionali. Attualmente sono stati sottoposti a certificazione sei uffici in Italia (Torino, Bologna, Ancona, Perugia, Bari e Palermo) e tre all'estero (Madrid, Istanbul e San Paolo). L'adozione di tale sistema ha consentito di usufruire di un ausilio metodologico sostanziale e formale nelle diverse fasi dei processi di lavoro, modificando l'approccio complessivo del personale che opera nel sistema, dalla progettazione degli eventi promozionali e dei diversi servizi, alla loro pubblicizzazione e realizzazione, al monitoraggio dei risultati, incluse le rilevazioni dei servizi non conformi alla norma di qualità.
Anche la gestione delle risorse umane ha realizzato importanti progressi con la sperimentazione del nuovo sistema di valutazione delle prestazioni. Si tratta di un metodo di valutazione per livelli e per responsabilità strettamente legati al raggiungimento degli obiettivi prestabiliti per ciascun dipartimento, area, ufficio, in modo da fornire un quadro più trasparente delle relazioni reciproche tra obiettivi e risultati e della correlazione tra obiettivi individuali e quelli complessivi di Ente, coerenti con la propria missione istituzionale. A ottobre 2011 la Commissione indipendente per la valutazione, la trasparenza e l'integrità delle amministrazioni pubbliche ha giudicato gli strumenti di misurazione della performance e la loro conformità alle indicazioni e alle metodologie fornite al riguardo dalla Civit stessa come i migliori della pubblica amministrazione italiana.

Promozione

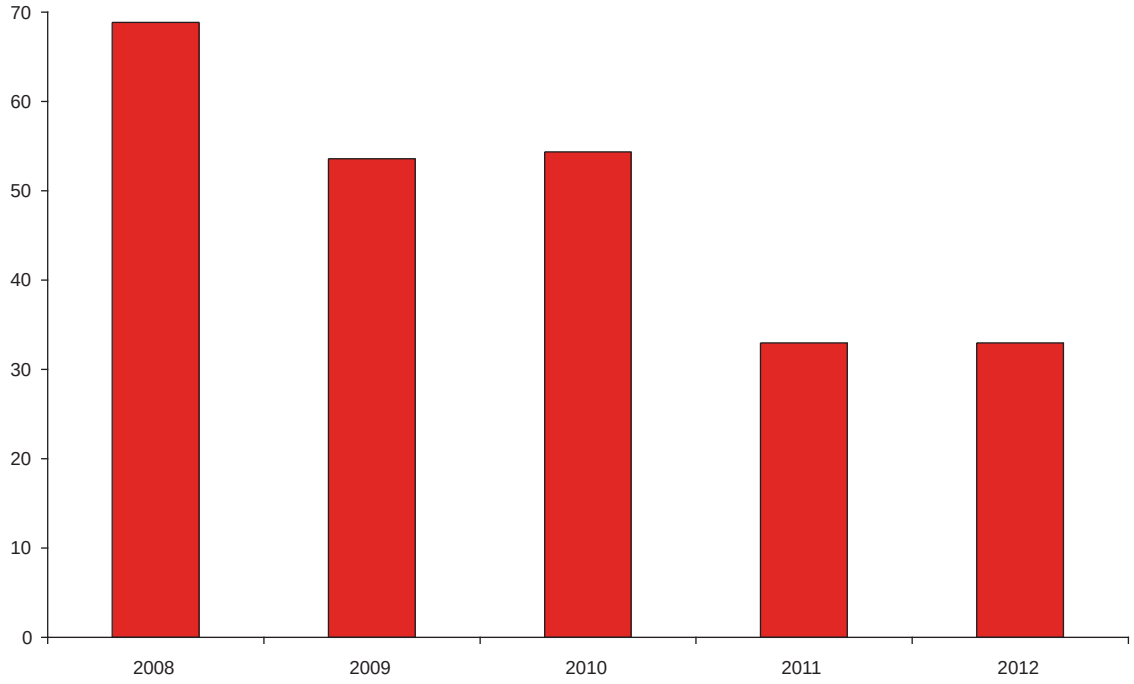
Per promuovere il *Made in Italy* sui mercati esteri l'Ice programma e realizza numerose iniziative. Nel corso degli anni, l'ambito dell'azione promozionale dell'Istituto si è ampliato costantemente fino a comprendere molteplici programmi e strumenti di intervento, tra loro

* Redatto da Patrizia Fedele e Stefania Spingola dell'Ice (sottoparagrafo Promozione), dal Dipartimento servizi alle imprese dell'Ice (sottoparagrafi Servizi informativi e Assistenza e consulenza sui mercati esteri) e dal Dipartimento formazione e studi dell'Ice (Sottoparagrafo Formazione).

38 Il dato si riferisce alla compartecipazione dei privati per la spesa relativa al programma promozionale ordinario con fondi Mse. Per la maggior parte degli altri committenti pubblici non è infatti previsto un cofinanziamento da parte dei privati.

complementari, attraverso i quali è stato possibile estendere e diversificare la gamma dei servizi offerti alle imprese.
Le attività del Programma Promozionale sono definite annualmente, tenendo conto delle indicazioni contenute nelle Linee Direttrici, sulla base delle proposte elaborate dalla rete degli uffici Ice all'estero, congiuntamente con le ambasciate, e la loro condivisione con le associazioni di categoria. Nell'ottica di attuare sinergie per il sostegno all'internazionalizzazione, una parte delle risorse del Programma è destinata alla realizzazione di attività in partenariato con le Regioni e gli altri Enti territoriali, il mondo associativo e camerale, destinate alla valorizzazione di realtà produttive locali e settoriali.
Il Programma viene finanziato annualmente attraverso la legge finanziaria, con un contributo che negli ultimi anni si è progressivamente ridotto, passando dai 69 milioni di euro del 2008 a circa 33 milioni del 2012 (vedi grafico 9.3.1).

Grafico 9.3.1
Contributo annuale per il finanziamento del programma promozionale.
Legge finanziaria, valori in milioni di euro

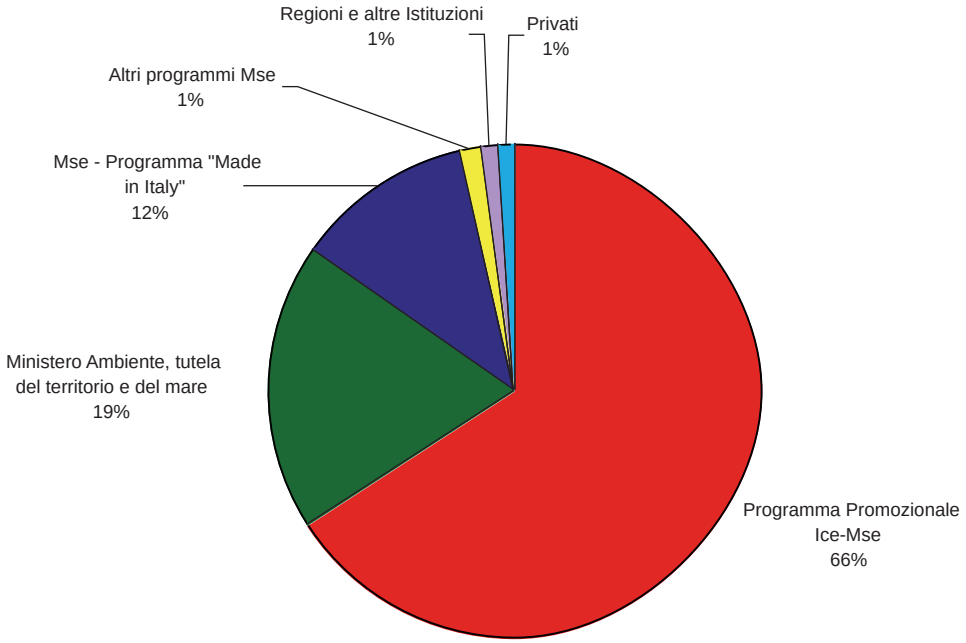


Fonte: Ice

All'assegnazione pubblica si aggiunge il contributo finanziario delle imprese come compartecipazione ai costi di realizzazione, differenziato in funzione delle finalità dell'iniziativa (a ritorno commerciale o di immagine), del mercato-obiettivo e delle modalità di intervento.
La promozione sui mercati esteri non si esaurisce con il Programma annuale Ice-Mse, in quanto vi si aggiungono altri piani di attività, finanziati sia dal Ministero dello Sviluppo Economico che da altri enti ed organismi pubblici o privati che si avvalgono della competenza dell'Istituto per organizzare interventi di supporto all'internazionalizzazione del sistema produttivo.
Tra questi, il Programma Straordinario per il *Made in Italy*, finanziato dal Ministero dello Sviluppo economico con fondi addizionali rispetto agli stanziamenti ordinari per il programma annuale, sostiene dal 2004 campagne e progetti specifici con un'ottica strategica di promozione del sistema – paese riferita al medio e lungo periodo. Strumento d'intervento di punta di tale programma sono le missioni governative di sistema finalizzate al rafforzamento della presenza economica italiana con il coinvolgimento, insieme all'Ice di Confindustria, Abi, delle Regioni, del sistema camerale, in una logica di presentazione del

Sistema Italia nel suo complesso, necessaria soprattutto in mercati di più difficile approccio per le imprese.
Vi sono numerosi programmi commissionati all'Istituto anche da altri enti e organismi, sia pubblici che privati (ministeri, Regioni, organismi internazionali, consorzi privati, aziende); si cita, per la sua rilevanza, il Programma di collaborazione con il Ministero dell'Ambiente, finalizzato a garantire alle imprese italiane una più ampia partecipazione ai programmi europei per la protezione ambientale e la promozione di tecnologie sostenibili nel campo dell'energia e dei trasporti a basse emissioni.

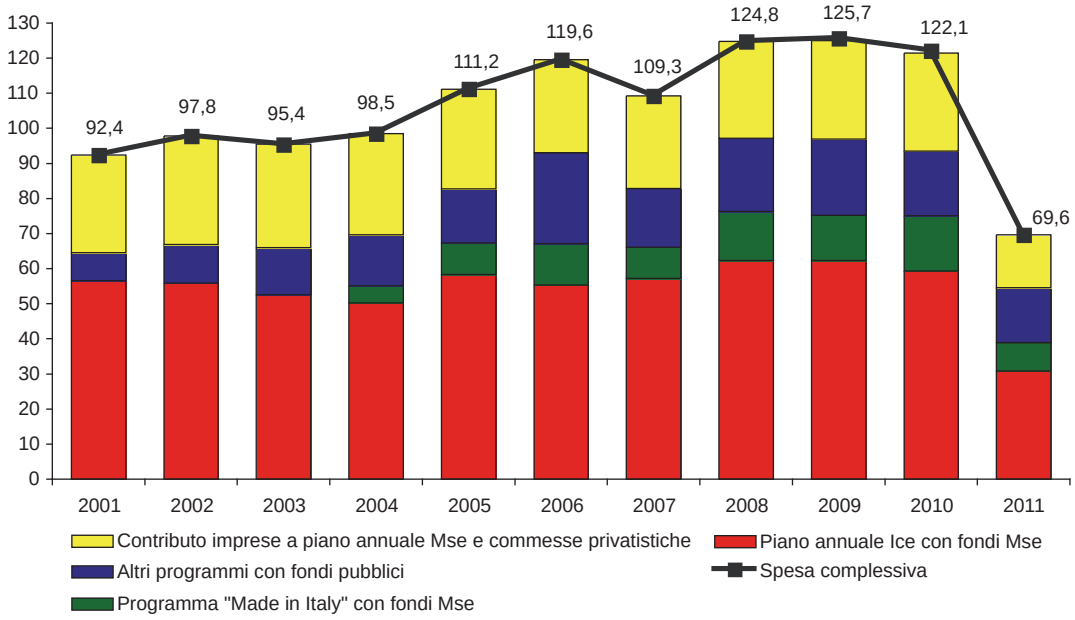
Grafico 9.3.2
Ripartizione della spesa promozionale per programmi o committenti.
Valori percentuali



Fonte: Ice

L'estensione delle attività di *promotion* ad altri ambiti ha determinato, nel corso dell'ultimo decennio, una progressiva crescita della spesa promozionale realizzata dall'Istituto che, dai 92 milioni di euro del 2001 è salita a circa 126 milioni nel 2009 (anno di picco della spesa), attestandosi, nel triennio 2008-2010, su un valore medio annuo di 124 milioni.
I dati relativi all'attività di promozione nel 2011 evidenziano, invece, una drastica riduzione della spesa complessiva, sulla quale ha certamente inciso il forte ridimensionamento dell'assegnazione di fondi pubblici in atto già da qualche anno, ma che è per lo più attribuibile alle vicende dell'Istituto a partire da metà anno. La soppressione, disposta con il decreto n. 98 del 7 luglio 2011, ha infatti determinato l'annullamento *tout court* di una parte dell'attività programmata nei mesi a seguire, salvo, in taluni casi, prevederne la rimodulazione o la riproposizione in un periodo successivo, a fronte dell'evoluzione, non ancora compiutamente definita, verso l'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, disposta con la Legge 214/2011.
La spesa promozionale complessiva, pari a 69,7 milioni di euro, risulta infatti fortemente ridimensionata rispetto all'importo registrato nel 2010, pari a circa 122 milioni di euro (-43%). Di questo importo, oltre 13 milioni riguardano attività svolte per conto del Ministero dell'Ambiente e 11 milioni le attività relative agli Accordi di Programma (4,8 milioni gli Accordi con Regioni, 3,8 milioni gli Accordi di settore, 960 mila euro gli Accordi con il sistema camerale).
Rappresenta un dato sicuramente positivo quello riguardante la contribuzione finanziaria da parte delle imprese e di altri enti che ha superato, nel 2011, il 30% dei costi di realizzazione.

Grafico 9.3.3
Spesa promozionale Ice.
Valori in milioni di euro



Fonte: elaborazioni su dati Ice

A questo si aggiunga, in particolare per le iniziative contenute negli Accordi con le Regioni e con altri enti, un apporto di tipo non finanziario (c.d. intervento autonomo) che contribuisce alla realizzazione di eventi congiunti.
Il dato di contribuzione finanziaria testimonia il coinvolgimento delle aziende nelle attività programmate e l'apprezzamento e la condivisione delle scelte operative dell'Istituto da parte del mondo imprenditoriale, anche in un contesto particolarmente difficile, confermato anche dal giudizio elevato espresso dalle imprese partecipanti sui servizi offerti in occasione delle iniziative promozionali (pari a 4,25 punti su un massimo di 5 nella scala di gradimento) e dall'intenzione espressa di continuare a parteciparvi (v. *infra*).
La riduzione delle attività si è riflessa tuttavia anche sul dato di partecipazione alle iniziative promozionali in quanto le imprese che nel 2011 hanno preso parte alle azioni promosse dall'Istituto sono state complessivamente 10.000 (contro le 14.500 del 2010).

Settori e paesi dell'intervento promozionale

Con l'obiettivo di sostenere in via prioritaria i settori di punta dell'export italiano, in un'ottica di difesa delle quote di mercato nei mercati maturi e di incentivazione della presenza nei grandi mercati emergenti con alti tassi di crescita, le risorse promozionali sono state destinate in misura prevalente al comparto della meccanica–elettronica, che ha assorbito il 20% circa dei fondi e, a seguire, al comparto chimica – ambiente, con una quota analoga, grazie al peso assunto dalle attività svolte in collaborazione con il Ministero dell'Ambiente, dei beni di consumo in ambito moda-persona-tempo libero con il 17,7%, e all'agroalimentare (15%).
Alla promozione merceologica, che rimane prevalente, si affiancano, in maniera complementare, gli interventi a carattere trasversale finalizzati allo sviluppo della collaborazione industriale e quelli della formazione, che includono sia la formazione manageriale che la formazione di operatori tecnici stranieri sulle tecnologie italiane.
Dal confronto del dato 2011 con quelli relativi ai due anni precedenti, si evidenzia come la riduzione della spesa conseguente alla soppressione abbia riguardato in misura sostanzialmente omogenea tutta l'attività di promozione merceologica, mentre ha

interessato in modo relativamente contenuto le attività di promozione indiretta – e in particolare la formazione - per loro natura e caratteristiche meno soggette a vincoli organizzativi stringenti di ordine temporale, rispetto ad esempio alle manifestazioni fieristiche.

Tavola 9.3.1 - Spesa per attività promozionali per sistemi merceologici
(valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale)

	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Meccanica ed elettronica	25,9	25,8	14,0	20,6	21,1	20,1
Moda, persona e tempo libero	19,9	21,0	12,3	15,8	17,2	17,7
Agro-alimentare	19,9	20,6	10,5	15,8	16,9	15,0
Plurisettoriale	15,4	17,8	6,5	12,3	14,6	9,3
Chimica e ambiente	20,9	16,9	14,0	16,7	13,8	20,0
Casa e ufficio	14,0	11,1	5,3	11,1	9,1	7,6
Formazione	5,7	4,9	4,8	4,5	4,0	6,9
Collaborazione industriale	4,1	4,0	2,3	3,2	3,3	3,3
Totale	125,7	122,1	69,7	100	100	100

Fonte: Ice

Dal punto di vista geografico, la promozione si è rivolta in primo luogo ai grandi mercati emergenti con rilevanti potenzialità di crescita, in particolare ai BRIC, e ai mercati maturi, a salvaguardia delle posizioni acquisite e in vista dello sfruttamento delle opportunità derivanti dalla ripresa.
Con riferimento alle macro aree geografiche, l'area asiatica nel complesso ha assorbito circa un terzo delle risorse; le attività prevalenti sono state quelle destinate alla Cina, primo mercato d'intervento con il 19,7% della spesa totale, al Giappone (4,9%), all'India (2,5%) e agli Emirati Arabi Uniti.
I mercati maturi del Nordamerica e dell'Unione Europea assorbono complessivamente quasi un terzo delle risorse, con prevalenza degli interventi destinati agli Stati Uniti che, con il 15,5% della spesa totale, rappresentano il secondo mercato per entità dell'investimento promozionale, seguiti da Germania e Francia.
La maggior parte dei fondi destinati all'Europa centro-orientale è stata assorbita dalla Russia, altro importante mercato di destinazione dell'azione promozionale che assorbe il 4% dei fondi.
Complessivamente, alla promozione nei Paesi BRIC l'Ice ha dedicato nel 2011 oltre il 30% delle risorse - anche in rispondenza alle Linee Direttrici ministeriali che indicano quali paesi focus dell'attività di sostegno pubblico all'internazionalizzazione - mettendo in campo varie modalità di azione tra loro complementari. Alla partecipazione ai maggiori appuntamenti fieristici previsti in questi mercati, all'attività seminariale, ai corsi di formazione tecnica ed altre tipologie di intervento si sono infatti affiancate le attività organizzate nell'ambito del programma *Made in Italy*, tra le quali vale la pena ricordare le due missioni di sistema realizzate in India (una missione imprenditoriale intersettoriale ed una focalizzata sul settore automotive) e il completamento dei centri tecnologici per la meccanica in Brasile e Russia.
Il ventaglio di interventi è ampio e variegato e individuare la tipologia di azione più appropriata, in funzione dei settori cui si rivolge il sostegno promozionale e dei mercati target, è tra i punti di forza dell'intervento promozionale attuato dall'Istituto, grazie alla costante attenzione alle esigenze delle imprese, con cui tali scelte vengono condivise, e all'approfondita conoscenza delle specifiche realtà locali, patrimonio della rete estera dell'Ice.
Nel 2011 sono state realizzate 535 iniziative, contro le oltre 800 del 2010. Anche in presenza di un forte ridimensionamento dell'attività, le manifestazioni espositive continuano a rappresentare la tipologia di intervento prevalente (39% il peso sulla spesa complessiva) che incontra da sempre la preferenza delle imprese a cui queste contribuiscono finanziariamente.

Tavola 9.3.2 - Spesa per attività promozionali per aree geografiche
(valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale)

	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Nord America	18,2	17,4	11,6	14,5	14,3	16,6
Pacifico	32,6	35,7	18,4	25,9	29,2	26,4
Unione Europea	13,8	17,4	9,3	11,0	14,3	13,3
Europa Centro Orientale	18,3	14,4	6,9	14,6	11,8	9,8
America Centrale e Meridionale	4,9	2,8	3,8	3,9	2,3	5,5
Altri Paesi Asiatici	10,4	10,4	4,1	8,2	8,5	5,9
Altri Paesi Europei	1,9	0,8	0,9	1,5	0,7	1,3
Africa	2,2	2,0	0,8	1,8	1,7	1,1
Paesi Vari	23,5	21,1	13,9	18,7	17,3	20,0
Totale	125,7	122,1	69,7	100	100	100

Fonte: Ice

Tavola 9.3.3 - Spesa per attività promozionali per tipologia
(valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale)

	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Manifestazioni espositive	49,8	50,7	27,1	39,6	41,5	38,9
Attività di formazione e seminari	11,7	11,0	5,8	9,3	9,0	8,3
Azioni di comunicazione e pubblicitarie	8,1	7,2	4,0	6,5	5,9	5,8
Missioni di operatori in italia e all'estero	5,2	6,5	3,3	4,2	5,3	4,8
Iniziative d'immagine	7,1	5,8	2,7	5,7	4,7	3,8
Azioni per lo sviluppo della collaborazione industriale	4,0	4,3	2,3	3,2	3,5	3,3
Attività di supporto informativo e assistenza tecnica	24,3	18,2	15,0	19,3	14,9	21,5
Altre iniziative	15,4	18,3	9,5	12,2	15,0	13,6
Totale	125,7	122,1	69,7	100	100	100

Fonte: Ice

Quello espositivo, tuttavia, costituisce soltanto uno dei molteplici strumenti utilizzati nei progetti pluriennali di promozione, dei quali rappresenta un momento aggregante, di visibilità esterna e di contatto immediato. Ad esso si affiancano, per citare i più rilevanti, le azioni di supporto informativo e di assistenza tecnica che includono i nuclei operativi, le *task force* e i *desk* costituiti in funzione di specifici progetti (ad esempio le *task force* presso uffici esteri nell'abito del progetto di collaborazione con il Ministero dell'Ambiente e i *desk* per l'attrazione degli investimenti esteri), i portali e siti web, le indagini di mercato, l'attività di formazione manageriale e tecnica, i seminari, i *workshop* e i convegni finalizzati sia alla presentazione di specifiche realtà produttive italiane all'estero (soprattutto per la meccanica e le tecnologie) che alla diffusione di informazioni su opportunità di mercato in paesi di più difficile accesso (tipico il caso delle *country presentation*). Questi interventi rappresentano complessivamente oltre l'8% della spesa. Segue l'organizzazione di missioni di varia natura, sia di operatori esteri in visita presso fiere settoriali o a distretti produttivi italiani, che di operatori italiani all'estero. Si tratta di strumenti promozionali sempre più utilizzati che prevedono incontri *business to business* e consentono alle imprese italiane di incontrare operatori esteri selezionati senza dover sostenere i costi di partecipazione ad una fiera. A causa della soppressione, gli incontri tra imprese italiane ed estere facilitati dall'Ice nel 2011 sono stati solo 17.500, meno della metà che nel 2010, quando avevano toccato quota 40.400.
L'attività promozionale comprende inoltre azioni di comunicazione e iniziative di immagine quali, ad esempio, sfilate di moda, e azioni promozionali mirate presso la grande distribuzione, degustazioni, giornate gastronomiche per i prodotti alimentari.
Numerose sono poi le azioni destinate allo sviluppo di forme di collaborazione industriale, attraverso seminari tecnici sulle possibilità di business e incontri mirati volti ad informare

sulle opportunità offerte da organismi internazionali, o ancora quelle riguardanti interventi finalizzati all'attrazione di investimenti esteri in Italia.

Servizi informativi

L'Ice, alla stregua delle altre *Trade Promotion Organizations*, offre una numerosa gamma di servizi informativi sui mercati esteri, volti a consentire alle imprese di selezionare mercati nei quali impostare le strategie di *marketing* internazionale, in modo da ridurre le asimmetrie informative che rappresentano importanti barriere all'entrata, in particolare per le piccole e medie imprese.
Il portale web dell'Ice (www.ice.gov.it) offre gratuitamente numerosi servizi e informazioni *on line*, dei quali si riporta una sintetica panoramica. Alla fine del 2011 gli utenti registrati sul sito, e quindi membri dell'Export club Ice, erano 63.083, il 5% in più che nel 2010 (tavola 9.3.4).
Le pagine dedicate ai singoli paesi nel portale dell'Ice forniscono informazioni di primo orientamento relative ai vari mercati, incluso il Rapporto congiunto Ice-Mae, pubblicato a cadenza semestrale per tutti i paesi per i quali sono competenti gli uffici esteri dell'Ice. Le Guide al mercato, redatte dagli uffici Ice all'estero, sono scaricabili *on line* e forniscono aggiornamenti sulle principali caratteristiche dell'ambiente per la condotta degli affari nel paese di riferimento. Nel 2011 sono state aggiornate 711 sezioni delle Guide, con una diminuzione del 59% rispetto al 2010; i salvataggi sui *computer* degli utenti sono stati 22.174 (-5%).
Molte informazioni derivano dall'attività di *intelligence* e di *scouting* della rete estera Ice e riguardano notizie sulla congiuntura italiana ed internazionale, informazioni circa la conclusione di accordi internazionali, la realizzazione di progetti governativi di particolare rilievo. Importanti canali di diffusione sono rappresentati dalle pubblicazioni di approfondimento, 60 nel 2011 contro le 85 del 2010, e dal notiziario Commercio estero *news*, che nel 2011 ha divulgato 5.647 notizie brevi, un risultato sostanzialmente in linea con quello del 2010. In entrambi i casi i lettori vengono informati circa opportunità di affari, gare d'appalto internazionali, accordi o *joint-venture* internazionali rilevanti per il sistema produttivo italiano, oltre che su normative fiscali, valutarie e doganali.
Attraverso un servizio telematico l'Ice favorisce l'incontro tra domanda e offerta di merci e servizi, segnalando agli utenti opportunità di esportazioni e importazioni di merci e servizi e opportunità di collaborazione industriale e di investimento. Nel 2011 le notizie pubblicate sono state 1.616, con un calo del 44% rispetto al 2010.
La banca dati relativa alle gare internazionali contiene poi informazioni dettagliate sulle gare di appalto per lavori, forniture e servizi aperte a offerenti esteri e sui progetti di sviluppo e di assistenza tecnica finanziati dalle istituzioni finanziarie internazionali e dall'Unione Europea. Nel 2011 le gare pubblicate sono state 5.516, un dato stostanzialmente invariato rispetto al 2010, mentre le notizie circa i finanziamenti internazionali sono state 213 con un calo del 67%.
La banca dati relativa alle Anteprime di grandi progetti (Agp o *Early Warning*) contiene pre-informative circa grandi lavori infrastrutturali e di costruzione e programmi di privatizzazioni. Nel 2011 sono state divulgate 445 anteprime con un aumento del 15% rispetto all'anno precedente.
Sono poi disponibili sul sito informazioni complete riguardo alle iniziative promozionali. Inoltre, le aziende italiane possono iscriversi gratuitamente alla banca dati *Made in Italy Business Directory* per promuovere i propri prodotti presso i visitatori esteri del sito, accludendo immagini, descrizioni e proposte commerciali. La banca dati si trova all'interno del sito www.italtrade.com, dedicato prevalentemente agli operatori esteri. Nel 2011 le pagine visitate sul sito sono state 12.006.548, con un calo del 48% rispetto al 2010.
L'Ice mette inoltre a disposizione numerose banche dati sul commercio estero e sugli investimenti diretti, cui si accede attraverso il portale. L'ampia base dati sull'interscambio dell'Italia per prodotto, paese e ripartizione territoriale consente di effettuare confronti

internazionali. Inoltre, in collaborazione con il Politecnico di Milano, l'Ice cura la banca dati Reprint sugli investimenti diretti esteri in Italia e italiani all'estero.
Nel campo della produzione e diffusione dell'informazione statistica, l'Ice collabora con l'ISTAT, sulla base di una convenzione stipulata nel 1998, per realizzare congiuntamente l'Annuario commercio estero e attività internazionali delle imprese e il Rapporto Ice L'Italia nell'economia internazionale, ovvero la presente pubblicazione, giunta alla sua ventiseiesima edizione. Annuario e Rapporto contribuiscono al dibattito sull'internazionalizzazione dell'economia italiana, offrendo alle imprese un'analisi dello stato e delle tendenze dell'economia mondiale. Inoltre, in collaborazione con la società di ricerche economiche Prometeia, elabora da dieci anni il rapporto Evoluzione del commercio estero dell'Italia per aree Geografiche e settori, nel quale si analizzano le risultanze di un modello econometrico per la previsione della domanda internazionale per principali mercati e settori merceologici.

Tavola 9.3.4 - Prodotti informativi
(valori assoluti)

Prodotti informativi	2009	2010	2011
		PUBBLICAZIONI REALIZZATE CON FONDI ISTITUZIONALI	
Indagini di mercato, profili prodotto/mercato e altre pubblicazioni	30	45	42
Aggiornamento sezioni guide al mercato	2.571	1.742	711
Schede prodotto	220	381	0
		PUBBLICAZIONI REALIZZATE CON FONDI PROMOZIONALI	
Indagini Settoriali e/o tematiche	38	40	18
		SITI ICE	
Numero di pagine visitate su www.ice.gov.it	10.668.048	4.924.202	4.162.756
Utenti registrati all'Export Club al 31 dicembre	40.863	60.080	63.083
Numero di pagine visitate su www.italtrade.com	30.588.984	22.900.000	12.006.548
Utenti registrati nella banca dati di www.italtrade.com	42.743	52.361	54.900
Notizie pubblicate su Commercio Estero News	6.798	5.827	5.647
		BANCHE DATI OPPORTUNITÀ D'AFFARI	
Opportunità Commerciali	3.814	2.878	1.616
Gare e Aggiudicazioni	5.442	5.384	5.516
Finanziamenti internazionali	179	649	213
Anteprima Grandi Progetti	1.167	387	445

Fonte: Ice

Assistenza e consulenza sui mercati esteri

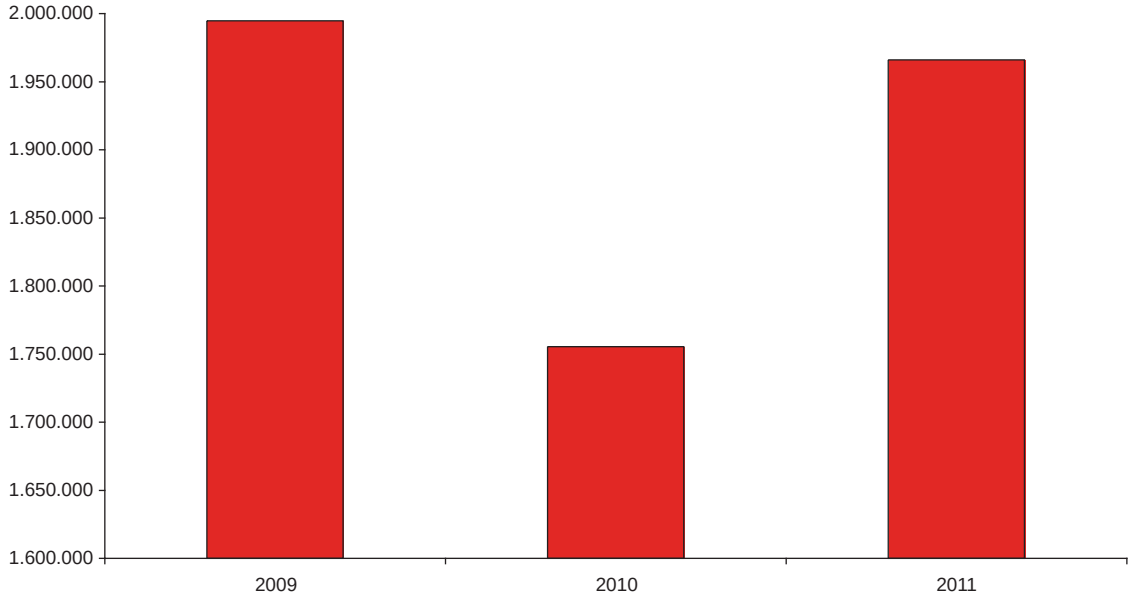
I servizi di assistenza e consulenza dell'Ice offrono un elevato a valore aggiunto, sono personalizzati e vengono erogati perlopiù dagli uffici esteri e a pagamento, sulla base di specifiche richieste. La loro gamma è estremamente ampia e variegata, comprendendo ad esempio i servizi di ricerca clienti e partner esteri, ricerca di mercato, sondaggio prodotto, soluzione di controversie, realizzazione di campagne pubblicitarie e molti altri.[39] I clienti che acquistano la carta servizi ottengono sconti sulla quota di compartecipazione ai costi.

Nel 2011, nonostante una breve interruzione operativa provocata dalla repentina decisione da parte dell'Esecutivo di procedere alla soppressione dell'Istituto, l'ammontare del fatturato da vendita servizi ha fatto registrare un incremento del 12% rispetto al 2010, per un

39 Per un catalogo completo dei servizi Ice e informazioni su modalità e costi si consulti la pagina http://www.ice.gov.it/servizi/index.htm.

valore, al netto delle spese effettuate per conto dei committenti, di poco al di sotto di due milioni di euro. Tuttavia, per quanto concerne il volume dei servizi erogati, nel 2011 esso è diminuito a circa 60.300 unità, rispetto alle 89.700 prestazioni effettuate nel 2010, tornando in linea con il risultato del 2009 che si era attestato attorno a quota 63.900. Nel 2011 è di conseguenza aumentato il fatturato netto unitario. Tale fenomeno potrebbe derivare dalla cancellazione di numerosi eventi promozionali, a seguito della soppressione dell'Ice. Si può anche ipotizzare che le imprese clienti di dimensioni maggiori, le associazioni industriali, i consorzi abbiano soddisfatto l'esigenza di trovare un supporto ai propri progetti di internazionalizzazione, richiedendo servizi personalizzati a maggior valore aggiunto, mentre le imprese minori abbiano posposto i propri piani, richiedendo al contempo all'Ice un numero minore di servizi di base.

Grafico 9.3.4
Compartecipazione ai costi degli utenti dei servizi Ice.
Euro, al netto dei costi esterni

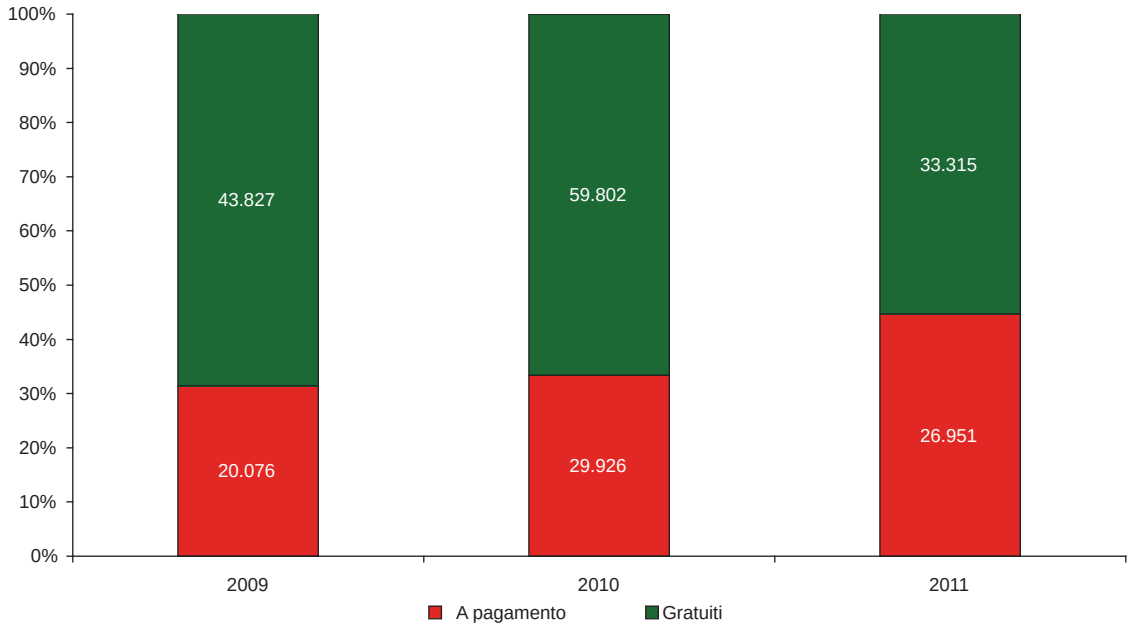


Fonte: Ice

La scomposizione del volume di servizi in base alle modalità, onerose o meno, di erogazione, mostra il sensibile incremento della proporzione dei servizi prestati a valore aggiunto, pari a circa il 45% del totale nel 2011, rispetto a circa il 34% dell'anno precedente (vedi grafico 9.3.5).
All'interno dei servizi a pagamento, la categoria degli eventi promozionali personalizzati rappresenta la quota principale, con il 26,2% del fatturato complessivo, calcolato al netto dei costi esterni ovvero delle spese sostenute dall'Ice per conto dei clienti e rimborsate senza alcun sovrapprezzo. Seguono l'organizzazione di incontri d'affari (12,1%), l'utilizzo delle strutture degli uffici Ice (12,1%) la ricerca clienti e *partner* esteri (11,7%) e gli elenchi sia di dettaglio che personalizzati (11,2% nel complesso, vedi tavola 9.3.5).

I servizi gratuiti prestati nel 2011 sono prevalentemente di tipo informativo, ovvero consultazione di pubblicazioni e accesso a banche dati attraverso le varie articolazioni del portale Internet dell'Istituto, con preferenza per le Guide al Mercato, la consultazione delle opportunità commerciali, la visualizzazione delle notizie di gare d'appalto internazionali e delle informazioni preliminari relative alla futura realizzazione di progetti di investimento pubblico e privato sui mercati esteri.

Grafico 9.3.5
Composizione servizi Ice per modalità di erogazione.
Valori percentuali e numero servizi



Fonte: Ice

Tavola 9.3.5 - Principali servizi con compartecipazione ai costi erogati dall'Ice
(valori assoluti e ripartizione percentuale della compartecipazione per tipologie rispetto al totale fatturato)

	Numero servizi			Peso su totale fatturato		
Descrizione del Servizio	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Eventi promozionali personalizzati	705	436	737	18,6	13,1	26,2
Organizzazione incontri d'affari	292	298	295	12,9	14,6	12,1
Utilizzo strutture ufficio Ice	214	190	160	15,7	18,2	12,1
Ricerca clienti e *partner* esteri	395	401	389	9,7	11,3	11,7
Elenchi a maggior dettaglio merceologico	1.112	1.012	797	7,9	7,9	5,9
Rappresentanza fiere estere	1	1	1	6,0	6,4	5,6
Elenchi personalizzati	596	562	415	7,0	7,2	5,3
Informazioni riservate su imprese estere	727	641	559	4,3	5,4	4,0
Ricerche di mercato personalizzate	75	53	98	1,8	2,0	4,0
Azioni di *mailing* diretto	123	87	127	3,0	2,4	3,3

Fonte: Ice

Assistenza nella protezione dei diritti di proprietà intellettuale

L'Ice è attivo nella lotta alla contraffazione e nella tutela della proprietà intellettuale ed opera a supporto della Direzione Generale per la Lotta alla Contraffazione e dell'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi del Ministero dello Sviluppo Economico.
Gli uffici Ice all'estero forniscono servizi di informazione e di orientamento sul sistema di proprietà intellettuale nel paese di riferimento, offrono consulenza legale su questioni riguardanti la difesa dei diritti di proprietà intellettuale e, più in generale, la tutela dell'immagine aziendale e del prodotto e delle relative insegne rappresentative, prestano assistenza per la registrazione dei marchi, brevetti, modelli di utilità, disegni industriali ed effettuano il sistematico monitoraggio del mercato, redigendo prodotti informativi aggiornati periodicamente e studi e approfondimenti sul sistema locale di protezione contro eventuali trasgressioni al regime di tutela.
II Programma straordinario a favore del *Made in Italy*, varato con la legge Finanziaria del 2004 (L. 503/2003), ha assegnato all'Ice specifiche risorse finanziarie per la realizzazione di un piano d'azione finalizzato alla lotta alla contraffazione ed alla tutela della proprietà

intellettuale. Fra le diverse azioni, l'iniziativa maggiormente significativa è stata l'apertura presso alcuni uffici della rete estera dei Desk per la protezione della proprietà intellettuale e per l'assistenza alle aziende in questo campo (i c.d. *Ipr Desk*)
Gli Ipr Desk attivi nel 2011 sono stati 12, in nove paesi: Brasile (San Paolo), Cina (Pechino, Shanghai, Canton, Hong Kong), Corea del Sud (Seul), Emirati Arabi Uniti (Dubai), India (New Delhi), Russia (Mosca), Stati Uniti (New York), Turchia (Istanbul) e Vietnam (Ho Chi Minh City).
I principali compiti principali assegnati agli IPR Desk includevano i seguenti:
– fornitura di informazioni di primo orientamento sul sistema della proprietà intellettuale esistente nel paese (normative, procedure, tempi di registrazione dei brevetti, efficacia dei meccanismi di tutela, studio di casi pratici);
– prestazione di consulenza legale su questioni riguardanti la difesa dei diritti di proprietà intellettuale;
– erogazione di servizi di assistenza alle imprese per la registrazione dei marchi e brevetti e, più in generale, nelle attività di contrasto al fenomeno della contraffazione;
– presidio e monitoraggio dei mercati, al fine di seguire eventuali mutamenti normativi e di valutare l'efficacia delle azioni di contrasto ai fenomeni illeciti messe in atto dai governi locali.

L'attività degli Ipr Desk fino alla fine del 2011 ha permesso di assistere oltre 1.000 aziende, di pubblicare 265 newsletter con periodicità mensile o bimestrale, 130 ricerche, di effettuare 73 seminari di presentazione, 26 missioni in Italia e di stringere una serie di accordi di collaborazione inter-governativa con diversi paesi.
A fine 2011 tutti gli Ipr Desk, tranne quello di Pechino, sono stati chiusi.

Formazione

La formazione mantiene una sua forte centralità fra i servizi di supporto ai processi di internazionalizzazione del sistema imprenditoriale italiano. Diviene anzi ancor più strategica in un contesto di crisi dove lo sviluppo delle attività all'estero, su mercati talora complessi e distanti sotto il profilo geografico e culturale, smette di essere un'opzione per trasformarsi in stringente necessità.
Nel 2011 l'attività ha continuato a riguardare sia giovani neolaureati e imprese italiane, sia il bacino di utenza estero costituito da imprenditori, *manager*, funzionari pubblici, studenti di paesi a elevato potenziale di interscambio e di collaborazione con l'Italia. Attenzione particolare è stata posta all'ulteriore sviluppo della formazione a distanza, con programmi che hanno incontrato un favore crescente da parte delle imprese partecipanti.

La formazione post lauream *e per le piccole e medie imprese italiane*

Nel 2011 sono stati realizzati 5 programmi *post lauream* con il coinvolgimento di 79 allievi e di altrettante imprese per un totale di 3.124 ore d'aula e di 3.325 di ore di *stage* tra Italia ed estero. I risultati hanno risentito degli effetti della soppressione dell'Ice, che ha bloccato la progettazione di nuovi interventi e il conseguente avvio di numerose attività (vedi tavola 9.3.6 per il dettaglio nel triennio 2009-11).
Per quanto riguarda il "Master per l'internazionalizzazione delle imprese CorCE Fausto De Franceschi", nel 2011 si è conclusa la 43° edizione, con un tasso di *placement* del 90% a 6 mesi dalla conclusione, ed è stata avviata la 44° edizione con la partecipazione di 20 allievi.
A maggio 2011 è stato inoltre sostenuto e superato il processo di verifica per il riaccreditamento Asfor del CorCE come Master specialistico.
E' degno di nota anche il corso per "Esperto di internazionalizzazione d'impresa con conoscenza di lingue orientali" che ha visto nel 2011 la conclusione della sua 6° edizione con un tasso di *placement* del 90% e lo svolgimento della 7° edizione.
Sul versante della formazione manageriale, l'Ice ha operato nelle Regioni Lazio, Abruzzo, Puglia e Piemonte, sia attraverso cicli di seminari di approfondimento tematico, sia attraverso percorsi più strutturati di formazione-affiancamento con il coinvolgimento contestuale di aziende e giovani laureati. Sono state erogate 748 ore di formazione in aula e

in seminari e 782 ore di affiancamento personalizzato. Complessivamente le imprese partecipanti alle attività sono state 968.
Merita di essere sottolineata la collaborazione con Confartigianato che ha condotto alla progettazione e la realizzazione di un *software*, denominato "YouTool - strumento di check-up aziendale" destinato alle Pmi artigiane. Esso consente di effettuare un'auto-valutazione dei punti di forza e di debolezza nella prospettiva di intraprendere attività commerciali con l'estero e fornisce primi elementi di orientamento e approfondimento direttamente fruibili *on line*.
In materia di formazione a distanza sono stati erogati 4 corsi, due a proposito di mercati *focus*, uno in materia di *marketing* internazionale e uno in materia di contrattualistica internazionale, con contenuti profondamente aggiornati.

Tavola 9.3.6 - Formazione *post lauream*
(valori assoluti)

	2009				2010				2011			
	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione o consulenza	Ore di *stage*	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione o consulenza	Ore di *stage*	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione o consulenza	Ore di *stage*
ATTIVITÀ IN FAVORE DEI NEOLAUREATI												
Corsi per giovani	5	78	3.730	2.620	6	99	3.827	4.194	5	79	3.124	3.325
ATTIVITÀ IN FAVORE DELLE IMPRESE												
Percorsi di formazione e affiancamento imprese	5	67	1.431	n.d.	5	118	1.375	n.d.	4	63	1.185	n.d.
Seminari e workshop	30	648	209	n.d.	35	610	287	n.d.	47	905	345	n.d.
Totale iniziative	40	793	5.370	2.620	46	827	5.489	4.194	56	1.047	4.654	3.325

Fonte: Ice

La formazione internazionale

Nel 2011 l'Ice ha portato a termine 25 azioni di formazione internazionale destinate a qualificati imprenditori, manager, funzionari pubblici e giovani laureati provenienti da paesi di interesse prioritario. Si è prestata particolare attenzione agli aspetti innovativi e tecnologici delle varie iniziative, ampliando costantemente il numero dei partecipanti e consolidando alleanze strategiche con organismi istituzionali, imprenditoriali e accademici (vedi tavola 9.XY per il dettaglio nel triennio 2009-11). Le azioni formative sono state integrate in progetti promozionali pluriennali per singoli paesi.
Nel corso delle 25 iniziative realizzate si sono erogate 1.735 ore di formazione a 1.237 partecipanti esteri. Le principali aree-obbiettivo sono state Mediterraneo e vicino Oriente (Algeria, Tunisia, Egitto, Israele, Siria e Cipro), Balcani (Croazia e Serbia), Asia orientale (Cina, Corea del Sud, Malesia e Vietnam) e Americhe (Stati Uniti d'America, Canada, Cile e Uruguay).

Tavola 9.3.7 - Formazione internazionale
(valori assoluti)

	2009			2010			2011		
	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione
Corsi	12	209	496	9	441	1.103	9	113	469
Seminari	18	870	242	11	1.118	224	12	1.024	245
Borse di studio	3	115	1.725	2	84	1.000	2	60	1.000
Programmi di affiancamento	2	12	284	2	17	200	2	40	21
Iniziative a valere sul progetto *Made in Italy*	3	180	32	0	0	0	0	0	0
Totale iniziative	38	1.386	2.779	24	1.660	2.527	25	1.237	1.735

Fonte: Ice

approfondimenti

La promozione dei settori ad alta intensità di innovazione e il sostegno della cooperazione tecnologica

di Cristina Castelli*

Introduzione

I processi innovativi, essenziali per la crescita e lo sviluppo economico, richiedono un impegno costante da parte delle imprese e possono essere incentivate da appropriate politiche pubbliche. In generale, contribuiscono a creare un clima favorevole ai processi innovativi le politiche dirette a migliorare la disponibilità di risorse umane specializzate, ad accrescere l'efficacia della ricerca pubblica, il grado di concorrenza del mercato e l'attrattività del paese per gli investimenti esteri. Inoltre i governi dispongono, sia a livello nazionale che regionale, di un'ampia gamma di strumenti volti a sostenere specificamente i processi innovativi. Tra questi rientrano la concessione di fondi o di sgravi fiscali per incentivare la spesa in R&S o per stimolare la nascita e la crescita di imprese innovative, anche attraverso *venture capital*; azioni volte a favorire la cooperazione tra università/centri di ricerca e imprese e misure, di vario genere, per attrarre investimenti esteri in settori ad alto contenuto di conoscenza.
Uno studio predisposto per la Commissione Europea segnala che, per stimolare la crescita delle imprese, appare opportuno ricercare da parte degli Stati membri un maggiore collegamento tra le politiche per l'innovazione, promosse dai vari attori del Sistema Nazionale dell'Innovazione (SIN)[40], e quelle volte a sostenere i processi di internazionalizzazione. Lo scopo è quello di contribuire ad attivare un circolo virtuoso per la crescita, in quanto le imprese innovative esportano quote maggiori della loro produzione, mostrano tassi di produttività più elevati e una migliore performance, con ricadute potenzialmente importanti anche sull'occupazione. D'altra parte, le attività legate all'internazionalizzazione costituiscono un ulteriore stimolo per i processi di innovazione delle imprese.
Ricercare forme di collegamento tra le due politiche di sostegno risponde anche alle priorità definite dallo *Small Business Act* (SBA) della Commissione Europea[41], che include tra i dieci principi guida delle politiche comunitarie e nazionali il "rafforzamento del potenziale d'innovazione, di ricerca e di sviluppo delle PMI" e "il sostegno per agevolare una maggiore presenza delle PMI sui mercati esterni all'UE". L'Italia risulta peraltro posizionata sotto la media europea sia con riguardo a competenze e innovazione (0,23 rispetto a 0,41) che per quanto riguarda l'internazionalizzazione (0,38 rispetto a 0,49) [42].

* Ice

40 La complessa rete di soggetti, pubblici e privati, preposti alla creazione e alla diffusione di conoscenza, viene comunemente denominata 'Sistema Nazionale per l'Innovazione'(SIN) ed è oggetto di specifiche misure di intervento pubblico, volte a rafforzarlo. Parallelamente, a livello territoriale, si parla di 'Sistema Regionale per l'Innovazione'(SRI).

41 Comunicazione della Commissione delle Comunità Europee, "Think Small First"A "Small Business Act" for Europe COM(2008) 394 final, Bruxelles 25.6.2008, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/

42 Mse, Rapporto sull'attuazione dello Small Business Act 2010, 2011

In Italia, come in altri paesi europei, viene effettuata piuttosto raramente una connessione esplicita tra i due tipi di politiche. Tuttavia si riscontrano alcuni esempi, come in Germania dove l'internazionalizzazione rappresenta un elemento orizzontale nelle strategie federali dedicate a innovazione, ricerca e scienza (*High Tech Strategy* e Strategia per l'Internazionalizzazione della Ricerca e della Scienza). Il principale obiettivo di questi programmi è quello di rafforzare la presenza delle imprese tedesche dei settori chiave e *research-intensive* nei mercati globali di esportazione, attraverso il ricorso a vari strumenti messi a disposizione per la promozione e il finanziamento dell'export. In Francia, l'Oseo (ente pubblico preposto al sostegno dei processi innovativi) offre una serie di incentivi finanziari volti a favorire anche l'internazionalizzazione di PMI ad alta tecnologia e ad alto potenziale di crescita, facilitando partenariati e progetti tecnologici transnazionali.
Appare quindi utile evidenziare in questo paragrafo quali tipi di attività sono realizzate dall' Ice e accennare a qualche ulteriore sviluppo volto ad integrarle maggiormente con le politiche di sostegno all'innovazione e con le azioni intrapreprese dai maggiori centri di trasferimento tecnologico delle Università (Torino Politecnico, Milano Bicocca e Politecnico, Trento, Pisa Sant'Anna, Sapienza Innovazione).

Le attività Ice

Alcune attività realizzate dall'Ice già si pongono a complemento o a supporto delle politiche per l'innovazione: in primo luogo l'Ice promuove aziende appartenenti a settori ad alta intensità di innovazione, quali le biotecnologie, le nanotecnologie, le tecnologie informatiche (ICT), il settore aerospaziale, il tessile tecnico, e vari progetti sono attuati insieme a parchi scientifici, distretti tecnologici, associazioni di categoria. Per fare qualche esempio, nel 2011 l'Ice ha organizzato e agevolato la partecipazione di imprese ad alcune manifestazioni fieristiche internazionali, tra cui la Nanotech di Tokio per le nanotecnologie, il CEBIT di Hannover sulle tecnologie informatiche e vari eventi riguardanti la filiera dell'aerospazio (International Paris Air Show Le Bourget di Parigi, Aero India 2011 di Bangalore, LAAD 2011 di Rio de Janeiro).
In secondo luogo, l'Ice favorisce i processi innovativi facilitando la cooperazione tra imprese e centri di ricerca, italiani ed esteri. Per i comparti delle biotecnologie e delle attrezzature medicali è stata organizzata, ad esempio, una presenza istituzionale alla convention Biomed di Tel Aviv, organizzata dalla Israel Life Science Industry, diretta a facilitare contatti e forme di partenariato tra imprese e centri di ricerca italiani ed israeliani. Un altro esempio riguarda la partecipazione italiana alla BIO International Convention 2011 di Washington, in collaborazione con Federchimica e Assobiotec, cui hanno preso parte imprese, parchi scientifici e centri di ricerca. Con riguardo al settore delle energie rinnovabili è stata organizzata una presenza istituzionale al Salon des Energies Renouvables (EnR) di Lione (febbraio 2011), cui hanno partecipato aziende dei settori fotovoltaico, termico, eolico e delle biomasse, e una al World Future Energy Summit 2011 di Abu Dhabi, mirato a promuovere collaborazioni con i paesi del Golfo.
Vari seminari sono stati organizzati in collaborazione con il Ministero dell'Ambiente (Mattm), tra cui un evento a Bruxelles con la Commissione Europea sulla strategia Europe 2020, un seminario a Roma per presentare le opportunità nel mercato statunitense (USA: Going Green), cui ha fatto

seguito, nello stesso mese, un *workshop* sulla sostenibilità energetica organizzato presso la fiera SolarExpo di Verona. Operatori nel campo delle energie rinnovabili e delle nanotecnologie hanno partecipato alla Clean Technology Conference & Expo 2011 e alla Nanotech Conference & Expo 2011 di Boston, dove sono stati realizzati degli stand per promuovere imprese e centri di ricerca dei comparti energie rinnovabili e nanotecnologie. In Israele è proseguito un progetto per stringere accordi tra Università e centri di ricerca locali e italiani, su tematiche ambientali e di gestione delle acque, svolgendo azioni di assitenza tecnica per le aziende di entrambi i paesi, in modo da elaborare progetti congiunti di trasferimento tecnologico.
Vale la pena poi di menzionare il progetto DITT - Zentrum für Deutsch-Italienischen Technologieaustausch, che si pone come obiettivo quello di incrementare lo scambio di conoscenza e di tecnologia fra Germania e Italia, favorendo la collaborazione fra centri che si occupano di trasferimento tecnologico[43]. Inoltre, in collaborazione con Federmacchine, a partire dal 2003 sono stati istituiti più di 30 Centri Tecnologici di Formazione in paesi emergenti (BRIC, Medio Oriente, Est Europa, Africa), localizzati presso Università e centri di formazione grazie alla collaborazione con le istituzioni dei rispettivi paesi.
Si inquadrano infine in questo tipo di supporto le attività realizzate attraverso l'Accordo Quadro concluso tra Mse, Ice e Crui (Conferenza dei Rettori delle Università Italiane) che promuove attività congiunte tra Università e imprese, parchi scientifici e tecnologici, centri di ricerca pubblici e privati, per sviluppare collaborazioni estere nel campo dell'innovazione e del trasferimento tecnologico.
Altre iniziative, realizzate in Canada e negli Stati Uniti, hanno riguardato più specificamente la cooperazione scientifica, essendo volte ad agevolare, con il supporto degli addetti scientifici delle rappresentanze diplomatiche, lo scambio di ricercatori e accordi di cooperazione con università e centri di ricerca. Ad esempio, in ottobre si è tenuto un seminario a Ottawa, denominato Knowledge in motion –Cooperation between Canadian and Italian Universities riguardante i settori ICT, nanotecnologie, tecnologie ambientali, al quale hanno partecipato i Politecnici di Torino e di Milano, la Scuola Normale di Pisa, le università Federico II di Napoli, quelle di Cagliari e La Sapienza di Roma. Un'iniziativa informativa analoga si è tenuta nello stesso periodo a Boston, presso il Cambridge Innovation Center, volta a favorire anche la creazione di *start-up* e *spin-off*.
Infine, attività dirette ad incentivare i processi di innovazione sono state effettuate attraverso i *desk* Ice in tema attrazione investimenti diretti esteri in Italia e fornendo assistenza tramite i *desk* per la tutela dei diritti di proprietà industriale.

Conclusioni

In prospettiva, Ice-Agenzia potrebbe contribuire a realizzare un maggiore collegamento tra le politiche di sostegno all'innovazione e quelle in favore dell' internazionalizzazione delle imprese.
Centri di ricerca, distretti tecnologici, parchi scientifici, università, annoverano tra i loro principali obiettivi la creazione di imprese innovative ed hanno interesse a promuovere le loro start-up e spin-off sui mercati esteri, a coinvolgerle in attività formative sul tema internazionalizzazione,

43 Si veda a questo proposito il sito Atlas 2012 http://www.ditt.de/atlas/it/

ad individuare investitori esteri, a facilitare la cooperazione con enti di ricerca esteri e con altre imprese. Potrebbero quindi essere realizzate iniziative mirate a promuovere l'internazionalizzazione di queste imprese organizzando, solo per fare un esempio, azioni sui mercati esteri come seguito ad eventi di premiazione (*Start Cup*), organizzati dai vari enti nazionali o territoriali. Più in generale, appare utile riflettere sulla domanda-offerta di servizi (sia promozionali che di assistenza) insieme ai vari enti del Sistema Nazionale dell'Innovazione, e avviare forme di collaborazione con altri organismi di supporto, quali l'Agenzia per la diffusione delle tecnologie per l'innovazione (istituita nel 2006 presso la Presidenza del Consiglio, vigilata dal Miur) o le varie Agenzie regionali per l'innovazione, in modo da contribuire a superare la frammentazione esistente anche in questo ambito.

Riferimenti bibliografici

Reinstaller A. (coord.), Hölzl, W., Janger J., Stadler, I., Unterlass F., Daimer S., Stehnken, T. (2010), *Barriers to internationalisation and growth of EU's innovative companies*, PRO INNO Europe: INNO-Grips II report, Brussels: European Commission, DG Enterprise and Industry.

Ministero dello Sviluppo Economico, Istituto per la Promozione Industriale (2009), *Politiche e strumenti per l'internazionalizzazione in Francia e Germania*.

approfondimenti

Servizi pubblici di sostegno: la percezione del sistema produttivo

di Cristina Castelli e Marco Saladini*

A fronte della gamma di servizi offerti dai soggetti che usano risorse pubbliche per facilitare commercio estero e investimenti, qual è la percezione delle imprese clienti? Si cerca qui di rispondere presentando alcune indagini realizzate con diverse modalità e ampiezza dagli stessi enti erogatori. Tali indagini, pur condotte per scopi e con metodologie diverse e quindi non confrontabili, possono infatti fornire elementi informativi preziosi per compiere scelte di politica e di organizzazione. Rilevare la *customer satisfaction* consente infatti alle Amministrazioni di uscire dalla propria autoreferenzialità, aiutandole a relazionarsi con i propri utenti, per conoscere e comprendere sempre meglio i bisogni dei destinatari ultimi delle proprie attività e riprogettare, di conseguenza, le politiche pubbliche e il sistema di erogazione dei servizi. Estendere, uniformare e rendere maggiormente obbiettive le rilevazioni potrebbe quindi consentire di migliorare efficacia, efficienza ed economicità dell'uso delle risorse pubbliche.
Un primo insieme di dati riguarda l'attività promozionale dell'Ice, rilevati per l'ultima volta nel 2011 ma disponibili dal 2005. Si passa poi a presentare due rilevazioni sui servizi di assistenza a singole imprese, sempre erogati dall'Ice. Infine si espongono sinteticamente alcuni dati desunti da rilevazioni di istituti di ricerca e associazioni di categoria.

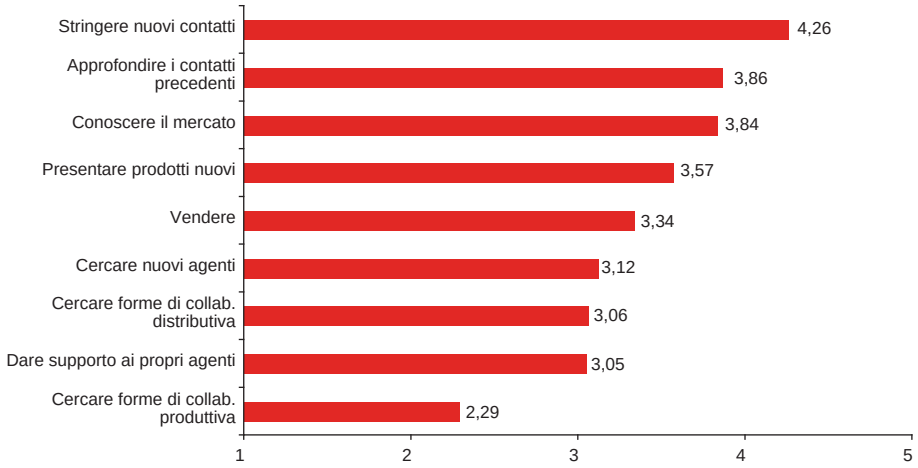
L'analisi di *customer satisfaction* dell'attività promozionale Ice

In questo paragrafo sono riportate alcune elaborazioni effettuate in base ai questionari di customer satisfaction, somministrati alle imprese nel 2011, in occasione di un centinaio di iniziative promozionali organizzate dall'Ice (per il 45% si tratta di PMI con meno di 20 addetti). I dati sono riferiti unicamente alle manifestazioni fieristiche (fiere e mostre autonome) sia perchè la maggior parte dei questionari disponibili riguarda queste ultime (2592 su 3211), sia perchè in questo modo è possibile presentare dati omogenei in ordine agli obiettivi e agli specifici aspetti organizzativi.
I risultati si riferiscono a 101 eventi per i quali è stato speso un importo di circa 21 milioni di euro (nell'anno di riferimento). Questo importo, di cui metá è conferito dalle imprese a titolo di cofinanziamento, rappresenta il 30% della spesa promozionale complessiva del 2011. Pertanto si tratta di giudizi espressi su una quota rilevante di attività dell'ente.
Le elaborazioni riguardano tre sezioni del questionario somministrato ai partecipanti. La prima concerne la rilevazione degli obiettivi perseguiti dalle imprese attraverso la partecipazione a eventi fieristici e la soddisfazione in ordine ai risultati conseguiti. La seconda misura la soddisfazione in

* Ice. Redatto da Cristina Castelli (analisi di *customer satisfaction* dei partecipanti a fiere Ice) e da Marco Saladini per le restanti parti. Hanno collaborato Paolo Ponti e Maria Cristina Brunetto.

relazione a diversi aspetti del supporto offerto da Ice, mentre la terza rileva l'intenzione (o meno) delle imprese ad utilizzare nuovamente i servizi dell'ente. La scala utilizzata in tutte le rilevazioni varia da 1 (minimo) a 5 (massimo).
Il grafico 1 mostra la graduatoria degli obiettivi che le imprese si pongono partecipando alle manifestazioni fieristiche, da cui emerge in particolare l'importanza attribuita all'individuazione di nuovi clienti, all'approfondimento di contatti già avviati, alla conoscenza del mercato e alla presentazione di nuovi prodotti.

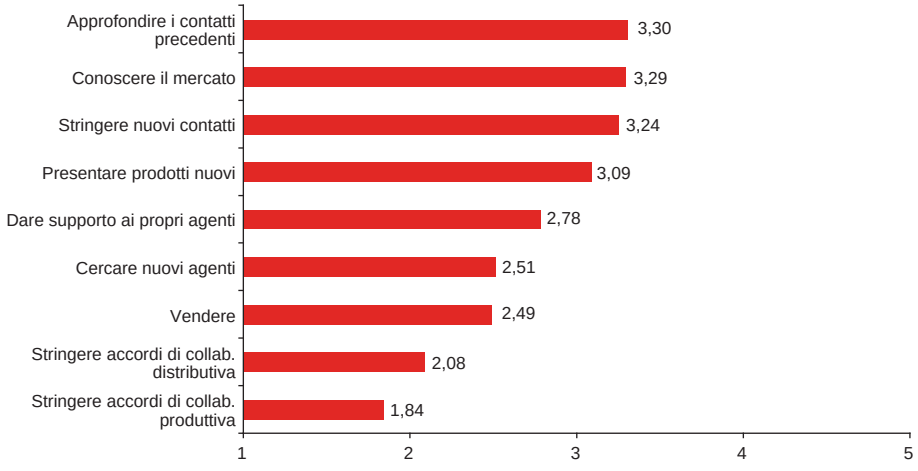
Grafico 1 **Obiettivi perseguiti.** Imprese partecipanti a manifestazioni espositive, scala da 1 a 5



Fonte: ICE, questionari di customer satisfaction

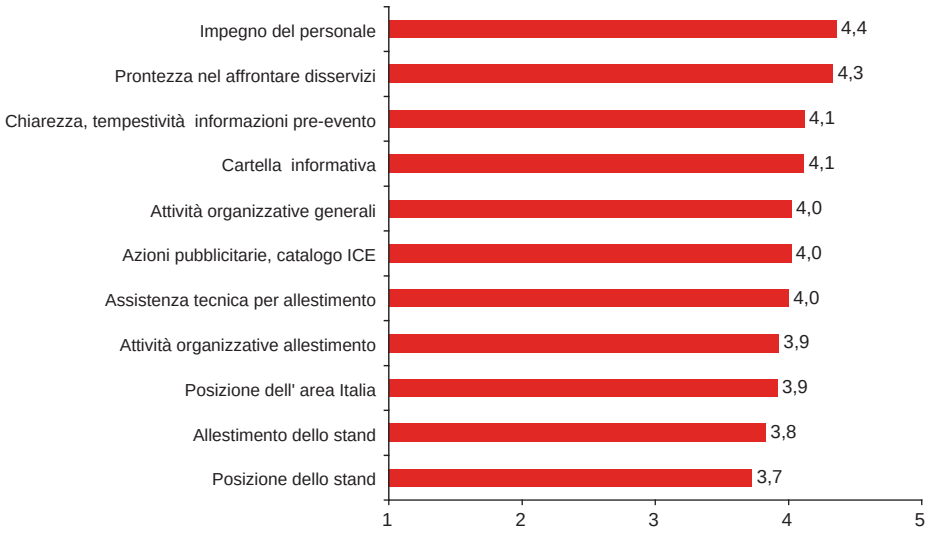
Con riguardo ai risultati conseguiti dalle imprese che hanno partecipato alle manifestazioni considerate, il grafico 2 mostra come per i quattro obiettivi ritenuti più rilevanti le imprese hanno espresso un grado di soddisfazione relativamente più elevato (tra 3 e 3,3).
Passando poi a considerare l'assistenza prestata dall'Ice durante l'organizzazione delle manifestazioni fieristiche considerate, il grafico 3

Grafico 2 **Soddisfazione rispetto ai risultati conseguiti.** Imprese partecipanti a manifestazioni espositive, scala da 1 a 5



Fonte: ICE, questionari di customer satisfaction

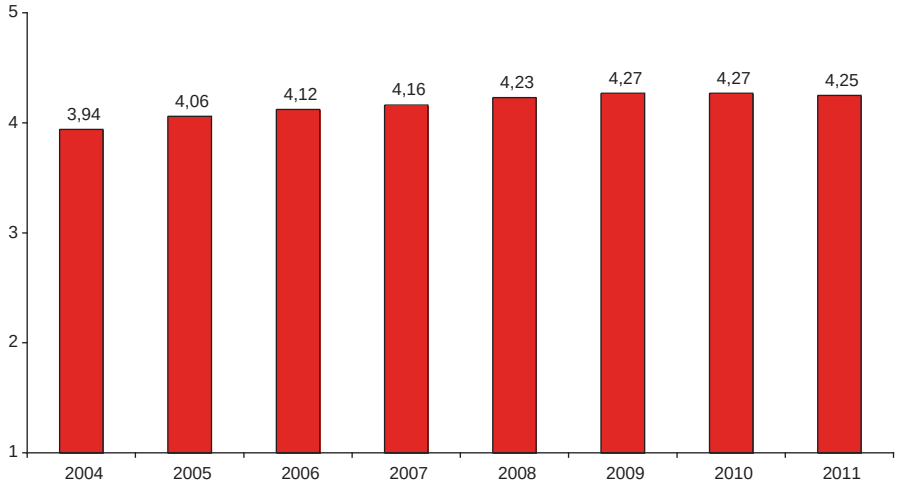
Grafico 3
Soddisfazione rispetto agli aspetti organizzativi. Imprese partecipanti a manifestazioni espositive, scala da 1 a 5



Fonte: ICE, questionari di customer satisfaction

mostra il grado di soddisfazione espresso dai partecipanti in riferimento a specifici aspetti, sia nel periodo pre-evento che durante il suo svolgimento.

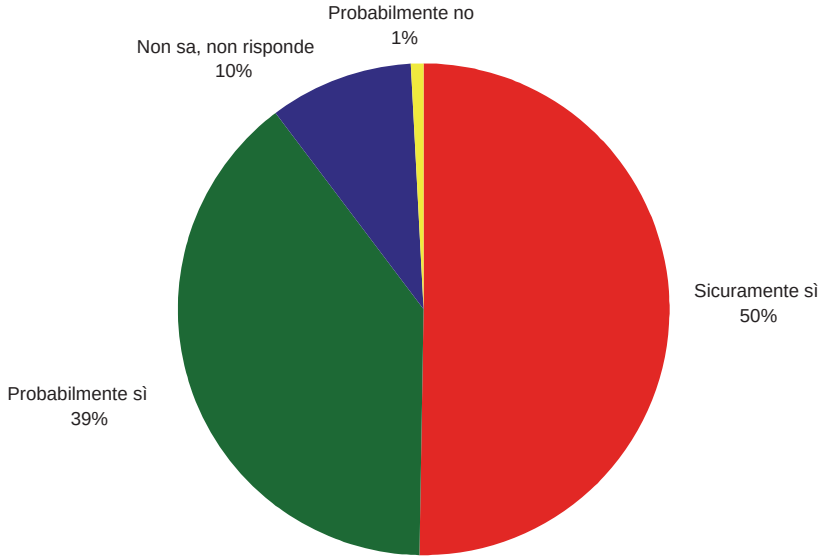
Grafico 4
Giudizio complessivo sui servizi promozionali. Imprese partecipanti a manifestazioni espositive, scala da 1 a 5



Fonte: ICE, questionari di customer satisfaction

Il giudizio complessivo sui servizi offerti, comprensivo degli aspetti riportati nel grafico precedente, è stato in media pari a 4,25, sostanzialmente in linea con le valutazioni degli anni precedenti. Peraltro, considerando le difficoltá in cui l'Istituto si è venuto a trovare nella seconda metá dell'anno, il lieve calo rispetto al 2010 appare del tutto trascurabile (grafico 4).
Infine, il grafico 5 mostra che il 50% dei partecipanti ha confermato di voler continuare a partecipare ad iniziative organizzate dall' Ice, con un ulteriore 39% che ha ritenuto probabile una successiva partecipazione.

Grafico 5
Propensione a utilizzare nuovamente i servizi promozionali Ice.
Imprese partecipanti a manifestazioni espositive, anno 2011, peso percentuale



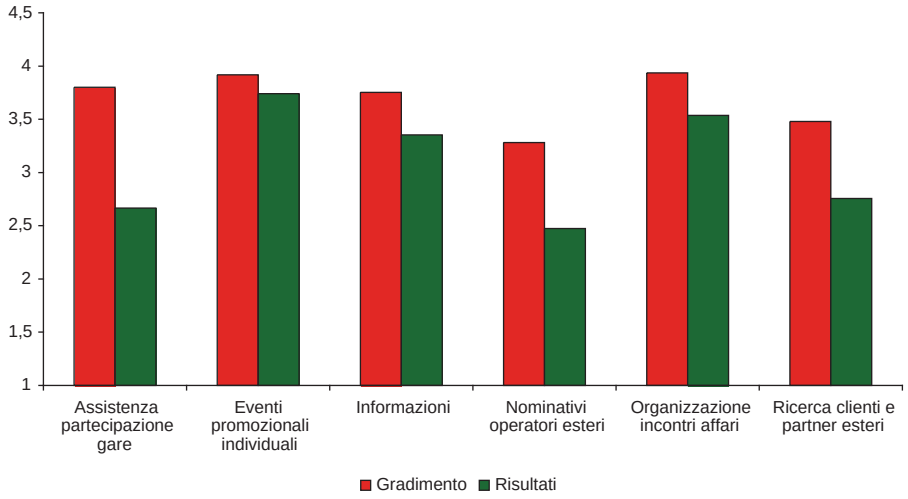
Fonte: ICE, questionari di customer satisfaction

Le analisi di *customer satisfaction* dei servizi Ice

L'Ice ha realizzato nel 2012 un'indagine di *customer satisfaction*, riferita esclusivamente ai servizi di assistenza e consulenza, richiesti dalle aziende italiane ed erogati dagli uffici delle reti a titolo oneroso, a fronte cioè di un corrispettivo fatturato al richiedente. La raccolta dati è stata effettuata con un'intervista telefonica realizzata secondo un questionario guida. L'indagine è stata condotta su 447 aziende che hanno acquistato un totale di 736 servizi. L'obiettivo principale dell'indagine è stato di rilevare due indicatori. Il primo è un indicatore di soddisfazione del cliente, composto da varie componenti quali la percezione del servizio, la tempistica, il rapporto qualità/prezzo, la qualità dei *partner* individuati e l'organizzazione logistica. Il secondo è un indicatore di risultato, misurato attraverso parametri oggettivi, quali l'acquisizione di nuovi contatti, l'identificazione di distributori e agenti, l'incremento delle vendite.
L'indagine di *customer satisfaction* ha riguardato le liste di nominativi, comprendenti liste semplici, a maggior dettaglio merceologico e personalizzate, l'organizzazione di incontri di affari, le informazioni complesse, doganali, fiscali, tecniche e contrattuali, la ricerca clienti e *partner*, l'assistenza per la partecipazione a gare e infine l'organizzazione di eventi promozionali.
In una scala compresa tra 1 minimo e 5 massimo, l'indicatore di soddisfazione medio è risultato pari a 3,47 mentre l'indicatore di risultato si è posizionato su un valore medio di 2,81 (vedi grafico 6). Non sono disponibili valori comparabili tratti da indagini precedenti che consentano di valutare l'andamento nel tempo degli indicatori.
A febbraio 2010 il Dipartimento Servizi alle Imprese ha avviato una rilevazione sulla clientela, chiamata *Operazione ascolto*, nell'intento di facilitare una riflessione sull'offerta di servizi personalizzati.[44] Particolare

44 L'indagine, realizzata prevalentemente a uso interno, è consistita nell'effettuazione di 1.260 interviste ad altrettante imprese utenti e non utenti dei servizi Ice. Il campione era interamente casuale. Sono stati inoltre organizzati dei *focus group* per approfondire alcuni aspetti.

Grafico 6
Indagine sui servizi Ice. Gradimento e risultati.
Scala da 1 a 5



Fonte: indagine sui servizi Ice 2012

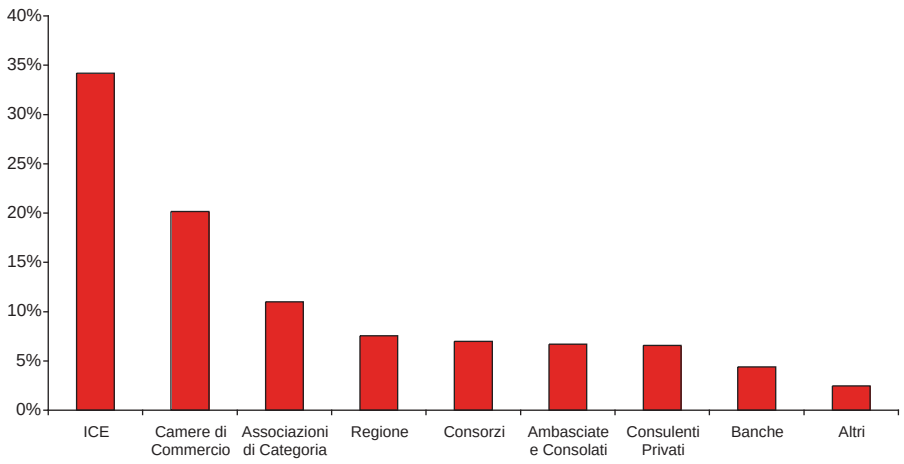
attenzione è stata dedicata all'analisi delle esigenze delle imprese rispondenti. Tra gli ostacoli segnalati, prevalgono la difficoltà a trovare un partner affidabile (39%), la mancanza di conoscenza circa le norme tecniche e doganali (19%), la ricerca di forme di promozione dei prodotti o servizi (15%) e le diversità culturali e gli usi dei mercati (11%).
Per ricevere assistenza sui mercati esteri, le imprese intervistate si sono rivolte, nell'ordine, all'Ice (per il 34%), alle Cciaa (20%), alle Associazioni di categoria (11%), alle Regioni (8%), ai Consorzi all'esportazione (7%) e alle Ambasciate (7%) (grafico 7). Le motivazioni a cercare assistenza sono fondamentalmente di due ordini. Da un lato le imprese considerano molto difficile entrare in un mercato straniero senza un adeguato supporto, soprattutto a causa delle diffficoltà riscontrate nel trovare un *partner* e delle differenti normative legali e doganali. Dall'altro le imprese scelgono di rivolgersi principalmente all'Ice perché è l'ente più noto di supporto all'internazionalizzazione. Il 60% delle imprese intervistate aveva già utilizzato un servizio Ice. Al restante 40% è stato chiesto perché non lo avesse mai fatto. Tra i motivi prevalentemente indicati, emerge la tendenza a "fare da sé": il 32,9% dichiara infatti di non aver avuto bisogno di assistenza. Simile è l'incidenza di chi non conosce l'Ice (30,9%), mentre il 14,8% dei rispondenti usa altri soggetti e il 7,8% ha chiesto un servizio e ricevuto un preventivo ma non l'ha accettato.[45]
Di grande interesse sono le valutazioni sul rapporto con l'Ice espresse in risposta a domande aperte. Secondo molti rispondenti, l'Ice risulta un valido punto di riferimento nella fase di approccio al mercato, ma è meno efficiente di altri soggetti nell'erogare servizi più specifici. E' stato inoltre osservato che la qualità dei servizi dell'Ice presenta ampie difformità tra una sede estera all'altra.

Le indagini sulla percezione delle imprese internazionalizzate

Tra le indagini con rilievo nazionale, spiccano quella condotta dalla banca Unicredit e quella realizzata dalla Fondazione Nord-Est.
Le piccole imprese, stando al Rapporto Unicredit, prediligono le fiere come

45 Le percentuali indicate, riferite al 40% delle imprese che non si sono mai rivolte all'Ice, si traducono rispettivamente nel 13,2%, 12,4%, 5,4% e 3,1% del campione successivo.

Grafico 7
Enti cui le imprese intervistate si sono rivolte per ottenere assistenza sui mercati esteri.



Fonte: Ice, indagine sui servizi 2010-11

occasione per un primo contatto con controparti estere.[46] In tal senso si esprime il 33% dei rispondenti. Seguono i contatti forniti da altre imprese (19,8%), la ricerca diretta tramite internet e banche dati (16,4%) e le iniziative specifiche proposte da soggetti pubblici (5,5%). La graduatoria delle fonti resta la stessa, sia pure associata a valori leggermente diversi, per le piccole e medie imprese manifatturiere. Rilevata una certa tendenza delle imprese internazionalizzate ad affrontare con le sole proprie forze le difficoltà di fare affari all'estero, il Rapporto sottolinea i vincoli posti da tale atteggiamento ed evidenzia i vantaggi, anche in termini di ritorni commerciali, di un approccio diverso, basato sull'interazione con altre imprese e con fornitori di servizi di sostegno, sia pubblici che privati. Tra questi ultimi, il Rapporto enuclea le banche, che dovrebbero poter fornire consulenza alle imprese su approccio iniziale ai mercati esteri, ricerca di controparti e supporto logistico.

Laddove analizza il comportamento delle imprese che effettuano investimenti diretti in uscita, l'indagine della Fondazione Nord Est segnala, coerentemente con quanto evidenziato dal Rapporto Unicredit, una tendenza all'autosufficienza.[47] Infatti il 56,5% dei rispondenti afferma di non essersi appoggiato ad alcuna struttura esterna; il dato è il più alto dal 2005. La ripartizione per enti e associazioni utilizzate dalle imprese che hanno invece cercato un sostegno esterno vede al primo posto le associazioni di categoria (15,1%), le banche e gli istituti di credito (6,5%), le società di consulenza (5,7%), le Cciaa (5,3%) e l'Ice (4,6%).

Puntualmente incentrata sui servizi a supporto dell'internazionalizzazione è un'intera sezione dell'indagine di Confindustria Lombardia.[48] Il 39% delle imprese associate a tale organizzazione e attive sui mercati esteri segnala di

46 Autori Vari, *Rapporto UniCredit sulle piccole imprese e analisi comparata tra piccole e medie imprese manifatturiere*, Milano 2011, pp. 160, 165 e 182-183. Il campione è costituito da 6.025 piccole imprese clienti della banca UniCredit, cui si aggiungono, per l'edizione citata, 1.408 medie imprese imprese manifatturiere clienti e non clienti. In entrambi i casi le interviste sono state condotte tra giugno e settembre 2011.

47 Daniele Marini (ed.), *L'Italia delle imprese. Rapporto 2011*, Quaderni della Fondazione Nord Est, Collana Ricerche, Treviso, luglio 2011, pp. 28-30. La ricerca è stata promossa da Unicredit. La popolazione oggetto di campionamento era costituita dall'insieme degli imprenditori, titolari di imprese con 10 e più addetti, attivi in Italia. Il campione ammontava a 1.227 unità attive nei comparti dell'industria e dei servizi, intervistate tra maggio e giugno 2011.

48 R&P e Confindustria Lombardia, *L'internazionalizzazione delle imprese lombarde*, Milano, marzo 2012, pp. 52-66. La ricerca è stata finanziata da Intesa San Paolo. Il campione è costituito da 3.445 associati alle articolazioni territoriali di Confindustria in Lombardia, intervistati tra ottobre e dicembre 2011.

aver fatto ricorso ad almeno un ente di sostegno. La preferenza maggiore va al sistema camerale (21%), seguito da banche e consorzi *export* a pari merito (19%), dall'Ice (18%) e dal sistema della Confindustria (17%). Osservando che manca un interlocutore privilegiato rispetto agli altri e che in media ogni impresa ne utilizza tre diversi, lo studio ipotizza che ciò sia dovuto alla forte complementarietà tra i servizi che i singoli enti offrono alle imprese. Tra le imprese che investono all'estero è maggiore la propensione a rivolgersi a società di consulenza e a Sace e Simest. Il giudizio sull'azione degli enti di sostegno espresso dagli intervistati vede i consorzi export guadagnare la prima posizione, con il 64% degli intervistati che esprime un parere complessivamente positivo. Seguono il sistema della Confindustria (50%), il sistema delle Cciaa (48%, le banche (45%), la Regione Lombardia (36%) e l'Ice (35%). A proposito di quest'ultimo, l'indagine nota che la valutazione migliora nel segmento delle imprese di medie dimensioni, portandosi al 49%. Per giudizi complessivamente negativi spiccano istituzioni e agenzie non italiane (58%), Ice (22%) e Consorzi export (18%). Mentre in merito alla decisione di sopprimere l'Ice i giudizi positivi e negativi sono di peso pressoché equivalente, è interessante notare che per oltre la metà dei rispondenti uno o più servizi dell'Ice devono essere recuperati e prestati anche in assenza dell'Istituto; questa indicazione può essere interpretata come un sostanziale consenso sulla scelta di porre in essere una nuova entità che possa continuare il lavoro dell'Ice e proseguirne l'attività.

L'indagine sull'internazionalizzazione delle imprese del Friuli Venezia Giulia premette alle valutazioni alcune considerazioni circa gli ostacoli incontrati nell'espansione all'estero e i servizi usufruiti, nonché, per estrapolazione da queste prime due indicazioni, circa i bisogni di servizi di sostegno.[49] Tra gli intervistati, la maggior parte si è rivolta nel triennio 2008-2010 alle Cciaa (52,2%); seguono Associazioni di categoria (38,4%), Ice (26,1%), Informest (15,2%) e banche (14,5%). Nella graduatoria dell'efficacia degli enti di sostegno, così come percepita dagli intervistati, figurano ai primi posti realtà locali come centri di ricerca, Finest, Cciaa e Informest, Friulia e Consorzi import/export, mentre le Ambasciate si collocano in quinta posizione e l'Ice in nona, subito sopra le Associazioni di categoria. Anche in questa indagine una parte consistente degli intervistati ritiene di aver bisogno di servizi di sostegno, ad esempio per la partecipazione a fiere, per individuare opportunità d'affari e per reperire finanziamenti.

Al di là delle evidenti fluttuazioni, tra un'indagine e l'altra, delle preferenze degli intervistati per determinate modalità di sostegno o certi enti erogatori, emerge chiaramente dalla panoramica compiuta una diffusa esigenza di servizi sui quali basare una proiezione internazionale più informata ed efficace. Non sorprende di notare che le imprese di minori dimensioni si sentano meno supportate, date le difficoltà sia nel promuovere i propri prodotti all'estero sia, da parte degli enti di sostegno, a cogliere e soddisfare le necessità di questa eterogenea e numerosa classe di operatori. Pare di poter formulare almeno due raccomandazioni trasversali rispetto ai diversi contesti richiamati dalle indagini esaminate. Da un lato sarebbe opportuno attuare una diversificazione dell'offerta per modalità di internazionalizzazione e tipologia di cliente finale che la renda più aderente ai bisogni effettivi, dall'altro un'estensione a tutti gli enti di procedure di tutela della qualità potrebbe contribuire ad aumentare il gradimento dei servizi, anche prevedendo verifiche periodiche circa la loro utilità presso i clienti.

49 Regione Friuli Venezia Giulia e Informest, *L'internazionalizzazione delle imprese del Friuli Venezia Giulia*, Trieste 2011, pubblicato sul sito ufficiale della Regione Friuli Venezia Giulia all'indirizzo internet http://www.regione.fvg.it/rafvg/export/sites/default/RAFVG/AT4/ARG7/Allegati/Rapporto_Internazionalizzazione_Imprese_FVG_2011.pdf. Il campione è costituito da 183 imprese, intervistate tra fine 2010 e inizio 2011.

9.4 Regioni*

Negli ultimi anni l'azione di sostegno all'internazionalizzazione svolta dalle Regioni si è sviluppata su molteplici direttrici. Il suo fulcro è costituito da alcuni assessorati, in molti casi quello competente per le attività produttive ma a volte, in funzione dell'allocazione di responsabilità tipica di ciascuna amministrazione, anche quelli competenti per altre materie, come agricoltura, turismo e cooperazione internazionale. Tali uffici svolgono attività di mobilitazione di risorse di varie fonti e di programmazione della loro spesa, interagendo con controparti sia istituzionali, come l'Unione Europea, le amministrazioni centrali dello stato, le Regioni e altre amministrazioni locali e le Cciaa, sia appartenenti al settore privato, come associazioni di categoria o territoriali, istituti di credito e singole imprese. In alcuni casi eseguono direttamente le attività, in altri le affidano ad altri soggetti. Controllano infine l'esecuzione dei programmi finanziati e la loro rendicontazione. A partire dal 1997 tra le amministrazioni centrali e quelle regionali sono stati stipulati accordi di programma che hanno stabilito le modalità della loro collaborazione. [50] E' inoltre operativo un accordo-quadro approvato dalla Conferenza Stato-Regioni e sottoscritto da tutte le regioni con l'eccezione della Campania. In base a tali accordi sono state altresì stipulate convenzioni operative tra Ice e Regioni per la realizzazione delle attività di sostegno in regime di cofinanziamento paritario. Altra modalità di collaborazione sono i progetti interregionali, tra un minimo di tre regioni e l'Ice, per la realizzazione di attività di sostegno in regime di cofinanziamento. Ai fondi pubblici delle controparti, che l'Ice ha attinto dal piano promozionale ordinario commissionato dal Mse, si sono aggiunti in talune occasioni il contributo delle imprese partecipanti e le risorse proprie messe a disposizione dagli enti attuatori.
Le amministrazioni regionali hanno adottato diversi modelli organizzativi e di spesa, a volte usati contemporaneamente a volte esclusivamente, quali la costituzione di Sportelli regionali per l'internazionalizzazione ovvero di Agenzie regionali o ancora l'affidamento a privati di risorse e programmi attraverso bandi pubblici. Le attività sono state programmate e realizzate usando fondi e procedure regionali e/o europei. Gli accordi di programma tra Mse e Regioni sopra menzionati si sono rivelati un importante strumento di coordinamento tra amministrazioni centrali e regionali, pur coprendo di solito solo una parte delle attività svolte dalle Regioni. Il rapporto costante tra le Regioni e i 17 uffici in Italia dell'Ice ha consentito di allineare le modalità operative e, in taluni casi, le priorità. In molti casi le Regioni si sono rivolte all'Ice e al sistema delle Camere di commercio, industria, agricoltura e artigianato (Cciaa) per stabilire partenariati e/o eseguire le attività programmate. Dopo la soppressione dell'Ice, nella seconda metà del 2011 e ai primi del 2012, si sono registrati uno stallo nell'esecuzione delle attività comprese negli accordi di programma e non ancora deliberate, che sono in parte riprese nel 2012, e il blocco della stipula di nuove convenzioni.
Gli Sportelli unici per l'internazionalizzazione (Sprint) sono stati istituiti a partire dal 2000 con il fine di promuovere l'internazionalizzazione del sistema delle imprese e sono presenti in numerose Regioni italiane.[51] Le modalità di organizzazione e finanziamento sono demandate ad accordi tra Mse e e Regioni, con il coinvolgimento di Ice, Simest e Sace. Alla loro attività possono essere associate realtà operanti sul territorio, in primo luogo il sistema camerale ma anche associazioni di categoria e imprenditoriali nonché enti strumentali regionali, banche, enti fieristici e altri organismi interessati. Gli Sprint sono tenuti a operare in stretto collegamento con Mae e rete diplomatico-consolare, uffici Ice all'estero, Mse e Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali. A svolgere la funzione di indirizzo e coordinamento delle attività di ogni sportello sono chiamati Mse e Regione di riferimento. Gli sportelli sono privi di personalità giuridica; vengono ospitati presso gli uffici e operano

* Redatto da Marco Saladini. L'autore ringrazia per la collaborazione prestata i componenti del tavolo di coordinamento tra Regioni in materia di internazionalizzazione e cooperazione e in particolare Donatella Romozzi, della Regione Marche che ne è il capofila.

50 Si veda a tale proposito l'approfondimento "La *multilevel governance* del sostegno all'internazionalizzazione", *supra*.

51 Gli Sprint erano stati previsti dall'articolo 24 del Decreto legislativo 143 del 1998 e ulteriormente normati dalla delibera 91 del 4 agosto 2000 adottata dalla Commissione permanente per il coordinamento e l'indirizzo strategico della politica commerciale con l'estero.

tramite il personale di una o più delle Amministrazioni costituenti. Sia direttamente sia tramite l'attivazione del *network* delle entità che ne fanno parte forniscono alle imprese richiedenti assistenza sulle modalità di accesso e di utilizzo degli strumenti promozionali, finanziari e assicurativi disponibili, assistenza legale, fiscale e amministrativa in materia di commercio estero e supporto e guida nella selezione dei mercati esteri e nella scelta di *partner* in progetti di investimento. Possono altresì erogare servizi di assistenza personalizzata. Nella maggior parte delle Regioni, lo Sprint ha una sede centrale nel capoluogo cui si aggiungono quelle periferiche, presso le Camere di Commercio. Appare evidente come il legislatore e il governo abbiano voluto creare una struttura di coordinamento leggera e senza costi aggiuntivi rispetto a quelli sostenuti per le amministrazioni che degli Sportelli fanno parte, offrendo alle imprese un punto unico di riferimento per le loro necessità in materia di internazionalizzazione.
A fianco o in sostituzione degli Sprint alcune Regioni hanno creato strutture variamente denominate e aventi personalità giuridica cui hanno affidato l'attuazione delle politiche e dei programmi in materia di sostegno all'internazionalizzazione. Le normative di riferimento sono leggi regionali o accordi di diritto privato. Le controparti coinvolte sono soprattutto locali, con l'eccezione, in alcuni casi, di Sace e Simest. Questo modello accomuna Regioni del Nord e del Centro Italia mentre non è presente al Sud, con l'eccezione della Sardegna.
Ulteriore soluzione gestionale messa in atto dalle Regioni prevede l'affidamento di attività a soggetti esterni, intermediari o imprese beneficiarie, attraverso bandi per l'assegnazione di commesse o di buoni di spesa per l'acquisto di servizi di sostegno all'internazionalizzazione, anche chiamati *voucher*.
La maggior parte delle Regioni possiede un ufficio di rappresentanza a Bruxelles cui sono affidati, in varia misura, compiti connessi con le politiche di sostegno. Tre Regioni non possiedono invece uffici esteri.
In quel che segue esamineremo organizzazione e attività di ciascuna Regione italiana.

Piemonte

La Regione ha costituito nel 2006 Ceipiemonte, una società consortile per azioni specializzata nel sostegno all'internazionalizzazione delle imprese che ha per soci le Camere di Commercio, tre Università e alcuni enti e associazioni territoriali. Essa svolge attività volte a rafforzare la presenza sui mercati esteri, attrarre flussi turistici, formare le imprese in materia di commercio estero e promuovere all'estero il comparto agro-alimentare. Ceipiemonte ha in programma per il 2012 un'ampia gamma di iniziative realizzate per conto dei diversi soci e dispone di 18 *desk* estero sostenuti dalla Camera di Commercio di Torino e di una rete di corrispondenti, cui le imprese possono rivolgersi per ottenere assistenza.
E' inoltre attivo lo Sprint che opera in partenariato con i soggetti istituzionali e altri enti associati del territorio. Le imprese che vi si rivolgono hanno accesso ai servizi forniti dai *partner*.[52]
Per il periodo dal 2012 al 2015 la Regione e Unioncamere Piemonte si sono dotate di un comune Piano Strategico per l'Internazionalizzazione che opera con strumenti che vanno dai *voucher* per la partecipazione a fiere all'estero a progetti di filiera per una penetrazione commerciale strutturata e articolata.

Valle d'Aosta

La Regione organizza direttamente eventi come partecipazione collettiva a fiere e missioni di operatori economici. I programmi promozionali sono stati eseguiti in partenariato con l'Ice.

52 Nel seguito, per brevità, si daranno per conosciuti i *partner* degli Sprint nominati dalle normative in materia, ovvero Regione, Ice, Sace, Simest e Unioncamere e si nomineranno quindi solo i principali *partner* aggiuntivi. Lo stesso dicasi per i servizi erogati, peraltro già menzionati nell'introduzione di questo paragrafo.

In virtù della legge regionale n. 6 del 31 marzo 2003 intitolata "Interventi regionali per lo sviluppo delle imprese industriali ed artigiane", le piccole e medie imprese valdostane possono richiedere contributi fino a 50.000 euro per studi, assistenza tecnica, partecipazione a fiere e campagne pubblicitarie.
Nel triennio 2009-2011 gli stanziamenti, in media poco più di 400.000 di euro all'anno, hanno interessato prevalentemente Unione Europea, Europa Centro-Orientale e Asia Orientale e un'ampia gamma di tipologie di attività.
Oltre a quello di Bruxelles, è attivo un ufficio di rappresentanza a Parigi.

Lombardia

Tre Direzioni generali e la Struttura Università e ricerca della Regione programmano l'attività annualmente, di concerto con le controparti interessate.[53] Le tipologie di iniziative per le quali vengono mobilitate risorse includono progetti di promozione su specifici mercati, missioni economiche all'estero, partecipazione a fiere internazionali, organizzazione di conferenze e seminari, organizzazione di missioni di *buyer* esteri e iniziative di informazione sulle opportunità presenti all'estero.
Già da qualche anno la Regione e le Cciaa concedono contributi a piccole e medie imprese che intendano usufruire di servizi di sostegno forniti da enti attuatori riconosciuti, perlopiù Cciaa e consorzi o associazioni imprenditoriali; richiedenti e fornitori devono entrambi avere sede legale e operativa in Lombardia. Un apposito bando della Regione prevede che si possa fruire di un contributo a fondo perduto, di norma non inferiore al 50% del valore complessivo, per l'acquisto di servizi di consulenza e supporto per l'internazionalizzazione, la partecipazione a missioni economiche all'estero in forma coordinata e la partecipazione a fiere internazionali all'estero. Le procedure sono perlopiù espletate via Internet.
Le imprese lombarde che intendano investire all'estero possono avvalersi nella fase preparatoria di *voucher* per l'acquisto di servizi di consulenza e nella fase operativa di prestiti erogati a valere su un fondo rotativo; entrambe le iniziative sono finanziate con risorse della Regione.
La Regione ha attivato una rete di 18 punti di assistenza in 13 paesi, denominati *Lombardia point*, gestiti da organizzazioni lombarde senza scopo di lucro, in prevalenza Camera di Commercio di Milano e Co.export. Le imprese possono accedervi direttamente o per il tramite di dodici punti operativi gestiti dalle Cciaa della Regione.
Nel periodo 2009-2011 la spesa annua media della Regione è stata di 6,9 milioni di euro per 491 iniziative, inclusi i *voucher*. Tra le aree geografiche di maggiore interesse spicca l'Unione Europea, seguita da Asia ed Europa Centro-Orientale.

Liguria

Nel 2002 la Regione ha creato Liguria international, una società partecipata dalla Finanziaria Ligure per lo Sviluppo Economico e dalle quattro Camere di Commercio liguri. La società è il soggetto attuatore delle politiche regionali in tema di internazionalizzazione e di coordinamento delle iniziative progettate dai diversi attori del sistema economico locale, in raccordo con le politiche di sviluppo settoriali della Regione. Presso Liguria international opera lo Sprint, originariamente creato nel 2004 e rifondato nel 2012 con la partecipazione dei principali enti di sostegno, Ice escluso.
A seguito della chiusura dell'Ice le attività previste nell'accordo di programma per il 2011 sono state ristrutturate e affidate a Cciaa, Ligurian ports e associazioni imprenditoriali.
Nel triennio 2009-2011 la spesa media della Regione per attività promozionali è stata di 1,3 milioni di euro.

53 Esse sono la Direzione generale Industria, artigianato, edilizia e cooperazione, la Direzione generale Agricoltura e la Direzione generale Commercio, turismo e servizi.

Trentino-Alto Adige

Per le sue attività di sostegno all'internazionalizzazione la Provincia autonoma di Trento si avvale di Trentino Sprint, azienda speciale della camera di commercio di Trento. La programmazione delle attività promozionali viene definita da Trentino Sprint sulla base delle esigenze del territorio. Per il 2012 sono stati stanziati 1,8 milioni di euro.
La Provincia autonoma di Bolzano opera in collaborazione con l'Organizzazione export Alto Adige (Eos) della camera di commercio locale. Eos realizza, per proprio conto e in parte anche per la provincia, un articolato insieme di attività in tre ambiti principali, ovvero sostegno al commercio con l'estero, azioni di *marketing* e partecipazione a fiere internazionali, con un *budget* complessivo per il 2012 di 5,2 milioni di euro. Nel periodo 2009-2011 la spesa annua media della Provincia autonoma per attività promozionali è stata di 8,4 milioni di euro.

Veneto

A novembre 2011 Regione e Unioncamere del Veneto hanno fondato Veneto promozione, società consortile per azioni che raccoglie l'eredità del Centro estero delle Camere di commercio venete. La società, prevalentemente attiva nel sostegno all'internazionalizzazione, offre servizi di informazione, assistenza e promozione con un vasto e articolato programma annuale. A essa fa capo una rete di 63 corrispondenti denominati Veneto point, in parte finanziati con risorse regionali e costituiti da personale messo a disposizione da camere di commercio italiane, estere o miste, cui le imprese possono rivolgersi per ottenere assistenza. Nel 2012 la Regione ha allocato 1,5 milioni di euro al sostegno all'internazionalizzazione.

Friuli-Venezia Giulia

La Regione ha adottato un piano strategico in ambito internazionale, relativo al triennio 2012-14. Ha inoltre individuato due modalità di intervento, i contributi a progetti mirati per l'internazionalizzazione e gli incentivi per programmi pluriennali di promozione all'estero. I primi vengono concessi a imprese e agenzie per lo sviluppo dei distretti industriali al fine di finanziare attività di informazione, formazione, promozione e assistenza. I secondi sono erogati per il tramite delle Cciaa e vanno a beneficio di piccole e medie imprese (Pmi) che acquistino consulenze o partecipino a fiere. Per il 2012 la Regione ha allocato ad attività di sostegno 0,7 milioni di euro. Nel periodo 2009-2011, la spesa annua media della Regione per attività promozionali è stata di 2 milioni di euro.
Insieme con la Regione Veneto e l'Ice, la Regione Friuli-Venezia Giulia ha fondato nel 1991 Informest.[54] Ne sono soci le istanze del sistema delle Cciaa e altri enti locali. Informest sostiene la crescita economica attraverso la realizzazione di iniziative volte a creare e diffondere conoscenza, a promuovere scambi e investimenti e attraverso la partecipazione a progetti di analisi e sviluppo, con particolare riguardo ai paesi dell'Europa centrale e balcanica e dell'ex-Unione Sovietica.

Emilia-Romagna

La Regione ha costituito un comitato per l'*export* e l'internazionalizzazione del quale fanno parte tutti i Dipartimenti competenti nonché i più significativi enti e associazioni locali e nazionali. Esso partecipa alla definizione degli indirizzi della Regione e si pronuncia in merito al programma di promozione annuale e sul programma dello Sprint. L'attività si concentra su filiere e paesi specifici, perlopiù emergenti e a medio reddito, e assume un carattere di continuità in un orizzonte di medio periodo, ritenendosi che ciò possa conferirle maggiore efficacia.

54 Informest è un ente pubblico retto dalla legge 19 del 1991 e riconosciuto come agenzia per la cooperazione dalla legge 84 del 2001.

Nel triennio 2011-13 gli interventi che la Regione intende finanziare si dividono in promozionali ovvero in forma aggregata, con varie modalità e beneficiari, e di assistenza ovvero in forma singola. La Regione, attraverso appositi bandi, eroga altresì contributi ai consorzi *export* per coprire parte delle spese di parte corrente derivanti da progetti specifici di promozione delle esportazioni. Per il 2012 la Regione ha allocato ad attività di sostegno 12,3 milioni di euro.
Nel 2000 è stato costituito uno Sprint presso la Regione, della quale costituisce una unità organizzativa. Dal 2007, in virtù di un'intesa tra Regione e Unioncamere, lo Sprint ha punti di contatto per le imprese anche presso la sede di ciascuna Cciaa.

Toscana

Dal 2000 l'Agenzia di Promozione Economica della Toscana (Apet) svolge le attività di promozione economica e internazionalizzazione secondo un programma annuale di lavoro dettagliato in un apposito documento che essa adotta nel rispetto degli indirizzi strategici adottati dalla Regione Toscana. Nel 2001, grazie a un accordo tra Regione, Ice, Enit e Unioncamere regionale, è nata Toscana Promozione, un'agenzia regionale che ha per scopo di valorizzare e promuovere la competitività dell'economia e del territorio toscano.
L'agenzia è titolare di un ampio programma di iniziative, ben 162 per il 2012. Le sue attività coprono le aree dell'informazione e dell'assistenza, della consulenza, della formazione, della promozione, della cooperazione internazionale e dell'attrazione degli investimenti esteri.
In favore delle piccole e medie imprese e di consorzi tra di esse la Regione, attraverso bandi periodici, eroga contributi che coprono in parte le spese in conto capitale per diverse tipologie di attività promozionali e/o ausiliarie. Nel 2012 questa linea di attività è stata rifinanziata per 10 milioni di euro.
Nel triennio 2009-2011 la spesa della Regione per il sostegno all'internazionalizzazione è stata in media di 13 milioni di euro, dei quali 7,5 erogati tramite Toscana Promozione. Unione Europea, Europa centro-orientale e Asia orientale sono state particolarmente al centro dell'attenzione. Quanto alle modalità prevalenti, spicca il sostegno alla partecipazione a fiere. Alle iniziative svolte in collaborazione con l'Ice è stato riservato circa il 10% dei fondi spesi.

Umbria

Con un'intesa tra Regione e Cciaa è stato creato a gennaio 2010 il Centro per la promozione dell'internazionalizzazione delle imprese umbre o Centro estero Umbria. Il Centro attua un programma promozionale annuale che nel 2012 vanta oltre 30 iniziative e per le quali, in varia misura, sono previste forme di sostegno alle imprese partecipanti.
La Regione favorisce inoltre, con appositi bandi per l'erogazione di contributi mirati, la partecipazione in forma aggregata delle Pmi umbre a iniziative comuni di internazionalizzazione che prevedano attività promozionali, fieristiche, di cooperazione commerciale e di sostegno alla qualità dell'*export* umbro.
Nel periodo 2009-11 la Regione ha stanziato ogni anno in media 1,9 milioni di euro, in favore di 30 iniziative che hanno interessato soprattutto l'Europa e l'America Centrale e Meridionale. Per l'attuazione di quanto programmato la Regione si è rivolta nel 2009 all'Ice e dal 2010 in poi al Centro estero sopra menzionato.
Per il 2012 la Regione ha allocato ad attività di sostegno 1 milione di euro.

Marche

La legge regionale 30 del 2008 ha istituito un comitato di coordinamento presieduto dal Governatore della Regione e composto da rappresentanti di Unioncamere, associazioni di

categoria, la finanziaria di sviluppo regionale Svim, enti fieristici e dal dirigente della Regione competente per materia. Esso svolge una funzione consultiva per l'adozione del piano triennale in materia di internazionalizzazione, che si articola poi in piani annuali. Il più recente, adottato nel 2010, prevede interventi in materia di informazione, con la messa a regime, tra l'altro, dello Sportello regionale dell'internazionalizzazione, di formazione, in collaborazione con diverse controparti, di internazionalizzazione attiva e passiva, con specifici *focus* settoriali e geografici e infine di attrazione degli investimenti. Il programma delle attività promozionali per il 2012 comprende oltre 90 iniziative. Per il 2012 la Regione ha allocato ad attività di sostegno 3,6 milioni di euro. Nel periodo 2009-2011, la spesa annua media della Regione per attività promozionali è stata di 1,4 milioni di euro.
Lo Sprint, già istituito nel 2000 e recentemente rivitalizzato, costituisce il punto di raccordo tra le iniziative in materia di sostegno all'internazionalizzazione dei soggetti che ne fanno parte.
Le Marche hanno assunto, in seno alla Conferenza delle Regioni e delle Province Autonome, il ruolo di regione capofila dell'XI Commissione Attività Produttive che comprende, fra l'altro, anche la delega per il commercio con l'estero.
La Regione, in collaborazione con il sistema delle Cciaa, ha attivato 3 *desk* per l'assistenza alle imprese marchigiane in Cina.

Lazio

La Regione Lazio svolge attività di sostegno all'internazionalizzazione sulla base della legge regionale 5 del 2008 e in in attuazione dell'Accordo di programma con il MISE; nel 2011 la Convenzione operativa con l'ICE, di norma stipulata anualmente, non è stata attivata a causa della soppressione dell'Istituto. I fondi regionali per il sostegno alle imprese vengono trasferiti a Sviluppo Lazio spa, società controllata dalla Regione Lazio, che esegue tutte le attività.
Lo Sprint, creato dai *partner* istituzionali in collaborazione con la finanziaria regionale Sviluppo Lazio, che lo ospita, ha un proprio organico. Oltre alle attività di base ha attivato due servizi telematici, uno di consulenza e l'altro di scambio di informazioni volte a instaurare collaborazioni tra imprese, sotto forma di *blog*. Per il 2012 lo Sprint ha in programma 21 iniziative, tra le quali molti seminari di formazione realizzati di concerto con l'Ice.
Nel periodo 2009-11 la Regione ha, in media annua e indicativamente, erogato un ammontare di 3,5 milioni di euro a programmi che hanno coinvolto 1.200 imprese.

Abruzzo

La Regione copre in parte le spese di partecipazione alle fiere internazionali, su richiesta delle imprese interessate, come previsto dalla legge regionale 58 del 1993. Per il 2012 la Regione ha allocato ad attività di sostegno 0,8 milioni di euro.
Lo Sprint opera presso l'Assessorato allo Sviluppo Economico.
La Regione fornisce contributi per l'avvio di *desk* presso strutture estere. Attualmente sono in funzione due *desk*, a Bucarest e San Paolo del Brasile.

Molise

La Regione Molise, in particolare, la Presidenza della Giunta Regionale, lo sportello Sprint Molise, l'Assessorato alla Cooperazione Territoriale e l'Assessorato alle Attività Produttive sostengono l'internazionalizzazione delle imprese attraverso programmi dedicati. La Regione ha inoltre costituito un comitato per l'internazionalizzazione del quale fanno parte la Presidenza della Giunta regionale, l'Assessorato alle Attività Produttive e Unioncamere Molise, coinvolgendo all'occorrenza le Associazioni imprenditoriali e le imprese più significative del territorio.

Lo Sprint Molise opera presso l'Assessorato alle Attività Produttive della Regione Molise e offre, oltre ai servizi di base, alcuni servizi informativi e di assistenza sviluppati appositamente per le imprese molisane.
Nel tempo sono stati attivati *desk* presso camere di commercio bilaterali e agenzie estere, attualmente è attivo un *desk* in Croazia, a Dubrovnik.
Per gli anni dal 2009 al 2011 la Regione ha speso un ammontare di circa 1 milione di euro coinvolgendo circa 350 imprese in attività di internazionalizzazione. Per il 2012 la Regione ha allocato ad attività di sostegno 0,4 milioni di euro.

Campania

Al momento di andare in stampa, il sistema di sostegno campano è in fase di riorganizzazione, essendosi recentemente privato dello Sprint, costituito qualche anno prima. Il Consiglio regionale sta esaminando una nuova legge regionale che prevede, oltre alla riattivazione dello Sprint, l'istituzione di un comitato per l'internazionalizzazione delle imprese che dovrà elaborare una programmazione triennale degli interventi. La Regione predisporrà poi un piano attuativo delle iniziative, finanziandole su un fondo *ad hoc*. Si contempla inoltre la possibilità di concedere finanziamenti agevolati alle imprese che investono all'estero. Alla formazione dei *manager* per l'internazionalizzazione saranno dedicate specifiche risorse per la realizzazione di corsi post-laurea erogati da università convenzionate.
Nel periodo 2009-11 l'Assessorato alle attività produttive ha finanziato partecipazioni a fiere e missioni di imprese italiane all'estero con un importo medio annuale di 1,1 milioni di euro ripartito tra 7 iniziative. Per l'attuazione di quanto programmato si è prevalentemente operato con iniziative a titolarità regionale. L'Assessorato ha curato direttamente l'organizzazione di una parte degli eventi, affidando alcuni dei servizi a società private. In altri casi gli eventi sono stati affidati a Cciaa.

Puglia

Gli interventi di sostegno sono di competenza del Servizio Internazionalizzazione, incardinato nell'Area Politiche per lo sviluppo economico, il Lavoro e l'Innovazione della Regione Puglia. Esso coordina anche le attività dell'Ufficio Marketing territoriale e internazionalizzazione e dell'Ufficio Pugliesi nel mondo.
Puglia Sviluppo Spa, controllata dalla Regione, fornisce il supporto tecnico ed operativo al Servizio Internazionalizzazione nella programmazione e nell'implementazione degli interventi e coordina le attività dello Sprint Puglia. Le imprese pugliesi possono rivolgersi anche via Internet ai suoi esperti per chiedere una prima consulenza.
Tra il 2009 e il 2011, in media annua, il Servizio internazionalizzazione della Regione, con il supporto di Puglia Sviluppo, ha promosso circa 50 iniziative e speso 7,2 milioni di euro**.** Unione Europea e America Settentrionale sono state le aree geografiche maggiormente interessate, mentre fiere e seminari sono state le tipologie di attività cui sono destinate più risorse. Le attività a titolarità regionale sono state realizzate prevalentemente tramite fornitori individuati con procedure di evidenza pubblica. In media, l'Ice ha realizzato circa il 6% del volume delle attività complessive.
La Regione a gennaio 2012 ha approvato il programma annuale di promozione dell'internazionalizzazione dei sistemi produttivi locali che comprende 32 eventi all'estero e circa 18 iniziative in Italia. Il programma è cofinanziato dal Fondo strutturale Fesr della UE.
La regione non ha attivato *desk* o sportelli all'estero.

Basilicata

La Regione, nell'ambito dell'accordo quadro con Unioncamere Basilicata, ha affidato a quest'ultima il compito di partecipare ad alcune fiere. Nel 2012 le parti prevedono di impegnare a questo scopo risorse per complessivi 0,39 milioni di euro con un contributo

regionale pari a 0,17 milioni. Nel corso del 2012 la Regione dovrebbe pubblicare un bando, a valere su fondi UE, per la concessione di contributi alle Pmi lucane che intendano partecipare in forma aggregata a iniziative di promozione commerciale, di collaborazione con imprese estere e di sostegno alla qualità dei prodotti esportati, per un ammontare da erogare di 3 milioni di euro.
Lo Sprint è operativo nelle sedi delle Camere di Commercio e a esso aderiscono, oltre ai soggetti istituzionali nazionali, anche le province della Regione e la finanziaria Sviluppo Basilicata.
Presso l'ufficio di rappresentanza a Bruxelles è attivo un programma di promozione gestito da Sviluppo Basilicata.

Calabria

L'Assessorato all'internazionalizzazione della Regione, di recente istituzione, ha elaborato nel 2011 il piano "Calabria internazionale" nonché specifici piani esecutivi annuali al fine di programmare l'uso dei fondi europei per lo sviluppo regionale. In tema di *governance* il piano prevede tre istanze di raccordo, la prima tra Dipartimenti della Regione, la seconda attorno ai progetti paese e la terza per il funzionamento dello Sprint. Le sette linee di intervento previste dal piano spaziano dalle azioni di comunicazione e promozione dell'immagine della Regione al rafforzamento degli strumenti di analisi ed erogazione di servizi, come Osservatorio, Sprint, consorzi all'esportazione e portale Made in Calabria, e dalla promozione unitaria del prodotto calabrese a programmi specifici per paese e settore.
Nel 2011 si sono spesi 2,1 milioni di euro per la realizzazione di 25 iniziative, mentre per il biennio 2012-13 è prevista una spesa di 15 milioni di euro.
Lo Sprint è attivo presso gli uffici della Regione di Catanzaro. Eroga servizi sia alla Regione stessa sia alle imprese. Gestisce inoltre una banca dati di imprese internazionalizzate.

Sicilia

La Regione ha adottato a maggio 2010 un piano per l'internazionalizzazione denominato Print Sicilia sulla base del quale ha articolato l'uso dei fondi di sviluppo regionale della UE. Partendo da un'analisi di quanto pianificato ed eseguito nel periodo 2000-2007, il documento giunge a definire il sistema di governo degli interventi e le azioni da svolgersi entro il 2013, in tema sia di cooperazione internazionale sia di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese. Gli obbiettivi strategici si condensano attorno a tre principali assi, ovvero rafforzare la capacità istituzionale di governo dei processi, favorire la competitività internazionale dei sistemi locali di sviluppo e rafforzare e razionalizzare le reti di cooperazione internazionale del Sistema Sicilia. Vengono messi a disposizione del piano Fondi provenienti da molteplici programmi e strumenti sia interni alla Regione sia di raccordo tra questa, lo Sprint e altre entità. Per il 2012 è prevista un'allocazione complessiva di 29,7 milioni di euro.
Lo Sprint ha un ufficio centrale a Palermo, presso la Regione, e sportelli presso le Cciaa. Eroga servizi sia alla Regione stessa sia alle imprese.

Sardegna

La competenza sul sostegno all'internazionalizzazione è affidata agli Assessorati all'industria, all'agricoltura e al turismo, all'agenzia Sardegna promozione e investimenti (Spi) e alla Direzione generale della Presidenza della Giunta regionale. Le direttive di attuazione degli interventi sono state approvate dalla Giunta regionale a febbraio 2012 e a giugno 2012 dovrebbero essere pubblicati i relativi bandi.
L'Assessorato all'industria annovera tra le proprie priorità l'operatività dello Sprint, negli ambiti informativo, dei rapporti con le imprese, dell'erogazione di servizi di informazione,

assistenza e anche al fine di rilevare i bisogni delle imprese per definire i programmi di sostegno. Lo Sprint, originariamente istituito nel 1999, è stato riportato in funzione nel 2011 grazie a un protocollo tra i soggetti fondatori. Una Cabina di regia regionale allocata presso la Società finanziaria della Regione Sardegna ne elabora gli indirizzi e i programmi di attività. Le risorse per il funzionamento dello Sprint sono mutuate da fondi UE per lo sviluppo regionale, utilizzati anche per i programmi di sostegno alle Pmi e che ammontano a 5,2 milioni di euro tra 2007 e 2013.
Nel 2005 la Regione ha istituito la Spi, un'agenzia incaricata di fornire servizi in merito ai processi di internazionalizzazione, coordinare e gestire le attività di promozione economica e sostenere la capacità di esportazione e penetrazione dei prodotti sardi nei mercati esteri. Nel corso del 2011 ne sono stati nominati i dirigenti e ne è stato adottato il regolamento di organizzazione.

9.5 Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura*

Competenze

Con la sua presenza in ogni provincia italiana e il suo stretto raccordo con le imprese presenti sul territorio, la rete delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura (Cciaa) costituisce uno degli snodi fondamentali del sistema italiano di sostegno all'internazionalizzazione. Le Cciaa hanno avuto, con il decreto legislativo 23 del 2010, un riconoscimento delle proprie competenze in materia di internazionalizzazione.
La legge, infatti, ha conferito alle Cciaa funzioni di "supporto all'internazionalizzazione per la promozione del sistema italiano delle imprese all'estero, raccordandosi, tra l'altro, con i programmi del Ministero dello Sviluppo economico" (Mse). Il legislatore sembra dunque aver voluto assegnare alle Cciaa la funzione di interpretare i fabbisogni del sistema delle imprese sul territorio in materia di internazionalizzazione, funzione che assume un rilievo nazionale dato che deve integrarsi con i programmi del Mse. Proprio per questo motivo Unioncamere ha incoraggiato politiche di alleanze istituzionali non solo con Mse e Ministero degli Affari esteri (Mae), tramite appositi Accordi di programma, ma anche con gli enti preposti alle attività di internazionalizzazione in Italia, quali Ice, Sace e Simest. L'ingresso di Unioncamere nella Cabina di regia prevista dalle leggi 111 e 214 del 2011 ha significato anche un rafforzamento della dimensione territoriale nelle politiche di internazionalizzazione oltre che un potenziamento del coordinamento sistemico in tale ambito.

Forme organizzative

Il sistema camerale ha articolato la propria organizzazione in materia di internazionalizzazione conferendo competenze alle Unioni Regionali delle Cciaa, con la finalità di assicurare il necessario raccordo con le Regioni. Si è mantenuto, inoltre, uno strumento più specifico, ovvero la rete delle 58 aziende speciali preposte alle attività di internazionalizzazione. Un'analisi dei dati forniti da Unioncamere sul modello organizzativo di ciascuna Camera mostra che il 35% delle Cciaa svolge direttamente le attività di sostegno, il 49% le svolge con il supporto di un'azienda speciale costituita *ad hoc* e il 19% delega completamente l'attività all'azienda speciale. L'azienda speciale è controparte del 50% o più delle Cciaa, a complemento o in via esclusiva di quanto fatto direttamente dalla Camera, in ben 16 Regioni su 20, il che dimostra l'importanza attribuita allo sviluppo di professionalità specifiche e a una maggiore agilità operativa, entrambe caratteristiche salienti delle aziende speciali.
Il sistema camerale ha in programma un complessivo disegno di rafforzamento degli

* Redatto da Marco Saladini. L'autore ringrazia Unioncamere, e in particolare Fabio Pizzino. per la collaborazione prestata.

sportelli per l'internazionalizzazione presso le Cciaa, quale primo livello di orientamento ed assistenza alle imprese che operano sui mercati internazionali, facendo anche leva sui servizi di certificazione erogati dagli Uffici estero.

Attività

Stando alle analisi compiute dall'Osservatorio camerale di Unioncamere, sotto molti punti di vista il 2011 ha visto un aumento, rispetto all'anno precedente, del volume di servizi erogati dalle Cciaa alle imprese interessate alle opportunità offerte dai mercati esteri (tavola 9.5.1). Sono saliti la partecipazione a fiere e mostre all'estero (12,9% in più), l'organizzazione di missioni commerciali oltre confine (16,9%) e quindi il numero di imprese partecipanti ad attività promozionali (8,5%) e formative (3,8%). Si sono invece contratti la rete di antenne e *desk* all'estero gestiti direttamente dalle Cciaa, passando da 113 a 72 punti di presenza, e il numero di utenti di attività di consulenza (-7,7%).
Sostanzialmente stabile è apparso il numero di delegazioni estere ricevute dalle Cciaa, pari a 326 nel 2011. I fondi erogati nel complesso per interventi in tema di internazionalizzazione sono giunti a quota 93,1 milioni di euro, dei quali 11 per contributi o incentivi. Tra le fonti di copertura nel 2011 emergono il contributo diretto camerale (64,1%), la vendita di servizi (23,4%) e i contributi di altri enti (8,8%).
La tipologia di attività più diffusa è quella promozionale, cui ha fatto ricorso il 79,6% delle Cciaa, seguita dalle attività formative (50,5%).[55] In entrambi i casi si è registrata una diminuzione del numero di Cciaa organizzatrici, rispetto al 2010. E' invece apparsa in crescita la quota di Cciaa che ha intrapreso attività informative e sostanzialmente stabile quella delle Camere che hanno fornito consulenze alle imprese. Le principali filiere che costituiscono l'obbiettivo delle iniziative di internazionalizzazione sono state nel 2011 l'agroalimentare (28,8% delle iniziative), la meccanica (17,5%), abitare (14,6%) e tessile e abbigliamento (12,9%).
Nel 2011 le Camere hanno svolto le attività promozionali in modo relativamente più autonomo: i dati evidenziano un ridimensionamento delle collaborazioni con alcuni tradizionali *partners* per effetto delle incertezze connesse con il riordino degli Enti preposti alle attività di internazionalizzazione.

Tavola 9.5.1 - Principali indicatori circa l'attività di sostegno all'internazionalizzazione delle Cciaa
(valori assoluti e milioni di Euro)

	2009	2010	2011
Antenne e *desk* all'estero gestiti direttamente dalle Cciaa	106	113	72
Partecipazione a fiere e mostre all'estero	644	544	614
Ricevimento delegazioni estere in Italia	336	337	326
Organizzazione di missioni commerciali all'estero	329	302	353
Imprese partecipanti ad attività promozionali	10.925	10.464	11.357
Partecipanti ad attività formative	20.858	20.640	21.416
Utenti di attività di consulenza	17.530	23.407	21.594
Fondi erogati	77,0	83,5	93,1
di cui per contributi o incentivi	*n.d.*	*n.d.*	*11,2*

Fonte: Osservatorio camerale Unioncamere

55 Si veda Osservatorio camerale (a cura di) *Sistema camerale 2012. Strutture e servizi per l'impresa*, Unioncamere, Roma 2012, capitolo "L'internazionalizzazione del tessuto economico", cui si rimanda per approfondimenti sull'articolato sistema di sostegno posto in atto dalle Cciaa.

Elaborazioni Ice sui dati Unioncamere mostrano che le Ccia delle Regioni dell'Italia settentrionale hanno realizzato un numero rilevante delle iniziative promozionali censite; ciò è vero per tutte le diverse tipologie, con l'eccezione delle collaborazioni con le Camere di commercio di altri paesi, ove spicca il dato relativo alle Cciaa dell'Italia centrale e meridionale (tavola 9.5.2). Particolarmente attive sotto il profilo della partecipazione a mostre e fiere all'estero sono state Lombardia (156 iniziative), Emilia Romagna (83) e Trentino Alto-Adige (53). La Lombardia guida anche la graduatoria per regione delle missioni commerciali all'estero (158), seguita da Toscana (33) e Friuli-Venezia Giulia (32) nonché quella delle iniziative di formazione imprese e operatori esteri (189 nel 2011), seguita da Emilia Romagna (102) e Toscana (82).

Tavola 9.5.2 - Attività di sostegno all'internazionalizzazione delle Cciaa per Regione
(valori assoluti, anno 2011)

	Partecipazione a fiere e mostre all'estero	Ricevimento delegazioni estere in Italia	Missioni commerciali all'estero	Formazione imprese e operatori esteri	Collaborazioni con CdC di altri Paesi
Piemonte	41	21	16	38	4
Valle d'Aosta	7	1	0	1	1
Lombardia	156	35	158	189	6
Liguria	5	10	0	4	1
Italia nord-occidentale	**209**	**67**	**174**	**232**	**12**
Trentino- Alto Adige	53	13	12	14	2
Veneto	45	33	27	46	5
Friuli-Venezia Giulia	27	40	32	59	4
Emilia-Romagna	83	48	31	102	9
Italia nord-orientale	**208**	**134**	**102**	**221**	**20**
Toscana	45	36	33	82	8
Umbria	14	1	0	7	2
Marche	50	5	5	10	2
Lazio	22	17	13	31	4
Italia centrale	**131**	**59**	**51**	**130**	**16**
Abruzzo	9	8	2	13	4
Molise	1	2	0	2	2
Campania	11	4	4	7	3
Puglia	7	1	5	13	3
Basilicata	6	10	1	4	2
Calabria	7	13	4	8	3
Sicilia	14	20	5	19	5
Sardegna	11	8	5	12	3
Mezzogiorno	**66**	**66**	**26**	**78**	**25**
Totale regioni	**614**	**326**	**353**	**661**	**73**

Fonte:elaborazioni Ice su dati Osservatorio Camerale Unioncamere

9.6 Simest*

Delle circa 380 mila imprese italiane attive nei mercati internazionali oltre 30 mila sono Pmi. A questo universo di imprese, la cui dimensione influenza la capacità di andare all'estero, si è rivolta, anche nel 2011, in particolare l'attenzione di Simest S.p.A..
Nel corso dell'anno considerato, ed in un contesto nel quale le prospettive dell'economia nazionale rendono necessario dirigere la operatività verso i mercati internazionali, gli strumenti finanziari ed i servizi reali di Simest hanno accompagnato le imprese italiane nelle realizzazione di progetti imprenditoriali nei mercati esteri, con i più promettenti tassi di sviluppo.

* Redatto da Giancarlo Bertoni, Simest.

Scendendo nei dettagli, nel 2011, sono state l'Asia, l'America Settentrionale, l'America Centrale e Meridionale e l'Europa Centro Orientale, le aree verso le quali si sono diretti, prevalentemente, i progetti delle imprese accompagnate da Simest.
In termini di operatività sono stati due gli eventi più significativi.
Nel corso del 2011, a seguito dell'entrata in vigore del Decreto Ministeriale – Ministero dello Sviluppo Economico - del 23/12/2008, sono state approvate alcune partecipazioni per investimenti nei paesi dell'Unione Europea, Italia compresa. Si è trattato di 8 progetti (di cui 4 in Italia ed i restanti 4 in altri paesi U.E.) per un impegno complessivo di circa 41 milioni di euro.
Il secondo evento è stato quello relativo alla Legge 133/08, art. 6, comma 2, lettera c "Finanziamenti agevolati a favore delle PMI esportatrici per il miglioramento e la salvaguardia della loro solidità patrimoniale al fine di accrescerne la competitività sui mercati esteri", entrata in operatività nell'aprile 2010.
A causa del sostenuto e continuo flusso di richieste di finanziamento, in particolare nel secondo semestre 2011, si è determinata una significativa riduzione delle risorse finanziarie a valere sul Fondo 394/81, per la quale il Comitato Agevolazioni il 12/12/2011 ha disposto la temporanea sospensione della ricezione di nuove domande di finanziamento, anche per non compromettere l'operatività di altri strumenti che si rifanno al Fondo 394/81 quali i programmi di inserimento nei mercati esteri extra UE e degli studi di fattibilità per investimenti ed assistenza tecnica extra UE.
Simest Spa, nata con la legge 100 del 1990, è una società finanziaria di sviluppo con partecipazione pubblica (Ministero dello Sviluppo Economico, azionista di maggioranza) e privata (banche e sistema associativo delle imprese), che mette a disposizione delle aziende italiane una gamma articolata di strumenti per operare nel mercato globale.
Simest Spa rappresenta un interlocutore al quale le imprese italiane possono rivolgersi per le loro esigenze correlate alle attività di internazionalizzazione che ha ampliato nel tempo la forma degli interventi in funzione dell'evoluzione delle esigenze delle imprese.
Nel progettare e realizzare le strategie di internazionalizzazione, l'impresa è supportata dal sostegno pubblico, attraverso Simest, a partire dall'idea di progetto (studi di fattibilità), alla valutazione dell'idea (disponibilità di servizi reali), fino alla realizzazione del progetto sia esso di tipo commerciale che industriale (esportazioni di beni strumentali, inserimento sui mercati esteri e investimenti in imprese estere extra U.E.)
Il Consiglio dei Ministri, riunitosi il 15 giugno 2012, accanto al "Dl Sviluppo" ha varato un decreto legge che fissa, all'articolo 1, il diritto di opzione a favore della Cassa Depositi e Prestiti per l'acquisto della partecipazione detenuta dallo Stato (76% Ministero Sviluppo Economico) nella Simest SpA.

Gli strumenti per l'internazionalizzazione

Progetti approvati di partecipazione in società all'estero (legge 100/1990)

– Simest può acquisire partecipazioni (fino al 49% max.) e per un periodo massimo di otto anni, nel capitale sociale delle imprese all'estero. La partecipazione di Simest consente all'impresa italiana l'accesso alle agevolazioni (contributi agli interessi) per il finanziamento della propria quota di partecipazione nell'impresa estera fuori della U.E..Inoltre,per supportare gli investimenti delle imprese italiane in paesi extra U.E., di particolare interesse, il Governo italiano ha reso disponibile il Fondo di *Venture Capital* che può aggiungersi alla normale quota di partecipazione Simest nella società estera.

– Il Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 23 Dicembre 2008 consente a Simest di affiancare la partecipazione di imprese italiane in società all'interno della Unione Europea a condizioni di mercato e senza agevolazioni per sviluppare investimenti produttivi e sostenere programmi di sviluppo tecnologico.

È continuata nel 2011 una difficile congiuntura economica con una diminuzione della domanda interna ed una mancanza di liquidità. Nonostante ciò molte imprese hanno

proseguito nella realizzazione dei progetti di investimento in particolare nei c.d. paesi BRIC.
Spostando l'attenzione verso la dimensione delle aziende investitrici troviamo che, pur registrando investimenti promossi da imprese di dimensioni importanti, resta prevalente la presenza di PMI.
Relativamente ai settori merceologici prevalenti si notano il meccanico/elettromeccanico (42,9%) seguito dall'elettronico informatico (14,3%).
Nel 2011 il Consiglio di Amministrazione di Simest ha approvato 75 progetti di cui:

- 62 nuovi progetti di investimento
- 11 aumenti di capitale in società già partecipate
- 2 ridefinizioni di piano precedentemente approvati

per un impegno finanziario di acquisizione per Simest di 170,5 milioni di euro.
Per quanto riguarda la ripartizione per aree geografiche extra U.E. degli investimenti approvati nel 2011 si nota come l'Europa Centro Orientale, l'America Centrale e Meridionale e l'Asia costituisconole destinazioni principali degli investimenti delle imprese italiane nei termini di numero di progetti accolti.
Scendendo nei dettagli troviamo: Brasile (11 progetti), Cina (9 progetti), Russia (5 progetti), India e Serbia (4 progetti) e Tunisia (3 progetti), per un complessivo impegno Simest di circa 77 milioni di euro.
I flussi di investimento verso la sponda meridionale del Mediterraneo e del Medio Oriente ha risentito delle vicende socio-politiche. Nel 2011 sono stati approvati per l'area 7 nuovi progetti (11 progetti nel 2010). La Tunisia si è confermato il paese di preferenza con 3 progetti.
Nel corso del 2011 sono stati inoltre approvati 8 nuovi progetti di società "intra U.E." per oltre 16 milioni di euro.
Dall'inizio dell'attività al dicembre 2011 il Consiglio di Amministrazione di Simest ha approvato 1.165 progetti per nuove società all'estero con un proprio impegno finanziario complessivo di 1.349,6 milioni di euro.

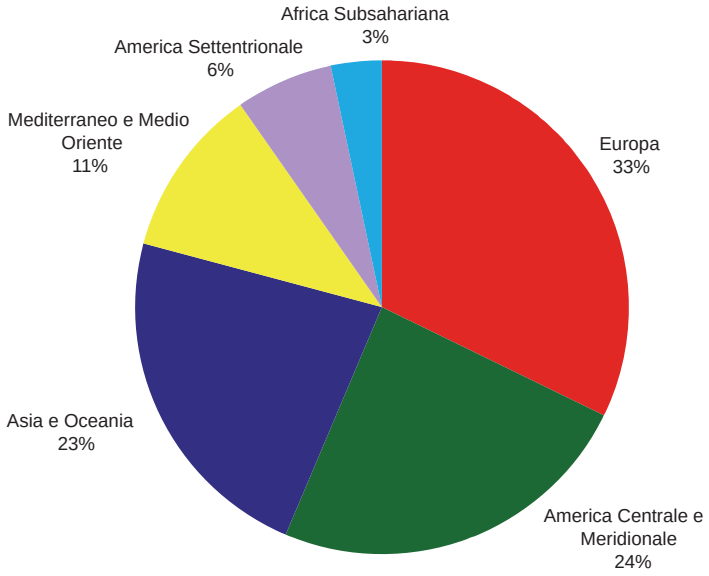
Partecipazioni fondo unico di *venture capital*

Per il 2011 si conferma il ruolo centrale del Fondo unico di *venture capital* quale strumento di sostegno alle politiche di investimento delle imprese italiane, soprattutto PMI, sui mercati esteri.
Nel 2011 il Comitato di Indirizzo e Rendicontazione ha deliberato 33 progetti di partecipazione in nuove iniziative di investimenti all'estero, di queste: 28 si riferiscono a nuovi progetti e 5 ad aumenti di capitale sociale. I dati 2011 indicano un incremento della dimensione media dei progetti deliberati ed una contrazione del numero complessivo dei progetti stessi (33 nel 2011, 43 nel 2010) a fronte di un sostanziale mantenimento degli importi: 22,4 milioni di euro contro i 23,7 milioni di euro dell'anno precedente.
Nel corso dell'anno considerato, in conseguenza della riduzione delle risorse finanziarie del Fondo, si è consolidata la scelta operativa del Comitato di Indirizzo e Rendicontazione di contenere il valore complessivo delle delibere.

Fondo rotativo legge 394/1981

Il Fondo rotativo di cui all'articolo 2 della legge 394/1981, a seguito della conclusione del percorso normativo iniziato con l'emanazione del decreto legge 25.06.2008, n. 112, convertito dalla legge 06.08.2008, n. 133, è destinato alla concessione di finanziamenti a tasso agevolato, con le tipologie indicate nel seguito.
Nonostante il perdurare delle note difficoltà dei mercati internazionali, il totale degli incentivi erogati da Simest, nell'anno considerato, ha superato sia per numero (423 contro i 230 del 2010) che per valore del finanziato i risultati dell'anno precedente (238,6 milioni di euro contro i 157,2 milioni di euro nel 2010).

Grafico 9.6.1
Progetti di società approvati da Simest per area geografica.
Esercizio 2011, ripartizione percentuale



Fonte: Simest

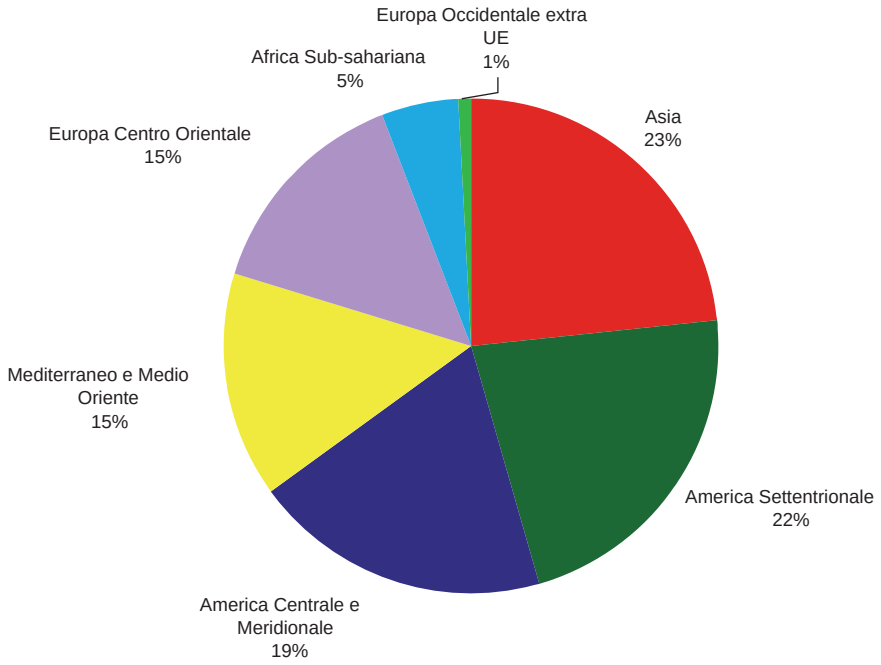
1. Finanziamenti a tasso agevolato dei programmi di inserimento sui mercati esteri (legge 133/2008, articolo 6, comma 2, lettera a).

Hanno l'obiettivo di favorire il lancio e la diffusione di nuovi prodotti e servizi, ovvero l'acquisizione di nuovi mercati per prodotti e servizi già esistenti
Nel 2011 sono stati concessi 103 finanziamenti (92 nel 2010), per un importo di 91,8 milioni di euro, con lieve decremento rispetto all'anno precedente (96,7 milioni di euro).
La destinazione geografica dei progetti accolti nel 2011 indica come area di interesse prevalente l'Asia (23%), seguita dall'America Settentrionale (22%), dall'America Centrale e Meridionale (15%).
Nel 2010 l'area più richiesta era stata l'America Settentrionale. Anche il 2011 vede gli USA assicurarsi il primato con 22 progetti.
Per quanto riguarda la dimensione delle imprese che realizzano programmi di inserimento sui mercati esteri, la percentuale delle PMI sale all'84% rispetto all'82% del 2010.

2. Finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità e fattibilità e per programmi di assistenza tecnica (legge 133/2008, articolo 6, comma 2, lettera b)

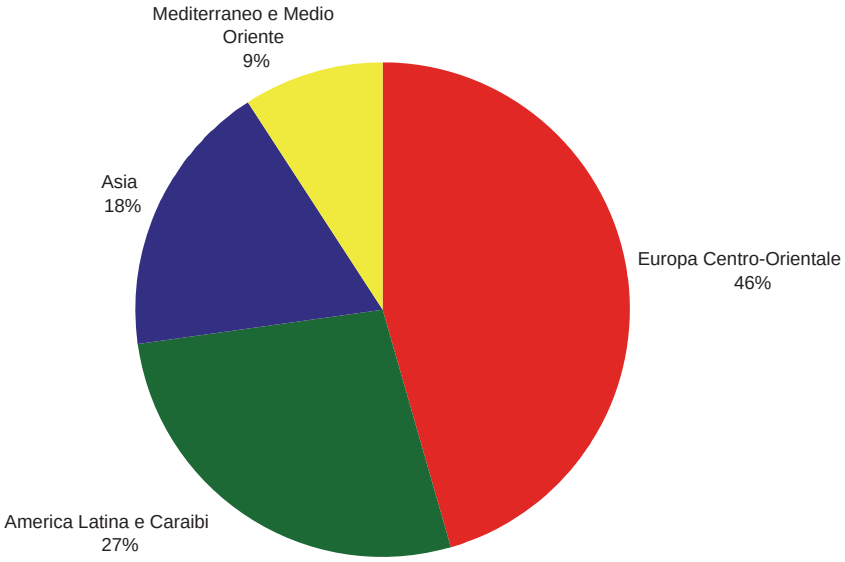
L'agevolazione è rivolta alle imprese che predispongono studi e piani di assistenza tecnica collegati ad investimenti in paesi extra U.E..
Durante il 2011 sono stati approvati 11 progetti di cui 9 relativi a studi e 2 a programmi di assistenza tecnica per un ammontare di 2 milioni di euro. Nel 2010 erano stati 14 per 2,6 milioni di euro.
La suddivisione geografica dei progetti finanziati vede l'Europa Centro Orientale in prima posizione seguita dall'America Centro Meridionale e dall'Asia.
I mercati verso i quali si è diretto il numero maggiore di interventi sono stati Serbia (3 progetti), Brasile (2 progetti) ed a seguire Cina, Macedonia, Russia, Cile, Indonesia ed Emirati Arabi Uniti.
In termini di dimensione delle imprese richiedenti le PMI cedono terreno (45%) rispetto al 2010 (71%).

Grafico 9.6.2
Programmi di inserimento finanziati da Simest per area geografica.
Esercizio 2011, ripartizione percentuale



Fonte: Simest

Grafico 9.6.3
Studi di fattibilità, e programmi di assistenza tecnica finanziati da Simest per area geografica.
Esercizio 2011, distribuzione percentuale



Fonte: Simest

3. Finanziamenti agevolati a favore delle PMI esportatrici per il miglioramento e la salvaguardia della loro solidità patrimoniale al fine di accrescerne la competitività sui mercati esteri (legge 133/08, art. 6, comma 2, lettera c)

Si tratta di un finanziamento volto a stimolare e salvaguardare la solidità patrimoniale delle PMI che nell'ultimo triennio abbiano registrato un fatturato estero pari, in media, ad almeno il 20% del totale e che al momento dell'erogazione del finanziamento siano costituite in Spa. Il 2011 è stato il primo anno di piena operatività di questo nuovo strumento. In questo periodo sono stati accolti 309 progetti (575 domande presentate) per 144,8 milioni di euro.

Vale la pena di ricordare che nell'esercizio precedente (da aprile, inizio dell'operatività dello strumento) erano stati approvati 124 progetti (302 domande presentate) per 57,9 milioni di euro.
Per quanto riguarda la dimensione delle imprese richiedenti, va ricordato che la delibera CIPE n. 12 prevede l'utilizzo del finanziamento solo da parte di PMI.
L'analisi della provenienza dei progetti indicano la Lombardia al primo posto con 110 delibere positive. Seguono il Veneto (48) e il Piemonte (44).

Fondo contributi legge 295/1973

Il fondo contributi *ex lege* 295/1973 alimenta le seguenti due linee di attività.

1. Crediti all'esportazione (D.lgs 143/1998, capo II)

L'agevolazione consente alle imprese italiane esportatrici di beni di investimento di offrire agli acquirenti esteri dilazioni di pagamento a medio/lungo termine a condizioni e tassi d'interesse competitivi in linea con quelli offerti dai concorrenti di paesi industriali aderenti all'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo europeo (Ocse).
L'intervento consente alle imprese italiane esportatrici di beni d'investimento di disporre di strumenti finanziari diretti a neutralizzare gli effetti sulla loro competitività conseguenti ad analoghi interventi di sostegno attuati dalle Agenzie di Credito all'Esportazione (Eca) degli altri paesi.
I due programmi di intervento gestiti da Simest, "credito fornitore" e "credito acquirente", pur utilizzando schemi differenziati, sono entrambi destinati a stabilizzare i tassi di interesse, consentendo all'acquirente estero di beni italiani l'accesso ad un indebitamento a medio-lungo termine al tasso fisso *Commercial Interest Reference Rate* (Cirr) - il cui livello è regolamentato in sede Ocse.

– Con il programma di credito fornitore, l'esportatore italiano utilizza lo strumento finanziario - sconto pro soluto/*forfaiting* - che, attraverso la cessione senza ricorso dei titoli rilasciati dal debitore estero, consente di coprire i rischi del credito ad un costo paragonabile a quello associato all'utilizzo dei prodotti tipici delle altre Eca (polizze assicurative, garanzie, finanziamenti diretti). Questa condizione si realizza ponendo a carico dell'esportatore una quota del costo dello smobilizzo equivalente al parametro minimo (*Minimum Premium Rate* - Mpr) stabilito dagli accordi Ocse per il premio assicurativo da corrispondere all'Eca in relazione alla categoria di rischio nella quale è collocato il paese del debitore. Il programma costituisce la principale fonte di finanziamento per esportazioni di macchinari o piccoli impianti, effettuate in particolare da medie imprese.
– Il programma di credito acquirente prevede invece l'intervento di stabilizzazione del tasso su finanziamenti sindacati, normalmente di rilevante importo (oltre 10 milioni di euro) e durata media eccedente i 7 anni, concessi dalle banche al tasso Cirr all'acquirente estero di impianti o infrastrutture, contro raccolta a tasso variabile. Le caratteristiche di rischio di queste operazioni presuppongono generalmente l'intervento assicurativo della Sace.

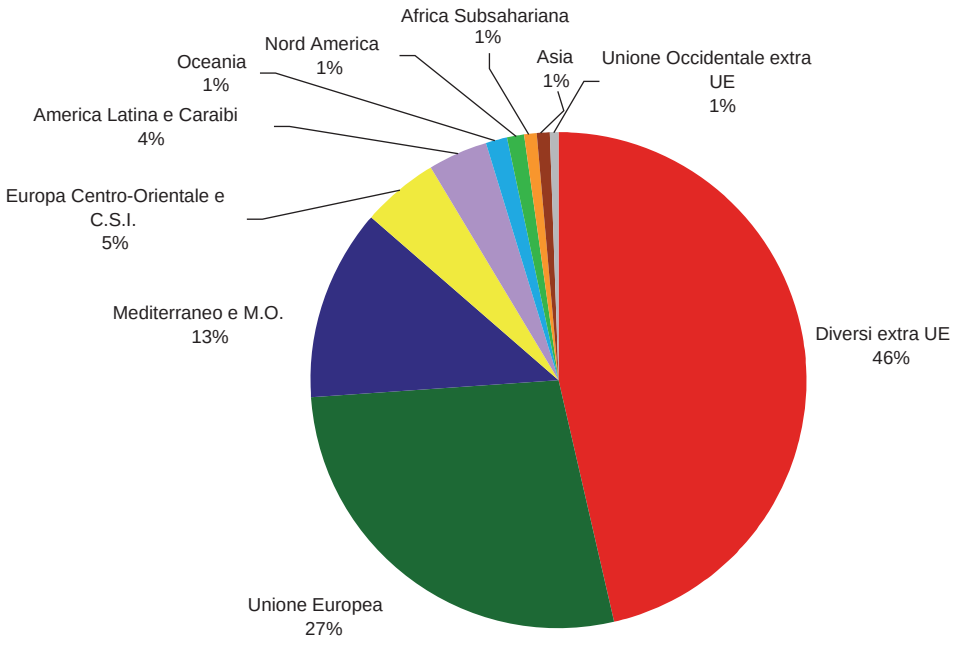
Dalla metà del 2011 i noti problemi relativi alla stretta creditizia si sono aggiunti gli effetti della crisi dei debiti sovrani che hanno contribuito a rendere difficile l'accesso ai finanziamenti il cui costo è andato verso sensibili incrementi.
Nel 2011, fatta eccezione del settore della cantieristica navale e della produzione aeronautica, i dati relativi alla fornitura di impianti e macchinari si sono situati ai livelli simili a quelli del 2010.
Nell'attività Simest di supporto agli interessi, l'aumento dei margini richiesti dalla banche è stato assorbito interamente dai debitori/committenti, in quanto i governi Ocse (Italia compresa) hanno ritenuto nel 2011 di non dover aumentare il rendimento delle banche nelle operazioni di Imu – Interest Make-up Management.

Da parte delle banche, tutto questo si è trasformato nella maggiorazione sistematica del tasso CIrr (Commercial Interest Reference Rate) a carico del debitore estero, che mediamente si è posizionato a circa 75 "punti base".
Nel 2011 l'intervento Simest ha riguardato circa 4.282,7 milioni di euro di credito capitale dilazionato (c.c.d.) superiore al valore medio annuo (3,5 miliardi di euro) dei volumi accolti nel periodo 2002 – 2010.
Del totale dei 4.282,7 milioni di euro di credito di capitale dilazionato per il quale è stato approvato l'intervento, 2.475,9 milioni (57,8%) hanno interessato il programma di credito fornitore (smobilizzi) per impianti di medie dimensioni, macchinari e componenti, il 29,2% del quale a favore di Pmi.
I rimanenti 1.806,8 milioni di euro (42,2%) destinati al credito acquirente (finanziamenti) sono stati per il 74,6% relativi a contratti stipulati da grandi imprese.
Sul lato dei settori economici il 2011 ha visto l'industria cantieristica rappresentare il 44,7% del totale, l'impiantistica chimica e petrolchimica il 25,6% e la produzione aereonautica il 18,5%.
Per quanto riguarda, infine, la distribuzione geografica abbiamo che il 46,4% dei volumi è classificato come "paesi vari" (operazioni multi fornitura di distributori che operano nel mercato globale e stabiliscono le spedizioni successivamente all'approvazione dell'intervento), seguito dall'Unione Europea (27,4%) e l'area del Mediterraneo/Medio Oriente (12,7%).

2. Investimenti in società o imprese all'estero (legge 100/90, art. 4 e legge 19/91, art. 2)

L'agevolazione prevede la concessione di contributi agli interessi alle imprese italiane a fronte di crediti ottenuti dal sistema bancario per il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio in imprese all'estero partecipate da Simest e/o da Finest.
Il contributo agli interessi, pari al 50% del tasso di riferimento per il settore industriale, riguarda un finanziamento fino al 90% della quota di partecipazione dell'impresa italiana al capitale dell'impresa estera, commisurata ad una quota massima del 51% del capitale di quest'ultima.

Grafico 9.6.4
Credito agevolato all'esportazione erogato da Simest. Credito fornitore e credito acquirente. Ammontare del c.c.d. accolto nel 2011



Fonte: Simest

Nel corso del 2011 sono stati accolti 43 progetti per un importo pari a 127,5 milioni di euro, con una flessione del 17% rispetto al 2010.

Le attività di promozione e di servizi professionali

Un aspetto rilevante dell'attività svolta da Simest è rappresentato dalle iniziative di promozione sviluppate dall'azienda che dal 2009 sono state orientate prevalentemente a dare sostegno alle imprese italiane per fronteggiare gli effetti della crisi che ha colpito i mercati internazionali.
Sempre nell'ottica di servizio alle imprese va inserita l'attività specialistica di consulenza ed assistenza pensata soprattutto in funzione delle esigenze delle PMI che Simest fornisce per tutte le fasi relative alla progettazione, montaggio ed all'assistenza per gli investimenti all'estero (*advisory*, *match- making*).
Nel perdurare della fase negativa dell'economia globale, la capacità competitiva delle imprese è ancor più condizionata dalla qualità del sostegno che possono ricevere dal Sistema Paese in cui operano che, a sua volta, è la risultante della sommatoria del livello di operatività dei vari soggetti che compongono il Sistema stesso.
Sotto questo aspetto il livello di attività svolta da Simest a favore delle imprese italiane è complessivamente competitivo sia in termini di gamma di strumenti finanziari e servizi offerti, che come efficacia con quello che viene realizzato dalle sue principali omologhe europee.
L'azione di Simest si rivolge a tutto il percorso di internazionalizzazione dell'impresa avendo come obiettivo anche la diffusione della cultura di internazionalizzazione cui contribuisce anche con la gestione di due Master, uno in Internazionalizzazione e comunicazione del sistema produttivo nell'area del Mediterraneo e l'altro in Sviluppo e turismo internazionale.

9.7. Sace*

Quadro internazionale

La ripresa dell'economia globale si è indebolita nei mesi pre-estivi del 2011. Il rallentamento congiunturale si è intensificato nella seconda metà dell'anno in seguito agli effetti della crisi del debito europeo. Questa nuova evoluzione della crisi finanziaria iniziata nel 2007 ha causato forti turbolenze sui mercati, oltre a rallentare la crescita del commercio internazionale.
Sono ritornate le tensioni sui mercati interbancari, in particolare per le operazioni in dollari, ed è aumentata l'avversione degli intermediari al rischio. È infatti aumentato il "premio per la liquidità", come misurato dal differenziale tra il tasso Euribor a tre mesi e l'Overnight Indexed Swap. Le banche hanno iniziato a restringere i finanziamenti al commercio estero per carenza di liquidità e in alcuni casi i costi di tali finanziamenti sono arrivati a livelli molto alti.
In questo quadro di elevata incertezza e di scarsa liquidità, si è confermato il ruolo delle Agenzie di credito all'esportazione (Eca l'acronimo in inglese) nel supporto alla domanda internazionale e agli investimenti esteri.[56] In particolare, l'offerta di garanzie sui prestiti, senza le quali le banche non avrebbero finanziato transazioni internazionali a medio e lungo termine, ha prodotto un effetto positivo sugli scambi. L'attività dei membri della Berne Union ha favorito, nel 2011, oltre 1.300 miliardi di euro di esportazioni e IDE (circa il 10% del commercio mondiale), con un incremento del 23% rispetto al 2010.[57] In base ai dati

* Redatto da Ivano Gioia, Sace.

56 L'assicurazione del credito all'esportazione consente a esportatori e banche di concedere linee di credito ad acquirenti in paesi stranieri, favorendo in questo modo le transazioni internazionali.

57 Organizzazione internazionale che riunisce le principali Agenzie per il Credito all'Esportazione del mondo ed articolata in tre comitati (Medio Lungo Termine, Breve Termine e Investimenti).

Dealogic, le attività principali riguardano l'assicurazione per acquisti di beni dall'estero nei settori dell'*oil&gas* (26,4 miliardi di euro), dell'aviazione (3,9 miliardi di euro), delle telecomunicazioni e delle infrastrutture.
Come riflesso dell'innalzamento dei rischi politici nel Medio Oriente e Nord Africa e delle difficoltà connesse alla crisi dei debiti sovrani, le Eca dei paesi sviluppati hanno registrato nel 2011 un incremento del 6% nelle richieste di copertura, pari a 137 miliardi di euro.[58] I maggiori paesi di destinazione dei nuovi impegni assicurativi sono stati gli Stati Uniti, la Russia, la Turchia, l'India e la Cina; le assunzioni di rischio in questi paesi sono state complessivamente pari a 43 miliardi di euro.
Sono aumentati anche gli indennizzi pagati, da 1,4 miliardi di euro nel 2010 a 1,8 miliardi nel 2011. Gli indennizzi maggiori sono stati generati da insolvenze di controparti in Kazakhstan 294 milioni di euro), Libia (172), Ucraina (117) e Sudan (81).
Con riferimento all'assicurazione dei rischi politici (come ad esempio quelli derivanti da espropri, restrizioni nell'accesso alla valuta estera e atti violenti) per gli investimenti all'estero, i nuovi impegni sono aumentati del 14%, passando da 49 miliardi di euro nel 2010 a 56 miliardi nel 2011. Oltre al proseguimento delle turbolenze in alcuni paesi del Nord Africa e Medio Oriente, nei primi mesi del 2012, nuovi fenomeni di esproprio in America Latina (ad esempio, Argentina e Bolivia), sostenuti da nuove tentazioni protezionistiche, potrebbero portare a un ulteriore aumento della domanda di copertura dei rischi politici.
Secondo un'indagine della Camera di Commercio Internazionale, si prevedono per il 2012 un'ulteriore contrazione della domanda di *trade finance* nell'area euro, a causa dell'incertezza generata dalla crisi del debito, e un miglioramento della domanda nei paesi emergenti dell'Asia.[59] Tra i principali fattori che limiteranno la crescita di tale segmento vi sono i vincoli finanziari, l'esposizione ai debiti sovrani e l'aumento dei costi di raccolta delle banche, che riducono l'attività specialmente per le grandi banche e per quelle che operano nei mercati in via di sviluppo. Queste difficoltà spiegano in parte anche la ridotta offerta di credito alle imprese, rendendo ancora più complicato il loro accesso alle risorse finanziarie necessarie per il superamento delle attuali criticità.
Dal punto di vista normativo, rimane aperta la questione inerente alla nuova regolamentazione di Basilea III. La raccolta a lungo termine dovrebbe risultare più difficile, in quanto l'introduzione dei coefficienti *net stable funding* e *liquidity cover ratio*, volti a fornire un presidio per mitigare il rischio di liquidità, dovrebbe avere un effetto al rialzo sui costi di finanziamento. Qualora il *trade finance* non venisse considerato, dal punto di vista normativo, come una classe di attività a basso rischio, i nuovi requisiti di capitale imposti da Basilea III potrebbero rendere il credito all'esportazione meno accessibile per gli esportatori e gli importatori di piccole e medie dimensioni e quindi comportare una riduzione della capacità del credito all'esportazione.

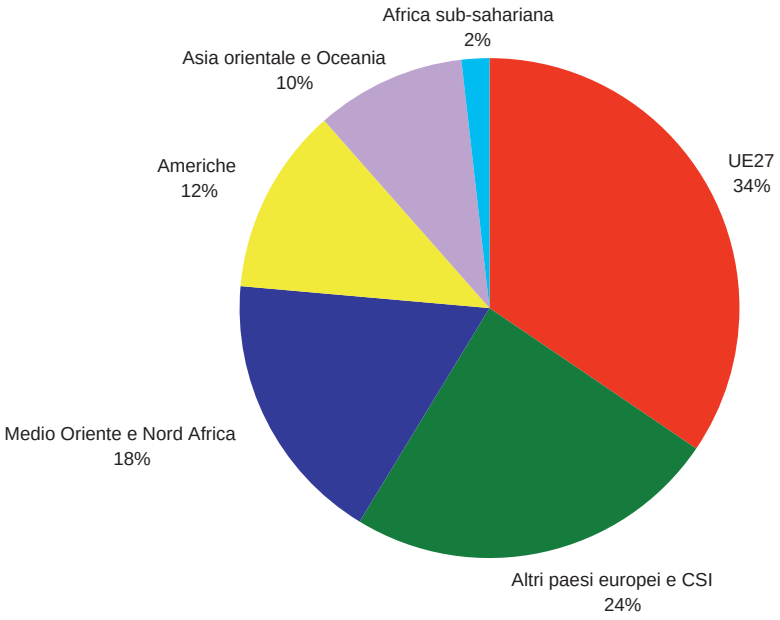
Attività e risultati del gruppo Sace nel 2011

Il 2011 è stato un anno di elevata difficoltà congiunturale, in particolare in Italia. Il gruppo Sace ha confermato il proprio ruolo di sostegno al Sistema Paese, ampliando il portafoglio di operazioni assicurate e collaborando con il sistema bancario e altre istituzioni finanziarie, a beneficio di oltre 25 mila imprese, in prevalenza di piccole e medie dimensioni.
Le nuove garanzie deliberate nel 2011 dalla capogruppo Sace Spa hanno totalizzato 10,4 miliardi di euro, in linea rispetto all'esercizio precedente e si sono concentrate nell'area Unione Europea (47,6%), nei paesi extra-UE e della Comunità degli Stati Indipendenti (24,6%) e nella regione Medio Oriente e Nord Africa (9,2%). Il settore di maggior rilievo è stato quello delle infrastrutture e costruzioni, che ha rappresentato il 20,2% delle nuove

58 I dati si riferiscono alle coperture sul credito all'esportazione dei paesi membri della *Berne Union*.
59 International Chamber of Commerce (2012), *ICC-IMF Market Snapshot*. L'indagine si basa su un campione di 498 intervistati di 91 paesi diversi. Circa il 90% degli intervistati lavora per istituti bancari.

garanzie, seguito dai settori *oil&gas* (19,2%), crocieristico (12,7%) e bancario (11,8%). Le attività gestite dalla capogruppo hanno generato 336,1 milioni di euro di premi lordi, pari al 76% dei premi totali del gruppo, riconducibili ai prodotti Credito acquirente (54,5%), Garanzie finanziarie (20,6%), Cauzioni (10,3%) e Credito fornitore (5,5%). I sinistri pagati dalla capogruppo ammontano a 55,7 milioni di euro, in netta contrazione rispetto ai 107,5 milioni dello scorso anno; i *default* hanno interessato in particolare i settori siderurgico, meccanico ed elettrico. Il *cash flow* dei recuperi di crediti sovrani è pari a 84,2 milioni di euro, mentre relativamente al rischio di natura commerciale, Sace Spa ha incassato 8,4 milioni di euro. L'utile netto è stato pari a 184 milioni di euro, in calo del 49,8% rispetto all'esercizio 2010 principalmente a causa del minor contributo della gestione non tecnica e in particolare per effetto delle minusvalenze registrate sulla componente obbligazionaria del portafoglio titoli.

Grafico 9.7.1
Esposizione Capogruppo Sace per area geo-economica.
Anno 2011, ripartizione percentuale

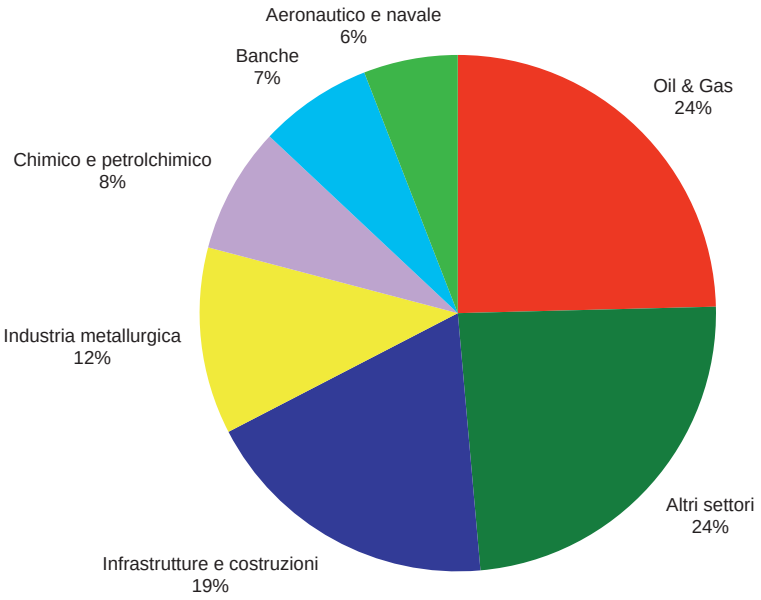


Fonte: Sace

A fine 2011 l'esposizione totale della capogruppo ammontava a 34,6 miliardi di euro, in crescita del 5,7% rispetto a fine 2010.[60] I paesi dell'UE rappresentavano il 34,5% dell'esposizione di Sace, in crescita di due punti percentuali rispetto al 2010, seguiti dai mercati dell'area extra-Ue e della Comunità degli Stati Indipendenti (24,2%). E' cresciuta, rispettivamente del 12% e del 8,4% l'esposizione verso il continente americano e l'Asia Orientale e Oceania; è diminuita invece del 2,2% l'esposizione in Medio Oriente e Nord Africa e del 4,3% in Africa Sub-Sahariana. La Russia si conferma il primo paese estero nel portafoglio, con un'esposizione di oltre 5,2 miliardi di euro, seguita da Turchia, Arabia Saudita e Brasile.
Il settore prevalente rimane l'*oil&gas*, con un'incidenza pari al 24,6% del totale, seguito dai settori infrastrutture e costruzioni (18,8%) e metallurgico (11,7%).
Sace Bt, società-prodotto specializzata in assicurazione del credito, cauzioni e rischi della costruzione, ha assicurato 37 miliardi di euro di transazioni e totalizzato 106,1 milioni di euro di premi lordi. Nel ramo credito sono stati assicurati 22,7 miliardi di euro, in crescita

60 Esposizione calcolata come somma dei crediti e delle garanzie perfezionate in quota capitale e interessi.

Grafico 9.7.2
Esposizione Capogruppo Sace per settore.
Anno 2011, ripartizione percentuale



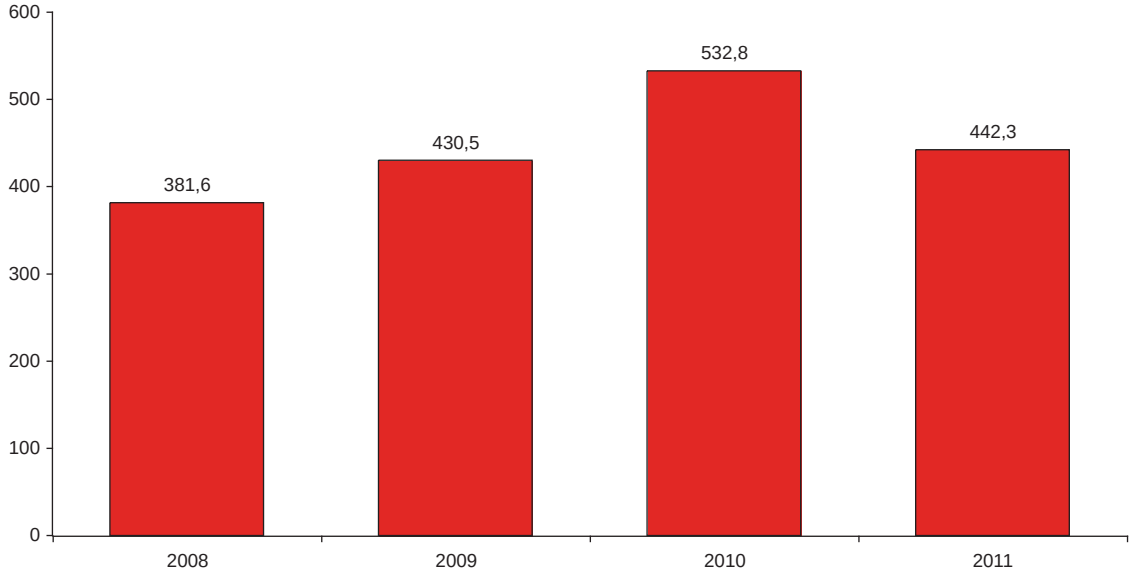
Fonte: Sace

del 9,7% rispetto al 2010. Di questi, il 78% ha riguardato l'Italia, mentre la disaggregazione merceologica ha evidenziato tra i principali settori l'industria metallurgica (12,8% dei volumi), la meccanica strumentale (10,8%), il settore alimentare (9,5%) e l'industria tessile e dell'abbigliamento (7,6%). Le transazioni assicurate nel ramo cauzioni sono ammontate invece a 2,1 miliardi di euro, in diminuzione del 4,5%. Sace Bt ha liquidato sinistri per 56,8 milioni di euro, in diminuzione del 23,6%. Il ramo credito ha registrato una flessione dell'8% delle denunce di mancato incasso, che hanno riguardato in particolare i settori tessile e abbigliamento (16,6%), costruzioni (15,1%), grande distribuzione organizzata (9,6%) e meccanica strumentale (8,4%). Sono calate rispettivamente del 14% e del 5% le denunce di sinistro relative al ramo cauzioni e al ramo altri danni ai beni, a fronte di un incremento del costo medio dei sinistri denunciati. Nel 2011 Sace Bt ha registrato un risultato positivo di 247 mila euro, in miglioramento rispetto ai 4,7 milioni di euro di perdita nel 2010.

La società di *factoring* Sace Fct ha conseguito un *turnover* di 1,3 miliardi di euro, in aumento del 49% rispetto all'anno precedente, e registrato un margine di intermediazione pari a 21,2 milioni di euro, in crescita rispetto ai 3,3 milioni di euro del 2010. Le operazioni di *factoring pro soluto* rappresentano il 90,6% del *turnover*. Sace Fct ha proseguito nella sua *mission* di sostegno alle imprese, soprattutto fornitrici della Pubblica Amministrazione, dando il proprio contributo alla regolarizzazione delle relazioni commerciali attraverso interventi di *factoring* indiretto e diretto, nonché la definizione di accordi quadro con enti territoriali (Regioni, Province e Comuni). Sono stati maggiormente interessati dalle attività di smobilizzo dei crediti i settori energia (55,3%), edilizia (15,5%), trasporti (10,4%) e telecomunicazioni (5,5%). Sace Fct ha chiuso il suo secondo anno di esercizio con un utile di 6,6 milioni di euro, in aumento rispetto ai 144 mila euro del 2010.

Nei primi tre mesi del 2012 la capogruppo ha assicurato nuove operazioni per 1,6 miliardi di euro, in significativo aumento rispetto ai 639 milioni di euro dello stesso periodo del 2011. Il 69% dei volumi assicurati riguarda transazioni di *export* o investimenti all'estero, rivolte verso mercati sia avanzati che emergenti, in particolare Messico e Russia; il rimanente 31% si riferisce a finanziamenti erogati a imprese italiane, soprattutto di piccole e medie dimensioni (Pmi), per attività di internazionalizzazione. Sono stati maggiormente interessati i settori chimico e petrolchimico (40,7%), *oil&gas* (17,9%) e infrastrutture e costruzioni (10,7%). I premi lordi sono ammontati a 47 milioni di euro, in calo rispetto ai

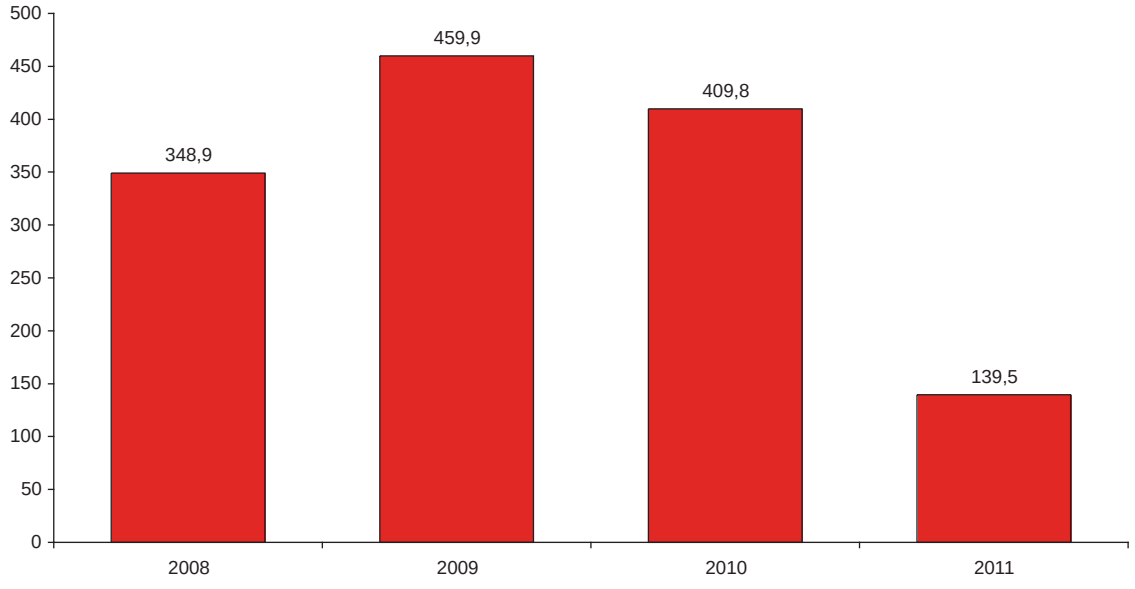
Grafico 9.7.3
Premi lordi
Gruppo SACE.
Anno 2011, milioni di euro



Fonte: Sace

100,3 milioni di euro del primo trimestre 2011. L'utile netto è pari a 72,7 milioni di euro, in crescita dell'8% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.
Il portafoglio di operazioni assicurate a fine marzo 2012 ammontava a 33,4 miliardi di euro, in aumento del 6,3% rispetto allo stesso periodo del 2011, a conferma del ruolo anticiclico di Sace a sostegno del *Made in Italy* nel mondo. Russia e Turchia si sono confermati i due principali paesi esteri per esposizione, rispettivamente con 5,2 e 1,7 miliardi di euro di operazioni assicurate, seguiti dall'Arabia Saudita (1,6 miliardi).

Grafico 9.7.4
Utile netto
Gruppo SACE.
Anno 2011, milioni di euro



Fonte: Sace

Principali novità e prospettive

Nel corso del 2011 il Gruppo Sace ha avviato una serie di iniziative con l'obiettivo di assistere le imprese italiane nella difficile congiuntura economica e finanziaria.[61]
Per garantire un migliore presidio sul territorio nazionale e offrire un sostegno concreto alle esigenze delle imprese italiane che operano sui mercati internazionali, alla rete pre-esistente, composta dagli uffici di Roma, Milano, Venezia, Modena, Bari, Lucca e Monza, si è aggiunta l'apertura di nuovi uffici nelle città di Verona, Pesaro e Firenze.[62] È stata nel contempo rafforzata la rete estera, già presente nei principali mercati ad alto potenziale con uffici a San Paolo, Hong Kong, Bucarest, Mosca, Johannesburg e Istanbul), con l'apertura di un nuovo ufficio a Mumbai.
In Italia sono stati finalizzati negli ultimi mesi diversi accordi di collaborazione con associazioni di categoria ed altri soggetti istituzionali. Nel 2011 alcuni "Sace point" sono stati costituiti a Genova, presso Liguria International, Pordenone, presso Finest, Padova, presso Promex e Napoli, presso Unindustria. Parallelamente sono stati firmati tre accordi con le società di brokeraggio assicurativo Aon, Marsh e Willis.
Sace si è inoltre aggiudicata il contratto di *advisory* per la costituzione e l'avvio delle attività di Exiar, la nuova agenzia russa per l'assicurazione del credito all'esportazione e gli investimenti, creata a ottobre 2011 e interamente controllata dalla banca di sviluppo russa Vnesheconombank (Veb). In qualità di *advisor*, Sace fornirà a Exiar servizi di consulenza e un programma di formazione tecnica incentrato su prodotti, processi, gestione e valutazione dei rischi.
É stato rafforzato il canale online, consentendo l'accesso a nuovi prodotti, come ad esempio polizze fidejussorie per importi fino a 2 milioni di euro, facilitando la gestione *on line* dei prodotti già esistenti, ottenendo informazioni operative sui rischi attraverso una nuova Mappa rischi paese e potenziando lo strumento dei Pareri preliminari. Nel 2011 il 48% delle operazioni assicurate da Sace a sostegno dell'*export* è stato gestito direttamente online attraverso il portale ExportPlus, canale privilegiato delle Pmi.
Nell'ottica di ampliare e facilitare l'accesso al credito delle imprese, e in particolare delle Pmi, sono stati ulteriormente sviluppati i prodotti assicurativo-finanziari. Il prodotto credito fornitore è stato reso più flessibile per facilitare le operazioni di smobilizzo con voltura della polizza Sace. Sono allo studio delle soluzioni finalizzate a ridurre al minimo la complessità documentale tipica del prodotto credito acquirente, affinché quest'ultimo sia utilizzabile anche per operazioni di piccolo importo, tipiche dell'attività delle Pmi; è aumentata anche la collaborazione con le banche dei paesi emergenti che possono operare con Sace strutturando un credito acquirente nella valuta locale del paese di destinazione delle merci. Lo sviluppo delle garanzie finanziarie in convenzione con le banche è stato assicurato dalla stipula di nuove convenzioni e il rinnovo di quelle con banche già presenti nel programma e l'estensione del programma alle società di *leasing*. A tal proposito, Sace sta collaborando con Cassa depositi e prestiti (Cdp) e Associazione bancaria italiana (Abi) per perfezionare un accordo quadro che regoli l'accesso da parte delle banche ai fondi della stessa Cdp, oltre a valutare come agevolare l'accesso delle banche ai finanziamenti della Banca europea degli investimenti (Bei) destinati alle Pmi e l'utilizzo della provvista Bei nell'ambito delle convenzioni.
È stata inoltre rinnovata la convenzione "Export Banca", che prevede il supporto finanziario di Cassa depositi e prestiti, la garanzia di Sace, l'intervento di Simest (attraverso l'abbattimento degli interessi sui crediti) e il pieno coinvolgimento delle banche nell'organizzazione del finanziamento di operazioni effettuate dalle imprese italiane e dalle loro controllate relative al credito all'esportazione per forniture di merci o servizi e

61 Le diverse attività sono disponibili in dettaglio all'indirizzo www.sace.it/reagireallacrisi.
62 Le sedi territoriali sono in grado di gestire autonomamente l'intero processo di domanda, valutazione ed emissione delle coperture assicurative per importi fino a € 20 milioni.

all'internazionalizzazione delle imprese stesse.[63] Con il sistema "Export Banca" sono state sinora finanziate due operazioni, per un totale di circa 800 milioni di euro, mentre altre tre sono in fase di conclusione; i settori di riferimento di queste cinque operazioni sono cantieristica, edilizia, infrastrutture e gas e petrolio. Sono in fase di valutazione 40 nuove operazioni, per un importo complessivo stimabile di oltre 9 miliardi di euro, incentrate nei settori infrastrutture, chimica e petrolchimica, gas e petrolio, produzione e distribuzione energia, cantieristica, meccanico e metallurgico.

Sace Bt ha confermato l'obiettivo di raggiungimento dell'equilibrio economico e finanziario, dando seguito positivo al percorso di *turnaround* che ha riguardato tutti gli aspetti tecnico-organizzativi della Società. Le politiche prudenziali di assunzione, *pricing* e gestione dei contratti saranno mantenute anche nel corso del 2012, per far fronte al peggioramento della congiuntura. La controllata Sace Srv, attiva nell'acquisizione di *dossier* informativi strumentali alla valutazione del rischio controparte, ha ottenuto le autorizzazioni previste per l'esercizio di attività di recupero crediti e la licenza di agenzia investigativa, e si appresta a estendere i propri servizi anche all'esterno. Sono inoltre confluite in Sace Srv le attività di analisi e ricerche economiche su Italia e paesi avanzati, che acquisiscono un peso sempre maggiore nel processo decisionale del *business* assicurativo.

Sace Fct ha continuato il suo percorso di crescita, contribuendo alla regolarizzazione delle relazioni commerciali tra imprese e Pubblica Amministrazione, attraverso interventi di *factoring* indiretto e diretto, operazioni in *pool* con operatori del mercato nonché la definizione di accordi quadro con Regioni, Province e Comuni. Sace Fct ha inoltre attivato un accordo distributivo con Poste italiane per la promozione del prodotto *Reverse factoring*, che consente alle Pmi che lavorano con la pubblica amministrazione di accedere ai servizi di Sace Fct anche attraverso 500 Uffici postali per le imprese distribuiti in tutta Italia. Sace Fct è in attesa della conclusione del procedimento istruttorio da parte della Banca d'Italia per l'accoglimento della domanda di iscrizione al costituendo Albo unico degli intermediari.

63 Tale operatività consente agli esportatori italiani di offrire ai clienti esteri finanziamenti a condizioni competitive, garantiti da Sace ed erogati dal sistema bancario su provvista di CDP o, nel caso di operazioni di importo superiore a € 25 milioni, direttamente da CDP. Nell'ambito dell'accordo sarà valutata la possibilità di impiegare il sistema "Export Banca", oltre che in operazioni Credito Acquirente e in finanziamenti destinati ad attività di internazionalizzazione, anche in volture della polizza Credito Fornitore, operazioni in compartecipazione con le banche, anche estere, rifinanziamento di operazioni in essere, operazioni denominate in dollari USA.

approfondimenti

Country Risk. Dalla teoria alla pratica[64]

di Ivano Gioia e Federica Pocek*

Tutte le attività di impresa comportano rischi, ma operare in mercati esteri implica una serie di rischi aggiuntivi rispetto a quelli domestici. Occorre valutare fattori di natura economica in grado di compromettere la capacità di pagamento della controparte estera. È necessario considerare anche l'incertezza derivante dalle decisioni degli attori sovrani e istituzionali che possono cambiare le "regole del gioco". Non bisogna inoltre trascurare la possibilità che eventi di violenza politica impattino sugli investimenti realizzati all'estero.

Queste criticità, accomunate convenzionalmente nel concetto di "rischio paese", non interessano in maniera omogenea i diversi operatori che si internazionalizzano. Un esportatore o un istituto finanziario, ad esempio, devono preoccuparsi principalmente del merito di credito della controparte estera con cui stringono un contratto commerciale o finanziario, mentre un investitore industriale o un costruttore valutano con maggiore attenzione le regolamentazioni sui diritti di proprietà e sul rimpatrio dei profitti e il livello di stabilità politica nel paese estero in cui decidono di operare.

Parimenti, rischi diversi scaturiscono a seconda della controparte estera con la quale si decide di operare. Una controparte ministeriale o pubblica è presumibilmente più solida, dal punto di vista del merito di credito, di una banca locale o di una società privata. Tuttavia, fare affari con la prima significa imbattersi anche in dinamiche "politiche" che solitamente non riguardano il *business* con le controparti private.

La letteratura dell'analisi del rischio paese ha risposto alla comune percezione di queste criticità, ma non ha approfondito le questioni relative alla pluralità dei rischi e degli attori e soprattutto alle loro possibili connessioni. Lo strumento analitico spesso utilizzato è quello del singolo *rating* di rischio paese, un indicatore sintetico valido per le molteplici criticità nell'operare in un mercato straniero e per ogni tipo di attività di internazionalizzazione.

L'approccio di un simile indicatore a "taglia unica" non è tuttavia ottimale: *rating* aggregati per paese, che sintetizzano informazioni qualitative e quantitative non sempre tra loro comparabili, rischiano di elaborare risultati scarsamente coerenti nel confronto tra paesi e di fornire indicazioni fuorvianti per gli operatori economici.

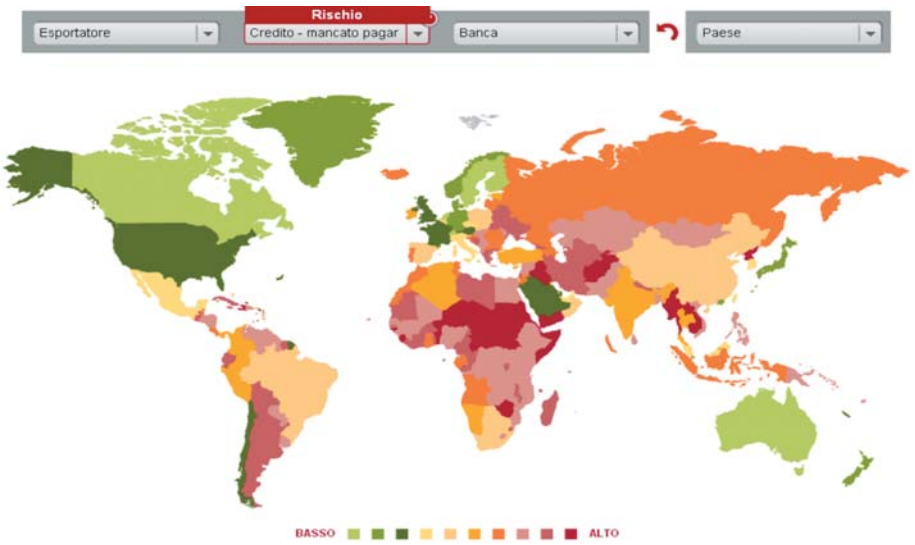
Sace ha quindi elaborato una metodologia multidimensionale di analisi del rischio paese, che tiene conto delle peculiarità dei soggetti che si internazionalizzano e dei diversi rischi cui essi sono esposti all'estero. L'approccio è più disaggregato e mette in relazione gli operatori nazionali, tra i quali esportatori, banche, investitori industriali e costruttori, con i rischi nei quali questi possono incorrere nell'attività all'estero, come quelli di credito, politico-normativi e di violenza politica. Si passa quindi

64 Contributo basato su *Country Risk. Dalla Teoria alla Pratica* e *Country Risk. From Theory to Practice*, "Working papers", Ufficio Studi di Sace Spa, Roma, maggio 2012.

* Country Risk Analysts, Sace Spa.

dall'indicazione di un solo *rating* sintetico per paese all'individuazione di differenti punteggi, a seconda del rischio considerato.
I risultati di questo nuovo approccio analitico sono liberamente consultabili sul sito internet di Sace.[65] I differenti agenti economici possono infatti "misurare" *on line* i rischi connessi con la propria attività, sopra descritti. L'utente può selezionare approfondimenti in relazione alle possibili controparti o agli eventi di rischio legati a una specifica transazione. Una volta effettuata la propria selezione si ha accesso a una mappatura del rischio nel mondo o specifica per il paese oggetto di interesse.

Grafico 1
Schermata esportatore – rischio di credito – banca - paese.



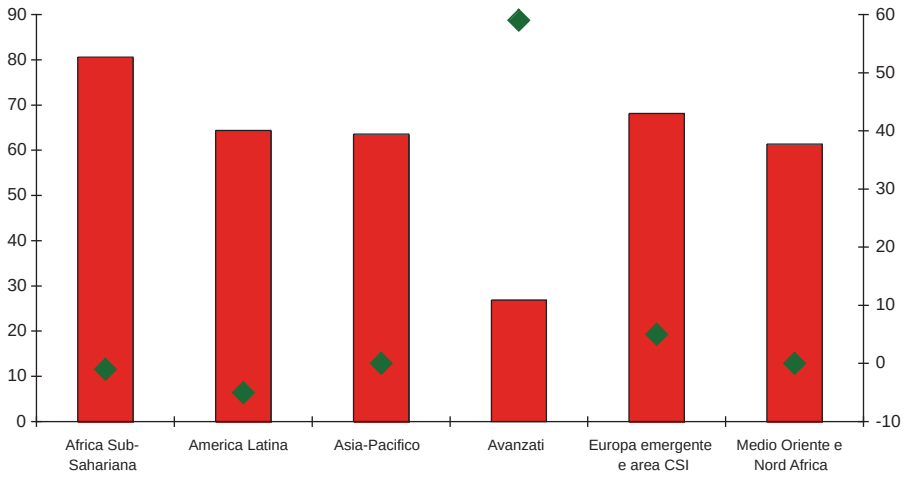
Fonte: Sace

La selezione dell'operatore, della tipologia di rischio e della natura controparte o dell'evento, consente di visualizzare la valutazione del rischio medio, calcolato su una scala 0-100 (0 rischio nullo e 100 rischio massimo). Si facilita la possibilità per l'utente, oltre che di quantificare il rischio sintetico, di ottenere una maggiore personalizzazione dell'analisi del rischio attraverso ad esempio la richiesta di pareri preliminari. L'analisi delle caratteristiche peculiari della transazione, come ad esempio informazioni specifiche sulla controparte, localizzazione dell'investimento o della commessa e settore di interesse, consente di ottenere indicazioni sul merito di credito di specifiche controparti estere, conoscere eventuali banche pre-valutate da Sace o ancora definire maggiormente l'entità del rischio legato a un investimento all'estero.
Da un'analisi dei risultati del nuovo modello di valutazione del rischio si rileva che, come atteso, i rischi del credito, normativi e di violenza politica sono in media superiori nei paesi emergenti rispetto agli avanzati. Tuttavia sono proprio questi ultimi che, registrando negli ultimi anni un marcato peggioramento di tutti i profili di rischio e in particolare quelli di mancato pagamento, alimentano il dibattito sulla validità della tradizionale distinzione tra paesi emergenti, tipicamente considerati ad alto rischio, e avanzati, tipicamente considerati "*risk free*". I rischi nella maggior parte dei paesi emergenti si sono invece attenuati: in questi mercati le migliori

65 Cfr. www.sace.it/countryriskmap

prospettive di crescita sono il risultato di dinamiche demografiche favorevoli, di importanti risorse naturali, ma anche di fondamentali economici più solidi che garantiscono maggiore solvibilità.
Pur presentando i livelli di rischio di mancato pagamento più bassi a livello globale, i mercati avanzati hanno subìto il peggioramento più pronunciato negli ultimi cinque anni (*rating* medio di rischio di mancato pagamento pari a 27, in aumento del 59%), con picchi in Grecia (86, +153%), Irlanda (47, +213%) e Islanda (60, +76%). Il *trend* è stato negativo anche per i mercati dell'Europa emergente e della Comunità degli Stati Indipendenti (CSI), cui viene assegnato un *rating* di rischio medio di mancato pagamento pari a 68 (+5%), che hanno risentito della crisi sia attraverso il canale finanziario, in particolare nei casi di Bulgaria, Croazia e Russia, sia attraverso il canale commerciale in seguito alla contrazione della domanda dei principali *partner* dell'eurozona.
I rischi di mancato pagamento sono rimasti tuttavia complessivamente più elevati nei paesi emergenti, come in Africa Sub-Sahariana, che ha *rating* pari a 81, con casi estremi nei cosiddetti "stati fragili", ovvero Somalia, Sudan e Zimbabwe. Le *performance* migliori del continente africano hanno riguardato invece paesi come Sudafrica, Botswana e Namibia, ricchi di materie prime, con sistemi finanziari relativamente solidi e governi che hanno saputo adottare adeguate politiche anti-cicliche. Positivo il quadro per Asia e America Latina, entrambe con *rating* pari a 64, dove molti paesi hanno registrato un netto miglioramento grazie al rafforzamento dei fondamentali macroeconomici e all'implementazione di politiche favorevoli alle imprese, come nel caso di Brasile (-11%) e Indonesia (-10,6%). Il quadro è più articolato in Medio Oriente e Nord Africa, che ha *rating* di 62, dove i profili di rischio sono aumentati considerevolmente nei paesi nordafricani, ma diminuiti in alcuni paesi mediorientali, controbilanciandosi in media.

Grafico 2
Rating di rischio di credito e variazione, per area geografica.
Variazione percentuale 2007-2012, scala di destra

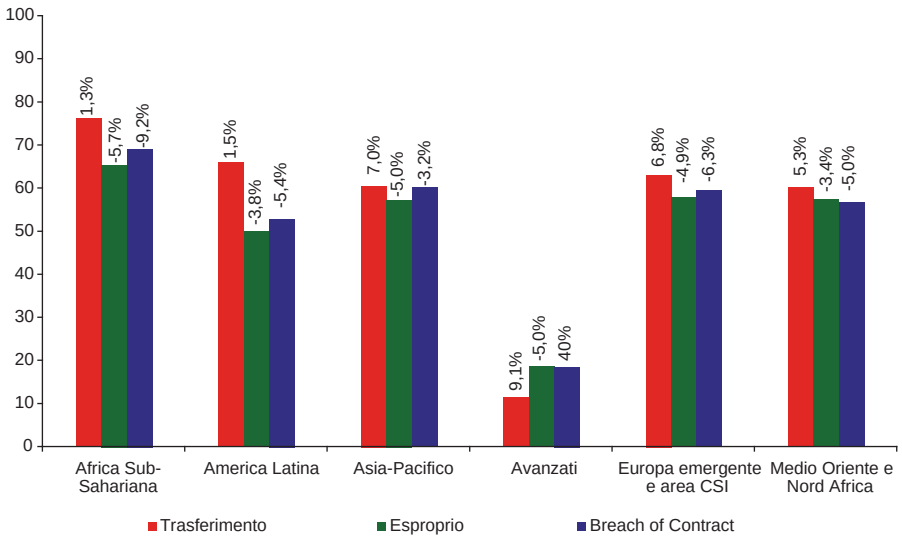


Fonte: Sace

Sotto il profilo dei rischi normativi, ovvero di restrizioni al trasferimento e alla convertibilità, di esproprio e di violazione di obblighi contrattuali, i paesi avanzati sono tipicamente più stabili e sicuri rispetto agli emergenti. Negli ultimi cinque anni, tuttavia hanno sofferto di un sostanziale peggioramento dei rischi di trasferimento e convertibilità, a causa degli impatti della crisi

sui fondamentali macroeconomici. Per alcuni mercati emergenti, il peggioramento è stato indotto dall'introduzione di misure di regolamentazione della liquidità come nel caso del Vietnam, che ha un *rating* di rischio di trasferimento pari a 92, da restrizioni monetarie (Venezuela, 95) e dalle debolezze politico-economiche strutturali (Pakistan, 95). Dal 2007 a oggi, i rischi di esproprio e di violazioni di contratto sono invece diminuiti, grazie ai progressi realizzati sul fronte della *governance* in molti paesi dell'Africa sub-Sahariana, come il Ruanda, indice di esproprio pari a 52, indice di violazioni di contratto 55, e dell'Europa emergente e area CSI, come la Georgia, rispettivamente 59 e 61. Permangono *rating* elevati di rischio esproprio in paesi caratterizzati da elevati livelli di corruzione, limitata trasparenza e forte accentramento del potere politico quali Bolivia, che ha un *rating* di rischio di esproprio pari a 74, Ecuador (74) e Kazakistan (68).

Grafico 3
Rating di rischio normativo per aree geografiche e tipo di rischio.
Variazione percentuale 2007-2012



Fonte: Sace

Il rischio di violenza politica si è attenuato pressoché in tutte le aree negli ultimi cinque anni. I paesi dell'Europa emergente e dell'area CSI hanno beneficiato del processo di integrazione europea e delle connesse riforme per lo stato di diritto. L'Africa Sub-Sahariana ha vissuto una fase complessiva di stabilizzazione politica e democratizzazione, con la progressiva affermazione di una nuova classe media, come in Mozambico, dove il rischio di violenza politica è stimato essere pari a 46. Anche in America Latina, grazie a politiche di apertura, si sono ridotti gli episodi di violenza a matrice politica (Colombia, 68, - 5%). In Asia il rischio di violenza politica resta, in media, stabile in conseguenza del bilanciamento tra i miglioramenti del contesto economico-sociale in paesi come l'Indonesia (61, - 8%) e l'emergere di tensioni, ad esempio alle Maldive (50, +16%). L'unica eccezione a questo quadro di miglioramento è rappresentata dall'area Medio Oriente e Nord Africa, interessata dai profondi sconvolgimenti politici e sociali in Bahrein (67), Egitto (74), Libia (81), Siria (81) e Tunisia (64).

Indice dei contributi

Le terre rare e il loro impatto sul commercio internazionale Pag. 127
(S. Paladini, X. Pierron)

I nuovi deflatori per le importazioni e le esportazioni di beni nei conti nazionali » 159
(T. Muccigrosso, C. Pascucci)

Commercio estero e occupazione in Italia » 167
(L. Iapadre)

Le Catene Globali del Valore dei Gruppi Multinazionali in Italia Sito web e pendrive*
(A. Rungi)

Un'analisi della sopravvivenza dei flussi commerciali italiani » 201
(C. Gianesin, S. Schiavo)

L'entrata della Cina nell'OMC: una minaccia per le esportazioni di Italia e Germania? » 252
(G. Giovannetti, M. Sanfilippo, M. Velucchi)

Effetto qualità nella dinamica delle quote italiane di commercio mondiale » 258
(L. Bidoia, G. Giovannetti, V. Nero)

Gli scambi internazionali della filiera agroalimentare: mercati, concorrenti, fornitori » 267
(A. Dossena, A. Lanza)

Il posizionamento competitivo del vino italiano nel mercato mondiale tra cambiamenti nei consumi e nuovi scenari evolutivi » 277
(D. Pantini)

Il modello gravitazionale e il commercio di servizi dell'Italia » 284
(E. Marvasi, G. Santoni)

La dinamica delle esportazioni dei sistemi locali del lavoro » 341
(F. Oropallo)

L'internazionalizzazione della R&S: scelte di localizzazione ed effetti sui paesi di origine » 363
(D. Castellani, C. Castelli)

Le strategie di back-shoring e near-shoring nelle imprese manifatturiere italiane: caratterizzazione del fenomeno e comparazione internazionale » 374
(A. Ancarani, L. Fratocchi, G. Nassimbeni, M. Valente, A. Zanoni)

L'internazionalizzazione dal punto di vista delle piccole imprese: alcune evidenze dall'indagine UniCredit Sito web e pendrive*
(F. Bartoli)

Indice degli approfondimenti

I nuovi scenari del commercio internazionale	Pag.	31
Il mercato petrolifero tra politica, economia e fondamentali	»	65
I paesi Brics nell'economia mondiale	»	71
La specializzazione settoriale di alcuni dei principali paesi Ue	»	90
Le adesioni di Cina e Russia a confronto	»	111
L'ACTA – Accordo Anti-Contraffazione – tra la lente di ingrandimento della Corte europea di Giustizia e la bocciatura del Parlamento europeo	»	123
Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento e articolazione della constant market share analysis	»	153
Le esportazioni regionali dei maggiori paesi europei: dalla crisi alla ripresa	»	297
Gli "Stati generali del commercio estero" - Roma, 28 e 29 ottobre 2011	»	388
Le novità introdotte dalla Legge 214 del 22 dicembre 2011	»	390
La multilevel-governance *del sostegno all'internazionalizzazione*	»	394
La multilevel-governance *del sostegno all'internazionalizzazione: l'esempio della Francia*	»	398
Agenzie di promozione del commercio estero e analisi di impatto	»	402
International trade hub *Italia*	»	418
La promozione dei settori ad alta intensità di innovazione e il sostegno della cooperazione tecnologica	»	432
Servizi pubblici di sostegno: la percezione del sistema produttivo	»	436
Country Risk*. Dalla teoria alla pratica*	»	467

Finito di stampare nel mese di luglio 2012
Tipolitografia C.S.R. - Via di Pietralata, 157 - 00158 Roma
Tel. 064182113 r.a. - Fax 064506671

L’Italia nell’economia internazionale

Rapporto 2011-2012

Il Rapporto *L’Italia nell’economia internazionale*,
giunto alla ventiseiesima edizione, costituisce il principale strumento di informazione e 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.