Sistema Statistico Nazionale

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2012-2013



ITALIA

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

Sistema Statistico Nazionale

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2012-2013

Il Rapporto è stato redatto da un gruppo di lavoro dell'Ufficio di supporto per la pianificazione strategica, studi e rete estera dell'Ice

Coordinamento:
Gianpaolo Bruno

Redazione:
Emanuele Baglioni, Gianpaolo Bruno, Cristina Castelli, Francesco Livi, Mauro Mariani, Elena Mazzeo, Alessia Proietti, Lavinia Rotili, Marco Saladini, Elisa Sovarino e, per il capitolo 7, Fabio Giorgio e Riccardo Scarpulla (Ministero dello Sviluppo Economico), Marina Caltabiano, Fabiola Carosini e Carlo de Simone (Simest) e Ivano Gioia e Tiziano Spataro (Sace).

Sintesi:
Giorgia Giovannetti e Lelio Iapadre.

Hanno collaborato:
Patrizia Fedele, Giulio Dal Magro, Giuseppe De Arcangelis, Luca De Benedictis, Raffaele Brancati, Sergio de Nardis, Giulia Felice, Maurizio Ferri, Alessandra Lanza, Giovanni Mastronardi, Marco Mutinelli, Fabrizio Onida, Romeo Orlandi, Stefania Paladini, Roberto Pasca di Magliano, Simona Pinto, Fabio Pizzino, Federica Pocek, Beniamino Quintieri, Stefania Spingola, Lucia Tajoli e Massimo Tamberi.

Si ringrazia inoltre per la collaborazione:
Rosa Buonocore, Emanuela Ciccolella, Cristina Pierotti e Roberta Valente

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

Si ringraziano per i suggerimenti e la collaborazione al Rapporto:
Fabrizio Onida, Pamela Ciavoni, Luca De Benedictis, Maria Maddalena Del Grosso, Sergio de Nardis, Marco Fortis, Giorgia Giovannetti, Lelio Iapadre, Alessandra Lanza, Stefano Menghinello, Roberto Monducci, Romeo Orlandi, Giulia Pavese, Roberto Pasca di Magliano, Stefano Prezioso, Beniamino Quintieri, Donatella Romozzi, Lucia Tajoli, Roberto Tedeschi e Alessandro Terzulli.

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico Istat-Ice Commercio estero e attività internazionali delle imprese - Edizione 2013

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 redatto con le informazioni disponibili all'11 luglio 2013.

Contatti
pianificazione.strategica@ice.it

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

Indice

Capitolo 1. Lo scenario economico mondiale

Quadro d'insieme Pag. 9

1.1 Scambi internazionali e investimenti diretti

1.1.1 L'attività economica e squilibri dei conti con l'estero » 11
1.2.1 Scambi di merci » 15
1.3.1 Scambi di servizi » 22
1.4.1 Investimenti diretti esteri » 24

Approfondimenti
Le conseguenze globalizzate delle riserve cinesi » 30
Grande recessione e guerre valutarie » 34

1.2 L'Unione europea

1.2.1 L'attività economica e i conti con l'estero dell'Ue27 e dell'area dell'euro » 37
1.2.2 Il commercio con l'estero dell'Unione europea » 38
1.2.3 Scambi di servizi dell'Unione europea » 42
1.2.4 Investimenti diretti esteri dell'Unione europea » 43

Approfondimenti
Squilibri competitivi nell'Area dell'euro » 47
Investimenti cinesi in Europa: commerciali o strategici? » 52
Il commercio internazionale in valore aggiunto nell'Unione europea » 55

1.3 Le politiche commerciali e l'apertura dei mercati

1.3.1 L'accesso ai mercati internazionali nel 2012: livello dei dazi, misure non tariffarie e le nuove restrizioni al commercio internazionale » 60
1.3.2 Il processo multilaterale di liberalizzazione degli scambi: l'Omc e lo stallo dei negoziati di Doha » 65

Approfondimento
Misure tariffarie, misure non-tariffarie e restrizioni al commercio internazionale » 66

Box
Il nuovo direttore dell'Organizzazione Mondiale del Commercio » 70

1.3.3 Gli accordi commerciali preferenziali » 71
1.3.4 La politica commerciale dell'Unione europea » 75

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

Quadro d'insieme Pag. 81
2.1 Quadro macroeconomico » 83
2.2 Le esportazioni » 88

Approfondimento
Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento dell'esercizio di constant market shares analysis » 94

2.3 Le importazioni » 98

Capitolo 3. Le aree e i paesi

Quadro d'insieme » 101
3.1 Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree » 103
3.2 Unione europea » 109
3.3 Paesi europei non Ue » 111
3.4 America settentrionale » 112
3.5 America centro meridionale » 114
3.6 Asia orientale e Oceania » 115
3.7 Asia centrale » 117
3.8 Medio oriente » 118
3.9 Africa settentrionale » 119
3.10 Altri paesi africani » 121
3.11 Le imprese estere a partecipazione italiana e italiane a partecipazione estera per aree e paesi » 122

Approfondimento
L'evoluzione del modello di specializzazione geografica delle esportazioni italiane » 125

Capitolo 4. I settori

Quadro d'insieme » 131
4.1 Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca » 136
4.2 Prodotti dell'industria estrattiva e Prodotti petroliferi raffinati » 137
4.3 Prodotti alimentari e bevande » 139
4.4 Prodotti tessili » 140
4.5 Articoli di abbigliamento » 142
4.6 Calzature, prodotti in pelle » 143
4.7 Legno e prodotti in legno (esclusi mobili) e Carta e prodotti di carta » 144
4.8 Prodotti chimici » 146
4.9 Prodotti farmaceutici » 147
4.10 Articoli in gomma e plastica » 148
4.11 Lavorazione di minerali non metalliferi » 150
4.12 Metallurgia e prodotti in metallo » 151
4.13 Computer, apparecchi elettronici e di precisione » 153
4.14 Apparecchi elettrici » 154
4.15 Macchinari e apparecchi industriali » 155
4.16 Mezzi di trasporto » 156
4.17 Mobili, gioielli e prodotti delle altre industrie manifatturiere » 159

Approfondimenti
Il Made in Italy *agroalimentare: dinamiche e prospettive* Pag. 163
Vantaggio comparato e centralità sui mercati internazionali: alcuni risultati relativi alla specializzazione italiana » 168

Capitolo 5. Il territorio

Quadro d'insieme » 175
5.1 Piemonte » 181
5.2 Valle d'Aosta » 182
5.3 Lombardia » 183
5.4 Liguria » 185
5.5 Trentino Alto Adige » 186
5.6 Veneto » 188
5.7 Friuli Venezia Giulia » 189
5.8 Emilia Romagna » 191
5.9 Toscana » 192
5.10 Umbria » 194
5.11 Marche » 195
5.12 Lazio » 197
5.13 Abruzzo » 199
5.14 Molise » 199
5.15 Campania » 202
5.16 Puglia » 203
5.17 Basilicata » 205
5.18 Calabria » 205
5.19 Sicilia » 207
5.20 Sardegna » 208
5.21 L'internazionalizzazione delle regioni italiane » 210

Approfondimenti
Le esportazioni regionali dei maggiori paesi europei: dalla crisi alla ripresa » 213
Mutamento strutturale, vantaggi comparati provinciali e complessità dei prodotti » 222

Capitolo 6. Le imprese

Quadro d'insieme » 227
6.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane » 229
6.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane » 237

Approfondimenti
Eterogeneità delle imprese e performance *dei paesi: che cosa sappiamo?* » 243
Esportazioni italiane: un ampio potenziale ancora da sfruttare » 248
L'internazionalizzazione come motore di R&S, innovazione e crescita. Evidenze dall'Indagine MET » 253
Strategie innovative delle imprese italiane nel mercato globale » 257

Capitolo 7. Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

I risultati del 2012 » 263

7.1 Il contesto istituzionale » 265
7.2. Servizi reali e incentivi » 268
7.2.1 Ministero dello sviluppo economico » 268

Box
La riforma dei contributi a enti e associazioni promotori di iniziative a sostegno dell'internazionalizzazione » 274

7.2.2 Ice - Agenzia » 275

Box
La conferenza mondiale tra le organizzazioni di promozione degli scambi con l'estero » 277

Approfondimento
Le caratteristiche dei clienti promozionali Ice » 287

Box
Cluster *tecnologici e internazionalizzazione* » 291

7.2.3 Regioni » 294

Approfondimento
La partecipazione italiana alle gare finanziate dalla Banca mondiale nel 2012 » 295

7.2.4 Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura » 304

7.3 Servizi finanziari » 305
7.3.1 Simest » 305

Box
Innovazione strumenti finanziari Simest a favore dell'internazionalizzazione » 313

7.3.2 Sace » 314

Approfondimento
Country Risk Map: *quali rotte per l'internazionalizzazione?* » 320

Indice degli approfondimenti » 323

CAPITOLO 1

Lo scenario

Redatto da
Emanuele Baglioni, Gianpaolo Bruno, Cristina Castelli, Francesco Livi, Elena Mazzeo
(Ufficio di supporto per la pianificazione strategica, studi e rete estera)
Supervisione a cura di
Giorgia Giovannetti e **Lucia Tajoli**

quadro d'insieme

La ripresa dell'economia mondiale appare ancora incerta, con ritmi di crescita inferiori rispetto al periodo precedente la crisi e fortemente eterogenei per area geografica. Le recenti stime del Fondo Monetario indicano un incremento del 3,1 per cento del PIL mondiale per il 2013, lo stesso dell'anno precedente, con una accelerazione al 3,8 per cento nel 2014. Il differenziale di crescita fra paesi emergenti e aree economicamente avanzate continua ad ampliarsi. Il contributo dei paesi emergenti alla crescita del PIL mondiale è quindi sempre più elevato e prosegue il processo di cambiamento della divisione internazionale del lavoro.

Gli andamenti all'interno delle aree sono alquanto eterogenei. Nell'area industrializzata, alla stagnazione o recessione dei paesi dell'area dell'euro e dell'Europa in generale, associata alle politiche fiscali restrittive adottate dalla maggior parte di essi per contenere i debiti sovrani e la turbolenza dei mercati finanziari, si contrappone il relativo dinamismo di Stati Uniti e Giappone, favorito da politiche economiche fortemente espansive. Nell'ambito delle economie emergenti, tassi di crescita robusti e superiori alla media continuano a registrarsi nei paesi asiatici, in particolare in Cina, mentre prosegue l'espansione delle economie dell'Africa sub-sahariana. Esiste un elevato differenziale nei ritmi di crescita tra i paesi in cui potenzialità di sfruttamento delle risorse e scelte di politica economica continuano a generare circoli virtuosi di sviluppo e quelli, con prospettive meno brillanti, che presentano maggiori vincoli strutturali.

Il rallentamento della crescita economica ha indotto un nuovo moderato ridimensionamento degli squilibri globali delle bilance dei pagamenti, favorito anche dai movimenti dei tassi di cambio che pure negli ultimi mesi hanno provocato tensioni tra i paesi che hanno sperimentato marcati deprezzamenti e paesi che hanno visto invece erosa la propria competitività.

Il commercio mondiale di merci e servizi viene stimato in espansione media del 3,1 per cento nell'anno in corso, ampiamente inferiore alle proprie tendenze storiche di lungo periodo ma in modesta accelerazione rispetto al 2,5 del 2012. La debole dinamica degli scambi di merci all'interno delle economie industrializzate viene solo parzialmente compensata dalla robusta crescita in Asia, Africa e Medio Oriente, in linea con le direttrici geografiche della crescita produttiva. A livello settoriale, a fronte di una crescita degli scambi di prodotti dell'elettronica e delle telecomunicazioni, sono diminuiti quelli di prodotti siderurgici e della meccanica che normalmente presentano elevate tendenze pro-cicliche.

La graduatoria dei principali paesi esportatori mondiali nel 2012 non ha mostrato significativi mutamenti nelle prime posizioni, con la Cina che continua a guadagnare quote di mercato mondiali, saldamente al primo posto, seguita dagli Stati Uniti e dalla Germania. Unica modifica di rilievo il miglioramento della Russia, ora in ottava posizione. Dal lato delle importazioni, gli Stati Uniti restano il mercato più grande, seguiti dalla Cina. Le esportazioni di servizi nel 2012 hanno fatto registrare un tasso di crescita del 2 per cento, rispetto all'11 per cento del 2011. L'incremento dei viaggi all'estero (4 per cento) è stato superiore alla media. Il valore complessivo dei flussi di investimenti diretti esteri in entrata nel 2012 ha segnato una consistente flessione, pari al 18 per cento, sottolineando la situazione di fragilità ed incertezza sulla ripresa economica internazionale inducendo maggiore cautela da parte degli investitori.

L'economia dell'Unione europea e, in particolare, quella dell'area dell'euro sono state caratterizzate nel 2012 da una fase di debolezza dovuta principalmente al prolungarsi degli effetti della crisi del debito sovrano.

Il prodotto si è lievemente contratto (dello 0,3 per cento nell'Ue 27, dello 0,6 per cento nell'area dell'euro) con andamenti distinti tra i paesi dell'area dell'euro benché nessuno di loro sia rimasto immune dall'impatto della crisi finanziaria. La domanda estera netta ha contribuito positivamente alla crescita limitando l'effetto depressivo sull'andamento del Pil. Sulle vendite dei paesi dell'area dell'euro ha inciso positivamente il recupero di competitività di prezzo ottenuto a seguito del deprezzamento dell'euro nei confronti delle principali valute. Il valore delle esportazioni di merci dell'Unione europea è cresciuto, nel 2012, di 2,8 punti percentuali, portandosi a circa 1.586 miliardi di euro. Più forte è stata la flessione delle importazioni (-3,8 per cento). Le esportazioni di servizi dell'Ue si sono contratte rispetto all'anno precedente, benché l'area continui a mostrare una posizione di esportatore netto nel commercio mondiale di servizi con un saldo attivo di 262 milioni di dollari. Gli investimenti diretti esteri in entrata e in uscita dall'Unione europea hanno subito una marcata contrazione risentendo di prospettive di uscita dalla crisi assai incerte. Secondo le previsioni, nel corso del 2013 l'economia dell'Unione europea si stabilizzerà gradualmente e nella seconda parte dell'anno l'attività produttiva potrebbe riprendere a crescere.

Il persistere della crisi economica, le tensioni prodotte dai debiti sovrani in Europa e il conseguente calo di fiducia si sono in parte riflessi sul grado di apertura dei mercati. Pur non essendosi verificato il temuto rialzo generalizzato delle barriere tariffarie, cresce la preoccupazione che sia in atto un processo di sostituzione tra le misure tariffarie e quelle non-tariffarie. L'incremento dei ricorsi al sistema di risoluzione delle controversie dell'Omc, dove le azioni anti-dumping continuano a costituire una delle principali materie di conflitto, rappresenta un segnale delle frizioni commerciali in atto tra i principali partner commerciali: ne sono un esempio le tensioni tra Ue e Cina riguardante i pannelli solari e le importazioni di vino. Prosegue lo stallo dei negoziati multilaterali avviati nel 2001 a Doha, per cui l'obiettivo immediato è quello di presentare alla prossima Conferenza Ministeriale di Bali (dicembre 2013) un pacchetto di proposte relative, in particolare, a un accordo multilaterale sulla facilitazione degli scambi e ad alcuni aspetti legati all'agricoltura e alle esportazioni provenienti dai paesi meno sviluppati. Maggiori risultati sono stati conseguiti nel corso del 2012 da alcuni gruppi di paesi al di fuori dell'agenda di Doha, in ambiti più complessi quali: la revisione dell'Accordo sugli appalti pubblici (GPA), i negoziati per ampliare la lista di prodotti e i partecipanti all'accordo plurilaterale sulle tecnologie dell'informazione (ITA). Ventuno paesi membri dell'Omc stanno, inoltre, negoziando un accordo sul commercio di servizi (International Services Agreement, ISA).
Continua a rafforzarsi la tendenza, in atto da diversi anni, a concludere accordi commerciali preferenziali, a carattere regionale e, soprattutto, bilaterale, prevalentemente in forma di aree di libero scambio: nel 2012 sono entrati in vigore 12 accordi preferenziali, in maggior parte riguardanti paesi del Nord e Sudamerica, relativi non solo al commercio di beni ma anche a servizi, investimenti, proprietà intellettuale e facilitazione degli scambi. Con riguardo ai negoziati in corso, e considerando in particolare l'Unione Europea, nel 2012 sono proseguite le trattative per un accordo con l'Asean e per uno con il Canada, e sono in fase di rilancio i negoziati volti ad istituire un'area di libero scambio con il Mercosur. Inoltre sta per essere avviato un importante accordo con gli Stati Uniti, denominato *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, su prodotti industriali, agricoli, servizi, investimenti e appalti pubblici nonché sugli ostacoli agli scambi di natura non tariffaria.

1.1 Scambi internazionali e investimenti diretti*

1.1.1 L'attività economica e squilibri dei conti con l'estero

Prospettive 2013-14

Le più recenti stime sull'andamento dell'economia mondiale nel 2013 descrivono una dinamica della variabili macroeconomiche internazionali non molto dissimile rispetto a quella espressa nel 2012, pur al persistere di numerosi rischi di involuzione del ciclo.

Secondo il Fondo Monetario Internazionale[1], nel 2013 il Pil mondiale a prezzi costanti, calcolato equiparando i poteri d'acquisto delle economie avanzate e quelli dei paesi emergenti, e quindi conferendo maggior enfasi alla crescita di questi ultimi, è destinato ad aumentare del 3,1 per cento (tavola 1.1 e grafico 1.1). Si tratta praticamente dello stesso tasso di crescita del 2012, revisionato al ribasso rispetto alle stime precedenti, mentre le previsioni indicano un'accelerazione al 3,8 per cento nel 2014.

Tavola 1.1 - Quadro macroeconomico

Aree e Paesi	Prodotto Interno Lordo(1) (var. %)					Prodotto Interno Lordo(2) (peso % sul totale)			Saldo di conto corrente in % del Pil		
	2011	2012	2013 (3)	2013 (4)	2014 (4)	2011	2012	2013 (3)	2011	2012	2013 (3
Economie avanzate	**1,6**	**1,2**	**1,2**	**1,2**	**2,1**	**51,0**	**50,1**	**49,1**	**-0,2**	**-0,1**	**-0,1**
Stati Uniti	1,8	2,2	1,9	1,7	2,7	19,0	18,9	18,6	-3,1	-3,0	-2,9
Giappone	-0,6	2,0	1,6	2,0	1,2	5,6	5,6	5,5	2,0	1,0	1,2
Area euro	1,4	-0,6	-0,3	-0,6	0,9	14,2	13,7	13,2	0,6	1,8	2,3
Economie emergenti e in via di sviluppo	**6,4**	**5,1**	**5,3**	**5,0**	**5,4**	**49,0**	**49,9**	**50,9**	**1,9**	**1,4**	**1,0**
Europa centrale ed orientale	5,2	1,6	2,2	2,2	2,8	3,5	3,4	3,4	-6,3	-4,3	-4,7
Comunità Stati Indipendenti	4,8	3,4	3,4	2,8	3,6	4,3	4,3	4,3	4,5	3,2	1,9
Russia	4,3	3,4	3,4	2,5	3,3	3,0	3,0	3,0	5,2	4,0	2,5
Paesi asiatici emergenti	8,1	6,6	7,1	6,9	7,0	24,3	25,1	26,1	1,6	1,1	1,1
Cina	9,3	7,8	8,0	7,8	7,7	14,3	14,9	15,6	2,8	2,6	2,6
India	7,7	4,0	5,7	5,6	6,3	5,6	5,6	5,8	-3,4	-5,1	-4,9
America centro-meridionale	4,6	3,0	3,4	3,0	3,4	8,7	8,7	8,7	-1,3	-1,7	-1,7
Brasile	2,7	0,9	3,0	2,5	3,2	2,9	2,8	2,8	-2,1	-2,3	-2,4
Medio Oriente e Africa settentrionale	3,9	4,7	3,1	3,0	3,7	5,8	5,8	5,8	13,0	11,5	9,9
Africa sub-sahariana	5,3	4,8	5,6	5,1	5,9	2,5	2,5	2,6	-1,4	-2,8	-3,5
Sudafrica	3,5	2,5	2,8	2,0	2,9	0,7	0,7	0,7	-3,4	-6,3	-6,4
Mondo	**4,0**	**3,2**	**3,3**	**3,1**	**3,8**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**-**	**-**	**-**

(1) A prezzi costanti.
(2) I valori sono basati sulla parità del potere di acquisto (PPP).
(3) Stime.
(4) Il 9 luglio 2013 il FMI ha diffuso un aggiornamento del WEO. Si riportano in queste colonne le nuove stime relative al PIL

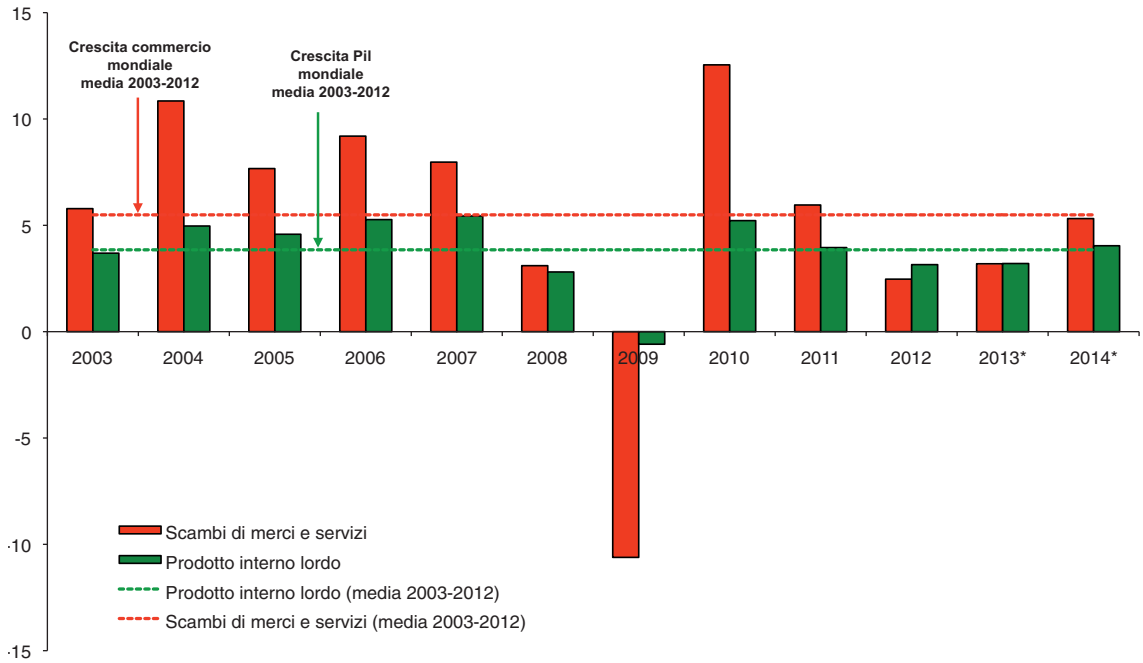
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, World Economic Outlook, aprile 2013 e World Economic Outlook update, luglio 2013

Quella che appare alla prima metà del 2013 è una ripresa dell'attività economica internazionale incerta e non omogenea che, in primo luogo, conferma la netta divergenza tra il continuo rapido incremento del Pil reale nei paesi emergenti ed in via di sviluppo (5 per cento nel 2013, in aumento al 5,4 per cento nel 2014) e la relativa debolezza della sua dinamica nei paesi più avanzati (1,2 per cento nel 2013, in accelerazione al 2,1 per cento nel

* Redatto da Gianpaolo Bruno con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

1 FMI, World Economic Outlook Update, July 9 2013. Growing Pains
http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/update/02/index.htm

Grafico 1.1
Produzione e commercio mondiali.
Variazioni percentuali in volume

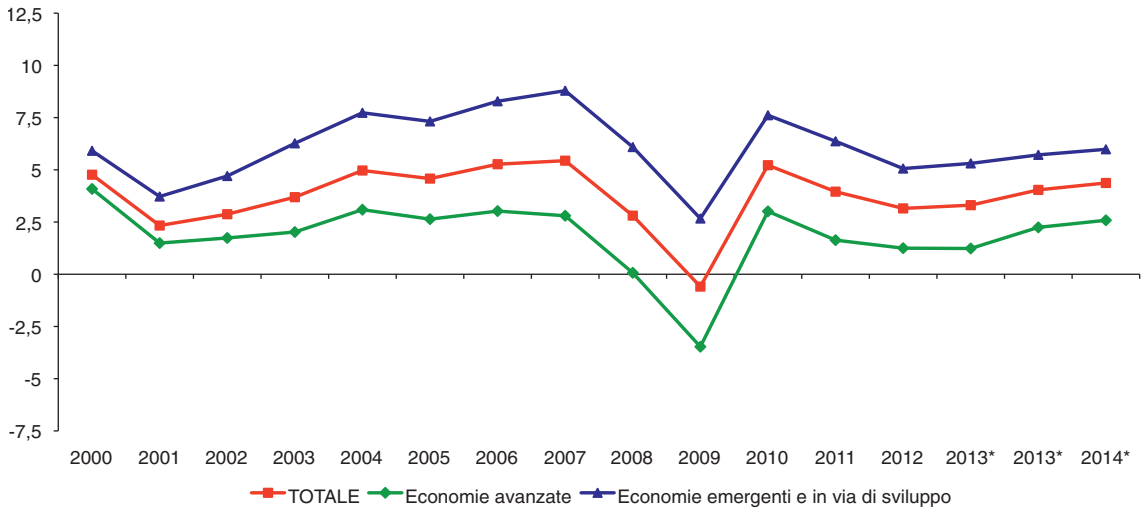


(*) Stime e previsioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

2014) (grafico 1.2). Allo stesso tempo, mette in luce una crescente divaricazione della dinamica di crescita all'interno delle economie industrializzate. La tenuta del contesto macroeconomico negli Stati Uniti (1,7 per cento la crescita stimata nel 2013 con aumento al 2,7 per cento nel 2014, tassi sistematicamente superiori a quelli aggregati delle economie avanzate) e in Giappone (2 per cento nel 2013, in rallentamento all'1,2 per cento nel 2014) è destinata a convivere con la protratta stagnazione dell'area dell'euro. Per quest'ultima si stima una lieve contrazione dell'attività economica nel 2013 (-0,6 per cento) ed una crescita dell'0,9 per cento nella media del 2014, pur con andamenti alquanto differenziati fra i principali paesi.

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



(*) Stime e previsioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

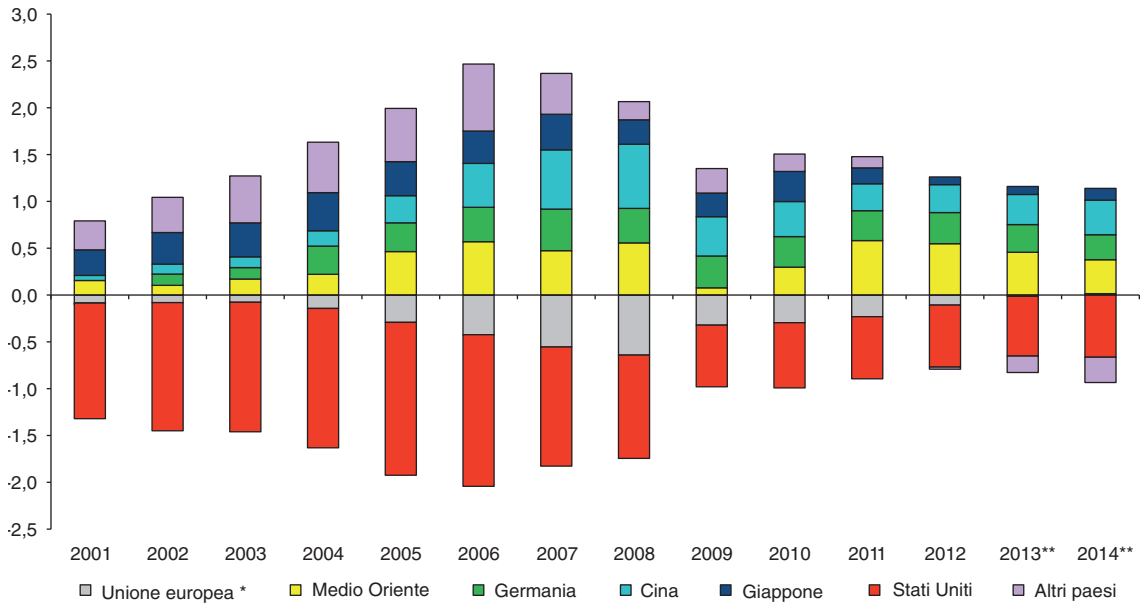
L'economia degli Stati Uniti ha recentemente superato con successo una serie di criticità, prevalentemente associate alle difficoltà di contenimento dell'ampio disavanzo pubblico; l'attività economica sta manifestando segnali di rafforzamento favorita dalla vivacità della domanda interna, nelle componenti della spesa per consumi e degli investimenti privati, associata al miglioramento delle condizioni creditizie e del mercato immobiliare.
In Giappone, i recenti provvedimenti antideflattivi di stimolo fiscale e monetario hanno favorito, nel breve periodo, una ripresa delle aspettative, stimolando la crescita. Nell'area dell'euro, le condizioni aggregate appaiono invece ancora improntate ad una debole intonazione dell'attività economica. I provvedimenti di austerità fiscale, finalizzati a favorire il processo di riduzione del debito pubblico da parte di molte delle principali economie, si sono riverberati nella persistente debolezza della loro domanda interna. Le difficoltà competitive e di equilibrio economico per il settore privato, il pessimismo delle aspettative e la mancata trasmissione al settore reale degli stimoli monetari e creditizi si riflettono in una preoccupante situazione del mercato del lavoro. Nell'ambito delle principali economie dell'area valutaria, la sola rilevante eccezione appare la Germania, in cui sono apparsi deboli segnali di ripresa, tuttavia incapaci di attivare circoli propulsivi virtuosi per le altre economie europee. Per queste ultime, per il 2013, vengono diagnosticate tendenze ancora recessive, in particolare per Italia (-1,8 per cento) e Spagna (-1,6 per cento), o di relativa stagnazione, come in Francia (-0,2 per cento), con previsioni di ripresa relativamente anemica nel 2014 (0,8 per cento per la Francia, 0,6 per cento per l'Italia e zero per cento per la Spagna). All'esterno dell'area euro, per il Regno Unito il FMI disegna uno scenario di crescita moderata dello 0,9 per cento nel 2013, prevedendo una lieve accelerazione all'1,5 per cento nel 2014. Per l'Unione europea nel suo complesso, viene stimata una sostanziale stagnazione nel 2013, seguita da una ripresa ad un ritmo dell'1,2 per cento medio annuale nel 2014.

Anche nel 2013, le economie emergenti ed in via di sviluppo confermano il rallentamento del tasso di crescita manifestato nell'anno precedente, a causa sia di fattori macroeconomici interni sia delle esogenee internazionali. Nell'ambito delle diverse articolazioni geo-economiche, nel 2013 saranno ancora i paesi dell'Asia a far registrare il tasso di crescita più elevato, pari al 6,9 per cento, rispetto al 6,5 per cento sperimentato nel 2012, con previsione di ulteriore accelerazione al 7 per cento nel 2014. Tra di essi, la recente crescita in Cina si è manifestata alquanto volatile, principalmente a causa dei riflessi sulle esportazioni indotti dalla debole domanda interna delle economie avanzate. Nel complesso, il Fondo stima un tasso di crescita pari al 7,8 per cento nel 2013 per l'economia cinese, con un lieve rallentamento al 7,7 per cento nel 2014. Crescita meno robusta viene ascritta anche all'India, pari al 5,6 per cento nel 2013 per accelerare al 6,3 per cento nel 2014.
Rafforzando ulteriormente la robusta dinamica espansiva registrata negli ultimi anni, l'Africa sub-sahariana rappresenta la seconda area emergente per ritmo di crescita annuale, anch'esso superiore a quello aggregato, stimato pari al 5,1 per cento nel 2013, in previsione di un'ulteriore accelerazione al 5,9 per cento nel 2014. Le altre aggregazioni di paesi emergenti ed in via di sviluppo dovrebbero mantenere profili di crescita inferiori alla media, pur rivelandosi sistematicamente superiori a quelli dei paesi avanzati. In particolare, per il 2013 viene stimata una crescita del PIL pari al 2,8 per cento per i paesi della Comunità di Stati Indipendenti dell'ex URSS, con un tasso di crescita pari al 2,5 per cento per la Russia. Un tasso medio di sviluppo del 3 per cento viene ascritto ai paesi dell'America latina e dei Caraibi, con un ritmo inferiore pari al 2,5 per cento per il Brasile. Per entrambe le aree è prevista una lieve accelerazione nel 2014, segnatamente pari al 3,6 per cento per i paesi dell'ex-URSS (3,3 per cento per la Russia) ed al 3,4 per cento per i paesi dell'America latina (3,2 per cento per il Brasile). Per il Medio Oriente e Nord Africa, si stima con una crescita del 3,1 per cento nel 2013, prevista in aumento al 3,7 per cento nel 2014. I paesi dell'Europa centro-orientale, nel 2013, sono destinati a manifestare un tasso di incremento del PIL reale del 2,2 per cento, il più basso delle aree emergenti, principalmente a causa delle ripercussioni indotte dalle intense interazioni economiche con i paesi dell'area dell'euro.

Secondo le previsioni del Fondo Monetario, nel quinquennio 2004-2018, oltre ad alcuni paesi con situazioni particolari (come il Sudan Meridionale o Timor Est), che si prevede manifesteranno tassi di espansione a due cifre, le dinamiche di crescita più consistenti saranno registrate da paesi con intensa dotazione di risorse naturali (Guinea, Mongolia, Iraq) seguiti dalla Cina, il cui prodotto è destinato ad un incremento medio annuale del 9,6 per cento per i cinque anni dell'orizzonte di previsione. L'evoluzione prevista dei tassi di crescita di medio periodo annovera molti paesi africani (Mozambico, Zambia, Costa d'Avorio, Mauritania, Nigeria) ed asiatici (Laos, Cambogia, Myanmar, Bangladesh) nonché dell'America latina (Cile, Colombia, Messico, Perù)[2].

A causa della divergenza dei tassi di crescita fra le diverse aree geo-economiche mondiali, gli squilibri aggregati delle partite correnti hanno continuato, sia pur marginalmente, a ridursi (grafico 1.3). Tale processo riflette una complessiva debolezza della domanda da parte delle economie con disavanzi strutturali, in cui hanno giocato qualche ruolo anche le modifiche intervenute nei tassi di cambio delle principali valute. Accanto ad un apprezzamento in termini effettivi nominali dell'euro e di diverse valute dei paesi emergenti ed una recente tendenza all'apprezzamento del dollaro, grazie alle positive evoluzioni dell'economia statunitense, lo yen si è deprezzato di circa il 20 per cento in termini effettivi nominali a partire dagli ultimi mesi del 2012, quale risposta alle aspettative di allentamento della politica monetaria (grafico 1.4). Tali evoluzioni sui mercati dei cambi continuano ad alimentare, sia pur in forma meno accentuata rispetto alle tensioni valutarie degli ultimi mesi, preoccupazioni associate alle immediate e future conseguenze delle misure di politica economica adottate da alcuni paesi per stimolare l'economia. In particolare, le massicce misure di espansione monetaria, a cui si associano soventemente repentine e cospicue svalutazioni competitive, vengono percepite da parte dei paesi emergenti quali possibili espedienti per consentire ai paesi avanzati di esportare la propria deflazione interna e favorire forti afflussi di capitali verso i propri mercati, determinando un artificiale apprezzamento delle rispettive valute.

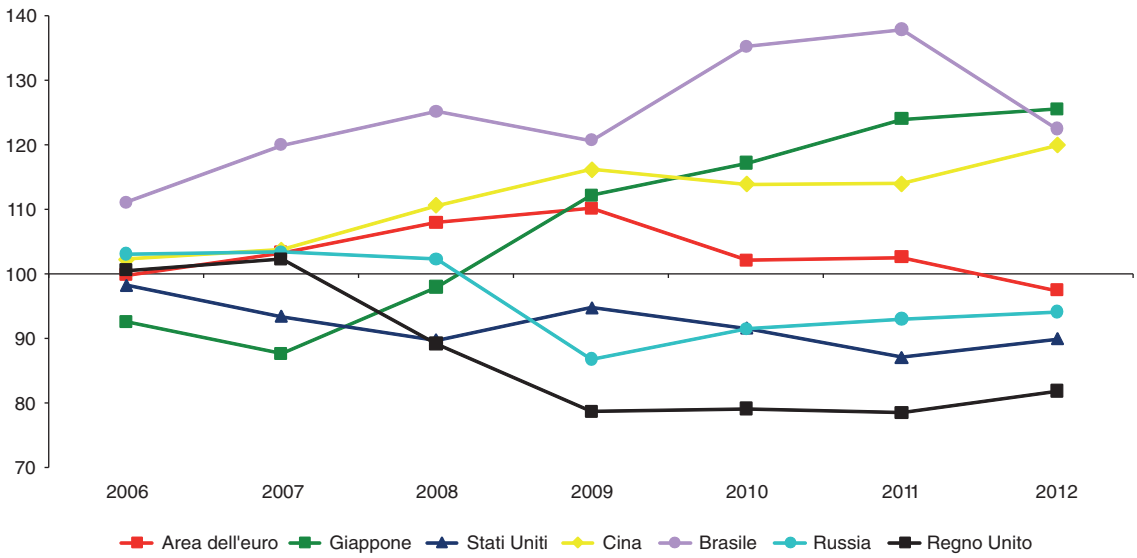
Grafico 1.3
Squilibri mondiali.
Saldi delle partite correnti in percentuale del PIL mondiale



** Esclusa la Germania*
*** Stime e previsioni*
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

2 Sul tema dei paesi ad elevato potenziale, si veda il Rapporto ICE-Prometeia per il Comitato Leonardo "Oltre i Brics: nuovi mercati per il made in Italy", luglio 2013. www.comitatoleonardo.it/ricerche

Grafico 1.4
Tassi di cambio effettivi nominali.
Indici base 2005=100



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

In linea con i descritti andamenti macroeconomici internazionali, secondo le stime del Fondo Monetario, dopo il brusco rallentamento sperimentato nel 2012, quando aveva registrato un tasso (2,5 per cento) ampiamente inferiore alle proprie tendenze storiche di lungo periodo, nel 2013 e nel 2014 il volume del commercio mondiale di merci e servizi viene indicato in progressiva accelerazione, rispettivamente al 3,1 ed al 5,4 per cento (grafico 1.1).
In entrambi gli anni, il valore complessivo degli scambi di merci e servizi dovrebbe superare il livello massimo del 2012, raggiungendo 23.500 miliardi di dollari nel 2013, di cui oltre 19.000 miliardi di sole merci, e circa 25.000 miliardi di dollari nel 2014, di cui circa 20.000 miliardi di merci. Il rapporto tra scambi di merci e servizi e PIL mondiale si manterrebbe pertanto sostanzialmente inalterato, rispettivamente al 31,7 per cento ed al 31,6 per cento, in prossimità del picco del 32,4 per cento registrato nel 2008.

1.1.2 Scambi di merci

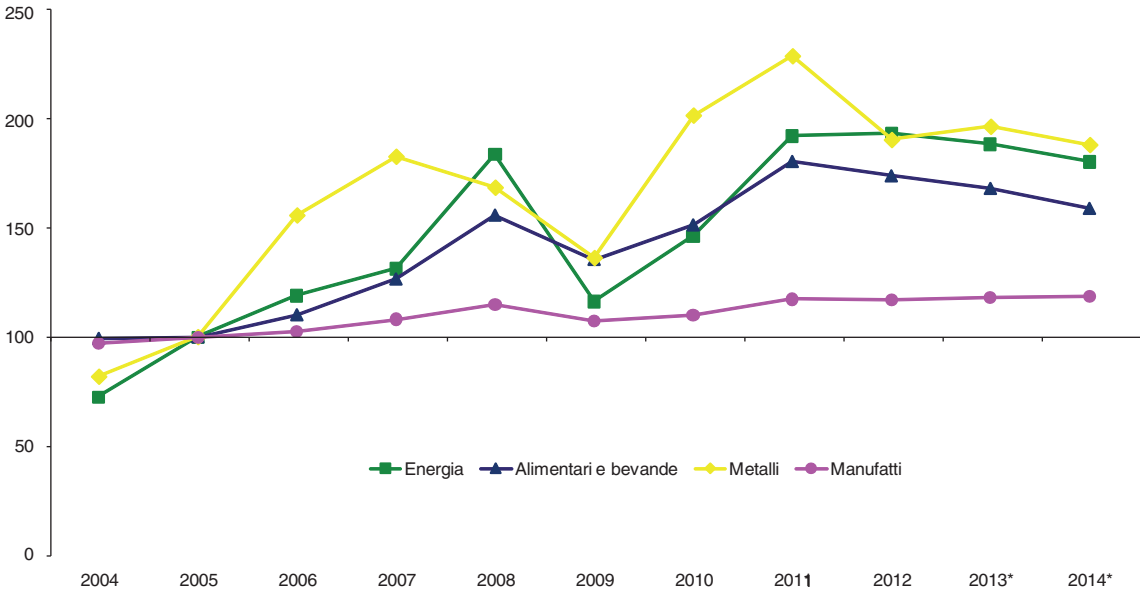
Per quanto concerne l'interscambio di merci, per il 2013 l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC o WTO)[3] stima un lieve incremento al 3,3 per cento del volume di crescita del commercio mondiale, rispetto al 2 per cento registrato nel 2012. Questa crescita si è rivelata la più bassa dal 1981, se si escludono gli anni di flessione. L'espansione stimata per l'anno in corso appare inferiore alla media ventennale 1992-2012, pari al 5,3 per cento medio annuo e, ancor di più, alla media del 6 per cento registrata prima della crisi, nel periodo dal 1990 al 2008.
I segnali preliminari che si desumono dagli indicatori congiunturali della prima metà dell'anno indicano una dinamica commerciale molto debole all'interno delle economie industrializzate, solo parzialmente compensata dalla robusta crescita degli scambi in Asia, Africa e Medio Oriente. A questo tasso medio di espansione aggregata corrisponde un incremento dell'1,4 per cento delle quantità di merci esportate dai paesi ad economia avanzata, rispetto al 5,3 per i paesi ad economia emergente ed in via di sviluppo. Dal lato delle importazioni, ad un aumento per i paesi industriali ad un tasso analogo a quello delle esportazioni (1,4 per cento), corrisponde un incremento del 5,9 per cento dei volumi assorbiti dai paesi emergenti.

3 World Trade Organization, Press Release n. 688, 10 April 2013 http://www.wto.org/english/news_e/pres13_e/pr688_e.htm

Per il 2014, le previsioni della WTO mostrano un'ulteriore accelerazione al 5 per cento del ritmo di incremento del volume del commercio mondiale di merci, con una crescita delle esportazioni sia delle economie avanzate sia di quelle emergenti, rispettivamente al 2,6 ed al 7,5 per cento, contro tassi rispettivi del 3,2 e del 7,4 per cento per le importazioni.

Alle descritte dinamiche espansive dal lato delle quantità corrisponderanno, secondo il Fondo Monetario, nel 2013 e nel 2014, andamenti delle quotazioni in dollari ancora relativamente elevate, in debole flessione nella maggior parte delle materie prime sia energetiche che non energetiche, ad esclusione del comparto dei metalli, accanto a lievi incrementi invece previsti per i prezzi dei manufatti (grafico 1.5). Di conseguenza, l'espansione mercantile sarà maggiormente trainata dalle quantità rispetto ai valori medi unitari e quindi dalle componenti di domanda. La dinamica delle ragioni di scambio tenderà ad essere limitatamente positiva per i paesi industriali e generalmente negativa per i paesi emergenti ed in via di sviluppo.

Grafico 1.5
Prezzi in dollari del commercio internazionale.
Indici base 2005=100



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

Nel 2012, secondo l'OMC, le esportazioni mondiali di merci si sono attestate su un valore complessivo di 18.323 miliardi di dollari, un livello praticamente invariato rispetto all'anno precedente, in stridente contrasto con i tassi di crescita del 22 per cento nel 2010 e del 20 per cento nel 2011 (tavola 1.2). Nel 2012, tuttavia, il dollaro si è mediamente apprezzato di circa il 4 per cento rispetto alle principali valute, comportando una conseguente sottostima del valore dei flussi commerciali non denominati nella valuta statunitense. Il ristagno dei valori ha costituito la sintesi di un incremento del 2,1 per cento dei volumi esportati, a fronte di una contrazione media del 3 per cento dei prezzi delle merci oggetto di scambio internazionale (grafico 1.6).

A livello settoriale, il quadro della domanda internazionale continua ad essere caratterizzato da elevata incertezza. A fronte della relativa stagnazione del commercio mondiale nel 2012, i settori più dinamici sono stati i prodotti petroliferi raffinati che hanno mostrato un'espansione delle vendite internazionali del 4,9 per cento rispetto al 2011, seguiti dagli altri mezzi di trasporto, che hanno fatto registrare un incremento del 3,3 per cento rispetto all'anno precedente, e dagli articoli in gomma e materie plastiche, le cui vendite annuali

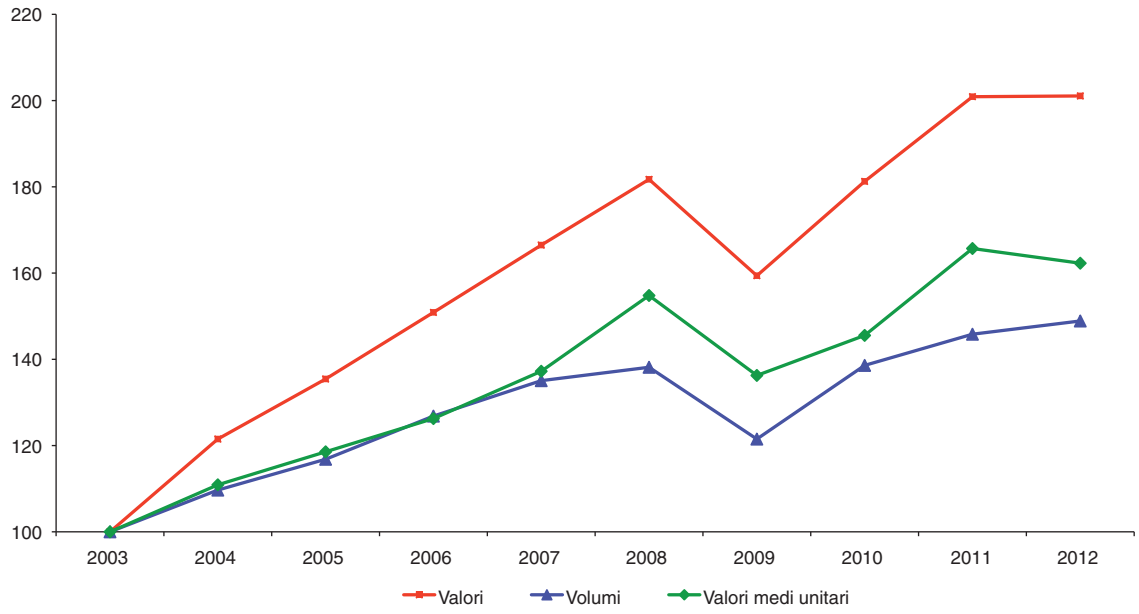
Tavola 1.2 - Esportazioni mondiali di beni
Variazioni in percentuale e valori in miliardi di dollari correnti

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Valori [1]	16,9	21,5	13,9	15,4	15,6	15,2	-22,3	21,9	19,6	0,2
Quantità	5,7	9,7	6,5	8,6	6,5	2,3	-12,1	14,1	5,2	2,1
Valori medi unitari	10,7	10,9	6,9	6,5	8,7	12,8	-12,0	6,8	13,8	-2,1
Pro memoria										
Valori [1]	7.587	9.219	10.503	12.125	14.017	16.154	12.545	15.289	18.291	18.323

(1) Comprese le riesportazioni di Hong Kong.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Grafico 1.6
Valori, quantità e prezzi delle esportazioni mondiali.
Indici
2003=100



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

sono cresciute del 3 per cento (tavola 1.3). Positiva è inoltre risultata la variazione del valore delle esportazioni di articoli in pelle (+2,7 per cento), degli apparecchi elettrici (+1,6 per cento) e dei computer (+1,2 per cento). Al contrario, flessioni relativamente consistenti sono state sperimentate dal commercio di prodotti in legno (-8,5 per cento), di metalli di base (-3,7 per cento), di prodotti chimici (-3,1 per cento), da ascrivere probabilmente agli effetti del rallentamento della domanda mondiale sull'operatività delle catene globali del valore. Sono comunque risultate in flessione anche le vendite di articoli tessili e dell'abbigliamento (-2,5 per cento), di macchinari (-1,6 per cento) e di prodotti alimentari (-1,2 per cento).

A livello geografico, nel 2012 il valore delle esportazioni mondiali in dollari è diminuito del 4 per cento in Europa, che rappresenta il 36% del totale mondiale, è aumentato del 2 per cento in Asia, per una quota del 32 per cento sul totale, e del 4 per cento in Nordamerica (13 per cento delle esportazioni mondiali) (grafico 1.7 e tavola 1.4). Il tasso più elevato di espansione, pari al 5 per cento, è stato registrato delle esportazioni dei paesi dell'Africa che pesano solo per il 4 per cento del totale mondiale. Un incremento del 3 per cento ha caratterizzato la dinamica delle esportazioni dei paesi del Medio Oriente, le cui vendite sono pari al 7 per cento di quelle complessive, accanto ad un aumento del 2 per cento segnato dai paesi della Comunità degli Stati Indipendenti (5 per cento del totale), mentre praticamente stagnanti si sono rivelate le vendite estere dei paesi dell'America centro-meridionale corrispondenti ad un ulteriore 4 per cento del totale mondiale.

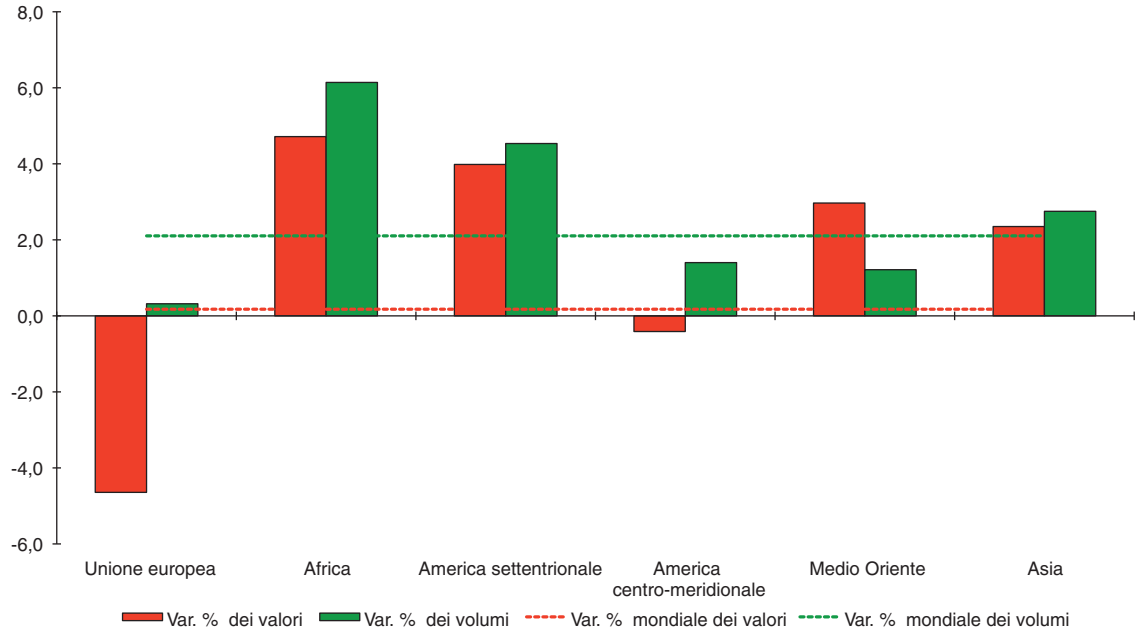
Tavola 1.3 - Commercio mondiale[1] per settori
(composizione in percentuale e contributi alla crescita[2])

	Composizione			Variazione %		Contributo alla crescita		
	2006-10	2011	2012	2011	2012	2006-10	2010-11	2011-12
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	6,3	6,7	6,6	20,0	-1,2	0,6	1,3	-0,1
Prodotti tessili e articoli d'abbigliamento	5,3	5,2	5,1	16,9	-2,5	0,3	0,9	-0,1
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,3	1,4	1,4	20,0	2,7	0,1	0,3	0,0
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	2,9	2,6	2,4	10,1	-8,5	0,2	0,3	-0,2
Coke e prodotti petroliferi raffinati	5,1	6,4	6,7	41,3	4,9	0,6	2,2	0,3
Sostanze e prodotti chimici	9,4	9,8	9,5	19,2	-3,1	0,8	1,8	-0,3
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	4,1	3,9	4,0	4,3	0,5	0,4	0,2	0,0
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di mimerali non metalliferi	4,3	4,3	4,4	16,9	3,0	0,3	0,7	0,1
Metalli di base e prodotti in metallo	10,7	11,0	10,7	24,5	-3,7	1,1	2,5	-0,4
Computer, apparecchi elettronici e ottici	15,2	14,4	14,6	7,2	1,2	1,1	1,1	0,2
Apparecchi elettrici	5,5	5,4	5,5	12,5	1,6	0,5	0,7	0,1
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	11,7	11,1	11,0	17,0	-1,6	0,7	1,9	-0,2
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	10,1	9,5	9,6	17,5	0,7	0,5	1,7	0,1
Altri mezzi di trasporto	4,0	4,0	4,1	7,6	3,3	0,4	0,3	0,1
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (compresi i mobili)	4,2	4,3	4,4	15,2	0,9	0,3	0,7	0,0
Totale prodotti	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**16,5**	**-0,3**	**7,9**	**16,5**	**-0,3**

(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

Grafico 1.7
Esportazioni di merci per area geografica nel 2012.
Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

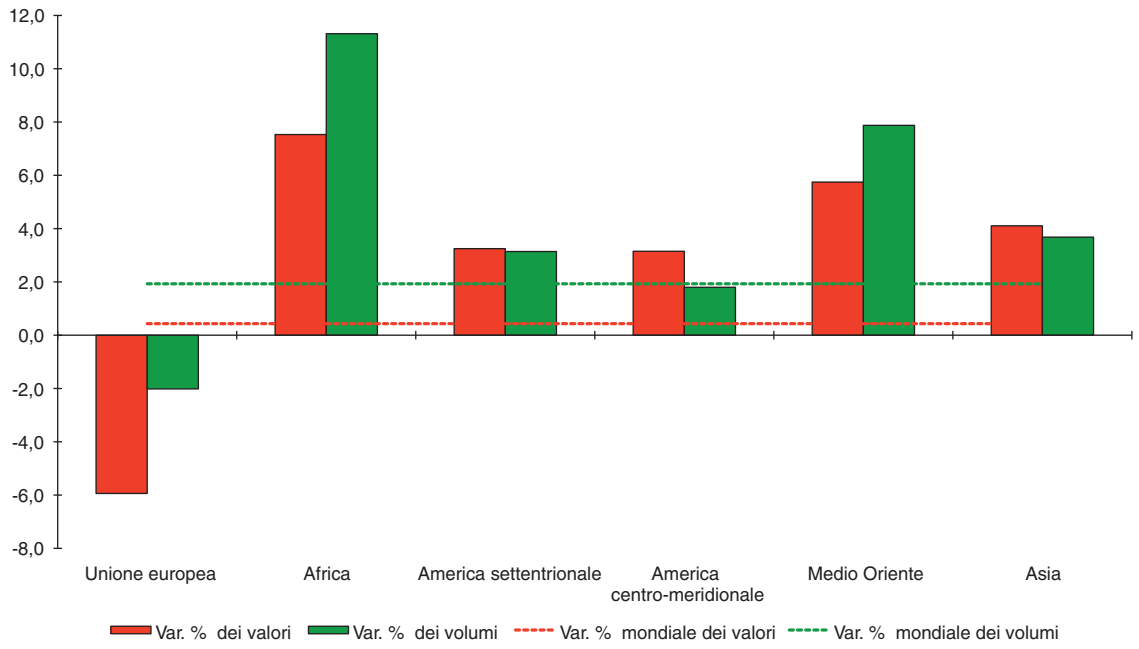
Dal lato delle importazioni, a fronte di un crollo del 6 per cento del valore in dollari di quelle europee, tutte le altre aree geografiche hanno fatto registrare aumenti, con le variazioni positive più rilevanti registrate dai paesi africani (+8 per cento), dai paesi del Medio Oriente (+6 per cento), della Comunità degli Stati Indipendenti (+ 5 per cento), dell'Asia (+4 per cento) e del continente americano dove si è verificata una crescita del 3 per cento delle importazioni sia del Nordamerica che dei paesi dell'America latina (grafico 1.8).

Tavola 1.4 - Distribuzione dei flussi commerciali per aree geografiche
Pesi percentuali sui valori a prezzi correnti

	Esportazioni			Importazioni		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Unione europea	33,8	33,2	31,6	34,8	34,1	31,9
Uem	26,2	25,6	24,4	25,6	25,1	23,2
Paesi europei non Ue	3,1	3,1	3,2	3,2	3,3	3,2
Comunità degli Stati Indipendenti	3,9	4,3	4,4	2,7	2,9	3,1
Africa	3,3	3,3	3,4	3,1	3,0	3,3
America settentrionale	10,9	10,6	10,9	15,3	14,8	15,1
America centro-meridionale	5,8	6,0	6,1	5,8	5,9	6,1
Medio Oriente	6,0	6,8	7,0	3,8	3,7	3,9
Asia e Oceania	33,2	32,6	33,4	31,4	32,3	33,4
MONDO	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Grafico 1.8
Importazioni di merci per area geografica nel 2012.
Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

La graduatoria dei principali paesi esportatori mondiali nel 2012 non ha mostrato significativi mutamenti nelle prime posizioni, ancora dominate dalla Cina (tavola 1.5). Il paese asiatico ha registrato una crescita di circa l'8 per cento delle proprie vendite estere rispetto al 2011, anno in cui il tasso di crescita era stato pari al 20 per cento. Tuttavia, dato il rallentamento del commercio mondiale, nel 2012 la sua quota di mercato è aumentata all'11,2 per cento rispetto al 10,4 per cento dell'anno precedente. Gli Stati Uniti, con una robusta dinamica espansiva del 4,5 per cento, hanno mantenuto la seconda posizione, migliorando la propria quota, passata all'8,4 per cento delle esportazioni mondiali di merci, contro l'8,1 per cento dell'anno precedente, quindi con una divaricazione rispetto alla quota cinese. Al contrario, in terza posizione in graduatoria, la Germania ha mostrato una flessione del 4,5 per cento delle proprie esportazioni espresse in dollari, vedendo erosa la

propria quota al di sotto dell'8 per cento, segnatamente al 7,7 per cento del totale mondiale. Per quanto riguarda i mutamenti di posizione relativa, l'Italia è stata superata in ottava posizione dalla Russia, precedendo Hong Kong che è passato dalla dodicesima alla decima posizione fra i principali esportatori mondiali di merci.

Tavola 1.5 - I primi 20 esportatori mondiali di merci
Valori in miliardi di dollari correnti

Graduatorie			Paesi	Valori		Tcma %	Var. %	Quote %		
2003	2011	2012		2011	2012	2003-12	2011-12	2003	2011	2012
4	1	1	Cina	1.898	2.049	18,7	7,9	5,8	10,4	11,2
2	2	2	Stati Uniti	1.480	1.547	8,8	4,5	9,6	8,1	8,4
1	3	3	Germania	1.474	1.407	7,2	-4,5	9,9	8,1	7,7
3	4	4	Giappone	823	799	6,0	-3,0	6,2	4,5	4,4
8	5	5	Paesi Bassi	667	656	9,2	-1,7	3,9	3,6	3,6
5	6	6	Francia	596	569	4,2	-4,6	5,2	3,3	3,1
12	7	7	Corea del Sud	555	548	12,2	-1,3	2,6	3,0	3,0
17	9	8	Russia	522	529	16,3	1,4	1,8	2,9	2,9
7	**8**	**9**	**Italia**	**523**	**500**	**5,9**	**-4,4**	**3,9**	**2,9**	**2,7**
11	12	10	Hong Kong	456	493	8,9	8,3	3,0	2,5	2,7
6	10	11	Regno Unito	503	468	4,9	-6,8	4,0	2,7	2,6
9	13	12	Canada	452	455	5,8	0,6	3,6	2,5	2,5
10	11	13	Belgio	476	446	6,4	-6,3	3,4	2,6	2,4
14	14	14	Singapore	410	408	11,0	-0,3	2,1	2,2	2,2
22	15	15	Arabia Saudita	365	386	17,1	5,8	1,2	2,0	2,1
13	16	16	Messico	350	371	9,4	6,1	2,2	1,9	2,0
16	17	17	Taiwan	308	301	8,0	-2,3	2,0	1,7	1,6
28	20	18	Emirati Arabi Uniti	285	300	18,1	5,3	0,9	1,6	1,6
31	19	19	India	303	293	19,5	-3,2	0,8	1,7	1,6
15	18	20	Spagna	307	292	7,2	-4,7	2,1	1,7	1,6
			Somma dei 20 paesi	**12.753**	**12.819**	**9,6**	**0,5**	**74,0**	**69,7**	**70,0**
			Mondo	**18.291**	**18.323**	**10,3**	**0,2**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Considerando la graduatoria degli importatori mondiali, nel 2012 gli Stati Uniti hanno mantenuto la prima posizione, con una quota del 12,6 per cento sul totale mondiale, seguiti dalla Cina, con il 9,8 per cento, dalla Germania (6,3 per cento), i cui valori importati hanno registrato una flessione annuale del 7 per cento, dal Giappone (4,8 per cento) e dal Regno Unito (3,7 per cento) che ha superato la Francia in quinta posizione (tavola 1.6). La flessione più rilevante del valore in dollari delle importazioni di merci è stata registrata dall'Italia (-13 per cento), passata dall'ottava all'undicesima posizione della graduatoria mondiale.

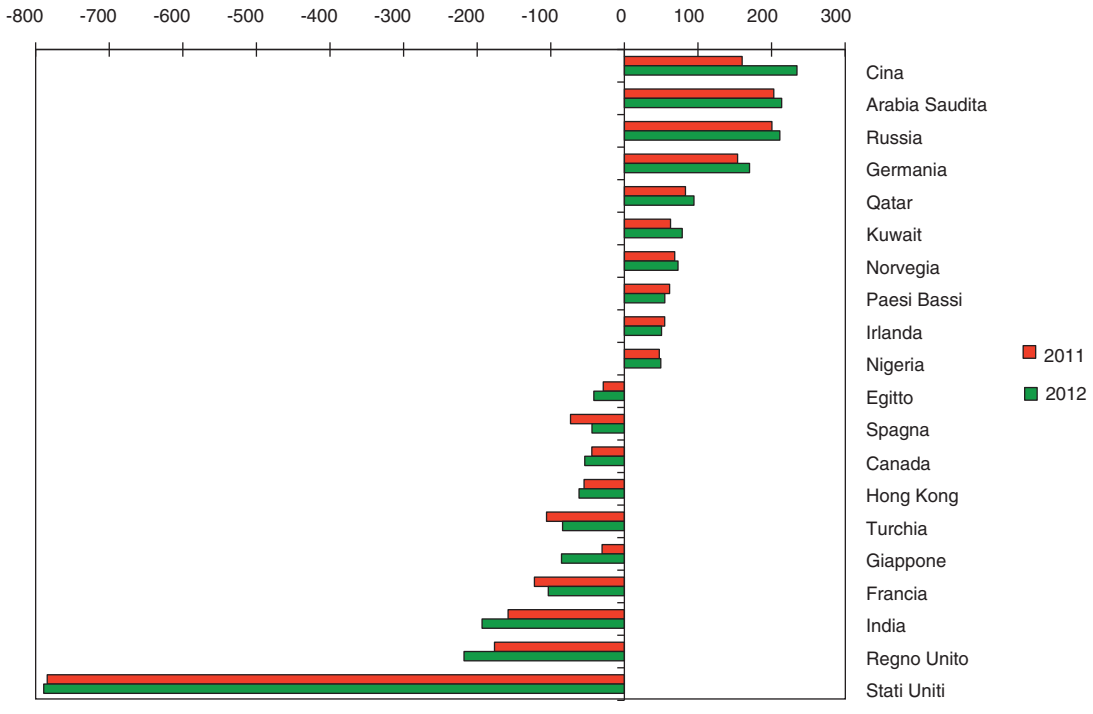
I più elevati surplus commerciali nel 2012 hanno registrato rilevanti espansioni rispetto ai valori del 2011. La Cina, con un avanzo pari a 235 miliardi di dollari, in forte incremento rispetto a 160 miliardi di dollari dell'anno precedente, presenta il valore più elevato ed ha superato Arabia Saudita e Russia, rispettivamente in seconda e terza posizione, passati, per la prima, da 203 a 213 miliardi di dollari tra il 2011 e il 2012, e da 200 a 211 miliardi per la seconda (grafico 1.9). In quarta posizione si colloca la Germania, che ha superato 170 miliardi di dollari, rispetto a 154 miliardi del 2011.
Sempre nel 2012, il deficit più elevato in termini assoluti è quello degli Stati Uniti per un valore di circa 790 miliardi di dollari, in lieve aumento rispetto a 782 miliardi del 2011, seguiti da Regno Unito con 218 miliardi (176 miliardi nel 2011), India (193 miliardi nel 2012 contro 158 miliardi dell'anno precedente) e Francia, quest'ultima con un deficit di 103 miliardi, in consistente riduzione rispetto a 122 miliardi del 2011.

Tavola 1.6 - I primi 20 importatori mondiali di merci
Valori in miliardi di dollari correnti

Graduatorie			Paesi	Valori		Tcma %	Var. %	Quote %		
2003	2011	2012		2011	2012	2003-12	2011-12	2003	2011	2012
1	1	1	Stati Uniti	2.266	2.335	6,7	3,1	16,6	12,3	12,6
3	2	2	Cina	1.743	1.818	17,9	4,3	5,2	9,4	9,8
2	3	3	Germania	1.255	1.167	7,6	-7,0	7,7	6,8	6,3
6	4	4	Giappone	855	886	9,8	3,6	4,9	4,6	4,8
4	6	5	Regno Unito	674	680	6,1	1,0	5,1	3,6	3,7
5	5	6	Francia	720	674	6,0	-6,4	5,1	3,9	3,6
8	7	7	Paesi Bassi	599	591	9,3	-1,4	3,4	3,2	3,2
11	10	8	Hong Kong	511	554	10,1	8,5	3,0	2,8	3,0
13	9	9	Corea del Sud	524	520	12,6	-0,9	2,3	2,8	2,8
24	12	10	India	464	489	23,6	5,4	0,9	2,5	2,6
7	**8**	**11**	**Italia**	**559**	**486**	**5,6**	**-13,0**	**3,8**	**3,0**	**2,6**
9	13	12	Canada	463	475	7,6	2,5	3,1	2,5	2,6
10	11	13	Belgio	467	435	7,1	-6,8	3,0	2,5	2,3
14	16	14	Messico	361	380	9,0	5,4	2,2	2,0	2,0
15	15	15	Singapore	366	380	12,1	3,8	1,7	2,0	2,0
22	17	16	Russia	324	335	17,9	3,6	1,0	1,8	1,8
12	14	17	Spagna	377	332	5,3	-11,8	2,7	2,0	1,8
16	18	18	Taiwan	281	270	8,7	-3,9	1,6	1,5	1,5
19	19	19	Australia	244	261	12,7	7,1	1,1	1,3	1,4
23	22	20	Thailandia	229	248	14,1	8,2	1,0	1,2	1,3
			Somma dei 20 paesi	**13.282**	**13.317**	**9,4**	**0,3**	**75,2**	**71,8**	**71,7**
			Mondo	**18.487**	**18.567**	**10,0**	**0,4**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Grafico 1.9
Principali surplus e deficit commerciali.
Miliardi di dollari, anno 2012

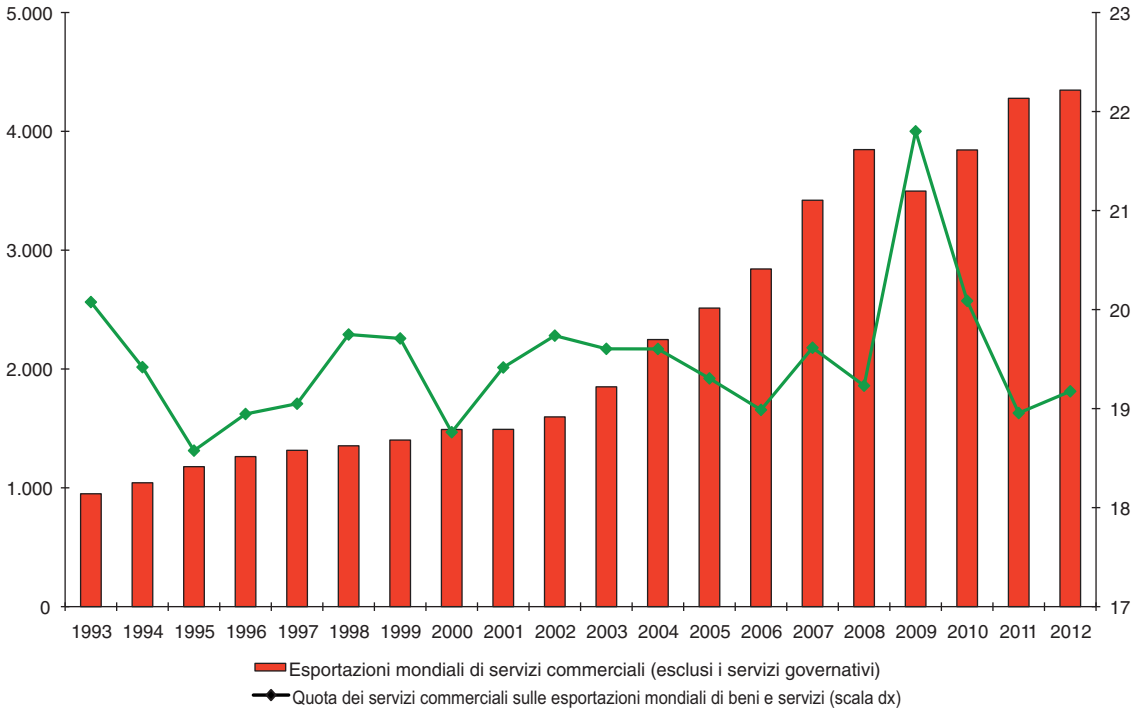


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI - DOTS

1.1.3 Scambi di servizi

Secondo l'Organizzazione Mondiale del Commercio, nel 2012 le esportazioni mondiali di servizi commerciali hanno raggiunto il valore di 4.345 milioni di dollari, una quota pari a circa il 19 per cento del commercio totale di merci e servizi, segnando un incremento annuo del 2 per cento, in forte rallentamento rispetto all'11 per cento registrato nel 2011 (grafico 1.10).

Grafico 1.10
Il commercio mondiale di servizi.
Valori in miliardi di dollari correnti e pesi in percentuale



Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

La categoria dei viaggi, con un valore di 1.105 milioni di dollari, poco più di un quarto del totale, ha espresso l'incremento annuale più elevato, pari al 4 per cento, pur rallentando rispetto al tasso del 12 per cento del 2011. Nonostante le attuali sfide cui è sottoposta l'attività economica internazionale, secondo la *World Tourism Organization* (UNWTO)[4], gli arrivi turistici internazionali sono aumentati del 4 per cento nel 2012, superando per la prima volta il record di un miliardo di turisti (1.035 milioni), rispetto a 996 milioni del 2011. Le economie emergenti, che rappresentano il 46,8 per cento dei flussi turistici totali, hanno mostrato un'espansione del 4,3 per cento degli arrivi, superiore rispetto al 3,7 degli arrivi nelle economie avanzate (53,2 per cento del totale). Nell'ambito delle aree geografiche, la regione dell'Asia - Pacifico ha fatto registrare il tasso di crescita più elevato, pari al 7 per cento rispetto all'anno precedente. Al suo interno, il sud-est asiatico ha evidenziato la dinamica annuale più elevata (9,4 per cento), seguita da un incremento del 6,4 per cento registrato dall'Africa, del 4,1 per cento per il continente americano (con un 3,7 per cento di aumento in Nord America) e del 3,4 per cento in Europa. In quest'ultima, in particolare, si segnala la crescita del 7,4 per cento degli arrivi nella regione centro-orientale. A causa delle continue tensioni politiche, il Medio Oriente è stata l'unica regione ad aver registrato una flessione degli arrivi turistici rispetto al 2011 (-5,4 per cento).

4 World Tourism Organization, Press Release 13006, 28 January, 2013
http://media.unwto.org/en/press-release/2013-01-28/international-tourism-continue-robust-growth-2013
5 World Tourism Organization (UNWTO), Press Release 13033, 15 May, 2013
http://media.unwto.org/en/press-release/2013-05-15/international-tourism-receipts-grew-4-2012

Secondo la *World Tourism Organization*[5], grazie alla forte correlazione con i flussi, anche gli introiti derivanti dalle attività turistiche sono aumentati del 4 per cento in termini reali, per una stima complessiva di 1.075 miliardi di dollari (circa 837 miliardi di euro), di cui il 64,1% (690 miliardi di dollari o 537 miliardi di euro) rappresentato dalle entrate dei paesi avanzati, in aumento del 4,3 per cento rispetto al 2011, ed il rimanente 35,9 per cento dalle economie emergenti (386 miliardi di dollari o 300 miliardi di euro), con un incremento annuale del 3,6 per cento. Il continente americano ha fatto registrare l'incremento più consistente, pari al 7 per cento, seguito dalla regione Asia - Pacifico con il 6 per cento, dall'Africa con il 5 per cento e dall'Europa con il 2 per cento, mentre il Medio Oriente ha fatto registrare una flessione del 2 per cento. Gli Stati Uniti hanno mantenuto la propria posizione di preminenza nella graduatoria delle entrate turistiche (128,6 miliardi di dollari), registrando un incremento del 10,7 per cento rispetto al 2011, seguiti da Spagna (55,6 miliardi), Francia (53,7 miliardi), Cina (50 miliardi) e Italia, in quinta posizione, con un valore di 41,2 miliardi di dollari ed un incremento del 3,8 per cento rispetto all'anno precedente.
Dal lato della spesa turistica, nel 2012, la Cina ha raggiunto il valore di 102 miliardi di dollari, aumentando del 40 per cento rispetto al 2011, consentendo al paese asiatico di diventare la prima fonte del mercato turistico internazionale, precedendo Germania e Stati Uniti, entrambi i paesi con una spesa complessiva di 84 miliardi di dollari, e Regno Unito, in quarta posizione, con un totale di 52 miliardi di dollari. Negli ultimi anni, la Cina sta sperimentando le dinamiche più elevate di crescita dell'attività turistica, grazie alla rapida urbanizzazione, all'aumento del reddito disponibile ed alla progressiva rimozione delle restrizioni sui viaggi all'estero. Gli arrivi turistici dei cinesi sono passati da 10 milioni nel 2000 ad 83 milioni del 2012. Anche altri paesi emergenti hanno aumentato la propria quota sulla spesa turistica complessiva: ad esempio, la Russia è passata dal settimo al quinto posto della graduatoria mondiale per un valore di 43 miliardi di dollari ed un incremento del 30 per cento rispetto al 2011.

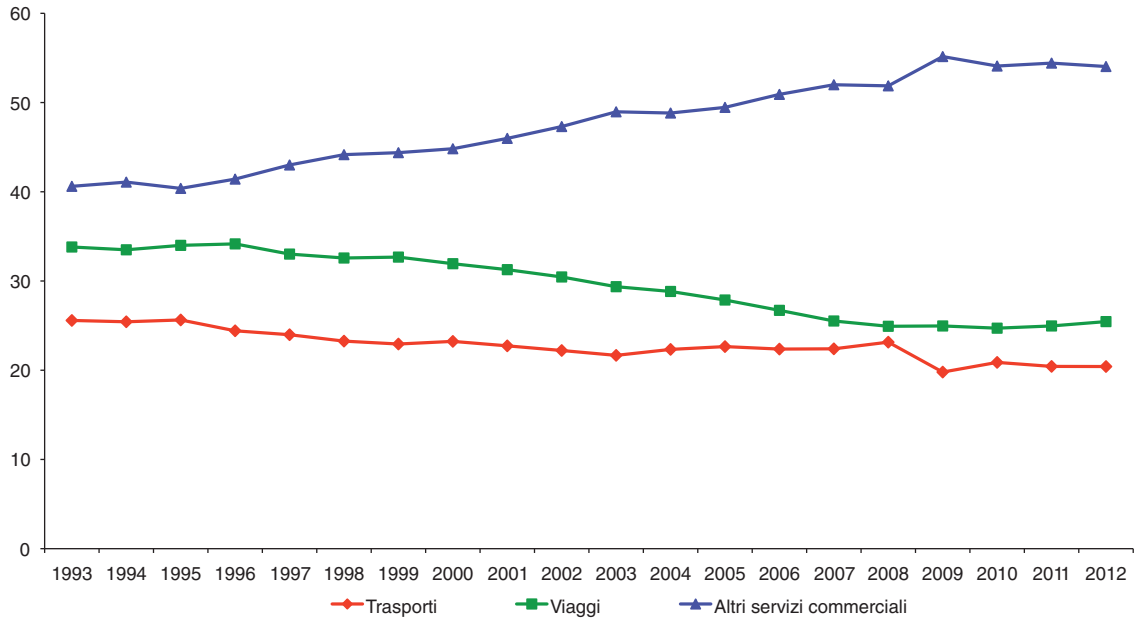
Nel 2012, coerentemente con il rallentamento del commercio mondiale, le esportazioni di servizi di trasporto sono aumentate del 2 per cento, raggiungendo il valore di 885 milioni di euro. Secondo *l'International Transport Forum*[6], il traffico mondiale di container, misurato in unità da venti piedi equivalenti (TEU), è aumentato del 3,3 per cento rispetto al 2011, mentre le unità di capacità di cargo aereo (tonnellate al chilometro), considerato un importante indicatore di performance economica, sono diminuite dell'1,5 per cento, soprattutto a causa della relativa stagnazione della domanda interna nell'Unione europea e dell'incertezza delle dinamiche economiche negli Stati Uniti.

La categoria più consistente dei servizi commerciali, in termini di valori esportati, quella denominata "altri servizi commerciali", dopo essere aumentata nel 2011 del 12 per cento, nel 2012 ha manifestato un modesto incremento dell'uno per cento portandosi su un valore di 2.350 miliardi di dollari, con qualche differenziazione tra le varie componenti. In particolare, l'incremento più elevato è stato registrato dalle esportazioni di servizi informatici (+6 per cento), grazie alla continua rapida espansione dell'economia digitale[7]. Positiva è risultata anche la crescita delle costruzioni, aumentate del 3 per cento rispetto all'anno precedente, favorite dalla rapida ascesa delle economie emergenti. Fattore propulsivo della crescita del settore nei paesi emergenti è stato lo sviluppo delle infrastrutture, al quale hanno concorso sia fattori di ordine strutturale – il processo di graduale convergenza verso i livelli infrastrutturali delle economie mature – sia esigenze cicliche, dal momento che gli investimenti in costruzioni hanno rappresentato, per molti paesi, l'obiettivo di una parte consistente delle politiche economiche di stimolo alla crescita, quale reazione al rallentamento congiunturale[8].

6 International Transport Forum, Key Transport Statistics 2013 http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/13KeyStat2012.pdf
7 International Telecommunication Union, The World in 2013, ICT Facts and Figures http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2013.pdf
8 ICE-Prometeia: Evoluzione del commercio estero per aree e settori, Rapporto n. 11, giugno 2013 http://www.ice.it/statistiche/pdf/Rapporto_Ice_Prometeia_n_11.pdf

Analogamente le vendite internazionali di servizi culturali e ricreativi sono aumentate del 3 per cento, mentre le categorie dei servizi assicurativi e dei servizi alle imprese del 2 per cento. Al contrario, si sono avute flessioni nel valore delle esportazioni di servizi di intermediazione finanziaria (4 per cento), in quello dei servizi di telecomunicazione (3 per cento) e nella categoria delle royalty e delle licenze (2 per cento).

Grafico 1.11
Esportazioni mondiali di servizi commerciali. Composizione percentuale sul totale, in dollari correnti



(*) Calcolato sui valori in dollari a prezzi correnti
Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

Nessun mutamento di rilievo si è verificato nella graduatoria mondiale dei paesi esportatori di servizi commerciali che vede gli Stati Uniti consolidare nel 2012 la propria posizione di preminenza per un valore complessivo di 614 miliardi di dollari ed una quota passata al 14,1 per cento sul totale mondiale, rispetto al 13,8 per cento del 2011, seguiti da Regno Unito, per valori esportati pari a meno della metà (circa 280 miliardi, corrispondenti ad un'incidenza del 6,4 per cento), Germania (5,9 per cento), Francia (4,8 per cento) e Cina (4,4 per cento), mentre si è affermata in sesta posizione l'India, grazie ad un incremento delle vendite del 7,7 per cento rispetto al 2011 che ha consentito di raggiungere una quota mondiale del 3,4 per cento, superando Giappone e Spagna (tavola 1.7).

Gli Stati Uniti hanno inoltre mantenuto la prima posizione anche della graduatoria mondiale dei paesi importatori di servizi commerciali, per una quota di poco inferiore al 10 per cento del totale mondiale, praticamente stabile rispetto al 2011, seguiti dalla Germania (6,9 per cento) che invece ha mostrato una riduzione della quota di circa il 3,3 per cento rispetto all'anno precedente; la Cina ha consolidato la propria terza posizione, con un incremento annuale del 18,6 per cento, il più elevato tra i principali importatori mondiali, che ha indotto un aumento di quota dal 5,9 per cento del 2011 al 6,8 per cento del 2012 (tavola 1.8).

1.1.4 Investimenti diretti esteri

Secondo il *World Investment Report* 2013 dell'Unctad[9], nel 2012 gli investimenti diretti esteri mondiali in entrata sono diminuiti del 18 per cento rispetto all'anno precedente,

9 UNCTAD, World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development, June 2013 http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

Tavola 1.7 - I primi venti esportatori mondiali di servizi commerciali
Valori in miliardi di dollari correnti

Graduatorie			Paesi	Valori		Tcma %	Var. %	Quote %		
2003	2011	2012		2011	2012	2003-12	2011-12	2003	2011	2012
1	1	1	Stati Uniti	589	614	8,7	4,3	15,6	13,8	14,1
2	2	2	Regno Unito	290	278	6,7	-4,0	8,4	6,8	6,4
3	3	3	Germania	260	255	9,2	-2,1	6,3	6,1	5,9
4	4	4	Francia	223	208	8,8	-6,8	5,3	5,2	4,8
10	5	5	Cina	182	190	17,0	4,3	2,5	4,3	4,4
22	8	6	India	137	148	22,6	7,7	1,3	3,2	3,4
5	6	7	Giappone	143	140	7,0	-2,0	4,1	3,3	3,2
6	7	8	Spagna	141	140	7,4	-1,2	4,0	3,3	3,2
14	10	9	Singapore	129	133	15,0	3,3	2,0	3,0	3,1
8	9	10	Paesi Bassi	136	126	7,0	-6,7	3,7	3,2	2,9
9	11	11	Hong Kong	118	126	11,7	6,7	2,5	2,8	2,9
13	12	12	Irlanda	113	115	11,9	1,6	2,3	2,6	2,6
16	15	13	Corea del Sud	94	109	13,9	16,3	1,8	2,2	2,5
7	**13**	**14**	**Italia**	**105**	**104**	**4,5**	**-0,8**	**3,8**	**2,5**	**2,4**
11	16	15	Belgio	93	94	8,9	0,2	2,3	2,2	2,2
15	14	16	Svizzera	94	88	10,9	-6,7	1,9	2,2	2,0
12	17	17	Canada	78	78	6,7	-0,9	2,3	1,8	1,8
19	18	18	Svezia	74	76	10,7	2,4	1,6	1,7	1,7
20	19	19	Lussemburgo	71	70	12,1	-0,2	1,4	1,7	1,6
18	20	20	Danimarca	66	65	8,5	-1,7	1,7	1,5	1,5
			Somma dei 20 paesi	**3.135**	**3.155**	**9,6**	**0,6**	**74,8**	**73,3**	**72,6**
			Mondo	**4.278**	**4.347**	**10,0**	**1,6**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

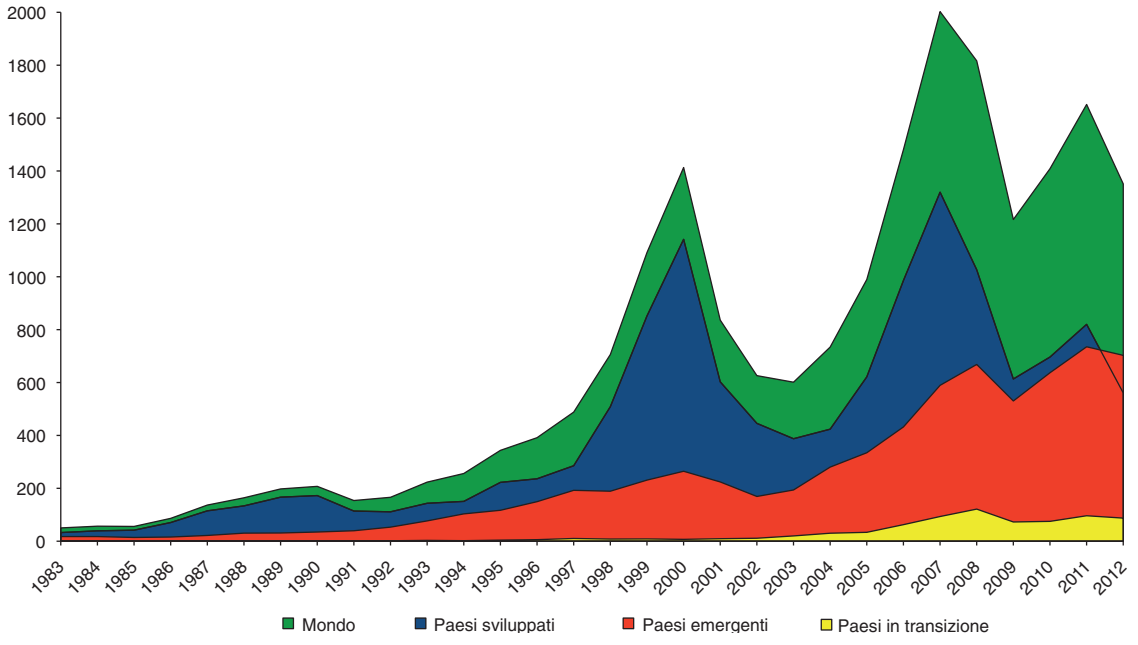
Tavola 1.8 - I primi venti importatori mondiali di servizi commerciali
Valori in miliardi di dollari correnti

Graduatorie			Paesi	Valori		Tcma %	Var. %	Quote %		
2003	2011	2012		2011	2012	2003-12	2011-12	2003	2011	2012
1	1	1	Stati Uniti	395	406	7,0	2,8	12,3	9,8	9,9
2	2	2	Germania	295	285	5,8	-3,3	9,6	7,3	6,9
8	3	3	Cina	237	281	19,9	18,6	3,1	5,9	6,8
3	5	4	Regno Unito	175	176	4,0	0,6	6,9	4,3	4,3
4	6	5	Giappone	166	174	5,5	4,7	6,0	4,1	4,2
5	4	6	Francia	190	171	8,6	-10,0	4,6	4,7	4,2
20	7	7	India	124	125	19,8	1,1	1,4	3,1	3,0
14	11	8	Singapore	114	117	12,6	2,7	2,2	2,8	2,8
7	8	9	Paesi Bassi	121	115	5,7	-4,7	3,9	3,0	2,8
9	9	10	Irlanda	116	110	8,2	-4,6	3,0	2,9	2,7
10	12	11	Canada	104	105	8,2	0,8	2,9	2,6	2,6
13	13	12	Corea del Sud	98	105	11,2	7,0	2,2	2,4	2,6
6	**10**	**13**	**Italia**	**114**	**105**	**4,1**	**-8,4**	**4,1**	**2,8**	**2,6**
17	16	14	Russia	88	102	16,2	16,3	1,5	2,2	2,5
12	15	15	Belgio	91	90	8,8	-1,0	2,3	2,3	2,2
11	14	16	Spagna	94	90	7,3	-4,6	2,6	2,3	2,2
30	17	17	Brasile	73	78	20,7	6,5	0,8	1,8	1,9
22	18	18	Australia	59	65	13,2	10,1	1,2	1,5	1,6
16	19	19	Danimarca	58	57	8,6	-1,5	1,5	1,4	1,4
18	20	20	Hong Kong	56	57	9,2	1,8	1,4	1,4	1,4
			Somma dei 20 paesi	**2.768**	**2.815**	**8,8**	**1,7**	**73,5**	**68,8**	**68,6**
			Mondo	**4.025**	**4.106**	**9,6**	**2,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

passando a 1.351 miliardi di dollari (1.652 miliardi di dollari nel 2011, grafico 1.12). A tale risultato negativo hanno contribuito le condizioni di fragilità ed incertezza che hanno caratterizzato la ripresa economica in molte economie avanzate e che hanno agito da deterrente per le iniziative degli investitori. Pur registrando una lieve riduzione del 4 per cento rispetto al livello massimo registrato nel 2011, hanno complessivamente tenuto i flussi di investimenti in entrata verso le economie emergenti ed in via di sviluppo, per un ammontare complessivo di 703 miliardi di dollari. Al contrario, gli investimenti verso le economie avanzate hanno fatto registrare una netta contrazione, pari al 32 per cento rispetto al 2011, per un valore complessivo di 561 miliardi di dollari, equivalente ad un terzo del loro valore massimo raggiunto nel 2007.
Per effetto di tali dinamiche, per la prima volta i flussi di investimenti destinati alle economie in via di sviluppo hanno superato quelli diretti al mondo industrializzato, con un differenziale di 142 miliardi di dollari, giungendo così a rappresentare il 52 per cento dei flussi totali.

Grafico 1.12
Investimenti diretti esteri in entrata.
Valori in miliardi di dollari



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

La contrazione sperimentata dall'attività di investimento nelle economie avanzate è stata determinata da una flessione verificatasi in 23 dei 28 paesi classificati come industrializzati da parte dell'Unctad, con contrazioni del 41 per cento nell'Unione europea e del 26 per cento negli Stati Uniti. Ciononostante, gli Stati Uniti sono rimasti il principale paese destinatario degli investimenti mondiali, per un valore complessivo di 168 miliardi di dollari, peraltro inferiore alla somma dei flussi verso Cina (121 miliardi) e Hong Kong (75 miliardi), rispettivamente in seconda e terza posizione della graduatoria mondiale dei paesi beneficiari (tavola 1.9).

In Europa, riduzioni particolarmente accentuate si sono verificate in Belgio dove si registra una riduzione di oltre 100 miliardi di dollari, e in Germania (da 49 a 6,6 miliardi dal 2011 al 2012), mentre i flussi destinati ai paesi meridionali dell'Unione (Grecia, Italia, Portogallo e Spagna) si sono più che dimezzati rispetto al 2011. Soltanto poche economie avanzate hanno sperimentato tendenze opposte, con i sia pur lievi incrementi registrati da Canada, Irlanda, Regno Unito e Giappone, quest'ultimo tornato a mostrare flussi positivi dopo due anni di disinvestimenti netti.

Tavola 1.9 - Investimenti diretti esteri in entrata: principali paesi beneficiari[1]
(valori in miliardi di dollari a prezzi correnti)

Graduatoria (flussi 2012)	Paesi	Flussi					Consistenze				
		Valori			Composizione %		Valori			Composizione %	
		2010	2011	2012	2011	2012	1990	2000	2012	2000	2012
1	Stati Uniti	198	227	168	13,7	12,4	540	2.783	3.932	37,1	17,7
2	Cina	115	124	121	7,5	9,0	21	193	833	2,6	3,7
3	Hong Kong	83	96	75	5,8	5,5	202	492	1.422	6,5	6,4
4	Brasile	49	67	65	4,0	4,8	37	122	702	1,6	3,2
5	Isole Vergini britanniche	49	63	65	3,8	4,8	..	32	363	0,4	1,6
6	Regno Unito	51	51	62	3,1	4,6	204	463	1.321	6,2	5,9
7	Australia	35	65	57	4,0	4,2	80	119	611	1,6	2,7
8	Singapore	54	56	57	3,4	4,2	30	111	682	1,5	3,1
9	Russia	43	55	51	3,3	3,8	-	32	509	0,4	2,3
10	Canada	29	41	45	2,5	3,4	113	213	637	2,8	2,9
11	Cile	15	23	30	1,4	2,2	16	46	207	0,6	0,9
12	Irlanda	43	11	29	0,7	2,2	38	127	298	1,7	1,3
13	Lussemburgo	35	22	28	1,3	2,1	-	-	122	-	0,5
14	Spagna	40	27	28	1,6	2,1	66	156	635	2,1	2,9
15	India	21	36	26	2,2	1,9	2	16	226	0,2	1,0
16	Francia	34	39	25	2,3	1,9	98	391	1.095	5,2	4,9
17	Indonesia	14	19	20	1,2	1,5	9	25	206	0,3	0,9
18	Colombia	7	13	16	0,8	1,2	4	11	112	0,1	0,5
19	Kazakistan	12	14	14	0,8	1,0	-	10	107	0,1	0,5
20	Svezia	-6	9	14	0,6	1,0	13	94	376	1,2	1,7
32	**Italia**	**9**	**34**	**10**	**2,1**	**0,7**	**60**	**123**	**357**	**1,6**	**1,6**
	Mondo	**1.409**	**1.652**	**1.351**	**100,0**	**100,0**	**2.078**	**7.511**	**22.212**	**100**	**100**

(1) Ordinati secondo i flussi del 2012

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Nell'ambito delle aree geo-economiche in via di sviluppo, nel 2012 i flussi verso i paesi asiatici, nonostante abbiano fatto registrare una riduzione del 6,7 per cento, si sono mantenuti al secondo livello storicamente più elevato, rappresentando il 58 per cento del valore degli investimenti verso le aree emergenti. Gli investimenti verso l'America latina si sono mantenuti praticamente agli stessi elevati livelli del 2011, diminuendo solo del 2,2 per cento, trainati da operazioni finalizzate a servire la domanda interna di questi mercati e dai prezzi delle materie prime che hanno incoraggiato iniziative nel settore minerario. Pur in diminuzione rispetto al 2011, i flussi verso il Brasile si sono mantenuti robusti, elevando il paese al quarto posto della graduatoria mondiale. L'Africa ha rappresentato l'unica area a sperimentare nel 2012 un incremento dei valori rispetto al 2011, grazie alla ripresa manifestata in Nord Africa ed a nuovi investimenti minerari in Africa sub-sahariana. Le economie in transizione dell'Europa centro-orientale e dei paesi della Comunità di Stati Indipendenti hanno invece sperimentato flessioni generalizzate, soprattutto a causa della ridotta attività di investimento da parte dell'Unione europea, principale investitore nella regione.

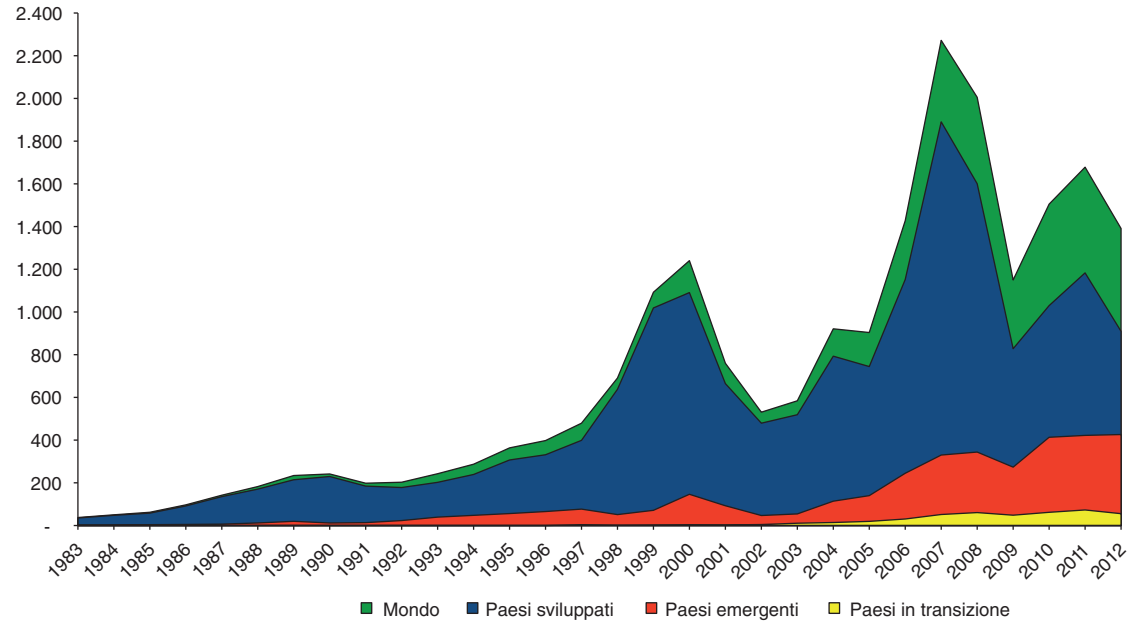
Per quanto concerne le modalità di investimento, la debolezza della domanda mondiale e la necessità di concentrarsi sugli equilibri di bilancio da parte degli investitori si sono riverberate sulle iniziative transfrontaliere sia per quanto riguarda progetti *greenfield* sia nel caso delle operazioni di fusione e acquisizione.

Relativamente agli investimenti per nuove iniziative o ampliamenti di iniziative esistenti, secondo il Rapporto annuale del *Financial Times*[10], il 2012 ha fatto registrare una contrazione del numero di progetti, pari al 16,4 per cento, ed una flessione del 33,5 per cento della associata spesa in conto capitale, per un controvalore di 565 miliardi di dollari,

10 FDI Intelligence: The fdi Report 2013
http://www.fdiintelligence.com/index.php/Custom/Special-Reports/fDi-Report-2013

con conseguente significativa riduzione del valore medio dei progetti stessi. Analogamente il valore delle operazioni di fusione ed acquisizione si è ridotto del 45 per cento, a causa delle ripercussioni della crisi finanziaria nei paesi industriali.
Anche i flussi di investimenti diretti in uscita hanno manifestato una flessione, passando da un valore di 1.678 miliardi di dollari nel 2011 a 1.391 miliardi nel 2012 (grafico 1.13). In particolare, gli investimenti da parte delle economie avanzate, che avevano trainato la ripresa nel 2010 e nel 2011, si sono ridotti del 23 per cento, per un valore complessivo di 909 miliardi di dollari, da ascrivere alle marcate flessioni in Europa e Nordamerica. Al contrario, è proseguita l'espansione degli investimenti da parte delle multinazionali delle economie emergenti che hanno raggiunto il valore di 426 miliardi di dollari, pari al 31 per cento del totale. I paesi asiatici hanno continuato a rappresentare la principale fonte di tali attività di internazionalizzazione produttiva per un valore pari a circa il 75 per cento del totale dei flussi provenienti dai paesi in via di sviluppo. Tuttavia, l'unica area emergente a registrare un incremento nel 2012 è stata l'Africa che, sia pur con valori ancora relativamente modesti, ha visto quasi triplicare i propri flussi di investimento in uscita rispetto al 2011 (da 5 a 14 miliardi di dollari).

Grafico 1.13
Investimenti diretti esteri in uscita.
Valori in miliardi di dollari



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

Anche nel 2012, gli Stati Uniti hanno continuato a rappresentare il principale investitore mondiale, per un valore di quasi 130 miliardi di dollari, pari a circa un quarto del totale, seguiti dal Giappone (8,8 per cento) che ha preceduto Cina e Hong Kong, per quote rispettivamente pari al 6,1 per cento e 6 per cento (tavola 1.10).

Secondo le stime dell'Unctad, gli investimenti diretti esteri internazionali sono destinati, anche nel 2013, a mantenersi sui livelli del 2012 o di poco superiori (1.450 miliardi di dollari), mentre le previsioni per il 2014 ed il 2015 sono più ottimistiche in quanto indicano il possibile raggiungimento di livelli rispettivamente pari a 1.600 e 1.800 miliardi di dollari, approssimandosi così ai valori precedenti la crisi, grazie al progressivo miglioramento del grado di fiducia degli investitori e delle condizioni macroeconomiche globali.

Tavola 1.10 - Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi investitori[1]
(valori in miliardi di dollari a prezzi correnti)

Graduatoria (flussi 2012)	Paesi	Flussi					Consistenze				
			Valori		Composizione %		Valori			Composizione %	
		2010	2011	2012	2011	2012	1990	2000	2012	2000	2012
1	Stati Uniti	304	397	329	23,6	23,6	817	2.932	5.191	36,5	22,0
2	Giappone	56	108	123	6,4	8,8	201	278	1.055	3,5	4,5
3	Cina	69	75	84	4,4	6,1	4	28	509	0,3	2,2
4	Hong Kong	98	96	84	5,7	6,0	12	436	1.310	5,4	5,6
5	Regno Unito	40	107	71	6,4	5,1	229	923	1.808	11,5	7,7
6	Germania	122	52	67	3,1	4,8	152	542	1.547	6,8	6,6
7	Canada	35	50	54	3,0	3,9	85	238	715	3,0	3,0
8	Russia	53	67	51	4,0	3,7	-	20	413	0,3	1,8
9	Svizzera	79	47	44	2,8	3,2	66	232	1.129	2,9	4,8
10	Isole Vergini britanniche	59	52	42	3,1	3,0	1	67	434	0,8	1,8
11	Francia	65	60	37	3,5	2,7	112	926	1.497	11,5	6,3
12	Svezia	20	28	33	1,7	2,4	51	124	407	1,5	1,7
13	Corea del Sud	28	29	33	1,7	2,4	2	22	196	0,3	0,8
14	**Italia**	**33**	**54**	**30**	**3,2**	**2,2**	**60**	**170**	**565**	**2,1**	**2,4**
15	Messico	15	12	26	0,7	1,8	3	8	138	0,1	0,6
16	Singapore	25	26	23	1,6	1,7	8	57	401	0,7	1,7
17	Cile	9	20	21	1,2	1,5	0	11	97	0,1	0,4
18	Norvegia	23	25	21	1,5	1,5	11	34	216	0,4	0,9
19	Irlanda	22	-4	19	-0,3	1,4	15	28	358	0,3	1,5
20	Lussemburgo	21	9	17	0,5	1,2	-	-	171	-	0,7
	Mondo	**1.505**	**1.678**	**1.391**	**100,0**	**100,0**	**2.091**	**8.026**	**23.593**	**100,0**	**100,0**

(1) Ordinati secondo i flussi del 2012

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

approfondimenti

Le conseguenze globalizzate delle riserve cinesi

di Romeo Orlandi*

Dei primi 14 paesi e territori che detengono le più consistenti riserve in valuta straniera, ben 9 sono estremo orientali. Ad eccezione del Giappone, si tratta di nazioni che hanno un debito pubblico sotto controllo, relativamente contenuto, congiuntamente a un sostanziale equilibrio dei conti macroeconomici. Nella maggioranza dei casi, esse hanno seguito un percorso virtuoso, con un'accelerazione potente delle capacità produttive, premessa indispensabile per le esportazioni e l'ingresso di valuta straniera. Non sono inoltre state estranee cause apparentemente extraeconomiche, come la tradizionale parsimonia legata a civiltà (ex) contadine e la prudenza negli acquisti non necessari. In realtà, la frugalità asiatica ha finanziato la prodigalità dei paesi industrializzati, una compensazione eccentrica ma funzionante. Fino allo scoppio della crisi nel 2008, si registrava la bizzarra situazione, in cui i risparmi dei contadini asiatici costituivano la sicurezza dei consumi europei e nordamericani. Questo "equilibrio disequilibrato" è stato messo in dubbio dalla violenza della crisi e oggi le immense accumulazioni in Oriente svolgono un ruolo che valica la consueta garanzia, la sicurezza cioè che i consumi in deficit sarebbero stati comunque ripagati. È infatti proprio l'uso – l'impiego e la destinazione – delle riserve ad essere in grado di alterare equilibri precari. Nella crisi, anche se l'offerta di moneta dalle banche centrali è in aumento, la disponibilità di riserve diviene un'arma strategica, non soltanto economica. In particolare, la Cina è il perno di questa ridistribuzione perché la consistenza delle sue riserve è ormai a livelli irraggiungibili per gli altri paesi. Il Giappone, secondo in graduatoria, è in possesso di 1.200 miliardi di dollari statunitensi, soltanto poco più di 1/3 rispetto a quanto detenuto dalla Cina: +3.400 miliardi di dollari nell'aprile 2013.
Questo ruolo della Cina è stato analizzato soprattutto per le conseguenze esterne. Gli impieghi di Pechino si sono indirizzati in prevalenza verso l'acquisto del debito pubblico dei maggiori paesi industrializzati. Non vengono pubblicati dati sulla loro composizione, ma è comunemente ritenuto che la porzione più importante (circa metà del totale) sia rappresentata da acquisti di Treasury Bond e altri titoli di Stato di Washington, seguiti ad ancora lunga distanza da acquisti in Euro. La gestione delle riserve è affidata alla Safe, State Administration of Foreign Exchange, diretta espressione dell'Esecutivo. Da essa hanno avuto origine 2 distinti fondi sovrani, la Sic (Safe Investment Company) e la CIC (China Investment Corporation). Dopo una serie negativa di investimenti finanziari all'estero, Pechino ha deciso di razionalizzare l'intervento ed ha recentemente aperto una filiale a Wall Street per diversificare i suoi impieghi, acquisendo stock, private equity, real estate. L'obiettivo è disancorarsi dal debito pubblico Usa. Sono note le ripercussioni politiche

* Vice Presidente Osservatorio Asia

approfondimenti

che una tale dipendenza comporta. Pechino è infatti costretta a continuare a comprare titoli denominati in dollari (anche se la consistenza è anch'essa sconosciuta) per tenerne alto il corso (e dunque non vanificare i suoi risparmi), riducendo altresì il valore del renminbi, essenziale per il flusso esportativo (peraltro anch'esso pericolosamente in calo). L'apprezzamento "spontaneo" ma comunque controllato del Renminbi ha in aggiunta tacitato la maggior parte delle accuse a Pechino di manipolare il valore della sua divisa. La Cina si trova dunque a continuare a gestire questa anomalia, alla quale non riesce a trovare una soluzione che non sconfini negli ambiti più espressamente politici.
Cosa fare dunque dell'immensa dotazione di riserve permea il dibattito che si è acceso all'interno del paese. Per ora la discussione non coinvolge ufficialmente il centro del potere, cioè l'Ufficio Politico del Pcc. È stata concessa una delega ad esplorare la questione ad accademici, dirigenti, giornalisti. La decisione è ovviamente non ufficiale, inedita, insicura negli approdi. Esistono due estremi concettuali che semplificano l'analisi: la conservazione dello status quo e l'innovazione radicale. In mezzo esistono le infinite soluzioni intermedie. Il realismo delle prime posizioni è stato finora vincente. Si basa su un tacito accordo con gli Stati Uniti per continuare ad acquistare dollari, eventualmente proponendo a Washington blandizie e minacce di diversificare gli impieghi (acquistando più Euro ad esempio). Questa impostazione continuerebbe lo squilibrio, accentuando la contraddizione di un paese di medio reddito che continua a finanziare un altro di ricchezza ben più elevata. Si tratterebbe di una scelta obbligata, legata alla stabilità e alla prospettiva futura. La Cina continuerebbe così ad avere una bilancia commerciale in attivo, il cui flusso andrebbe ad aumentare le riserve. Ad esso si aggiungerebbe il valore degli investimenti in entrata, perché il paese è ancora il magnete più potente per gli investimenti produttivi delle multinazionali. La decisione sottende l'idea che sia impossibile, almeno nel breve periodo, rinunciare al traino dell'export netto per la crescita del Pil. Di conseguenza, è opportuno finanziare i consumi oltre la Grande Muraglia, aiutandoli vieppiù con l'offerta di prodotti cinesi a basso costo. Non cambierebbe dunque la sostanza del modello cinese: ad un'altra generazione viene chiesto di sacrificarsi – o almeno di rinviare una prosperità più radicata – in cambio del rafforzamento dell'economia del paese. La prevalenza di un modello quantitativo sarà messa in discussione soltanto per gli aggiustamenti fisiologici, ma non verrà rinnegata l'idea della Cina "fabbrica del mondo". Fletteranno soltanto le lavorazioni a minore valore aggiunto, ma il cambiamento sarà più lento del dovuto. Le produzioni di acciaio, cemento, vetro, beni di consumo saranno ancora centrali. Non va infine dimenticato il realismo - se non il pessimismo – che giustifica la conservazione. La dirigenza è consapevole di aver messo in moto un meccanismo che forse non riesce a controllare compiutamente. Il tentativo di limitare le attività speculative dei governi locali, con la lottizzazione dei terreni, è riuscito solo parzialmente, così come quello di ridurre l'offerta di moneta. Il sistema diffuso dello shadow banking ha raggiunto livelli stratosferici e fuori controllo, indirizzato verso un'economia mai satura di investimenti. La massiccia iniezione di liquidità nel sistema nel 2009, per sostenere la domanda globale dopo lo scoppio della crisi, è stata in realtà canalizzata verso impieghi non sempre desiderati. Ne hanno beneficiato ancora una volta gli investimenti e l'intervento, originariamente inteso ad avviare i consumi, ha privilegiato le costruzioni, le infrastrutture, la produzione di merci. Non sono estranei a questa eterogenesi dei fini le antiche inefficienze del sistema: l'opacità del sistema bancario, il controllo incompleto di Pechino sulle amministrazioni

locali, la corruzione e la potente "lobby del mattone" composta da speculatori, costruttori e funzionari periferici. L'incapacità di riformare un sistema ormai radicato suggerirebbe dunque la prudenza, un male necessario per evitare instabilità ancora più pericolose. Laddove si confermasse questa impostazione, la composizione dell'import rimarrebbe sostanzialmente invariata. La Cina continuerebbe ad acquistare ciò di cui ha bisogno: materie prime e tecnologia. Rimarrebbe ancora escluso, come tradizionalmente è successo, il gigantesco macrosettore dei beni di consumo, ad eccezione di ciò che si caratterizza come lusso.
All'altra estremità del dibattito risiede la convinzione che la Cina sia sufficientemente matura per stabilire una propria posizione autonoma. La prudenza nel continuare ad acquisire asset statunitensi può cambiare con un'assunzione di ruolo e responsabilità che le dimensioni della Cina oggi consentono. Se il valore delle riserve dovesse arretrare per il deprezzamento del dollaro, sarebbe un sacrificio compensato dalla maggiore indipendenza, senza rimanere prigionieri a lungo dei propri debitori. Le riserve potrebbero acquistare tecnologia dell'estero (già in atto, per modernizzare velocemente il paese) e soprattutto per migliorare le condizioni di vita della popolazione. Sarebbe una ridistribuzione del reddito verso chi in realtà l'ha prodotto. Una linea di pensiero più spiccatamente sociale ha individuato in pochi ma cruciali settori la direzione dell'intervento. Una riforma del welfare è ineludibile, dopo le restrizioni intervenute nel post-maoismo. L'incertezza sul futuro (che trattiene i risparmi) potrebbe essere allentata, insieme a riforme strutturali come l'eliminazione della politica del figlio unico, del numero chiuso all'Università e all'introduzione di misure fiscali che alleggeriscano gli oneri per acquistare un'abitazione. Sono misure alternative, più nazionaliste e forse più rischiose, al finanziamento degli acquisti di titoli da un paese ritenuto lontano e spesso ostile.
Sul versante economico si trovano altrettante motivazioni. La crisi ha dimostrato l'instabilità di un modello basato sulle esportazioni, sia esso investment o export-led growth. È diffusa la convinzione che sia necessaria una struttura più equilibrata, dove i consumi pubblici e soprattutto privati assumano un ruolo confacente allo sviluppo raggiunto dal paese. È il passaggio a una domestic-led growth. Proprio a essa mira il recente aumento dei salari deciso dal governo. L'ambizione è di riscattare la connotazione della Cina come titanica macchina da merci, attrazione ineguagliabile per le multinazionali che vogliono produrre beni di basso valore unitario. L'aumento del costo del lavoro rende più onerose le lavorazioni labour intensive e indirettamente stimola la ricerca di soluzioni più sofisticate, sia per gli imprenditori cinesi che internazionali. Mentre si trasferiscono nei più economici paesi limitrofi i settori maturi, si aumentano i salari nell'obiettivo immediato di stimolare i consumi interni. Non ultima, la decisione pensa anche a riequilibrare una distribuzione del reddito che aveva raggiunto livelli platealmente incoerenti per un paese che almeno ufficialmente si ispira a ideologie egualitarie. Conseguenze immediate e dirette di questa politica sarebbero la rivalutazione del renminbi e politica economica più incline alle importazioni. Ne trarrebbero vantaggio diretto i paesi che hanno tradizionalmente una composizione sofisticata delle esportazioni, sia nei beni di consumo che in quelli strumentali.
La novità del dibattito risiede nell'urgenza delle decisioni. La nuova dirigenza ha di fronte a sé un ventaglio di problemi connessi e complicati, ma non può più rimandarli. Un ciclo di straordinario successo economico ha probabilmente esaurito il suo compito. Non va consegnato alla storia, ma non può neanche essere duplicato all'infinito. La dirigenza tende a

approfondimenti

preservare la stabilità con lo sviluppo, ma alcune contraddizioni potrebbero divenire laceranti: le differenze di reddito, la corruzione, l'inquinamento, la mancata soddisfazione dei bisogni che sono stati indotti proprio dalla crescita. Le dimensioni del paese interessano l'intera globalizzazione. Ecco perché una modifica dell'impiego delle riserve valutarie avrà ripercussioni su tutte le variabili macroeconomiche e sugli interi assetti geo-strategici.

approfondimenti

Grande Recessione e Guerre Valutarie

di Giuseppe De Arcangelis e Giorgia Giovannetti

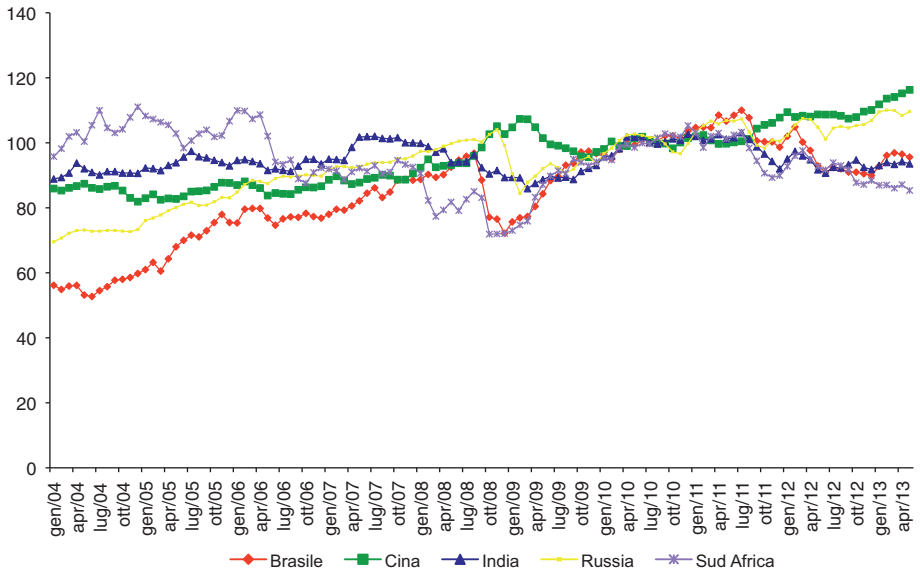
Il 27 settembre 2010 il ministro delle Finanze brasiliano Guido Mantega ha dichiarato: "siamo nel mezzo di una guerra internazionale delle valute", sottolineando i tentativi di alcuni paesi di deprezzare le proprie valute , causando così una sorta di effetto *beggar-thy-neighbor*– che riportava all'esperienza degli anni Trenta durante la Grande Depressione.
In una visita ufficiale a Washington nel 2012 la presidente brasiliana Dilma Rousseff si è lamentata dello tsunami monetario che stava avvenendo nei principali paesi industrializzati a causa delle politiche monetarie espansive che continuavano ormai da molti trimestri senza una data limite.
Queste affermazioni dei due importanti esponenti del governo brasiliano suonano come un'accusa alle banche centrali e ai governi dei paesi industrializzati, colpevoli di aver *deliberatamente* adottato misure straordinarie di politica monetaria accomodante (in modo "non convenzionale") non curandosi degli effetti che queste avrebbero avuto sui tassi di cambio e quindi alterando impropriamente la competitività delle proprie merci nazionali.
In effetti, a partire dal 2008, con la crisi finanziaria e l'inizio della Grande Recessione, le banche centrali dell'Area dell'Euro, Giappone e Stati Uniti hanno avviato programmi di aumento della base monetaria senza precedenti.
Negli USA il *Quantitative Easing* iniziato alla fine del 2008 è ormai alla sua terza edizione (QE3) e solo pochi giorni fa il governatore della Federal Reserve Ben Bernanke ne ha ipotizzato la fine. Nell'Area dell'Euro la Banca Centrale Europea è intervenuta a più riprese dalla fine del 2011 per allentare i vincoli di liquidità delle banche private adottando una politica maggiormente orientata al *Credit Easing*.
In Giappone dai primi mesi del 2013 la *Bank of Japan* ha iniziato a seguire una politica dichiaratamente inflattiva per combattere il problema della deflazione e molti paesi asiatici si sono lamentati del fatto che il Giappone stesse conducendo una "guerra valutaria clandestina".
Il più semplice modello monetario di tassi di cambio anticipa che, in una situazione di tassi di interesse così bassi, forti espansioni dell'offerta di moneta hanno ricadute sui tassi di cambio: comportano un deprezzamento della valuta e quindi un vantaggio competitivo.
Cerchiamo di capire in primo luogo se questo ragionamento basilare di economia internazionale è confermato dai dati. L'accusa degli esponenti del governo brasiliano è quella di una scelta deliberata da parte dei governi dei paesi avanzati di far pagare la crisi finanziaria ai paesi emergenti. In secondo luogo, chiediamoci se e quali potevano essere le alternative per i paesi colpiti dalla crisi finanziaria. Dal lato dei paesi emergenti, occorre anche interrogarsi se qualcosa poteva essere fatto per fronteggiare questa straordinaria crescita di liquidità proveniente dai paesi industrializzati.
Con la crisi globale esplosa alla fine del 2008, nei mercati finanziari si è osservata una iniziale fuga di fondi verso strumenti "rifugio" (l'oro e le

valute più forti, incluso il dollaro, che si è apprezzato alla fine del 2008) e successivamente un ridirezionamento verso le economie emergenti per tutto il 2009. Da una parte, questo ha portato all'apprezzamento delle valute di quei paesi, dall'altra ha portato notevoli risorse finanziarie che nei mercati azionari ha aumentato la capitalizzazione in modo rilevante.
La forte domanda di monete dei paesi emergenti ne ha determinato l'apprezzamento che è divenuto un apprezzamento in termini reali, oltreché nominali.
Il grafico 1 riporta i tassi di cambio effettivi reali dei paesi BRICS a partire dal 2004 ed evidenzia che nel 2009-2010 si è avuto un apprezzamento in termini reali con una dinamica molto simile fra i diversi paesi, come mai avvenuto negli anni precedenti. Nel 2010-2011 l'apprezzamento si è tuttavia arrestato e nel 2012 si nota una divergenza negli andamenti delle diverse valute, con alcune che si apprezzano e altre che si deprezzano.
A seguito di questi andamenti, nel 2013 la situazione risulta molto diversa tra i vari paesi. Mentre per Cina e Russia l'apprezzamento reale è continuato, per gli altri tre paesi (Brasile, India e Sud Africa) si è avuto un ritorno a valori simili a quelli pre crisi.
I dati del grafico 1 mostrano che non tutti i paesi e primo fra questi il Brasile – continuano a sperimentare una perdita di competitività.
Nouriel Roubini[1] ha notato che l'eccesso di liquidità creato nei paesi industrializzati può portare ad un aumento nei prezzi delle *commodities* e l'apprezzamento reale del rublo russo potrebbe esserne una prova.
La seconda questione riguardava le possibili alternative che le autorità di politica economica dei paesi industrializzati avevano a disposizione per combattere gli effetti della crisi finanziaria inizialmente e poi combattere la Grande Recessione.
L'esperienza storica mostra che da episodi di crisi finanziaria globale simile a quella del 2008, i paesi hanno reagito con politiche di ripresa della domanda interna che necessariamente hanno avuto un effetto più o meno indiretto sulle altre economie. Durante gli anni Trenta ciò è avvenuto sia con politiche commerciali protezionistiche, sia con politiche di deprezzamento delle valute (uscita dal regime di Gold Standard) che direttamente hanno funzionato come politiche di *beggar-thy-neighbor*.
Dall'esperienza degli anni Trenta, è stato tuttavia tratto un insegnamento che sembra essere stato utile durante l'attuale fase recessiva. A differenza del passato e grazie alle modifiche nella struttura della produzione internazionale e alla espansione della catene mondiali del valore, il commercio mondiale non ha subito una forte contrazione e soprattutto le politiche commerciali non hanno cambiato orientamento. L'unica alternativa per i paesi colpiti dalla crisi rimaneva la politica monetaria espansiva.
Occorrerebbe chiedersi, con un esercizio controfattuale, che cosa sarebbe potuto succedere se invece di politiche monetarie espansive così aggressive, le economie avanzate avessero reagito adottando politiche commerciali protezionistiche. Si può facilmente notare che nei modelli prevalenti di economia internazionale infatti l'alternativa ad una politica monetaria espansiva come reazione ad una situazione di contrazione del reddito, in regime di cambi flessibili, non è la politica fiscale espansiva (inefficace sul reddito), ma la politica commerciale restrittiva. Negli anni trenta questa ha avuto effetti molto negativi ed è probabilmente un aspetto positivo che questa crisi non abbia visto forti spinte protezionistiche.

1 Si veda http://www.bloomberg.com/news/2013-01-23/weber-in-davos-joins-dimon-to-spotlight-easy-money-danger.html

Infine ci chiediamo come avrebbero potuto reagire i paesi emergenti a politiche monetarie espansive così ampie, all'ingente afflusso di fondi finanziari e all'apprezzamento delle valute? Barry Eichengreen[2] ritiene che avrebbero dovuto seguire politiche fiscali restrittive che potevano drenare i fondi finanziari in entrata attraverso un aumento della tassazione o una riduzione delle spese. Tuttavia, la fattibilità politica di tali misure è piuttosto ridotta, soprattutto quando l'economia cresce e risulta più facile accusare i propri partner commerciali di deliberate misure di deprezzamento invece di operare con aggiustamenti al proprio interno.

Grafico 1
Tassi di cambio effettivi reali dei BRICS.
Basati sugli indici dei prezzi al consumo, base 2010=100



Fonte: Banca dei Regolamenti Internazionali

2 "Currency War or International Policy Coordination?", *Journal of Policy Modeling*, May/June 2013.

1.2 L'unione europea

1.2.1 L'attività economica e i conti con l'estero dell'Ue27 e dell'area dell'euro[11].

Nel 2012 l'economia dell'Unione europea e, in particolare, quella dell'area dell'euro sono state caratterizzate da una fase di debolezza della domanda e dell'attività produttiva dovute principalmente al prolungarsi degli effetti della crisi del debito sovrano nei paesi dell'area della moneta unica.

Il prodotto dell'Unione europea a 27 paesi e quello dell'area dell'euro nel 2012 si sono lievemente contratti (dello 0,3 per cento nell'Ue 27, dello 0,6 per cento nell'area dell'euro). Hanno mostrato nette flessioni tutte le componenti della domanda interna che hanno pertanto contribuito negativamente alla crescita del prodotto. Sono diminuiti sia i consumi privati (-0,7 per cento nell'Ue27, -1,3 per cento nell'area dell'euro) per l'andamento ancora negativo dell'occupazione in molti paesi sia e, soprattutto, gli investimenti (in calo del 2,8 per cento nell'Ue e del 4,1 per cento nell'area dell'euro). La domanda estera ha, invece, contribuito positivamente alla crescita limitando l'effetto depressivo sull'andamento del Pil, grazie a una dinamica ancora positiva delle esportazioni di beni e servizi unita all'andamento cedente delle importazioni. Le esportazioni di beni e servizi, infatti, pur continuando ad aumentare (+2,3 per cento nell'Ue27 e +2,7 per cento nell'area dell'euro), hanno rallentato la loro espansione, riflettendo il corso più modesto degli scambi a livello mondiale. Su quelle dei paesi dell'area dell'euro ha inciso positivamente il recupero della competitività di prezzo ottenuto grazie ai movimenti dei tassi di cambio: l'euro si è nel complesso deprezzato nei confronti delle principali valute.

I paesi dell'area dell'euro hanno mostrato andamenti distinti, anche se nessuno di loro è rimasto immune dall'impatto della crisi finanziaria[12]: in Germania, pur avendo rallentato, il prodotto interno lordo ha continuato a crescere (0,7 per cento); è rimasto invariato in Francia. Si è ridotto in Spagna e Italia e nella maggior parte dei rimanenti paesi. La contrazione è stata particolarmente forte in Grecia e Portogallo (rispettivamente del 6,4 e del 3,2 per cento).

Le esportazioni di beni e servizi sono aumentate del 3,7 per cento in Germania, del 3,1 per cento in Spagna, del 2,4 e 2,3 per cento in Francia e Italia. Al contrario le importazioni di beni e servizi, frenate dalla debolezza della domanda interna, sono diminuite mostrando andamenti assai differenziati da paese a paese: in Spagna e Italia la caduta è stata assai netta (- 5 e -7,7 per cento), meno forte è stata la flessione in Francia (-1,1 per cento) mentre in Germania hanno rallentato, aumentando dell'1,8 per cento.
Per quanto riguarda gli altri paesi dell'Ue, anche l'attività produttiva nel Regno Unito, pur esterno all'area dell'euro, è rimasta sostanzialmente stazionaria, risentendo del clima d'incertezza e della debolezza della domanda nei paesi vicini.
Nei nuovi paesi membri dell'Ue dell'Europa centrale e orientale non appartenenti all'area dell'euro la crescita dell'attività economica è rallentata nel 2012, in alcuni addirittura si è registrata una contrazione (Repubblica Ceca e Ungheria). Lettonia e Lituania, invece, hanno continuato a crescere a ritmi vivaci.

Gli scambi di merci, grazie alla debolezza della domanda di importazioni e ad un andamento più moderato dei prezzi delle materie prime energetiche e non energetiche, hanno esercitato un effetto favorevole sui conti con l'estero, favorendo un aggiustamento degli squilibri dei saldi con il resto del mondo. Il saldo del conto corrente ha mostrato un avanzo pari a 170 milioni di euro per l'Ue 27, pari all'1,3 per cento del Pil dell'area, con un miglioramento di 80 milioni di euro rispetto al 2011. Nell'area dell'euro il saldo attivo è stato di 116 milioni di euro, equivalente all'1,2 per cento del Pil (era di 15 milioni di euro, pari allo 0,2 per cento nel 2011).

11 Redatto da Elena Mazzeo (ICE), revisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze) e Lucia Tajoli (Politecnico di Milano).

12 Cfr. Commissione europea, Spring Forecast, maggio 2013.

Grafico 1.2.1
Saldi del conto corrente della bilancia dei pagamenti dei paesi dell'Ue 27. In percentuale del PIL di ciascun paese



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Restano ampi squilibri tra i paesi dell'area con 11 paesi che presentano avanzi: alcuni come Paesi Bassi, Svezia, Germania, Lussemburgo e Danimarca, superiori al 5 per cento del Pil, mentre i rimanenti 16 paesi presentano disavanzi in alcuni casi assai elevati (Cipro, Romania, Regno Unito). Tuttavia i paesi che sono stati maggiormente interessati dalla crisi finanziaria hanno mostrato sensibili miglioramenti dei propri conti con l'estero nel 2012 (grafico 1.2.1)[13].

Secondo le previsioni nel corso del 2013 l'economia dell'Unione europea si stabilizzerà gradualmente e nella seconda parte dell'anno ma l'attività produttiva dovrebbe riprendere a crescere solo nel 2014. L'incertezza delle condizioni economiche dell'area dovrebbe gradualmente cedere il posto a un progressivo miglioramento del clima di fiducia delle famiglie e delle imprese. Nel complesso alla fine del 2013 il prodotto dell'Ue e dell'area dell'euro potrebbe mostrare una sia pure lieve contrazione, per poi riprendere a crescere nel 2014 benché ancora in misura contenuta.

1.2.2 Il commercio con l'estero dell'Unione europea[14]

Le esportazioni

Con riferimento alle dinamiche di interscambio dei paesi comunitari con i partner esterni all'Ue 27 si è assistito, nel 2012, al perdurare di una situazione di difficoltà, dipesa dalle tensioni internazionali circa la sostenibilità dei debiti sovrani di alcuni paesi membri, rafforzate da un processo di crescita economica che, ormai da alcuni anni, stenta a decollare appieno.
Ciononostante le esportazioni di merci dell'Unione europea sono cresciute, nel 2012, di 2,8 punti percentuali, raggiungendo così un livello pari a circa 1.585,7 miliardi di euro.

13 Si veda in proposito l'approfondimento alla fine del paragrafo di S. de Nardis "Squilibri competitivi nell'area euro".
14 Redatto da Francesco Livi, supervisione Giorgia Giovannetti.

Tavola 1.2.1 - 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 [2]		Quota	
	2009	2010	2011	2012	2011-12	2009-12 [1]	2009	2012	2009	2012
Paesi europei non Ue	289.307	334.041	424.566	433.223	2,0	14,4	8,1	8,1	72,6	68,7
Russia	64.918	79.913	107.887	114.973	6,6	21,0	2,0	2,5	67,2	59,0
Svizzera	87.086	96.524	120.301	123.802	2,9	12,4	2,5	2,1	71,3	74,0
Turchia	43.374	56.074	72.225	69.486	-3,8	17,0	1,3	1,4	68,7	65,3
AFRICA	106.686	114.469	132.994	140.120	5,4	9,5	4,3	4,0	49,9	44,6
Nord Africa	54.430	56.837	59.258	66.206	11,7	6,7	1,8	1,5	59,9	55,8
Africa subsahariana	52.256	57.631	73.736	73.914	0,2	12,3	2,5	2,5	42,5	37,8
AMERICA	289.712	326.964	390.271	409.097	4,8	12,2	30,5	30,9	19,2	17,0
America settentrionale	222.928	243.235	287.337	300.668	4,6	10,5	22,1	21,4	20,4	18,0
Stati Uniti	200.516	218.532	257.371	271.043	5,3	10,6	17,8	17,3	22,8	20,0
America centro-meridionale	66.784	83.729	102.935	108.429	5,3	17,5	8,4	9,5	16,1	14,7
Brasile	21.210	28.190	35.115	35.731	1,8	19,0	1,5	1,8	28,0	25,2
Messico	15.605	19.284	23.558	25.594	8,6	17,9	2,8	3,2	11,3	10,3
ASIA	352.668	407.951	505.498	510.893	1,1	13,2	38,4	40,6	18,6	16,1
Asia centrale	40.662	45.026	55.807	51.219	-8,2	8,0	3,2	3,1	25,8	21,3
Asia orientale	217.132	263.007	330.265	340.929	3,2	16,2	30,3	32,7	14,5	13,3
Giappone	35.203	39.839	48.199	51.357	6,6	13,4	5,1	5,2	14,1	12,6
Cina	81.111	103.580	135.540	133.571	-1,5	18,1	10,5	11,7	15,6	14,6
Corea del Sud	21.351	25.554	32.174	34.408	6,9	17,2	3,1	3,3	13,8	13,5
Medio Oriente	94.874	99.918	119.426	118.745	-0,6	7,8	4,9	4,8	38,9	31,6
OCEANIA E ALTRI TERRITORI	63.726	72.640	88.413	92.335	4,4	13,2	3,3	3,2	38,7	36,4
MONDO [3]	**1.102.099**	**1.256.065**	**1.541.743**	**1.585.668**	**2,8**	**12,9**	**100,0**	**100,0**	**22,3**	**20,3**

(1) Tasso di crescita medio annuo.
(2) 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.
(3) Al netto delle componenti intra-UE.

Fonte: Elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e, per Taiwan, Taiwan Directorate general of Customs

La crescita del valore delle merci esportate è stata superiore alla media sia nelle aree del continente americano (America settentrionale: 4,6 per cento; America centro-meridionale: 5,3 per cento) che nei paesi dell'Africa settentrionale (11,7 per cento). Di particolare rilievo appare la crescita in Asia orientale (3,2 per cento), laddove il decremento in Cina (-1,5 per cento) è stato più che bilanciato dagli andamenti positivi in Corea del Sud (6,9 per cento) e Giappone (6,6 per cento). Per quel che concerne i mercati limitrofi dei paesi europei non Ue l'aumento dell'export (2 per cento) è stato inferiore alla media, con andamenti difformi da paese a paese: a una crescita sostenuta verificatasi in Russia (6,6 per cento) si accompagna un sensibile decremento in Turchia (-3,8 per cento). In alcune aree asiatiche quali l'Asia centrale (-8,2 per cento) e, seppur meno intensamente, il Medio Oriente (-0,6 per cento) le esportazioni sono diminuite.

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). L'ampia serie di fattori che hanno contribuito nel corso degli ultimi anni a mutare gli equilibri, non solo economici ma anche geopolitici, si è riflessa nella dimensione dei singoli mercati internazionali. A tal riguardo emerge come, al trascorrere del tempo dalla crisi economica del 2009, si sia accresciuto il ruolo di alcuni dei paesi meno coinvolti dalla crisi, come la Cina (11,7 per cento contro il 10,5 per cento del 2009) e la Corea del Sud (3,3 per cento contro 3,1) in Asia orientale o, più in generale, il complesso dei paesi dell'America centro-meridionale (9,5 per cento, 8,4 nel 2009). Si osserva contestualmente come si sia

erosa la dimensione di un mercato più maturo, come quello degli Stati Uniti (scesi al 17,3 per cento).
Le quote all'export dell'Unione europea a 27 membri, nel 2012, registrano una netta diminuzione rispetto a pochi anni prima (22,3 per cento nel 2009, 20,3 per cento nel 2012). Tale flessione ha interessato tutte le principali direttrici commerciali, a eccezione della Svizzera (74 per cento). Decrementi di particolare intensità si sono avuti, invece, nei Paesi europei non Ue (68,7 per cento), Africa subsahariana (37,8 per cento) e Asia centrale (21,3 per cento).
La maggior parte dei settori produttivi dell'economia comunitaria ha contribuito, ognuno nella propria misura, all'incremento delle esportazioni Ue (2,6 per cento).

Tavola 1.2.2 - 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]	
	2009	2010	2011	2012	2011-12	2009-12 [2]	2009	2012	2009	2012
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	16.421	20.806	24.106	24.188	0,3	13,8	1,5	1,5	12,5	11,4
PRODOTTI DELLE MINIERE E DELLE CAVE	13.963	18.397	20.929	21.264	1,6	15,1	1,3	1,4	4,9	4,0
PRODOTTI DELLE ATTIVITA' MANIFATTURIERE	1.016.714	1.257.961	1.430.542	1.471.986	2,9	13,1	92,7	93,6	23,6	21,7
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	57.174	69.372	80.830	85.954	6,3	14,6	5,2	5,5	23,2	22,6
Prodotti tessili	14.456	16.594	18.358	17.136	-6,7	5,8	1,3	1,1	15,1	11,9
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	16.062	17.425	20.806	21.591	3,8	10,4	1,5	1,4	12,6	11,6
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	10.905	13.153	16.015	17.039	6,4	16,0	1,0	1,1	19,1	17,5
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	7.515	8.964	9.570	9.896	3,4	9,6	0,7	0,6	24,0	21,7
Carta e prodotti di carta, prodotti della stampa	21.820	26.029	27.166	25.863	-4,8	5,8	2,0	1,6	30,7	28,4
Coke e prodotti petroliferi raffinati	45.617	63.025	86.380	97.712	13,1	28,9	4,2	6,2	30,0	28,6
Prodotti chimici	105.729	127.893	137.954	139.022	0,8	9,6	9,6	8,8	28,8	24,7
Articoli farmaceutici di base e preparati farmaceutici	86.981	102.142	107.251	113.702	6,0	9,3	7,9	7,2	48,3	49,1
Articoli in gomma a materie plastiche	22.903	28.736	32.850	34.918	6,3	15,1	2,1	2,2	20,3	17,6
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	16.764	18.684	19.748	19.998	1,3	6,1	1,5	1,3	29,4	22,3
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchine e attrezzature)	82.006	100.465	121.331	125.302	3,3	15,2	7,5	8,0	19,8	17,4
Prodotti della metallurgia	48.937	62.769	80.382	83.197	3,5	19,3	4,5	5,3	16,6	15,4
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	33.069	37.696	40.949	42.106	2,8	8,4	3,0	2,7	27,6	23,1
Computer e prodotti di elettronica e ottica	91.376	108.704	118.367	115.779	-2,2	8,2	8,3	7,4	11,6	10,0
Apperecchiature elettriche	62.303	72.420	80.097	79.273	-1,0	8,4	5,7	5,0	23,4	19,3
Macchinari e apparecchiature nca	177.165	210.001	242.229	236.448	-2,4	10,1	16,2	15,0	32,4	28,2
Impieghi generali	100.333	115.356	127.876	128.483	0,5	8,6	9,1	8,2	29,7	26,5
Impieghi speciali	76.832	94.645	114.353	107.966	-5,6	12,0	7,0	6,9	36,6	30,6
Mezzi di trasporto	153.832	221.081	253.809	272.568	7,4	21,0	14,0	17,3	26,2	27,6
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	89.251	135.819	164.580	176.165	7,0	25,4	8,1	11,2	25,8	26,5
Altri mezzi di trasporto	64.581	85.262	89.229	96.403	8,0	14,3	5,9	6,1	26,9	29,7
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	44.105	53.273	57.782	59.786	3,5	10,7	4,0	3,8	22,0	19,6
Mobili	9.229	10.302	11.561	11.718	1,4	8,3	0,8	0,7	21,9	16,4
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	34.877	42.970	46.221	48.067	4,0	11,3	3,2	3,1	22,1	20,7
ALTRI PRODOTTI	49.682	54.046	57.268	55.882	-2,4	4,0	4,5	3,6	24,0	21,3
TOTALE [3]	**1.096.780**	**1.351.209**	**1.532.845**	**1.573.320**	**2,6**	**12,8**	**100,0**	**100,0**	**22,3**	**20,2**

(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 GT

I settori che più di altri hanno aumentato, nel 2012, il valore dei propri flussi di export sono stati coke e prodotti petroliferi raffinati (13,1 per cento), mezzi di trasporto (7,4 per cento), alimentari (6,3 per cento), articoli in gomma e materie plastiche (6,3 per cento) e articoli farmaceutici (6,0 per cento). Risultano invece in flessione comparti quali prodotti tessili (6,7 per cento), carta e prodotti della carta (4,8 per cento), macchinari (2,4 per cento) e computer (2,2 per cento). I valori di export più elevati sono da attribuire, nel 2012, a mezzi di trasporto (272,6 miliardi di euro), macchinari (236,4 miliardi di euro), prodotti chimici (139 miliardi di euro) e metalli di base (125,3 miliardi di euro).
Le attività manifatturiere pesano sul totale delle merci destinate ai paesi extra Ue per 93,6 punti percentuali, in aumento rispetto al 2009 (92,7 per cento). A tal riguardo i settori di maggior rilievo sono: mezzi di trasporto (17,3 per cento), macchinari (15 per cento), prodotti chimici (8,8 per cento) e metalli di base (8 per cento). Risulta essersi assottigliato nel tempo, invece, il peso di computer (7,4 per cento) e apparecchiature elettriche (6 per cento).
Al netto delle commercio intra-Ue, la quota all'export dell'Unione europea a 27 membri è diminuita fino a raggiungere, nel 2012, i 20,2 punti percentuali, così come precedentemente enucleato. Tale flessione ha riguardato tutti i principali settori di attività, dalla manifattura (21,7 per cento), alle produzioni agricole (11,4 per cento), fino ai prodotti delle miniere e delle cave (4 per cento). Nel dettaglio, ciascuno dei comparti manifatturieri ha contribuito a tale flessione a eccezione degli articoli farmaceutici (49,1 per cento) e mezzi di trasporto (27,6 per cento).

Le importazioni

Il valore delle importazioni dell'Unione europea (1.684 miliardi di euro) ha subito, nel 2012, una flessione di 0,6 punti percentuali rispetto all'anno precedente, interrompendo così un trend ascendente emerso nel corso delle due annualità precedenti.

Tavola 1.2.3 - Dettaglio geografico delle importazioni dell'Unione Europea
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

AREE AREE E PAESI	Valori				Variazioni		Quota	
	2009	2010	2011	2012	2011-12	2009-12 [a]	2009	2012
Paesi europei non Ue	300.251	341.526	457.402	445.991	-2,5	14,1	70,0	64,6
Russia	103.854	130.026	188.342	182.442	-3,1	20,7	63,0	60,8
Svizzera	73.376	76.297	90.714	99.051	9,2	10,5	67,2	56,5
Turchia	36.075	38.726	47.535	44.546	-6,3	7,3	82,5	75,2
AFRICA	105.796	120.736	145.770	172.599	18,4	17,7	47,6	42,8
Nord Africa	57.440	66.564	65.675	85.576	30,3	14,2	69,1	66,8
Africa subsahariana	48.356	54.172	80.095	87.023	8,6	21,6	34,8	31,7
AMERICA	247.806	260.024	316.510	326.496	3,2	9,6	20,1	16,5
America settentrionale	172.493	172.080	204.935	219.527	7,1	8,4	21,7	18,0
Stati Uniti	154.521	153.851	182.219	191.694	5,2	7,5	26,7	21,9
America centro-meridionale	75.313	87.944	111.574	106.969	-4,1	12,4	17,1	14,1
Brasile	25.509	29.645	37.732	34.740	-7,9	10,8	27,8	22,6
Messico	9.840	12.053	15.963	17.784	11,4	21,8	6,1	6,2
ASIA	500.464	597.090	715.413	663.953	-7,2	9,9	21,0	16,7
Asia centrale	47.717	56.655	78.305	73.278	-6,4	15,4	40,2	33,6
Asia orientale	396.867	467.342	522.131	490.080	-6,1	7,3	20,2	15,8
Giappone	55.681	59.571	67.142	59.698	-11,1	2,3	15,3	11,2
Cina	214.678	260.738	291.629	270.333	-7,3	8,0	27,8	22,2
Corea del Sud	31.972	35.268	36.090	35.568	-1,4	3,6	15,7	10,6
Medio Oriente	55.880	73.093	114.978	100.595	-12,5	21,6	18,6	15,6
OCEANIA E ALTRI TERRITORI	50.482	62.539	59.297	74.898	26,3	14,1	30,6	24,6
MONDO [1]	**1.204.798**	**1.381.914**	**1.694.392**	**1.683.936**	**-0,6**	**11,8**	**23,5**	**20,0**

(a) Tasso di crescita medio annuo.
(1) Al netto delle componenti intra-UE.

Fonte: Elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e, per Taiwan, Taiwan Directorate general of Customs

Il principale fornitore dei paesi comunitari rimane la Cina (270,3 miliardi di euro) sebbene, in virtù di una flessione (-7,3 per cento) dei valori di import da tale paese, si sia ridotta sensibilmente la forbice con gli Stati Uniti (191,7 miliardi di euro), per i quali si è osservata, invece, una crescita dei valori (5,2 per cento). Si registra, inoltre, una flessione (-3,1 per cento) dei comunque ingenti valori di import dalla Russia (182,4 miliardi di euro).
Relativamente alle diverse aree geografiche, i decrementi più intensi sono ascrivibili al continente asiatico (Medio Oriente: -12,5 per cento; Asia centrale: -6,4 per cento; Asia orientale: -6,1 per cento), oltre che all'America centro-meridionale (-4,1 per cento).
Risultano invece in forte controtendenza sia i flussi provenienti sia dall'Africa settentrionale (30,3 per cento), dopo le instabilità socio-politiche del 2011, che dall'Africa subsahariana (8,6 per cento).
La quota all'import dell'Ue 27, pari a 20 punti percentuali su scala aggregata, risulta particolarmente elevata nelle aree geograficamente più prossime, quali Paesi europei non Ue (64,6 per cento) e Africa settentrionale (66,8 per cento). Si evidenzia inoltre come, nel corso degli ultimi anni, tali quote si siano uniformemente ridotte rispetto alle varie direttrici geografiche.
Le importazioni dell'Unione europea mettono in risalto, su scala settoriale, quanto sia elevata e strutturale la dipendenza dai paesi extra Ue in tema di materie prime. Il valore di questa tipologia di importazioni incide, difatti, per almeno 28,7 punti percentuali sulle importazioni complessive.

La flessione degli acquisti dall'estero, nel 2012, è stata particolarmente evidente in settori quali prodotti tessili (-11,5 per cento), carta e prodotti della carta (-10,5 per cento), abbigliamento (-9,7 per cento), computer e macchinari (-5,9 per cento in entrambi). Contestualmente è stato possibile osservare settori per i quali i valori di import sono aumentati, come nel caso di metalli di base (15,2 per cento), articoli farmaceutici (3 per cento) e mezzi di trasporto (1,9 per cento).

1.2.3 Scambi di servizi dell'Unione europea[15]

Le esportazioni di servizi nel 2012 espresse in dollari si sono ridotte del 3 per cento rispetto all'anno precedente. Più forte è stata la flessione di importazioni (-3,8 per cento) (tavola 1.2.5). L'Unione europea continua a mostrare una posizione di esportatore netto nel commercio mondiale di servizi: il saldo è stato attivo e pari a 262 miliardi di dollari. La distribuzione dei saldi normalizzati rende possibile individuare i settori in cui l'area è maggiormente specializzata: i servizi finanziari e informatici e quelli assicurativi sono i settori in cui l'Ue mantiene i saldi normalizzati più elevati. L'Ue rimane, invece, importatore netto di royalties e licenze. Nel settore dei servizi personali e ricreativi in cui fino al 2009 mostrava una posizione di lieve disavanzo o al più di pareggio, negli anni successivi si è riportata in surplus[16].

Tra 2008 e 2012 la quota dell'Ue27 sulle esportazioni mondiali di servizi si è ridotta passando dal 46,1 per cento al 41,6 per cento (tavola 1.2.6). Perdite di quota più elevate si sono registrate nel settore dei viaggi, delle costruzioni, dei servizi finanziari, in quelli informatici e negli altri servizi alle imprese. In alcune tipologie di servizio i paesi dell'Ue, in controtendenza, hanno guadagnato quote di mercato: si tratta dei servizi personali, culturali e ricreativi, delle assicurazioni e dei servizi di comunicazione.
I principali paesi esportatori di servizi sono stati anche nel 2012 il Regno Unito, Germania e Francia. L'Italia è al sesto posto. Nella graduatoria degli importatori Germania, Regno Unito, Francia sono ai primi posti. L'Italia è al sesto posto dopo l'Irlanda.

15 Redatto da Elena Mazzeo.
16 Cfr. tavola 1.2.5, vedi dalla banca dati WTO.

Tavola 1.2.4 - 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]	
	2009	2010	2011	2012	2011-12	2009-12 [2]	2009	2012	2009	2012
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	37.639	43.624	52.196	47.965	-8,1	8,4	3,2	2,9	25,0	20,1
PRODOTTI DELLE MINIERE E DELLE CAVE	239.762	318.374	426.156	424.923	-0,3	21,0	20,3	25,7	30,5	27,6
PRODOTTI DELLE ATTIVITA' MANIFATTURIERE	857.409	1.071.826	1.152.245	1.137.156	-1,3	9,9	72,6	68,9	21,6	18,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	54.716	59.988	67.701	65.316	-3,5	6,1	4,6	4,0	24,1	19,2
Prodotti tessili	16.694	20.365	22.739	20.114	-11,5	6,4	1,4	1,2	24,2	20,7
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	59.084	63.849	70.071	63.279	-9,7	2,3	5,0	3,8	39,5	32,9
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	19.980	23.773	25.624	24.919	-2,7	7,6	1,7	1,5	32,4	27,0
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	7.382	8.785	8.856	7.914	-10,6	2,3	0,6	0,5	23,8	17,3
Carta e prodotti di carta, prodotti della stampa	11.272	13.627	14.032	12.562	-10,5	3,7	1,0	0,8	19,3	16,8
Coke e prodotti petroliferi raffinati	43.838	60.555	82.548	84.468	2,3	24,4	3,7	5,1	22,5	20,3
Prodotti chimici	60.719	79.111	90.496	90.329	-0,2	14,2	5,1	5,5	16,9	15,7
Articoli farmaceutici di base e preparati farmaceutici	52.049	56.913	59.405	61.174	3,0	5,5	4,4	3,7	30,8	27,2
Articoli in gomma a materie plastiche	20.290	25.424	28.922	27.909	-3,5	11,2	1,7	1,7	19,6	16,3
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	10.760	12.799	13.072	12.525	-4,2	5,2	0,9	0,8	23,7	17,9
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchine e attrezzature)	72.486	101.880	121.441	139.948	15,2	24,5	6,1	8,5	20,5	22,4
Prodotti della metallurgia	51.282	76.189	93.121	112.595	20,9	30,0	4,3	6,8	19,8	23,2
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	21.205	25.690	28.320	27.353	-3,4	8,9	1,8	1,7	22,5	19,7
Computer e prodotti di elettronica e ottica	155.160	200.296	193.895	182.380	-5,9	5,5	13,1	11,1	18,5	14,5
Apparecchiature elettriche	44.637	57.163	61.494	59.487	-3,3	10,0	3,8	3,6	19,3	17,1
Macchinari e apparecchiature nca	80.557	102.137	111.962	105.326	-5,9	9,3	6,8	6,4	17,9	15,2
Impieghi generali	59.130	76.197	80.095	74.939	-6,4	8,2	5,0	4,5	20,1	17,9
Impieghi speciali	21.428	25.939	31.866	30.387	-4,6	12,3	1,8	1,8	13,7	11,0
Mezzi di trasporto	94.205	123.073	115.408	117.612	1,9	7,7	8,0	7,1	22,0	16,0
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	40.162	46.935	53.073	49.721	-6,3	7,4	3,4	3,0	14,3	9,2
Altri mezzi di trasporto	54.043	76.138	62.335	67.891	8,9	7,9	4,6	4,1	37,1	34,3
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	53.579	62.088	64.581	61.895	-4,2	4,9	4,5	3,8	26,3	21,3
Mobili	10.511	12.844	12.269	11.799	-3,8	3,9	0,9	0,7	25,4	19,6
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	43.068	49.244	52.312	50.096	-4,2	5,2	3,6	3,0	26,6	21,8
ALTRI PRODOTTI	45.727	39.519	44.505	40.262	-9,5	-4,2	3,9	2,4	23,6	13,1
TOTALE [3]	**1.180.537**	**1.473.343**	**1.675.103**	**1.650.306**	**-1,5**	**11,8**	**100,0**	**100,0**	**23,1**	**19,8**

(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

1.2.4 Investimenti diretti esteri dell'Unione europea[17]

In un anno in cui gli investimenti diretti esteri relativi alle economie avanzate si sono ridotti, quelli in entrata e in uscita dall'Unione europea hanno subito una contrazione ancora più marcata, risentendo delle condizioni sfavorevoli e di prospettive di uscita dalla crisi assai incerte. Pochi paesi non hanno sperimentato una caduta degli Ide in uscita, tra questi

17 Redatto da Elena Mazzeo.

Tavola 1.2.5 - Scambi di servizi dell'Ue per tipologia
(valori in miliardi di dollari, variazioni e saldi normalizzati in percentuale)

	Esportazioni		Importazioni		Saldi	
	valori	valori perc.	valori	valori perc.	valori	valori perc.
	2012	2012	2012	2012	2012	2012
Servizi commerciali	1.819	-2,9	1.553	-3,8	265	7,9
Trasporti	374	-2,5	335	-5,1	39	5,5
Viaggi	362	-4,2	337	-5,1	25	3,6
Altri servizi commerciali	1.081	-2,7	837	-3,2	244	12,7
Servizi di comunicazioni	53	-2,2	49	-2,0	4	4,1
Costruzioni	41	-9,8	29	-6,2	12	17,1
Assicurazioni	54	3,0	32	-11,4	22	25,1
Servizi finanziari	147	-7,6	69	-6,8	78	36,2
Servizi informatici	135	2,2	65	2,5	70	35,2
Royalties e licenze	94	-8,2	114	-7,2	-20	-9,6
Altri servizi alle imprese	534	-1,4	459	-1,6	75	7,5
Servizi personali, culturali e ricreativi	23	-1,1	20	-4,0	3	7,5
Servizi governativi	20	-6,5	23	-8,7	-3	-7,3
Servizi	1.839	-3,0	1.577	-3,8	262	7,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.2.6 - Quota dell'Ue sulle esportazioni mondiali di servizi (inclusi scambi intra Ue)

	2008	2009	2010	2011	2012
Servizi commerciali	46,3	46,1	43,6	43,8	41,8
Trasporti	46,0	46,4	43,9	44,0	42,2
Viaggi	40,6	38,7	35,3	35,4	32,7
Altri servizi commerciali	49,2	49,4	47,5	47,7	46,0
Servizi di comunicazioni	50,9	49,7	51,1	51,8	51,9
Costruzioni	42,8	44,8	42,9	42,3	37,2
Assicurazioni	50,8	60,0	58,2	54,3	54,7
Servizi finanziari	54,5	51,0	48,4	50,4	48,6
Servizi informatici	56,3	55,5	52,7	52,8	50,9
Royalties e licenze	32,9	36,7	35,0	35,1	32,9
Altri servizi alle imprese	50,1	50,0	47,8	48,1	46,5
Servizi personali, culturali e ricreativi	58,8	63,2	64,5	66,2	63,7
Servizi governativi	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
Servizi	46,1	45,9	43,4	43,5	41,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Germania e Irlanda (benché in questo caso si tratti in larga parte di profitti reinvestiti dalle multinazionali in altri paesi).

I flussi di investimenti in uscita dall'Unione europea a 27 paesi hanno raggiunto nel 2012 la cifra di 171 miliardi di euro, mentre quelli in entrata sono stati pari a 159 miliardi di euro[18] (tavola 1.2.7 e 1.2.8)
Per quanto riguarda gli investimenti in uscita le principali aree di destinazione sono state l'America settentrionale, il Brasile, la Cina e Hong Kong, la Russia. Si sono invece verificati disinvestimenti netti in Svizzera e Giappone.
Relativamente ai flussi in entrata nel 2012, principale paese investitore sono stati gli Stati Uniti con flussi pari a 99 miliardi di euro, seguiti da Canada, Giappone, Russia e Hong Kong. Gli afflussi dalla Svizzera si sono ridotti così come i capitali provenienti da Brasile e India.
Nel 2012 pare quindi essersi arrestato il proliferarsi di operazioni di fusioni e acquisizioni di imprese in difficoltà, in particolar modo nei paesi più colpiti dalla crisi della zona euro, che

18 Dati Eurostat, si veda Eurostat Newsrelease, 91/2013, 13 giugno 2013.

Tavola 1.2.7 - IDE dell'Unione europea: distribuzione geografica
Valori in milioni di euro, pesi in percentuale

	Flussi					Consistenze			
	Valore					Valore		Peso[1]	
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2011	2008	2011
Paesi europei non Ue	99.242	96.234	102.162	43.067	n.d.	827.593	1.137.893	24,9	22,8
Russia	27.630	8.935	25.673	6.258	9.418	89.099	166.837	2,7	3,3
Svizzera	31.243	50.662	39.576	23.291	-2.889	463.316	616.440	13,9	12,4
Turchia	6.109	4.975	7.416	13.580	n.d.	46.104	74.042	1,4	1,5
Africa	22.916	20.149	20.536	7.342	n.d.	160.586	239.741	4,8	4,8
Egitto	10.820	-3.221	2.893	2.951	n.d.	17.866	25.844	0,5	0,5
Sudafrica	2.885	10.778	7.089	1.502	n.d.	54.939	79.474	1,7	1,6
America settentrionale	133.493	101.530	63.809	152.767	31.226	1.221.260	1.643.102	36,8	33,0
Canada	6.324	4.950	-2.376	29.257	16.155	141.896	221.646	4,3	4,4
Stati Uniti	127.167	96.586	66.210	123.524	15.071	1.079.160	1.421.280	32,5	28,5
America centro-meridionale	26.919	65.406	52.065	73.742	n.d.	517.753	802.347	15,6	16,1
Brasile	8.634	12.613	43.862	28.399	16.149	108.494	238.876	3,3	4,8
Messico	6.919	5.201	6.680	3.981	n.d.	51.792	76.677	1,6	1,5
Paesi del Golfo	19.623	7.346	6.731	5.315	n.d.	32.295	63.172	1,0	1,3
Asia Centrale e Orientale	53.032	39.633	42.840	69.098	n.d.	445.281	640.163	13,4	12,8
Cina	5.946	8.207	13.427	17.509	9.957	54.697	101.534	1,6	2,0
Giappone	2.741	1.119	-1.703	2.408	-1.663	79.513	85.785	2,4	1,7
India	3.323	3.512	7.482	14.185	6.014	17.789	46.426	0,5	0,9
Asean[2]	29.182	11.789	11.700	16.906	n.d.	141.076	199.596	4,2	4,0
Oceania e altri territori	19.287	1.161	17.404	2.297	n.d.	84.875	134.203	2,6	2,7
Totale (extra Ue)	**381.228**	**333.844**	**308.790**	**365.076**	**170.583**	**3.321.986**	**4.983.458**	**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

Tavola 1.2.8 - IDE nell'Unione europea: provenienza geografica
Valori in milioni di euro, pesi in percentuale

	Flussi					Consistenze			
	Valore					Valore		Peso[2]	
	2008	2009	2010	2011	2012[1]	2008	2011	2008	2011
Paesi europei non Ue	46.570	74.256	67.031	23.707	n.d.	466.604	713.524	18,7	18,7
Russia	2.810	12.409	7.041	305	7.415	29.970	53.135	1,2	1,4
Svizzera	12.335	34.108	28.476	19.469	-6.058	303.448	467.336	12,2	12,3
Turchia	-236	1.440	135	102	n.d.	6.549	8.926	0,3	0,2
Africa	7.201	1.982	4.069	-1.303	n.d.	29.243	38.899	1,2	1,0
Sudafrica	2.449	876	302	-1.977	n.d.	7.005	8.060	0,3	0,2
America settentrionale	58.143	123.036	89.105	157.171	118.469	1.118.296	1.482.221	44,8	38,9
Canada	18.953	13.293	18.727	6.954	19.430	112.731	137.562	4,5	3,6
Stati Uniti	39.190	109.743	70.378	150.217	99.039	1.005.433	1.344.313	40,3	35,3
America centro-meridionale	-4.624	39.104	4.568	14.747	n.d.	432.930	552.503	17,3	14,5
Brasile	10.281	1.195	10.170	2.975	-2.625	52.345	77.833	2,1	2,0
Messico	914	2.971	2.318	-157	n.d.	10.967	20.448	0,4	0,5
Paesi del Golfo	51.255	11.648	5.033	9.213	n.d.	28.509	49224	1,1	1,3
Asia centrale e orientale	20.485	16.065	35.203	34.936	n.d.	215.646	323.705	8,6	8,5
Cina	-385	62	107	3.190	3.530	5.590	15.029	0,2	0,4
Corea del Sud	-599	1.648	3.948	1.376	n.d.	9.108	11.177	0,4	0,3
Giappone	3.776	5.938	2.944	12.072	7.942	121.984	144.184	4,9	3,8
Hong Kong	3.168	1.447	13.936	7.610	7.055	26.087	63.901	1,0	1,7
Asean[2]	6.184	4.026	11.297	8.525	n.d.	44.482	71.524	1,8	1,9
Oceania e altri territori	-170	6.421	-1.083	2.965	n.d.	23.178	38.052	0,9	1,0
Totale (da extra Ue)	182.047	275.243	213.727	241.672	158.505	2.495.995	3.806.759	100,0	100,0

(1) dati provvisori e non disponibili per molti paesi).
(1) Incidenza sul totale.
(2) Brunei Darussalam, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailandia, Vietnam.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

aveva raggiunto il suo picco nel 2011[19]. Per quanto riguarda gli afflussi, un freno alla tendenza alla contrazione è stato tuttavia apportato dall'ingresso di capitali delle case madri per coprire le perdite delle loro affiliate: il caso più eclatante è quello delle banche greche o spagnole a controllo estero che hanno ricevuto notevoli iniezioni di capitali. In senso contrario hanno influito le operazioni di alcune multinazionali che hanno preferito lasciare i paesi dell'area più colpiti dalla crisi (ad esempio la compagnia Carrefour ha abbandonato il mercato greco), anche multinazionali o gruppi di provenienza dagli stessi paesi in crisi hanno optato per uno spostamento delle loro sedi europee in paesi più sicuri economicamente, come i Paesi Bassi: questi movimenti spiegano il perché della elevata volatilità che caratterizza ormai i flussi di Ide tra paesi europei e, in genere, sviluppati, nell'ultimo biennio.
Va inoltre menzionato il ruolo delle SPE (*Special Purpose Entities*[20]) cioè di affiliate estere stabilite in un paese per motivi specifici (amministrativi, fiscali) che possono non condurre nel paese ospite alcuna attività economica e hanno un numero limitatissimo di addetti locali: queste entità implicano una forte concentrazione di flussi di Ide in alcuni paesi europei (Belgio, Paesi Bassi) attratti da una legislazione soprattutto fiscale favorevole.

Nonostante, secondo le previsioni dell'Unctad, potrebbe essersi interrotta la fase di declino dei flussi di Ide che interessano il continente europeo, allo stesso tempo non vi sono prospettive di una ripresa sostenuta dei flussi nel 2013 né nei paesi europei né, più in generale, nell'insieme delle economie avanzate.

19 Anche molte imprese italiane erano stato oggetto di acquisizioni da parte di gruppi stranieri quali Parmalat dalla francese Lactalis o Bulgari dalla francese LVMH, per citare due casi assai noti.

20 Cfr. Untad, World Investment Report, 2013, Ginevra.

approfondimenti

Squilibri competitivi nell'Area euro

di Sergio De Nardis

La crisi dell'euro viene principalmente identificata con quella dei debiti sovrani. Ciò fornisce una rappresentazione parziale e in parte fuorviante dei problemi della moneta unica. Una determinante fondamentale della caduta di credibilità dell'Unione monetaria è, infatti, da ricondurre ai divari competitivi intra-area che hanno portato progressivamente ad allontanare, negli anni dell'euro, i sistemi produttivi nazionali. Si tratta di un fenomeno di grande criticità perché smentisce le aspettative di convergenza che si avevano all'avvio dell'Unione e favorisce, se non corretto, la diffusione di sentimenti anti-euro. Sembra, dunque, difficile immaginare il superamento della crisi dell'UEM se non si delinea un sentiero credibile di riequilibrio intra-area. Si è cominciato a percorrerlo?

Lo sforzo dell'aggiustamento è stato finora demandato esclusivamente ai paesi cosiddetti periferici, affetti da deficit nelle partite correnti. Esso si è tradotto in forti contrazioni delle domande interne di tali economie, deterioramenti dei mercati del lavoro, appesantimento delle condizioni sociali. Un simile approccio sembra avere trascurato le interrelazioni che legano deficit e surplus: ogni disavanzo esterno emerge e persiste nel tempo perché viene finanziato dall'avanzo di qualche altra economia. Ciò è stato particolarmente vero nel primo decennio di vita dell'euro, quando ai deficit crescenti delle economie periferiche si è associato un rigonfiamento dei surplus dei paesi "core", soprattutto della Germania. Il focus unilaterale sugli squilibri di segno negativo è derivato da una tendenza a interpretare le situazioni di avanzo commerciale come unicamente rivelatrici di condizioni virtuose. Non è sempre così. Surplus esterni anormalmente e cronicamente elevati possono riflettere distorsioni nell'allocazione delle risorse e squilibri settoriali nelle economie in attivo. In questi casi, procedere avendo come unico obiettivo il lato negativo degli squilibri può produrre effetti sfavorevoli, lasciando intatte le fonti di malfunzionamento delle relazioni tra paesi.

Diverse analisi hanno posto in luce come tali aspetti problematici siano in effetti riscontrabili nel caso dell'euro. Si rimanda alla letteratura esistente per la discussione sull'origine dei surplus commerciali nella zona euro e il ruolo da essi avuto nella crisi[1]. In quanto segue si concentra l'attenzione sulle modalità dell'aggiustamento perseguito negli ultimi anni.

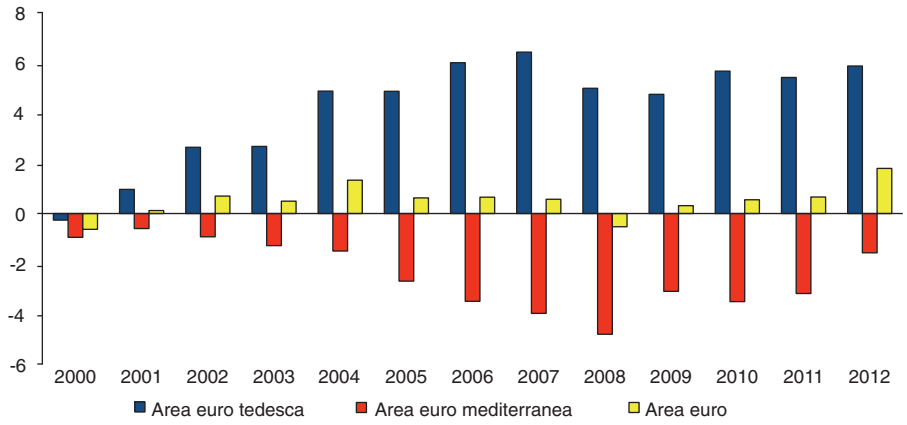
Nel grafico 1 sono rappresentate, a partire dall'inizio della moneta unica, le bilance delle partite correnti in percentuale del PIL dei paesi in avanzo

1 La Commissione europea (European Commission, 2012) enfatizza lo stretto legame tra la formazione di surplus e dei deficit nell'area euro, attribuendone l'origine allo shock finanziario costituito dall'introduzione della moneta unica (percezione di abbattimento del rischio sovrano) e dal contemporaneo aumento dell'appetito per il rischio dei primi anni duemila (boom del credito). Secondo questa impostazione, i paesi creditori sono stati responsabili di errate aspettative, cattiva valutazione del rischio e inadeguata supervisione finanziaria. Il rapporto pone in luce anche il contributo fornito dall'aumento del tasso di risparmio e dal contemporaneo indebolimento degli investimenti alla crescita del surplus tedesco. Un ruolo importante viene attribuito agli squilibri settoriali della Germania, concretizzatisi in un forte aumento della produttività nel settore tradable, a fronte di una stagnazione nei servizi. Lo sbilancio della produttività dei settore tradable e non-tradable, la mancata correzione attraverso il meccanismo Balassa-Samuelson e le ripercussioni sull'area euro sono aspetti sottolineati da De Nardis (2010). Sullo squilibrio settoriale interno alla Germania si concentra anche l'analisi di Coricelli e Worgotter (2012). I rischi insiti nell'asimmetria dell'aggiustamento europeo sono discussi, tra gli altri, da De Grauwe (2012).

approfondimenti

appartenenti alla cosiddetta "Area tedesca" (Germania, Austria, Belgio, Finlandia e Olanda) e di quelli in deficit riferibili approssimativamente a un'"Area mediterranea" (Italia, Francia, Spagna, Portogallo e Grecia), nonché il saldo dell'Area euro nel suo complesso (costituita dall'insieme dei paesi considerati)[2]. La figura evidenzia una dinamica nota. Mentre la bilancia esterna della zona euro è rimasta nel corso degli anni prossima all'equilibrio (con qualche eccezione, come il 2012), gli squilibri delle due aree che la costituiscono sono andati aumentando nel tempo, in modo quasi speculare dal 2000 fino all'esplodere della crisi finanziaria. La situazione si è in parte modificata nel recente periodo, quando il deficit dell'Area mediterranea ha preso gradualmente a contrarsi, in misura particolarmente accentuata nell'ultimo anno: nel 2012, il saldo negativo di bilancia corrente di questo insieme di economie è stato pari a circa l'1,5%, contro un valore di quasi il 5% registrato quattro anni prima. All'opposto, l'avanzo dell'Area tedesca non ha mostrato una tendenza comparabile alla riduzione. Tutt'altro: nel 2012, il surplus di queste economie è stato pari a circa il 6% del PIL, un valore prossimo al picco toccato nel 2007 (6,5%). Naturalmente la dinamica di questo gruppo è stata determinata dagli andamenti del principale paese che ne fa parte: l'avanzo della Germania si è attestato al 7% del PIL nel 2012, contro il 7,4% del 2007; nell'arco di questi anni il surplus tedesco non è mai sceso sotto il 6%. Come termine di raffronto si può osservare che nello stesso periodo (2007-2012) l'attivo esterno della Cina è sceso dal 10 al 2,5% del PIL.

Grafico 1
Saldo delle partite correnti in rapporto al PIL



Nota: Area tedesca=Austria, Belgio, Finlandia Germania, Olanda
Area mediterranea=Francia, Grecia, Italia, Portogallo, Spagna
Area euro = Area tedesca, Area mediterranea

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat

La sostanziale invarianza dell'ampio surplus della Germania e dell'area tedesca ha tuttavia sotteso un'importante ricomposizione geografica, con una contrazione del saldo nei confronti dell'area euro e un'espansione verso il resto del mondo. In particolare, la quota di attivo corrente della Germania verso i paesi della moneta unica è notevolmente calata, passando nell'arco di cinque anni dal 60 al 30 per cento del valore complessivo della bilancia tedesca. La domanda cruciale è se questa

2 Si noti che la distinzione adottata tra Area tedesca e mediterranea si basa esclusivamente sul segno del saldo delle partite correnti; ne consegue che un paese come la Francia, solitamente considerato appartenere alla "core Europe", rientri nell'area in deficit, vale a dire quella mediterranea.

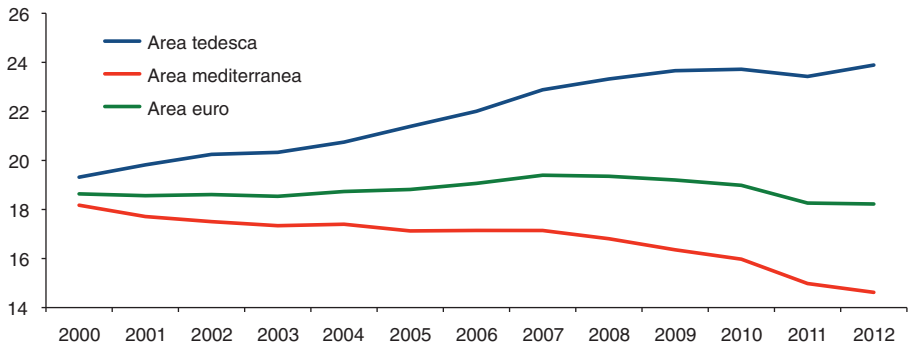
approfondimenti

diminuzione rifletta passi significativi nel riequilibrio competitivo intra-euro o non abbia piuttosto a che fare con le recessioni dei paesi in deficit a cui l'economia tedesca è strettamente legata.
Ci sono diversi modi per cercare di dare una risposta a un simile quesito. Una possibilità è verificare se negli ultimi anni si sia realizzata una riallocazione di attività produttiva verso i paesi impegnati in severe correzioni dei propri squilibri. Se, infatti, quest'ultime si sono accompagnate a un miglioramento competitivo, ciò dovrebbe cominciare a evidenziarsi in qualche segnale di inversione delle tendenze sfavorevoli dello scorso decennio. In questa verifica si fa riferimento al settore industriale che è pienamente esposto alle variazioni di competitività e, quindi, maggiormente reattivo a eventuali miglioramenti. Per attutire le oscillazioni di breve periodo si considera non la produzione effettiva, ma una stima del potenziale di capacità produttiva dell'industria in ciascuna delle due aree in cui è stata suddivisa la zona euro. Inoltre, per tenere conto delle diverse dimensioni delle economie considerate, tali capacità di produzione vengono normalizzate per la popolazione dei due blocchi di paesi[3].
Il grafico 2 mostra le dinamiche nelle due aree delle capacità produttive industriali per abitante, a partire dall'avvento dell'euro. Il quadro che ne emerge è quello di una progressiva divaricazione, quasi un processo di polarizzazione centro-periferia. Nel 2000 si osservava, approssimativamente, un'equipartizione della capacità tra i due blocchi. Questo equilibrio è andato sostanzialmente modificandosi nel corso del decennio successivo, con una differenziazione tra le aree sempre più accentuata e che non si è certamente interrotta nell'ultimo periodo. Prima della crisi, la divaricazione tra i due blocchi era principalmente alimentata dall'andamento crescente dell'Area tedesca, mentre l'Area mediterranea sperimentava un leggero scivolamento rispetto ai valori di inizio decennio. Dopo il 2007 è soprattutto l'Area mediterranea a determinare la divaricazione calando in modo significativo; una contrazione che si rafforza nel biennio 2011-12. Si rammenta che gli anni successivi al 2007, in particolare gli ultimi due, costituiscono il periodo in cui prende a materializzarsi una riduzione del disavanzo dell'Area mediterranea. Alla luce dell'evoluzione della capacità produttiva del settore tradable, sembra arduo attribuire tale miglioramento a fattori di recupero competitivo intra-area[4].
Il grafico 3 consente di illustrare più sinteticamente le dinamiche degli squilibri produttivi e commerciali nella zona euro. Nella figura vengono rappresentati gli andamenti di un indice di divario di capacità industriale, dato dal rapporto tra la capacità produttiva dell'Area tedesca e quella mediterranea, e di un indice di sbilancio commerciale, ottenuto come somma dei saldi in valore assoluto dei due blocchi. Come si vede, alla tendenza di riduzione dello squilibrio delle partite correnti, dopo il 2007, si contrappone una dinamica quasi inalterata di ampliamento del divario di capacità dell'Area tedesca rispetto a quella mediterranea. In particolare, il

3 Si è moltiplicato per ciascun paese l'indice di produzione industriale (base 2010=100, fonte Eurostat) per il valore della produzione dell'industria del 2010 desumibile dalle statistiche strutturali delle imprese (fonte Eurostat). I valori così ottenuti sono stati divisi per i gradi di utilizzo della capacità produttiva quali risultano dalle inchieste congiunturali presso le imprese industriali (fonte Commissione europea). Il risultato di questa elaborazione può essere considerato un'approssimazione della capacità produttiva potenziale dell'industria, supponendo che il rapporto tra produzione effettiva e potenziale sia funzione diretta della percentuale di utilizzo degli impianti dichiarata dalle imprese. Le stime di capacità produttiva così ottenute per ciascun paese sono state aggregate per giungere ai valori attribuiti alle Aree tedesca e mediterranea. Infine, le capacità potenziali delle due aree sono state divise per le rispettive popolazioni, ottenute aggregando i dati nazionali forniti dai conti nazionali (fonte Eurostat).

4 Buti e Turrini (2012), basandosi su indicatori di costo relativo del lavoro, attribuiscono un ruolo più significativo alla correzione di competitività occorsa nell'ultimo periodo.

Grafico 2
Capacità produttiva industriale per abitante (migliaia di euro 2010)

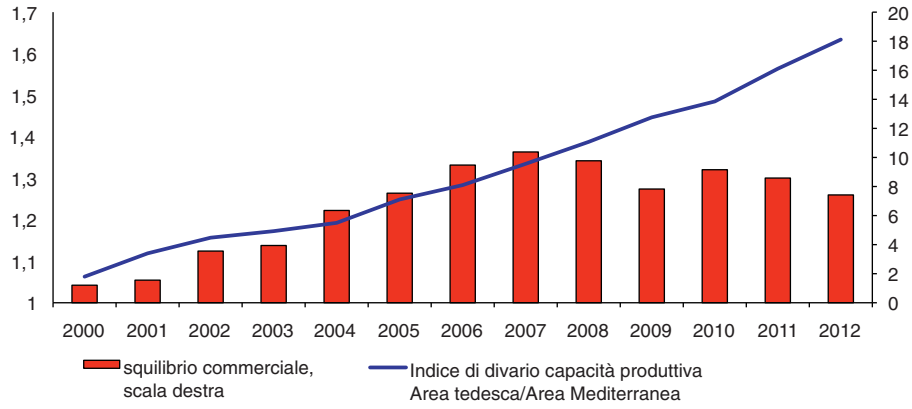


Nota: la procedura per la stima della capacità produttiva per abitante è descritta nella nota 3 del testo; La definizione delle Aree tedesca a mediterranea è data nella nota della figura 1.

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat e Commissione europea

biennio 2011-12, che segna la seconda caduta recessiva di gran parte delle economie mediterranee, vede l'accentuarsi sia della riduzione dello squilibrio di parte corrente, sia dell'allargamento della distanza produttiva tra le due aree.

Grafico 3
Indici di squilibrio commerciale e di divario della capacità produttiva industriale per abitante. Valori e punti percentuali



Nota: indice di divario capacità produttiva = Capacità produttiva per abitante Area tedesca/Capacità produttiva per abitante Area mediterranea
Indice di squilibrio commerciale = somma dei valori assoluti dei saldi delle partite correnti delle due aree in rapporto al PIL

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat e Commissione europea

In definitiva, tali evidenze segnalano che la diminuzione degli sbilanci commerciali osservata dopo il 2007 nell'area euro non ha riflesso correzioni sostanziali degli squilibri di competitività che sono andati cumulandosi tra i paesi membri dall'inizio della moneta unica. I minori deficit delle economie mediterranee sono stati principalmente il portato della compressione dell'assorbimento interno in tali paesi. A lungo andare, questo processo può condurre a un recupero di competitività attraverso cosiddette svalutazioni interne, ovvero spingendo le dinamiche di prezzi e costi persistentemente al di sotto di quelle dei paesi in surplus. Ma la strada si prospetta lunga e onerosa, dal punto di vista sociale e produttivo. In assenza di significativi movimenti verso un aggiustamento intra-europeo più simmetrico, il riequilibrio affidato ai soli paesi in deficit implica il permanere per un prolungato periodo di tempo di mercati del lavoro deboli

approfondimenti

nell'Area Mediterranea. Accanto a un costo sociale, c'è anche un rischio produttivo. Le domande interne in contrazione colpiscono in primo luogo le aziende che vendono nel mercato domestico, ma non risparmiano coloro che sono orientati all'estero. Le imprese esportatrici "pure" sono una fenomeno relativamente raro. La normalità è fatta di esportatori che vendono molto all'interno. Ad esempio, in Italia oltre il 60 per cento del fatturato degli esportatori viene realizzato, in media, nel mercato nazionale. Ciò significa che quando la domanda domestica cade in misura significativa, come avvenuto negli ultimi anni nell'Area mediterranea, tutta la struttura produttiva ne risente, in modo diretto per la contrazione di uno sbocco prioritario per le vendite e indiretto per la rarefazione del credito che i minori fatturati finiscono con l'attivare. Il rischio insito in questo processo è illustrato dagli andamenti degli ultimi anni. Le dinamiche divaricanti delle capacità produttive delle due aree osservate dopo il 2007, e in particolar modo nell'ultimo biennio, sembrano indicare che la strada del miglioramento competitivo tramite svalutazione interna rischi di passare per una perdita strutturale di base produttiva, accentuando una dinamica che ha contrassegnato il funzionamento dell'euro sin dalle sue origini. Queste considerazioni portano a sottolineare i notevoli problemi di un aggiustamento competitivo intra-euro assegnato unicamente alle politiche deflative dei paesi in deficit. Si tratta di un processo lungo, rischioso e impropriamente squilibrato. E' necessario che si adottino misure anche per la riduzione dei surplus presenti nell'area. Nella misura in cui questi sono originati, in parte più meno importante, da distorsioni nell'allocazione delle risorse nelle economie in avanzo, il loro contenimento può rappresentare un miglioramento di benessere anche per i cittadini di quei paesi. Soprattutto, un processo di riequilibrio simmetrico tra le nazioni euro renderebbe i costi sociali e produttivi dell'aggiustamento maggiormente sostenibili, contribuendo così alla definizione di un percorso credibile nel superamento della crisi dell'Unione monetaria.

Riferimenti bibliografici

Buti M., Turrini A. (2012), "Slow but steady? External adjustment within the Eurozone starts working", VoxEU.org, 12 November

Coricelli F., Worgotter A. (2012), "Structural Change and the Current Account: The Case of Germany", OECD Economics Department Working Papers 940.

De Grauwe P. (2012), "In Search of Symmetry in the Eurozone", *CEPS Policy Brief*, 268 MayA

De Nardis S. (2010), "German Imbalances and European Tensions", VoxEU.org, 2 December.

European Commission (2012), "Current account surpluses in the EU", *European Economy* No. 9.

approfondimenti

Investimenti Cinesi in Europa: Commerciali o Strategici?

di Stefania Paladini

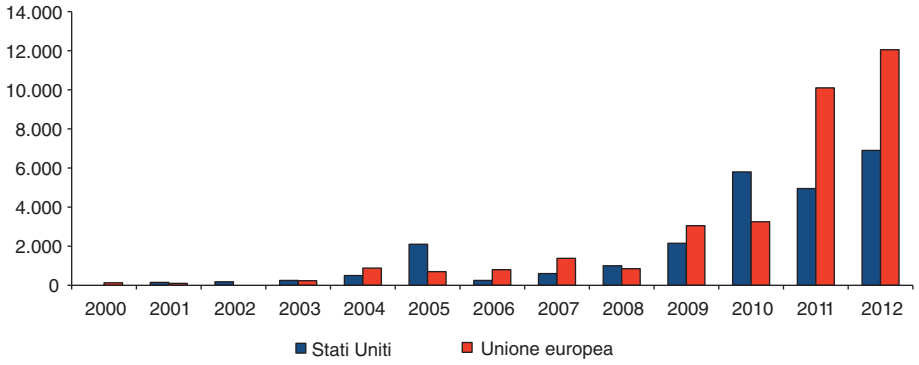
Molto si è discusso, specialmente dopo l'entrata della Cina nell'OMC e il conseguente aumento esponenziale degli investimenti diretti esteri cinesi in uscita, sulle modalità di questa espansione senza precedenti, che è andata sotto il nome di "China's going-out strategy."
Questo è dovuto a una complessa serie di motivi, primo tra tutti i settori nei quali gli investimenti si sono concentrati e la preoccupazione che dietro ad essi ci fosse una precisa volontà politica del governo cinese di assumere il controllo in comparti sensibili o strategici in termini di sicurezza economica.
Una posizione del genere è quella attualmente vigente negli Stati Uniti dove, negli ultimi 10 anni, le aziende cinesi si sono viste bloccare dal Congresso una serie di acquisizioni, anche in settori non legati a materie prime o infrastrutture, quelli notoriamente considerati critici[1].
L'Europa, e in particolare la Ue, ha cominciato solo di recente a interrogarsi su questo genere di questioni, e l'interesse che il tema sembra riscuotere è senza dubbio legato al recente aumento di investimenti cinesi, tradizionalmente cauti nell'entrare nella Ue; un trend, questo, che è sembrato continuare anche in un clima di crisi globale.
La questione sul tavolo è, ad oggi, essenzialmente quella di esaminare il carattere di questa penetrazione, e valutarne le motivazioni ultime – ovvero se si tratti di una grand strategy del governo di Pechino per occupare posizioni strategiche in Europa o se sia dettata da interessi puramente commerciali e perseguita in modo autonomo dalle compagnie cinesi.
Al fine di analizzare l'importanza e le caratteristiche degli IDE cinesi in Europa è fondamentale confrontarle con gli IDE cinesi negli Stati Uniti, dal momento che i due fenomeni sono generalmente collegati e che le due tendenze sembrano influenzarsi a vicenda.
Osservando le statistiche a disposizione[2], la prima cosa che salta agli occhi è una crescita sostenuta e costante dal 2008 degli IDE cinesi in direzione di Ue e USA con modalità analoghe. Dopo una simile fase di decollo, i due flussi hanno preso due direzioni differenti, con l'Europa che ha visto un afflusso di quasi il doppio di investimenti rispetto gli Stati Uniti negli ultimi due anni (2011-2012).
La correzione verso l'alto dell'afflusso di capitali verso l'Europa in due anni è stato principalmente determinato, secondo l'opinione prevalente degli analisti, dalle numerose opportunità commerciali derivanti dalla crisi fiscale

1 Questo comportamento fatto ha provocato notevoli reazioni da parte cinese, specialmente quando ha interessato non solamente le materie prime, ma anche settori industriali, come il recente caso delle telecomunicazioni. Si veda: http://www.china.org.cn/opinion/2013-03/01/content_28101077.htm

2 Nota metodologica. Si è sempre riscontrata, in misura anche maggiore che nel caso di altri paesi, una sensibile discordanza nelle statistiche di riferimento. Questa è dovuto al fatto che, anche quando le fonti diverse considerano le stesse tipologie, il rilevamento è fatto in maniera differente. A titolo di charimento, si fa notare che in questa scheda le fonti considerate sono il cinese MOFCOM e l'EUROSTAT, ma solo nel caso di quest'ultima banca dati si fa riferimento alla bilancia dei pagamenti. Un dato sicuro è che c'è una discordanza notevole tra le fonti. Una stima attendibile è quella di 8 miliardi di euro l'anno per il 2011 e il 2012.

approfondimenti

Grafico 1
Investimenti diretti esteri cinesi nella Ue e negli Stati Uniti.
In milioni di dollari USA



Fonte: Elaborazioni ICE su dati Rhodium Group e MOFCOM

ed economica nella zona euro. Gli investitori cinesi, in particolare, hanno colto l'opportunità di entrare nel capitale di imprese a corto di liquidità, che però possano garantire rendimenti stabili e a lungo termine, come è normalmente il caso delle infrastrutture e dei servizi pubblici.
Entrando ad esaminare più nel dettaglio i singoli settori interessati da questa serie di M&A, quello energetico è sembrato essere uno dei punti focali. Questo non deve sorprendere, dal momento che le risorse naturali hanno rappresentato da sempre uno degli obiettivi primari degli investimenti cinesi all'estero.
In Europa, le aziende cinesi hanno speso circa 5 miliardi di euro per le imprese del settore petrolifero e del gas, incluso le operazioni di esplorazione e *joint-ventures* produttive (come nel caso di Sinopec-Talisman[3]), le raffinerie (Petrochina-INEOS[4]) e progetti a più ampio respiro anche fuori Europa (Sinopec-Emerald Energy[5]).
È però nei settori industriali maggiormente avanzati che la penetrazione cinese si è manifestata in maniera più decisa, e questa ha rappresentato una delle maggiori differenze con la politica di acquisizioni cinesi negli Stati Uniti. La motivazione in questo caso è a lungo termine, ed è volta all'acquisizione di tecnologie che permettano di modernizzare le imprese nazionali e di avanzare nella *global value chain*. In questo senso, gli ultimi due anni, estremamente critici in Europa, hanno dato alle compagnie cinesi una occasione preziosa per l'acquisizione di *know-how* e tecnologia indispensabili per il futuro. La meccanica strumentale e il settore automobilistico, nei quali i cinesi hanno investito 4 miliardi di euro, rappresentano un eccellente esempio. Altri settori che hanno suscitato interesse sono stati quello dei servizi, trasporti e infrastrutture in primis – come nel caso della quota di participazione annunciata dal fondo sovrano cinese, CIC, nell'aeroporto di Heathrow a Novembre 2012[6].
Da parte europea, tuttavia, si è osservata una politica frammentaria nei confronti degli investimenti cinesi, e non tutti i paesi hanno beneficiato di

3 Per maggiori dettagli, cfr. http://www.talisman-energy.com/operations/other_areas/north-sea/uk/
4 Maggiori informazioni: http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/energy/oilandgas/8614799/PetroChina-completes-1bn-Ineos-deal.html;; http://www.petrochina.com.cn/Ptr/News_and_Bulletin/News_Release/PetroChina_and_INEOS_complete_transaction_to_form_trading_and_refining_joint_ventures.htm?COLLCC=508062184&
5 Referenze: http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/energy/oilandgas/6016784/China-bids-for-Emerald-in-race-for-energy-resources.html; http://www.upi.com/Business_News/Energy-Resources/2009/07/14/Takeover-bid-for-Emerald-Energy/UPI-11291247589639/
6 Si veda, per maggiori dettagli: http://dealbook.nytimes.com/2012/11/01/chinese-sovereign-wealth-fund-to-buy-stake-in-heathrow-airport/;

questo afflusso di capitali nella stessa misura. I paesi che hanno posto in essere un approccio strutturato e un quadro normativo di riferimento appropriato e trasparente, come la Germania, la Svezia e il Regno Unito, sono quelli che sono generalmente riusciti ad attirare investimenti in misura sostanziale. Questa è una delle motivazioni che ha portato alla concentrazione degli IDE in determinati stati membri dell'Ue e a una presenza quasi inesistente in altri.
Questo rinnovato interesse cinese ha riacceso il dibattito, a livello europeo, e porre in atto una politica maggiormente coerente di attrazione degli investimenti asiatici in Europa che sembra essere attualmente nell'agenda di Bruxelles, e che sarà indubbiamente preziosa nel consolidare questo trend[7].
In conclusione, la Cina sembra avviata ad occupare una presenza di maggiore rilievo nella UE, a tutti i livelli. Sebbene dubbi e timori sono stati espressi da più parti sulle reali caratteristiche e obiettivi ultimi di questa presenza, i dati al momento disponibili non sembrano fornire alcuna conferma nel senso di una minaccia della sicurezza economica della Ue. L'approccio cinese è stato prevalentemente di tipo commerciale e lasciato all'iniziativa delle singole imprese, e non politicamente diretto dal governo centrale. Questo è stato notato anche nel caso di imprese pubbliche cinesi, che hanno mostrato invece una chiara tendenza ad agire in base a logiche di profitto.
Infine, è il caso di sottolineare che, nonostante questa tendenza al rialzo, il peso economico degli investimenti cinesi nella Ue è in proporzione assai limitato (circa il 2% del totale europeo), e maggiori sforzi da entrambe le parti sono necessari per allineare gli investimenti al livello di importanza del commercio estero tra i due partner.

7 Come riferimento generale, si veda: http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/investment/

approfondimenti

Il commercio internazionale in valore aggiunto nell'Unione Europea

di Giulia Felice e Lucia Tajoli

Lo sviluppo del commercio internazionale in beni intermedi e semilavorati è fenomeno noto delle ultime due decadi. I beni intermedi rappresentano circa il 56 per cento del commercio totale in beni e circa il 73 per cento di quello in servizi. La rilevanza del commercio di beni intermedi è in diretta relazione con lo svilupparsi della frammentazione internazionale dei processi produttivi, con lo sviluppo cioè di una catena del valore aggiunto che si articola a livello globale, tale per cui i diversi stadi della produzione di un bene si svolgono in diversi paesi. Questo fenomeno, studiato a partire dall'inizio della scorsa decade soprattutto in riferimento alle economie di Stati Uniti, Sud America e Cina, ha riguardato in modo sempre più rilevante anche le economie europee sia in relazione al commercio extra-europeo sia nei rapporti bilaterali intra-UE.[1] In particolare il processo di integrazione economica e finanziaria che ha preceduto e seguito l'introduzione della moneta unica, così come l'entrata delle economie dell'est europeo, hanno posto le basi e poi rafforzato la formazione di catene internazionali della produzione intra-UE. La frammentazione internazionale della produzione è inoltre un importante canale di trasmissione degli shock, come emerso durante la crisi economica.

La presenza di frammentazione internazionale della produzione e la conseguente quota di commercio in beni intermedi sul commercio totale mettono in discussione le misure tradizionali dei flussi di commercio internazionale e quindi la misura dei saldi commerciali bilaterali e le misure convenzionali di vantaggio comparato.[2] Infatti, il valore lordo delle esportazioni e delle importazioni tra un paese e un suo partner commerciale, e il relativo saldo, normalmente utilizzati misurano l'insieme degli scambi, senza tenere conto dell'origine del valore dei beni scambiati e del contributo dell'attività economica di ciascun paese a tale valore. Ma in presenza di elevati scambi di beni intermedi e di catene produttive internazionali, quando più paesi contribuiscono al valore aggiunto nella produzione di un bene finale, e i beni intermedi passano i confini tra due o più paesi, potenzialmente anche più volte, per ogni paese vi può essere una differenza significativa tra tale valore totale commerciato internazionalmente e il valore aggiunto nazionale incorporato nel flusso diretto ad un particolare paese. Osservare le differenze tra i saldi bilaterali lordi e in valore aggiunto diventa quindi fondamentale per avere un quadro

1 Per quanto riguarda I rapporti bilaterali all'interno dell'Unione Europea, e in particolare, dell'area Euro, si veda lo studio di P. Guerrieri e P. Esposito, "Intra-European Imbalances, Adjustment and Growth in the Eurozone", pubblicato in "Oxford Review of Economic Policy", 2012, 28 (3), pg. 532-550.

2 Sul concetto di commercio in valore aggiunto e le sue implicazioni si veda il lavoro di S. Baldone, F. Sdogati e L. Tajoli "On Some Effects of International Fragmentation of Production on Comparative Advantages, Trade Flows and Income of Countries", pubblicato in "The World Economy", 2007, 30 (11), pg. 1726-1779; i recenti lavori di R. Stehrer "Trade in Value Added and the Value Added in Trade", pubblicato come working paper del progetto WIOD (W.P. N. 8, 2012) e l'articolo di R. Koopman, W. Powers, Z. Wang, S.J. Wei , "Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains", di prossima pubblicazione in The American Economic Review, analizzano il commercio in valore aggiunto facendo uso delle nuove tavole input-output internazionali prodotte, rispettivamente, dal progetto " WIOD" finanziato dalla Commissione Europea e dal progetto internazionale "Global Trade Analysis Project" (GTAP).

corretto della geografia dei rapporti commerciali bilaterali e dell'impatto degli scambi tra paesi sul reddito nazionale. I saldi bilaterali possono infatti cambiare segno e/o dimensione quando misurati in valore aggiunto, rivelando la posizione relativa dei paesi nella catena internazionale della produzione, e quindi ridisegnando in parte le relazioni in termini di geografia politica ed economica, con implicazioni in termini di crescita, occupazione e distribuzione internazionale del reddito.

Alcuni progetti internazionali, negli ultimi anni, hanno costruito banche dati appropriate per lo studio comparato del fenomeno della frammentazione internazionale della produzione e dei flussi di commercio internazionale in valore aggiunto. In particolare, questi progetti hanno sviluppato tavole Input-Output internazionali (WIOD, OECD-WTO, GTAP, UNCTAD, IDE-JETRO) che possono essere utilizzate per la costruzione di nuovi indicatori che forniscono informazioni sulla frammentazione produttiva. Sono stati sviluppati indicatori che misurano il grado di partecipazione alla catena internazionale della produzione, così come indicatori della lunghezza della catena e del posizionamento di un paese nella stessa, sia a livello aggregato che settoriale.[3] Alcuni di questi lavori analizzano le differenze nei saldi commerciali lordi e netti (in valore aggiunto), focalizzandosi prevalentemente nelle relazioni extra-UE, mentre è ancora scarsa l'analisi dei saldi commerciali in ambito Europeo.

Il progetto congiunto OECD-WTO "Made in the World", ha reso disponibili le tavole Input-Output internazionali per 56 paesi e 19 settori, per cinque anni (1995, 2000, 2005, 2008, 2009). I dati OECD forniscono i saldi commerciali bilaterali in termini lordi e netti. I saldi misurati in valore aggiunto sono costruiti come differenza tra "Exports di Valore Aggiunto" e "Imports di Valore Aggiunto", dove il primo indicatore misura il contenuto di valore aggiunto domestico incorporato nella domanda finale all'estero e il secondo indicatore misura il contenuto di valore aggiunto prodotto all'estero incorporato nella domanda finale domestica. Questi indicatori mostrano come i settori esportino (importino) valore sia in modo diretto attraverso l'esportazione (importazione) di beni finali sia in modo indiretto attraverso l'esportazione (importazione) di beni intermedi che poi vengono incorporati in beni finali venduti in paesi terzi. Questo indicatore misura quindi l'impatto complessivo della domanda finale estera sulla produzione domestica.

Le Tavole 1 e 2 riportano i flussi bilaterali netti di commercio internazionale misurati rispettivamente in termini lordi e in valore aggiunto, delle economie che fanno parte dell'Unione Europea (con l'esclusione di Cipro), nel 2009, l'anno più recente per cui sono disponibili.

La Tavola 1 mostra una notevole eterogeneità nei segni delle bilance commerciali bilaterali misurate in flussi lordi, e tutti i paesi presentano saldi sia positivi che negativi. Tuttavia, mettendo in evidenza per ogni paese i saldi negativi (in verde nella Tavola 1) e ordinando i paesi per numero di partner con cui ogni paese mostra un saldo positivo, in ordine decrescente, emerge una gerarchia interessante. Innanzi tutto, come già sottolineato in precedenza da altri contributi, è possibile individuare due blocchi di paesi. Un primo blocco che si colloca nella fascia alta della gerarchia, cioè con saldi prevalentemente positivi, è costituito da paesi nordici, tra cui la

3 Oltre ai già citati lavori di Koopman et al. 2011 e Stehrer, 2012 (si veda la nota 2), vanno ricordati il rapporto Unctad "Global Value Chain and Development" (2013), e il rapporto del Centro Studi Confindustria "L'alto prezzo della crisi per l'Italia. Crescono i paesi che costruiscono le condizioni per lo sviluppo manifatturiero" (2013), che sviluppano indicatori di commercio in valore aggiunto. Il primo, utilizza tavole input-ouptut internazionali appositamente costruite per analizzare il commercio dei paesi in via di sviluppo, il secondo, le tavole del progetto WIOD finanziato dalla Commissione Europea.

approfondimenti

Germania con 18 saldi positivi su un totale di 25, e da alcune economie dell'est, in particolare la Repubblica Ceca e la Repubblica Slovacca che precedono anche la Germania nell'ordine, con 21 e 20 saldi positivi. Anche i Paesi Bassi mostrano una prevalenza di saldi positivi (20), ma per leggere correttamente questo dato è importante ricordare che dai porti olandesi passano i prodotti petroliferi importati dai paesi europei. Un secondo blocco di paesi che si colloca invece nella fascia bassa dell'ordinamento, mostrando quindi saldi prevalentemente negativi, è costituito dai paesi dell'area mediterranea, Spagna e Grecia in particolare, e da alcuni paesi dell'est, Bulgaria e Romania. Di questo gruppo non virtuoso fa parte anche il Regno Unito, in penultima posizione, precedendo solo la Romania. Italia, Francia e Portogallo si collocano invece in una posizione più centrale, l'Italia precedendo la Francia di qualche posizione in termini di saldi positivi, insieme ad Ungheria, Danimarca e Svezia. L'ordinamento non presenta cambiamenti di rilievo se si guarda al segno dei saldi totali di ogni paese verso l'Unione Europea.
In sintesi appare dunque confermata una certa divisione tra economie del nord e del sud Europa, mentre il blocco dei paesi dell'est di recente integrazione appare evidentemente diviso, con le repubbliche Ceca e Slovacca all'estremo virtuoso e Romania e Bulgaria in coda alla classifica. Come sottolineato inizialmente, va però notato che, in particolare per quel che riguarda i saldi positivi, lo scarto tra i paesi più virtuosi e quelli in posizione centrale è abbastanza limitato. L'Italia presenta saldi positivi con 12 paesi contro i 18 della Germania, su un totale di 25 paesi. Quindi il quadro delle bilance commerciali in termini lordi si presenta comunque piuttosto eterogeneo.
L'analisi dei saldi bilaterali in termini lordi fa emergere inoltre che i paesi che delocalizzano l'attività produttiva hanno saldi tendenzialmente negativi verso i loro partner destinatari della delocalizzazione. Questo non è tuttavia sempre vero, come mostrano le numerose eccezioni, in quanto dipende dal flusso relativo di beni finali versus beni intermedi tra i due partner. La Germania mostra saldi negativi nei confronti di Repubblica Ceca e Slovacca, Polonia, Ungheria, Slovenia e Irlanda. Similmente l'Italia, che tuttavia mostra saldi positivi, anche se di misura molto più contenuta, con Bulgaria e Romania, destinazioni della delocalizzazione italiana.
Il confronto tra i saldi commerciali misurati in termini lordi (Tavola 1) e i saldi misurati in valore aggiunto (Tavola 2), sempre per il 2009, mostra una correlazione molto alta tra i valori in flussi lordi e quelli netti, sia considerando i saldi bilaterali che i saldi totali di ogni paese verso l'Unione Europea. I flussi di commercio vanno dunque nella stessa direzione quando misurati in termini lordi e in termini netti, osservandosi raramente un cambiamento di segno nel saldo. Anche le posizioni dei paesi nell'ordinamento descrescente in termini di saldi positivi dunque non cambiano in modo sostanziale, perdendo qualche posizione la Germania rispetto alla Polonia, e il Portogallo rispetto a Grecia e Spagna.
Tuttavia, la dimensione dei saldi cambia sostanzialmente quando misurati in termini netti anziché lordi. Questo indica la rilevanza della frammentazione internazionale della catena produttiva nell'ambito dell'Unione Europea. E' interessante notare come la direzione del cambiamento nei saldi non sia uniforme. Confrontando i saldi della Germania rispetto alle Repubbliche Ceca e Slovacca si osserva come il saldo pur rimanendo negativo si dimezza quando misurato in valore aggiunto rispetto al suo valore lordo. Lo stesso confronto operato sui saldi dell'Italia nei confronti di Romania e Polonia fa emergere un andamento differente: il saldo nei confronti della Polonia, negativo in termini lordi,

peggiora in termini di valore aggiunto; il saldo positivo con la Romania in termini lordi diventa fortemente negativo quando misurato in valore aggiunto. Questo differente andamento tra Italia e Germania nei saldi lordi e netti rispetto ai partner tradizionali di delocalizzazione fa pensare, da un lato, ad una diversa collocazione di Italia e Germania nella catena del valore aggiunto internazionale, dall'altro, ad una diversa articolazione internazionale della produzione e della commercializzazione. La Germania esporta beni collocandosi nella fase a più alto contenuto di valore aggiunto, anche in virtù della sua specializzazione produttiva; inoltre vende parte della produzione a paesi terzi direttamente dal paese in cui ha delocalizzato, senza re-importare in Germania. Questo genera una riduzione del saldo negativo quando misurato in termini di valore aggiunto verso i paesi in cui delocalizza. L'andamento dei saldi lordi e netti della Germania verso i paesi dell'est è simile a quanto precedenti studi hanno messo in luce dell'andamento dei saldi tra USA e Cina.[4] Il deficit commerciale degli Stati Uniti si riduce fortemente, pur restando negativo, quando misurato in termini di valore aggiunto anziché in termini lordi. Questo andamento risulta molto meno evidente nel caso dell'Italia.
L'osservazione dei flussi bilaterali di commercio in termini di valore aggiunto e dei saldi commerciali permette dunque di riconsiderare la geografia dei rapporti produttivi, e quindi anche economici e politici, bilaterali, mettendo in evidenza come le economie europee differiscano fortemente in termini di partecipazione e posizionamento nella catena internazionale del valore aggiunto e cioè nella capacità di gestire e dominare la catena produttiva, articolandola in modo da favorire la propria competitività.
Le considerazioni riportate non mutano quando si osservano i saldi bilaterali in termini lordi e netti prima della crisi finanziaria internazionale. Nel 2005, analizzando i saldi lordi si nota come l'ordinamento dei paesi sia simile, pur risultando per esempio l'Italia in una posizione migliore nel 2005 rispetto al 2009. Guardando ai saldi in valore aggiunto è interessante notare come le economie dell'est europeo, Repubblica Ceca, Slovacca e Polonia in particolare, migliorino invece la propria posizione nel 2009 rispetto al 2005

4 Si vedano, tra gli altri, i lavori di Koopman et al., 2011, e Stehrer, 2012 (nota 2).

Tavola 1 - Saldi commerciali bilaterali lordi (in milioni di dollari) per i paesi UE nel 2009 (tutti i settori)

Partner	Austria	Belgio	Rep. Ceca	Danimarca	Estonia	Finlandia	Francia	Germania	Grecia	Ungheria	Irlanda	Italia	Lussemburgo	Paesi Bassi	Polonia	Portogallo	Rep. Slovacca	Slovenia	Spagna	Svezia	Regno Unito	Bulgaria	Lettonia	Lituania	Malta	Romania	UE
Paese dichiar.																											
Rep. Ceca	856,9	237,4	0,0	188,4	40,6	429,0	1.929,4	7.403,3	203,5	451,7	-386,9	696,0	-98,2	682,3	-1.787,1	52,5	1.557,3	88,4	518,2	514,1	2.929,2	405,6	69,0	165,1	-2,6	624,5	17.767,6
Paesi Bassi	788,7	9.978,9	-682,3	2.988,0	-102,2	-355,2	8.461,5	14.712,1	3.607,8	1.834,6	6.400,5	15.689,5	-971,2	0,0	1.298,1	2.229,5	-428,6	329,2	5.707,6	3.168,3	7.090,2	301,6	204,2	328,1	162,2	898,3	83.639,4
Rep. Slovacca	1111,9	138,8	-1.557,3	-70,5	15,8	182,7	1.277,1	1.055,7	-93,4	318,6	-74,6	1.040,0	44,9	428,6	667,3	43,5	0,0	132,8	822,0	608,0	1.552,5	129,0	18,0	62,7	-0,3	412,5	8.266,3
Germania	4132,6	4.407,0	-7.403,3	3.738,9	450,3	4.610,5	18.269,0	0,0	4.996,7	-557,1	-13.960,0	14.343,9	937,6	-14.712,1	-4.910,0	2.469,6	-1.055,7	-78,2	5.278,5	5.003,5	17.283,5	510,4	584,2	242,5	128,8	1.091,8	45.802,9
Irlanda	190,0	7.493,8	386,9	-8,3	-33,9	894,7	3.787,1	13.960,0	402,1	65,2	0,0	6.295,6	-1.392,0	-6.400,5	322,3	350,6	74,6	52,9	4.069,0	706,9	-6.362,7	23,5	-58,5	-53,0	-60,1	141,4	24.847,6
Lussemburgo	-311,4	-2.118,6	98,2	384,1	-4,2	85,0	891,0	-937,6	762,8	20,9	1.392,0	3.149,5	0,0	971,2	284,3	164,0	-44,9	3,6	-272,9	497,4	-1.011,1	0,7	5,5	3,8	-0,8	78,9	4.091,4
Austria	0,0	-418,9	-856,9	168,9	8,6	116,9	960,1	-4.132,6	408,7	1.602,7	-190,0	1.667,9	311,4	-788,7	38,6	-71,3	-1.111,9	482,0	-329,9	-136,0	739,6	285,9	49,7	34,9	9,2	1.473,2	322,1
Belgio	418,9	0,0	-237,4	610,0	-40,2	86,1	5.294,2	-4.407,0	1.541,9	285,7	-7.493,8	5.403,3	2.118,6	-9.978,9	191,5	212,3	-138,8	68,5	779,8	185,9	4.338,7	-384,4	-55,1	102,9	-14,8	205,3	-906,8
Polonia	-38,6	-191,5	1.787,1	140,9	248,9	-540,9	2.216,8	4.910,0	508,2	856,1	-322,3	175,4	-284,3	-1.298,1	0,0	-42,8	-667,3	14,5	599,3	1.408,7	4.018,7	310,9	571,1	841,2	-0,7	1.185,8	16.407,1
Malta	-9,2	14,8	2,6	-2,4	-1,3	22,3	-223,2	-128,8	-24,0	1,3	60,1	-574,9	0,8	-162,2	0,7	3,9	0,3	-2,0	133,3	9,9	74,4	3,2	0,6	1,0	0,0	31,6	-767,2
Estonia	-8,6	40,2	-40,6	192,2	0,0	818,4	-243,8	-450,3	6,6	-31,3	33,9	-124,0	4,2	102,2	-248,9	2,9	-15,8	-6,9	210,3	439,7	194,6	0,8	195,8	-245,9	1,3	1,7	828,7
Ungheria	-1.602,7	-285,7	-451,7	-139,1	31,3	47,2	514,2	557,1	183,6	0,0	-65,2	1.346,5	-20,9	-1.834,6	-856,1	148,0	-318,6	-80,9	1.260,4	192,6	2.413,6	326,0	80,1	83,6	-1,3	2.219,5	3.746,9
Slovenia	-482,0	-68,5	-88,4	48,4	6,9	22,0	155,0	78,2	-107,4	80,9	-52,9	-1.155,2	-3,6	-329,2	-14,5	0,3	-132,8	0,0	-217,6	-47,6	234,8	56,4	21,6	19,3	2,0	65,3	-1.908,6
Lituania	-34,9	-102,9	-165,1	116,8	245,9	49,1	157,9	-242,5	1,4	-83,6	53,0	-279,3	-3,8	-328,1	-841,2	51,0	-62,7	-19,3	281,8	190,1	615,8	3,4	525,0	0,0	-1,0	1,5	128,3
Danimarca	-168,9	-610,0	-188,4	0,0	-192,2	595,8	647,1	-3.738,9	340,5	139,1	8,3	257,2	-384,1	-2.988,0	-140,9	-75,5	70,5	-48,4	596,0	662,8	-91,9	169,1	-103,4	-116,8	2,4	155,8	-5.202,8
Italia	-1.667,9	-5.403,3	-696,0	-257,2	124,0	-732,5	8.225,2	-14.343,9	6.320,2	-1.346,5	-6.295,6	0,0	-3.149,5	-15.689,5	-175,4	1.740,3	-1.040,0	1.155,2	2.365,3	-1.393,5	4.879,8	257,6	200,1	279,3	574,9	4,1	-26.064,8
Svezia	136,0	-185,9	-514,1	-662,8	-439,7	933,9	3.262,3	-5.003,5	248,0	-192,6	-706,9	1.393,5	-497,4	-3.168,3	-1.408,7	143,1	-608,0	47,6	1.140,0	0,0	1.131,8	49,5	-431,6	-190,1	-9,9	182,6	-5.351,2
Finlandia	-116,9	-86,1	-429,0	-595,8	-818,4	0,0	-289,2	-4.610,5	405,3	-47,2	-894,7	732,5	-85,0	355,2	540,9	90,4	-182,7	-22,0	272,7	-933,9	124,2	5,0	32,3	-49,1	-22,3	34,1	-6.590,2
Francia	-960,1	-5.294,2	-1.929,4	-647,1	243,8	289,2	0,0	-18.269,0	3.254,9	-514,2	-3.787,1	-8.225,2	-891,0	-8.461,5	-2.216,8	-354,3	-1.277,1	-155,0	-6.066,2	-3.262,3	6.984,8	320,3	291,7	-157,9	223,2	74,3	-50.786,2
Portogallo	71,3	-212,3	-52,5	75,5	-2,9	-90,4	354,3	-2.469,6	49,4	-148,0	-350,6	-1.740,3	-164,0	-2.229,5	42,8	0,0	-43,5	-0,3	-10.957,8	-143,1	794,2	9,0	3,7	-51,0	-3,9	-17,1	-17.276,6
Lettonia	-49,7	55,1	-69,0	103,4	-195,8	-32,3	-291,7	-584,2	5,4	-80,1	58,5	-200,1	-5,5	-204,2	-571,1	-3,7	-18,0	-21,6	222,0	431,6	532,1	-8,9	0,0	-525,0	-0,6	2,3	-1.451,1
Spagna	329,9	-779,8	-518,2	-596,0	-210,3	-272,7	6.066,2	-5.278,5	2.163,9	-1.260,4	-4.069,0	-2.365,3	272,9	-5.707,6	-599,3	10.957,8	-822,0	217,6	0,0	-1.140,0	8.124,4	-224,7	-222,0	-281,8	-133,3	-406,4	3.245,4
Grecia	-408,7	-1.541,9	-203,5	-340,5	-6,6	-405,3	-3.254,9	-4.996,7	0,0	-183,6	-402,1	-6.320,2	-762,8	-3.607,8	-508,2	-49,4	93,4	107,4	-2.163,9	-248,0	-824,5	179,9	-5,4	-1,4	24,0	317,8	-25.512,9
Bulgaria	-285,9	384,4	-405,6	-169,1	-0,8	-5,0	-320,3	-510,4	-179,9	-326,0	-23,5	-257,6	-0,7	-301,6	-310,9	-9,0	-129,0	-56,4	224,7	-49,5	305,4	0,0	8,9	-3,4	-3,2	167,0	-2.257,4
Regno Unito	-739,6	-4.338,7	-2.929,2	91,9	-194,6	-124,2	-6.984,8	-17.283,5	824,5	-2.413,6	6.362,7	-4.879,8	1.011,1	-7.090,2	-4.018,7	-794,2	-1.552,5	-234,8	-8.124,4	-1.131,8	0,0	-305,4	-532,1	-615,8	-74,4	-153,3	-56.225,4
Romania	-1.473,2	-205,3	-624,5	-155,8	-1,7	-34,1	-74,3	-1.091,8	-317,8	-2.219,5	-141,4	-4,1	-78,9	-898,3	-1.185,8	17,1	-412,5	-65,3	406,4	-182,6	153,3	-167,0	-2,3	-1,5	-31,6	0,0	-8.792,5

Nota: i paesi dichiaranti sono ordinati in base al numero di saldi commerciali attivi. I saldi negativi sono evidenziati in verde. Il valore potrebbe non corrispondere esattamente ai dati ufficiali di altre fonti per via della specifica metodologia di calcolo.

Fonte: ns. elaborazioni su Dataset OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) - Maggio 2013

Tavola 2 - Saldi commerciali bilaterali in valore aggiunto (in milioni di dollari) per i paesi UE nel 2009 (tutti i settori).

Partner	Austria	Belgio	Rep. Ceca	Danimarca	Estonia	Finlandia	Francia	Germania	Grecia	Ungheria	Irlanda	Italia	Lussemburgo	Paesi Bassi	Polonia	Portogallo	Rep. Slovacca	Slovenia	Spagna	Svezia	Regno Unito	Bulgaria	Lettonia	Lituania	Malta	Romania	UE
Paese dichiar.																											
Rep. Ceca	436,6	94,7	0,0	65,5	24,7	204,1	1.353,6	3.087,7	245,9	430,1	-262,9	824,8	-26,1	383,7	-557,5	98,5	818,6	49,7	374,6	178,0	1.510,9	247,9	50,7	104,9	0,4	487,9	10.227,0
Lussemburgo	81,4	-74,0	26,1	135,4	0,7	48,0	644,1	592,0	306,0	2,0	674,0	2.057,5	0,0	495,3	57,8	56,4	-11,2	-0,8	392,6	136,3	1.093,9	6,9	5,1	6,5	1,5	37,2	6.770,7
Paesi Bassi	381,3	4.707,9	-383,7	1.713,1	19,9	437,2	6.285,7	5.656,7	2.493,6	757,9	1.565,7	9.601,8	-495,3	0,0	536,9	1.326,1	-150,3	171,1	3.982,5	1.502,4	7.993,8	256,0	145,2	285,3	103,6	621,1	49.515,5
Rep. Slovacca	314,1	2,0	-818,6	2,4	9,5	107,1	957,2	223,1	-0,4	69,6	-93,0	763,5	11,2	150,3	-5,8	49,7	0,0	42,2	485,4	240,3	1.116,1	89,4	6,8	39,2	-0,7	249,2	4.009,8
Polonia	95,7	-97,7	557,5	-55,5	150,1	-20,3	1.839,9	2.521,5	488,3	798,7	-571,2	666,3	-57,8	-536,9	0,0	85,6	5,8	61,5	404,7	579,0	2.599,6	247,6	369,0	657,3	2,6	836,4	11.627,7
Germania	2.543,0	4.914,4	-3.087,7	1.310,2	266,6	3.101,3	16.802,4	0,0	5.333,1	-330,7	-5.787,6	13.872,6	-592,0	-5.656,7	-2.521,5	2.297,7	-223,1	424,2	7.184,0	2.890,2	18.581,5	586,1	436,2	46,4	34,3	1.649,0	64.073,9
Irlanda	279,4	2.472,6	262,9	206,1	-14,8	359,5	3.569,7	5.787,6	558,6	185,3	0,0	4.479,5	-674,0	-1.565,7	571,2	301,1	93,0	46,9	2.725,1	567,0	-1.822,6	30,7	-27,8	-13,8	-43,8	150,3	18.484,0
Belgio	128,8	0,0	-94,7	324,9	-25,3	143,5	2.107,9	-4.914,4	1.219,3	241,5	-2.472,6	3.293,7	74,0	-4.707,9	97,7	340,6	-2,0	50,4	1.152,1	221,0	3.260,1	-69,8	-7,1	85,5	2,5	276,7	726,4
Austria	0,0	-128,8	-436,6	163,7	5,1	90,9	1.284,3	-2.543,0	491,5	586,0	-279,4	1.445,3	-81,4	-381,3	-95,7	67,7	-314,1	235,3	53,1	-8,7	849,2	182,2	37,3	47,9	9,1	876,3	2.155,9
Ungheria	-586,0	-241,5	-430,1	-39,7	15,3	83,0	560,0	330,7	159,1	0,0	-185,3	809,9	-2,0	-757,9	-798,7	84,3	-69,6	-60,1	561,2	47,0	1.168,4	203,4	40,8	65,9	-0,1	1.391,1	2.349,1
Slovenia	-235,3	-50,4	-49,7	33,5	3,7	11,3	121,7	-424,2	2,8	60,1	-46,9	-323,9	0,8	-171,1	-61,5	8,4	-42,2	0,0	-35,5	-12,3	109,2	39,8	13,2	24,4	0,8	83,5	-939,8
Danimarca	-163,7	-324,9	-65,5	0,0	-75,3	521,4	566,1	-1.310,2	467,5	39,7	-206,1	410,8	-135,4	-1.713,1	55,5	71,6	-2,4	-33,5	647,2	421,7	783,4	101,4	-23,2	-68,7	1,0	151,4	116,7
Estonia	-5,1	25,3	-24,7	75,3	0,0	416,0	-101,8	-266,6	16,0	-15,3	14,8	-60,4	-0,7	-19,9	-150,1	8,2	-9,5	-3,7	130,6	278,6	146,6	2,4	114,1	-57,2	0,5	4,2	517,6
Italia	-1.445,3	-3.293,7	-824,8	-410,8	60,4	-402,3	5.626,4	-13.872,6	5.148,5	-809,9	-4.479,5	0,0	-2.057,5	-9.601,8	-666,3	1.293,6	-763,5	323,9	1.047,7	-1.093,0	3.508,8	369,6	134,6	223,7	280,5	-92,3	-21.795,6
Svezia	8,7	-221,0	-178,0	-421,7	-278,8	995,7	3.174,5	-2.890,2	384,3	-47,0	-567,0	1.093,0	-136,3	-1.502,4	-579,0	232,4	-240,3	12,3	1.108,6	0,0	866,7	74,7	-142,2	-84,9	-14,6	181,5	829,2
Lituania	-47,9	-85,5	-104,9	68,7	57,2	96,0	-46,3	-46,4	9,1	-65,9	13,8	-223,7	-6,5	-285,3	-657,3	14,7	-39,2	-24,4	102,5	84,9	361,8	0,6	209,6	0,0	-0,7	-3,0	-618,1
Malta	-9,1	-2,5	-0,4	-1,0	-0,5	-0,4	-63,3	-34,3	-9,0	0,1	43,8	-280,5	-1,5	-103,6	-2,6	2,8	-0,7	-0,8	71,7	14,6	59,2	2,4	0,2	0,7	0,0	14,2	-298,1
Finlandia	-90,9	-143,5	-204,1	-521,4	-416,0	0,0	-77,7	-3.101,3	254,7	-83,0	-359,5	402,3	-48,0	-437,2	20,3	130,6	-107,1	-11,3	277,5	-995,7	79,9	15,4	14,8	-96,0	0,4	43,1	-5.453,7
Francia	-1.284,3	-2.107,9	-1.353,6	-566,1	101,8	77,7	0,0	-16.802,4	2.870,0	-560,0	-3.569,7	-5.626,4	-644,1	-6.285,7	-1.839,9	341,9	-957,2	-121,7	-5.747,4	-3.174,5	3.383,2	239,6	158,1	46,3	63,3	30,6	-43.328,4
Lettonia	-37,3	7,1	-50,7	23,2	-114,1	-14,8	-158,1	-436,2	12,3	-40,8	27,8	-134,6	-5,1	-145,2	-369,0	3,1	-6,8	-13,2	150,3	142,2	335,0	-3,4	0,0	-209,6	-0,2	3,1	-1.035,0
Bulgaria	-182,2	69,8	-247,9	-101,4	-2,4	-15,4	-239,6	-586,1	28,6	-203,4	-30,7	-369,6	-6,9	-256,0	-247,6	4,3	-89,4	-39,8	84,1	-74,7	162,1	0,0	3,4	-0,6	-2,4	95,6	-2.248,2
Spania	-53,1	-1.152,1	-374,6	-647,2	-130,6	-277,5	5.747,4	-7.184,0	1.745,4	-561,2	-2.725,1	-1.047,7	-392,6	-3.982,5	-404,7	7.122,2	-485,4	35,5	0,0	-1.108,6	6.160,2	-84,1	-150,3	-102,5	-71,7	-270,1	-394,9
Romania	-876,3	-276,7	-487,9	-151,4	-4,2	-43,1	-30,6	-1.649,0	-104,2	-1.391,1	-150,3	92,3	-37,2	-621,1	-836,4	40,6	-249,2	-83,5	270,1	-181,5	60,6	-95,6	-3,1	3,0	-14,2	0,0	-6.820,0
Grecia	-491,5	-1.219,3	-245,9	-467,5	-16,0	-254,7	-2.870,0	-5.333,1	0,0	-159,1	-558,6	-5.148,5	-306,0	-2.493,6	-488,3	-70,0	0,4	-2,8	-1.745,4	-384,3	-1.343,6	-28,6	-12,3	-9,1	8,0	104,2	-23.535,6
Portogallo	-67,7	-340,6	-98,5	-71,6	-8,2	-130,6	-341,9	-2.297,7	70,0	-84,3	-301,1	-1.293,6	-56,4	-1.326,1	-85,6	0,0	-49,7	-8,4	-7.122,2	-232,4	74,9	-4,3	-3,1	-14,7	-2,8	-40,6	-13.837,2
Regno Unito	-849,2	-3.260,1	-1.510,9	-783,4	-146,6	-79,9	-3.383,2	-18.581,5	1.343,6	-1.168,4	1.822,6	-3.508,8	-1.093,9	-7.993,8	-2.599,6	-74,9	-1.116,1	-109,2	-6.160,2	-866,7	0,0	-162,1	-335,0	-361,8	-59,2	-60,6	-51.098,9

Nota: i paesi dichiaranti sono ordinati in base al numero di saldi commerciali attivi. I saldi negativi sono evidenziati in verde.

Fonte: ns. elaborazioni su Dataset OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) - Maggio 2013

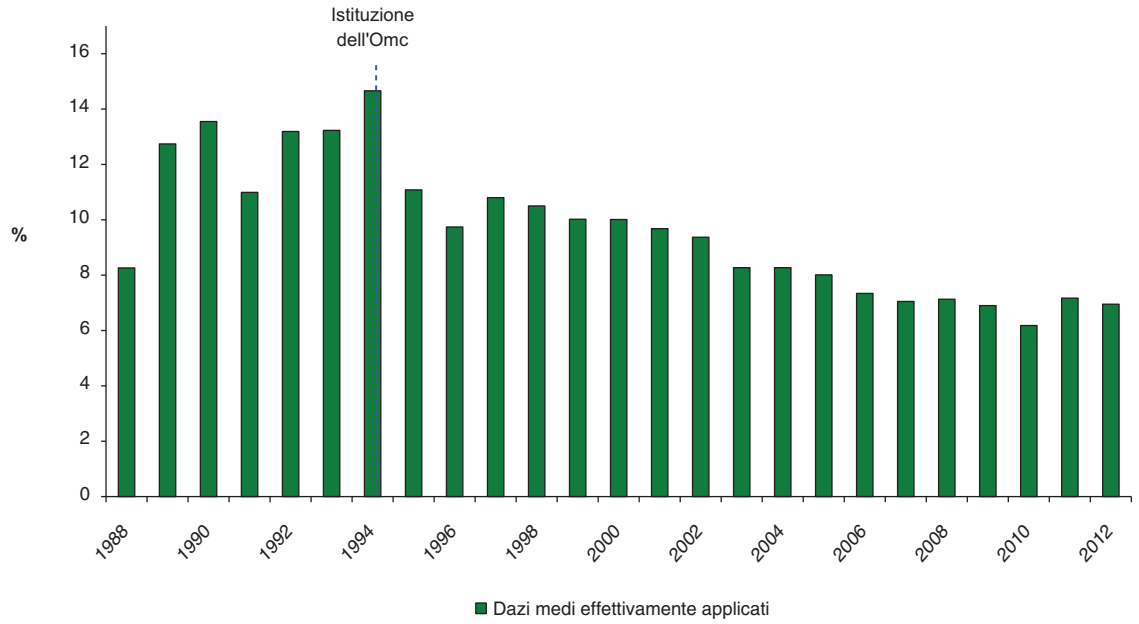
1.3. Le politiche commerciali e l'apertura dei mercati*

1.3.1 – L'accesso ai mercati internazionali nel 2012: livello dei dazi, misure non tariffarie e le nuove restrizioni al commercio internazionale

Il persistere della crisi economica, le tensioni prodotte dai debiti sovrani in Europa e il conseguente calo di fiducia si riflettono anche sul grado di apertura dei mercati. Infatti, per quanto dall'inizio della crisi economica non si sia verificato un rialzo generalizzato delle tariffe, appare evidente una maggiore introduzione di misure di tipo non-tariffario (MNT), oltre ad un aumento dei ricorsi alla procedura di risoluzione delle controversie in sede Omc.

Il grafico 1.3.1 mostra un lieve rialzo dei dazi medi effettivamente applicati, che si collocano ad un livello molto inferiore alla media dei dazi consolidati. Questi ultimi segnalano che gran parte della liberalizzazione recente è avvenuta al di fuori del sistema multilaterale e che permane la cosiddetta "acqua nelle tariffe"[21].

Grafico 1.3.1
Dazi medi effettivamente applicati.
Media semplice



Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc e Banca Mondiale

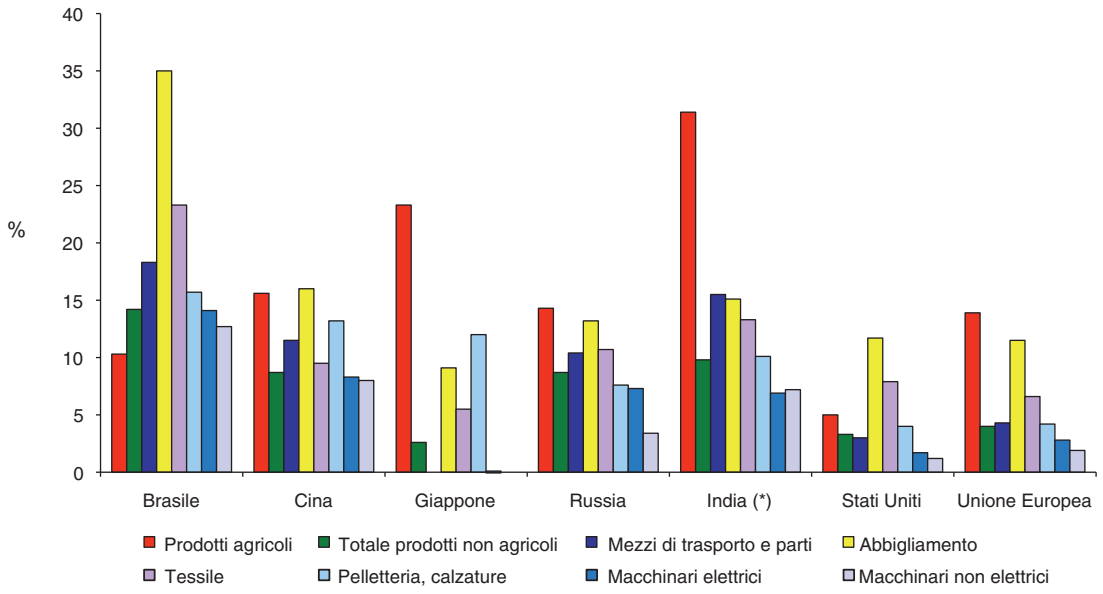
Notevoli differenze permangono tra le tariffe applicate alle importazioni di prodotti agricoli e quelle relative ai prodotti non-agricoli, che di norma registrano un livello di protezione molto più basso rispetto ai primi (grafico 1.3.2). Tra i paesi considerati, spicca in particolare l'India, che applica ai prodotti agricoli un dazio medio superiore al 31%, seguita dal Giappone con il 23,3%, mentre la Cina si attesta al 15,6% e l'Unione Europea al 13,6%. Per contro, il Brasile impone ai prodotti non-agricoli un dazio medio più elevato rispetto a quelli agricoli (14,2% contro 10,3%), per via delle elevate tariffe sulle importazioni dell'abbigliamento, del tessile e dei mezzi di trasporto.

* Redatto da Cristina Castelli (par. 1.3.1 e 1.3.2) e da Emanuele Baglioni (par. 1.3.3 e 1.3.4) con la supervisione di Lucia Tajoli (Politecnico di Milano).

21 Per "acqua nelle tariffe" si intende la differenza tra il dazio consolidato, fissato al momento dell'adesione al GATT, e il dazio effettivamente applicato nei confronti di tutti i paesi membri dell'Omc; pertanto, di fatto, i paesi mantengono un margine di manovra per variare il livello delle tariffe.

Il settore tessile-abbigliamento continua infatti ad essere quello relativamente più protetto sia nei paesi sviluppati (Stati Uniti, Unione Europea) che in quelli emergenti (India, Cina, Russia). Tra gli altri comparti "maturi", presenta dazi all'importazione mediamente elevati il settore della pelletteria e calzature, in particolare nel caso di Brasile, Cina, Giappone e India. Un altro comparto che mostra un grado di protezione relativamente elevato è quello dei mezzi di trasporto (inclusi i componenti), dove Brasile e India sono i paesi che, tra quelli considerati, applicano i dazi più alti.

Grafico 1.3.2
Dazi medi effettivamente applicati per alcune categorie di prodotto.
2011, media semplice dei dazi MFN



(*) anno 2010
Fonte: Elaborazioni ICE su dati Unctad, Omc, ITC

Se l'importanza delle barriere tariffarie è sostanzialmente diminuita nel corso degli anni, cresce la preoccupazione che sia in atto un processo di sostituzione tra le misure tariffarie e quelle non-tariffarie, che stanno assumendo un ruolo sempre maggiore[22] (cfr. approfondimento sulle misure tariffarie e non tariffarie a pag. 68). Alcuni studi riportano sia l'esistenza di una correlazione negativa tra il livello delle tariffe e l'equivalente in valore delle misure non-tariffarie, che un legame causale tra l'abbassamento dei dazi e il ricorso alle MNT (Kee e al. 2009; Limao e Tovar 2011[23]). Anche se queste ultime sono spesso espressione di politiche pubbliche volte a tutelare la salute, la sicurezza, l'ambiente, e dunque perseguono obiettivi legittimi sui quali vi è una crescente attenzione da parte di governi e opinione pubblica, molte regolamentazioni sono per loro natura poco trasparenti. Pertanto si prestano ad essere usate dai governi per rispondere alle istanze dei gruppi di interesse nazionali, anche se apparentemente il fine dichiarato è il perseguimento di un obiettivo di politica pubblica.

L'impatto delle misure non-tariffarie sui flussi di commercio internazionale sembra essere peraltro considerevole: alcuni studi indicano che, riducendo l'equivalente in valore delle MNT dal 10% al 5%, si otterrebbe un incremento degli scambi commerciali intorno al 2-3%

22 Per approfondimenti si veda il World Trade Report 2012 dell'Omc, che cura in particolare il tema delle barriere tecniche, delle regole sanitarie-fitosanitarie e delle normative che disciplinano l'accesso al mercato dei servizi.

23 Kee e al. (2009), Estimating trade restrictiveness indices, Economic Journal; Limao e Tovar (2011), Policy choice: Theory and evidence from commitment via international trade agreements, Journal of International Economics.

(Nicita e Hoekman 2011[24]). Peraltro, le MNT sarebbero in grado di determinare degli effetti restrittivi sui flussi di scambio anche maggiori rispetto ai dazi (Unctad 2012, Henn e McDonald 2011[25]), soprattutto nel caso dei prodotti agricoli. Va anche considerato che le stime effettuate per valutare l'impatto delle misure non-tariffarie sui flussi commerciali non tengono conto dei loro effetti sulle reti globali di produzione che, come noto, implicano per i beni intermedi un attraversamento ripetuto dei confini, e che quindi possono avere un effetto cumulativo.

Con riguardo alle misure che incidono sul commercio di servizi, secondo alcuni studi il valore delle MNT equivarrebbe in media ad una tariffa del 40% (secondo altri raggiungerebbe il 78%)[26], con effetti restrittivi relativamente più elevati nei paesi in via di sviluppo. Peraltro, con l'affermarsi delle reti transnazionali di produzione e dato il ruolo di supporto dei servizi per i processi produttivi, le barriere allo scambio di servizi si riflettono negativamente anche sulla produzione e sul commercio di beni.

Ad oggi non esiste una rilevazione statistica completa di tutte le misure-non tariffarie. Tuttavia, l'Omc ha recentemente messo a disposizione una banca dati con informazioni dettagliate su alcune tipologie di strumenti, basate sulle notifiche effettuate dagli Stati membri[27], da cui si possono trarre varie informazioni.

Per esempio, dai dati sul numero delle nuove misure non-tariffarie, introdotte nel corso di ciascun anno, si possono ottenere indicazioni sul tipo di protezione che gli Stati Membri dell'Omc adottano con maggiore frequenza. In particolare, si osserva una netta prevalenza e un aumento delle normative tecniche, con l'introduzione nel 2012 di 1.542 nuove regolamentazioni (il 28% in più rispetto all'anno precedente), anche se in parte i dati riflettono una maggiore accuratezza delle notifiche. Seguono in ordine di importanza le norme sanitarie e fitosanitarie, che però risultano in diminuzione rispetto al 2011 (863, contro 996). L'introduzione di nuovi provvedimenti anti-dumping (114 nel 2012) continua a seguire una tendenza decrescente iniziata nel 2009 (anno in cui ne erano stati adottati 208), e riguardano dal punto di vista settoriale soprattutto i prodotti in metallo, i prodotti chimici, quelli in plastica e, più recentemente, i tessili. Per contro il numero delle misure compensative e di salvaguardia è piuttosto trascurabile (grafico 1.3.3).

Tuttavia, poiché solo una parte di queste misure sono temporanee, le MNT tendono ad accumularsi nel corso degli anni. Guardando al numero delle misure in vigore nel dicembre 2012 nelle principali aree geo-economiche (grafico 1.3.4), si nota che l'area dell'America latina presenta il numero più elevato di normative sanitarie-fitosanitarie (686, concentrate in particolare in Brasile e Perù), seguita dall'Asia (391) e dagli Stati Uniti (379). Asia e Stati Uniti mostrano anche di fare un ampio ricorso ad azioni anti-dumping (rispettivamente 489 e 239) che, nel caso dell'area asiatica superano di gran lunga gli altri tipi di misure considerate. Quanto alle normative legate agli standard tecnici, queste ultime sono adottate in particolare dai paesi asiatici e da quelli europei, mentre la gran parte delle misure compensative è in vigore negli Stati Uniti.

I governi sono quindi chiamati ad effettuare uno sforzo particolare nel ridurre le barriere agli scambi, e in particolare le MNT, in considerazione del fatto che le limitazioni al commercio internazionale non possono che riflettersi negativamente sulla ripresa della crescita economica: come è stato sottolineato durante il *World Economic Forum di Davos*, si stima che eliminare gli effetti delle barriere non-tariffarie sulle reti transnazionali di

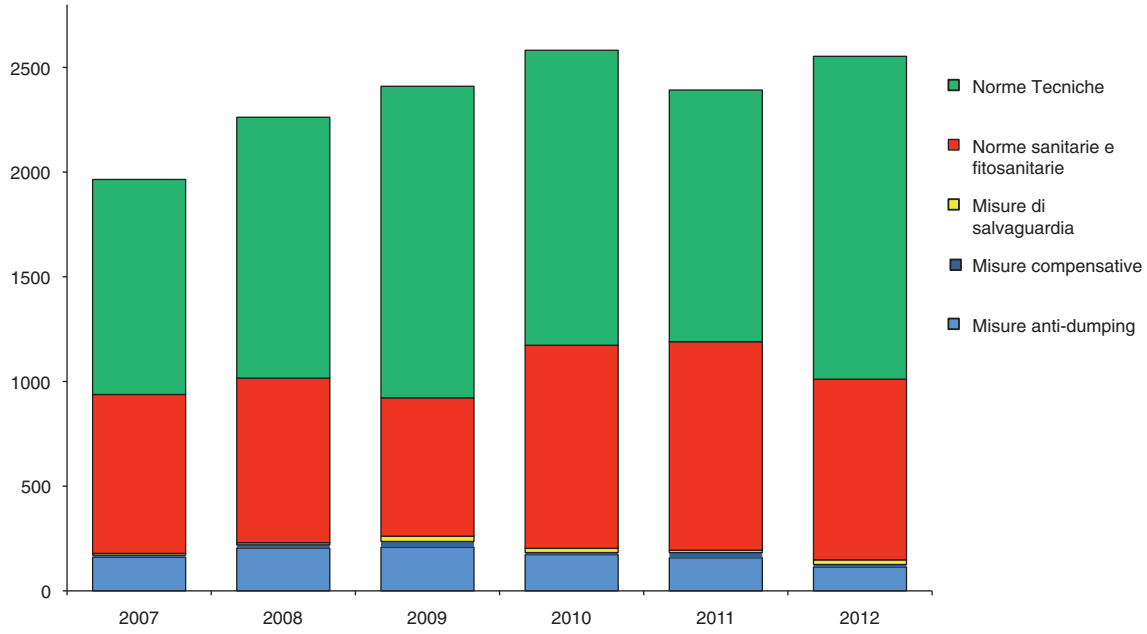
24 Hoekman e Nicita (2011), Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade", World Development.

25 United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2012), Non-Tariff Measures to Trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries; Henn e Mcdonald (2011), Protectionist Responses to the Crisis: Damage Observed in Product-Level Trade, IMF Working Paper 11/139.

26 Guillin (2011), Assessment of Tariff Equivalents for Services considering the Zero-Flows, unpublished working paper; Walsh (2006), Trade in Services: Does Gravity Hold? A Gravity Model Approach to Estimating Barriers to Services Trade, Dublin, The Institute for International Integration Studies, Discussion Paper 183.

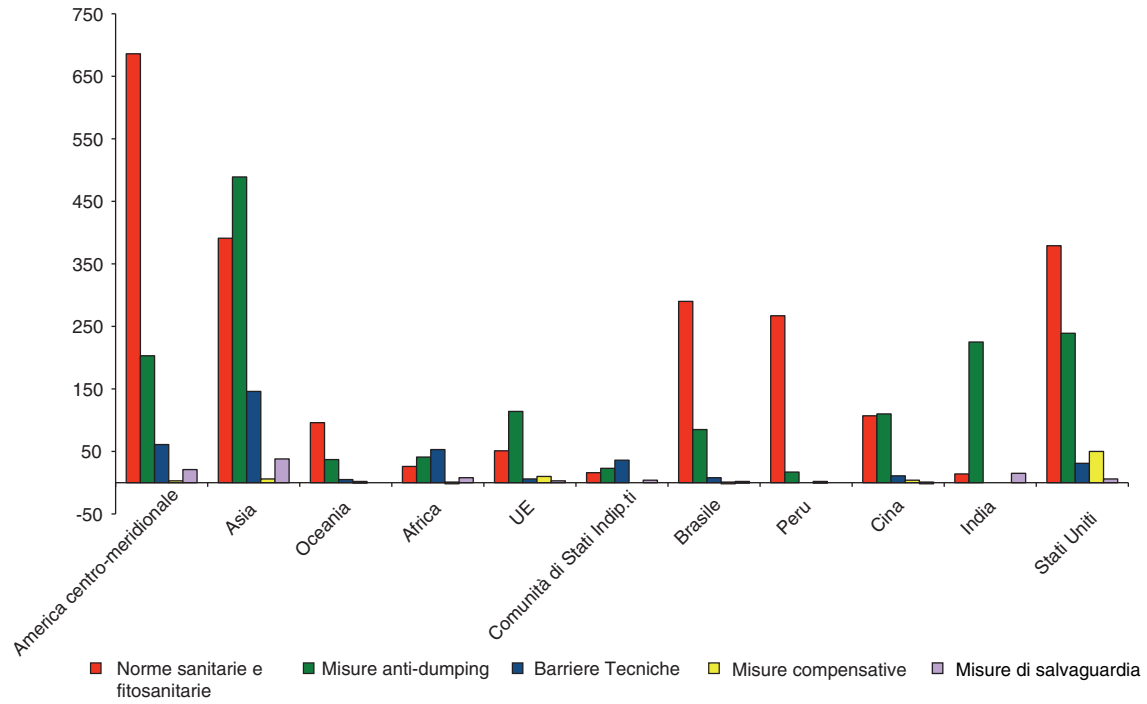
27 Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP), accessibile dal gennaio 2013 su http://i-tip.wto.org.

Grafico 1.3.3
Misure non-tariffarie introdotte nell'anno e notificate all'Omc.
Numero di misure



Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc

Grafico 1.3.4
Distribuzione delle misure non-tariffarie, per aree geografiche e principali paesi.
Numero di misure in vigore al 31.12.2012



Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc

produzione potrebbe far crescere il Pil mondiale del 4,7%, contro lo 0,7% in caso di rimozione delle sole barriere tariffarie[28].

28 World Economic Forum, Enabling Trade - Valuing Growth Opportunities, Davos 23-27 Gennaio, http://www3.weforum.org/docs/WEF_SCT_EnablingTrade_Report_2013.pdf

A questo proposito i paesi appartenenti al gruppo dei G-20 hanno avviato nell'ottobre 2008 un monitoraggio periodico delle misure tariffarie e non tariffarie, al fine di migliorarne la trasparenza. Dalle riunioni dei partecipanti (l'ultima si è tenuta a Los Cabos nel giugno 2012) emerge infatti l'impegno dei G-20 di evitare il ricorso a forme di protezionismo, riaffermando la necessità di un sistema multilaterale in cui vigano regole certe, chiare e trasparenti, dove l'Omc rivesta un ruolo centrale, nonché l'intenzione di favorire l'apertura dei mercati agli investimenti diretti esteri. In particolare si ribadisce la necessità di rimuovere le misure che si sono accumulate negli anni passati, evidenziando che solo il 21% delle misure introdotte a partire dal 2008 risulta essere stato eliminato a fine 2012.

Il rapporto più recente sui paesi G-20[29] segnala che, nel periodo considerato, il numero di nuove misure restrittive adottate è stato inferiore rispetto al periodo precedente (con 308 misure contro 339)[30] . Queste hanno riguardato in primo luogo azioni anti-dumping, aumenti di dazi all'importazione (in parte temporanei) e, tra le MNT, licenze non-automatiche all'importazione, ed hanno toccato in particolare i settori dell'acciaio, dei macchinari elettrici, gli autoveicoli, i prodotti agroalimentari, i prodotti chimici.
A fronte di queste misure restrittive, alcuni paesi G-20 hanno adottato varie misure "di facilitazione" del commercio internazionale (162), consistenti prevalentemente in azioni volte ad abbassare o eliminare i dazi all'importazione (nel 74% dei casi), anche se talvolta solo temporaneamente, e in misure di semplificazione delle procedure doganali (8%), oltre ad alcuni provvedimenti che hanno riguardato le esportazioni.

Guardando al commercio di servizi, vari paesi G-20 hanno adottato nel 2012 misure volte a perseguire una maggiore apertura dei mercati, tra cui Cina e India, che hanno introdotto alcune normative riguardanti gli investimenti esteri, e il Canada nel settore delle telecomunicazioni. Alcuni importanti sviluppi si sono registrati nel facilitare il movimento temporaneo di persone fisiche in relazione al commercio di servizi: per esempio, Stati Uniti e Russia hanno siglato un accordo volto a facilitare le procedure dei visti d'ingresso, l'India ha introdotto delle semplificazioni per il personale destinato alle filiali americane presenti nel paese, mentre la maggior parte dei paesi Ue ha recepito la direttiva comunitaria sulla *Blue Card*, riguardante l'impiego di personale altamente qualificato proveniente da paesi extra-Ue.

L'aumento dei ricorsi al sistema di risoluzione delle controversie dell'Omc, con 27 nuove richieste di consultazioni, il numero più elevato degli ultimi dieci anni, segnala inoltre l'intensificarsi di frizioni commerciali tra i principali paesi, esacerbate dalla difficile situazione economica mondiale. Ciò è dimostrato anche dal recente aggravarsi della tensione tra Ue e Cina sui pannelli solari, conseguente all'imposizione da parte dell'Ue di un dazio anti-dumping, e dal successivo avvio di una procedura anti-dumping e antisovvezioni da parte della Cina sui vini importati dall'Europa, tendente a far pressione in ordine al voto in sede europea circa la procedura sui pannelli solari cinesi.

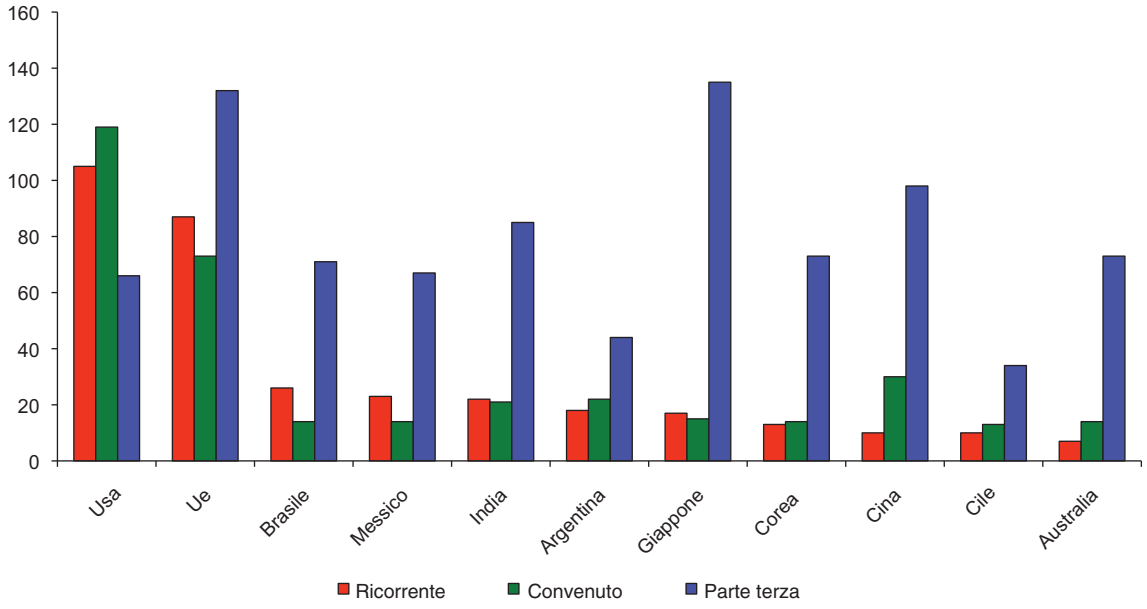
Come si vede dal grafico 1.3.5, gli Stati Uniti e i membri dell' Unione Europea sono i protagonisti principali delle procedure portate davanti al *Dispute Settlement Body*, sia come parte ricorrente che come convenuta, mentre, tra quelli emergenti vi sono Cina (più frequentemente tra i convenuti), India e alcuni paesi dell'America latina (Brasile, Argentina, Messico).

Guardando ai ricorsi avviati nel 2012, si osserva che le azioni anti-dumping continuano a costituire una delle principali materie di conflitto. A titolo di esempio, il Giappone si è opposto all'applicazione di dazi antidumping cinesi sui propri prodotti in acciaio, mentre la Cina nel settembre 2012 si è attivata contro gli Stati Uniti per una norma che consente

29 WTO, OECD, UNCTAD, Reports on G-20 Trade and Investment Measures, ottobre 2011-maggio 2012 e maggio 2012-ottobre 2012.

30 Le "misure restrittive" includono gli strumenti di difesa commerciale, misure applicate alla frontiera (import ed export), misure che riguardano le esportazioni e altre, cfr. "Overview of developments in the international trading environment - Annual Report by the Director-General (Mid-October 2011 to mid-October 2012)".

Grafico 1.3.5
Le controversie commerciali in atto.
Numero di istanze e principali paesi al 31.12.2012



Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc

l'applicazione di misure compensative nei confronti di paesi a economia non di mercato, e contro l'applicazione di queste misure e di dazi antidumping a partire dal 2006. L'India ha contestato invece l'imposizione da parte degli Stati Uniti di misure compensative su alcuni prodotti in acciaio.

Con riguardo ad altri tipi di MNT, gli Stati Uniti hanno richiesto nel marzo 2012 una consultazione a causa dei divieti alle importazioni imposti dall' India a vari prodotti agricoli, motivati da preoccupazioni di contagio da influenza aviaria, ritenute in contrasto con le disposizioni dell'accordo Omc sulle norme sanitarie e fitosanitarie. Dal lato dell'export, sempre nel marzo 2012, sia il Giappone che l'Unione Europea hanno contestato le misure restrittive introdotte dalla Cina alle esportazioni di terre rare e di alcuni metalli (dazi e quote alle esportazioni, prezzi minimi, licenze export e altre restrizioni quantitative). Il Messico invece ha contestato alla Cina varie forme di supporto a produttori ed esportatori del tessile-abbigliamento (tra cui esenzioni fiscali, prestiti agevolati, sussidi diretti e altro ancora), mentre gli Stati Uniti si sono opposti ai dazi anti-dumping e alle misure compensative applicate dalla Cina su alcuni autoveicoli americani.

1.3.2 – Il processo multilaterale di liberalizzazione degli scambi: l'Omc e lo stallo dei negoziati di Doha

Nel 2012 il numero di Stati membri dell'Omc è salito a 157, a seguito dell'adesione della Federazione Russa, del Montenegro, di Samoa e di Vanuatu, cui si sono aggiunti nel primo trimestre 2013 la Repubblica Democratica del Laos e il Tajikistan. Per la Bosnia-Erzegovina, la Serbia e il Kazakistan il processo di adesione all'Omc è in fase di accelerazione, e potrebbe concludersi entro l'anno.

I negoziati a livello multilaterale continuano invece a trovarsi in una fase di stallo per la maggior parte delle questioni contenute nell'agenda di Doha, relative, tra l'altro, alla liberalizzazione del commercio di prodotti agricoli, di prodotti non agricoli (Naa), dei servizi, a vari aspetti legati alla protezione della proprietà intellettuale, all'eliminazione dei sussidi. Per far fronte a questa situazione, i paesi membri hanno deciso nel 2011 di ovviare all'approccio del *single undertaking*, cioè l'approvazione di un unico accordo

approfondimenti

Misure tariffarie, misure non-tariffarie e restrizioni al commercio internazionale

di **Cristina Castelli***

Le norme e le procedure che regolano i flussi di scambio di beni e servizi possono essere ripartite tra misure applicate al momento del transito alla frontiera e regolamentazioni interne, vigenti nei singoli paesi (*behind-the-border measures*). Le misure tariffarie si riferiscono all'applicazione di dazi (tariffe) sulle merci importate, che possono essere "ad valorem", se sono calcolati in percentuale al valore dei prodotti; "specifici", quando consistono in un prelievo fisso per ogni unità importata, o "misti" quando i due sistemi sono applicati in combinazione.
Il livello dei dazi applicato alle merci importate dipende in gran parte dagli impegni presi attraverso accordi internazionali. A seguito dell'adesione all' accordo multilaterale dell'Omc (Gatt-General Agreement on Tariffs and Trade) i paesi membri hanno negoziato un determinato livello di dazi ("dazi consolidati"), anche se le tariffe effettivamente applicate sono spesso inferiori a seguito di concessioni unilaterali, di accordi commerciali (bilaterali o plurilaterali). Tra i dazi effettivamente applicati, quelli MFN si basano sulla "clausola della nazione più favorita" (Most Favourite Nation), uno dei capisaldi del sistema multilaterale introdotto dall'Omc, che garantisce l'estensione automatica di qualunque concessione negoziale, accordata ad un paese, a tutti paesi Membri.
Il livello medio dei dazi si è ridotto di molto nel corso degli anni, tuttavia esistono numerosi tipi di misure non-tariffarie (MNT o NTM, Non-Tariff Measures), generalmente definite come misure diverse dai dazi che potenzialmente possono avere un effetto economico sui flussi di scambio delle merci, con effetti sulle quantità e/o sui prezzi (Unctad/Ditc/Tab/2009/3). Gli effetti distorsivi che ne derivano possono essere intenzionali (come nel caso di restrizioni quantitative delle importazioni) o derivare da regolamentazioni interne che perseguono obiettivi non-economici del tutto legittimi, per le quali è difficoltoso stabilire se si tratta di forme nascoste di protezionismo.
Con l'obiettivo di predisporre un sistema informativo completo e trasparente su questo tipo di strumenti, e data la loro rilevanza crescente, le principali organizzazioni internazionali (gruppo di lavoro Unctad-Mast[1]) hanno predisposto recentemente una nuova classificazione, volta ad aggiornare le precedenti codifiche[2]. La nuova classificazione ripartisce le misure non-tariffarie in tre sezioni: le prime due riguardano le importazioni, includendo tre tipi di misure tecniche (A,B,C) e dodici categorie di misure non tecniche (D-O). La terza sezione riguarda le misure relative alle esportazioni (P), tra cui le restrizioni quantitative alle esportazioni, i divieti all' esportazione di determinati beni, le misure di controllo dei prezzi, le

* Ice

1 UNCTAD, Classification of Non-Tariff Measures - February 2012 Version, UN 2013, scaricabile da: unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdfý

2 UNCTAD-TRAINS, WTO-NAMA e Deardorff-Stern (1997).

approfondimenti

tasse all'esportazione. Ciascuna di queste sezioni è ripartita in tre livelli.
Tra le misure tecniche rientrano, tra l'altro, le regole riferite agli standard tecnici, ai requisiti qualitativi, le norme sul confezionamento e l'etichettatura, norme sulla tutela ambientale, le misure sanitarie e fitosanitarie. Queste ultime consistono in restrizioni normative dirette a proteggere la sicurezza alimentare e la salute pubblica, e riguardano anche le procedure di valutazione della conformità dei prodotti (test, ispezioni, quarantena). Il terzo tipo riguarda le ispezioni pre-imbarco e altre formalità doganali.
Tra le misure non tecniche, un primo gruppo (D) riguarda i provvedimenti che gli Stati possono adottare per contrastare effetti negativi, a danno dei produttori nazionali, derivanti dalle importazioni, e comprende le misure anti-dumping, le misure di compensazione e quelle di salvaguardia.
Il secondo gruppo (E) comprende le restrizioni quantitative, tra cui le licenze non automatiche all'import, le quote all'importazione e altri strumenti analoghi. Un terzo gruppo (F) elenca le misure di controllo dei prezzi (ad esempio, un sussidio concesso ai produttori nazionali in determinati periodi, quando i prezzi all'importazione sono più bassi). Seguono le misure finanziarie (G), che incidono sulle modalità di pagamento (come le regolamentazioni sui cambi di valuta estera) e le norme che impattano sul grado di concorrenzialità (H), per esempio la concessione di diritti esclusivi ad imprese commerciali di Stato.
La classificazione comprende inoltre misure che riguardano gli scambi connessi agli investimenti esteri (I), tra cui rientrano le normative che impongono agli investitori esteri di effettuare un certo ammontare di esportazioni o di avvalersi di fornitori locali per la produzione. Altri due gruppi (J-K) individuano una serie di misure che incidono sulla commercializzazione dei prodotti importati, in grado di influenzare la decisione di importare (per esempio, restrizioni relative alla distribuzione di determinati prodotti o ai servizi post-vendita).
Gli ultimi quattro gruppi di misure riguardano il sostegno alle esportazioni (L), le misure che limitano la partecipazione di fornitori esteri ad appalti pubblici (M), le normative legate alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale (P), e infine le regole di origine (Q). Queste ultime consistono in normative o procedure amministrative che certificano il paese di origine di un determinato prodotto, e sono utilizzate con varie finalità: per applicare i dazi all'importazione (MFN o preferenziali), per applicare dazi anti-dumping o misure di salvaguardia, ma anche le normative sugli appalti pubblici. L'esistenza di vari tipi di regole di origine, spesso diverse, conferisce un'importanza sempre maggiore a questo tipo di misure, che incidono negativamente sugli scambi per via della crescente frammentazione internazionale dei processi produttivi.
Nel caso del commercio internazionale di servizi, data la loro natura intangibile, le misure consistono essenzialmente in regole e procedure adottate dai singoli Stati per limitare l'accesso al mercato da parte di fornitori di altri paesi. Un'altra classificazione, specifica per i servizi, prevede cinque categorie[3]: le misure più rilevanti sono restrizioni di tipo quantitativo (ad esempio limitazioni del numero di fornitori esteri o della loro quota di mercato), cui seguono le misure basate sui prezzi, come l'imposizione di prezzi minimi o massimi, o un prelievo fiscale discriminatorio. In terzo luogo, dal momento che il commercio di servizi può richiedere la presenza diretta sul mercato, varie regolamentazioni

3 Hoekman e Sauvè (1994), Liberalizing Trade in Services, World Bank Discussion Paper n. 243, Washington DC.

possono condizionare il diritto di stabilimento di investitori esteri (controlli sui movimenti di capitale, sul trasferimento di tecnologia, sull'assunzione di dipendenti, sulla libertà di movimento del personale estero, per citarne alcuni). Una quarta categoria si riferisce alla prescrizione di standard e certificazioni, richiesti, per esempio, alle società che offrono servizi professionali alle imprese. L'ultima tipologia riguarda le regolamentazioni legate agli appalti pubblici, volte a privilegiare le forniture di imprese nazionali rispetto a quelle provenienti dall'estero.

comprendente tutti i temi, per condurre negoziati tra gruppi di Stati su determinati argomenti, in vista di un successivo ampliamento dell'accordo. L'obiettivo è quello di presentare alla nona Conferenza Ministeriale di Bali, che si terrà a dicembre 2013, un pacchetto di proposte su cui si possano conseguire dei risultati, anche se limitati, in modo da rilanciare il sistema multilaterale. Queste proposte riguardano principalmente la facilitazione degli scambi, alcuni aspetti legati all'agricoltura e alle esportazioni provenienti dai paesi meno sviluppati.

I progressi maggiori si stanno registrando nella definizione di un accordo multilaterale per la facilitazione degli scambi, i cui negoziati sono stati formalmente avviati nel 2004. Dalla semplificazione e dall'armonizzazione delle procedure doganali ci si attende infatti un importante contributo alla crescita economica: secondo l'Ocse, una riduzione dell'1% dei costi legati alle transazioni commerciali produrrebbe un aumento del reddito di oltre 30 miliardi di Euro, di cui beneficerebbero soprattutto i paesi in via di sviluppo, dove le riforme sono particolarmente necessarie. L'iniziativa di assistenza tecnica "Aid for Trade", di cui l'Ue è uno dei principali finanziatori, intende fornire ai paesi emergenti un supporto concreto in questo ambito.

Anche se un accordo sarebbe relativamente semplice da raggiungere, non comportando costi particolari, alcuni paesi, tra cui India e Brasile, richiedono che i negoziati non siano slegati dalle altre questioni del Doha Round, e in particolare dal tema dell'agricoltura. Pertanto, è in corso l'esame di alcune proposte che possano fungere da contropartita, aventi per oggetto questioni sullo stoccaggio pubblico ai fini della sicurezza alimentare (come proposto dal gruppo di paesi G-33), e modalità di amministrazione delle quote di importazione a tariffa ridotta. Quest'ultima proposta è stata avanzata dai paesi in via di sviluppo appartenenti al G-20, che hanno presentato una richiesta anche sull'annoso argomento dei sussidi alle esportazioni di prodotti agricoli (che in principio dovrebbero essere eliminati entro il 2013), chiedendo ai paesi avanzati di dimezzarli. Tuttavia è difficile che su questi temi si riescano a conseguire dei progressi al di fuori di un negoziato complessivo sul tema dell'agricoltura.

Da parte dei paesi meno sviluppati (LDC) è stata poi avanzata una proposta per migliorare ulteriormente l'accesso dei loro prodotti ai mercati dei paesi industriali riguardante l'eliminazione di tariffe e quote sui loro prodotti (com stabilito nel 2005 a Hong Kong) e, tra l'altro, l'adozione di regole di origine semplificate[31].

Per contro, maggiori risultati sono stati conseguiti al di fuori dell'agenda di Doha su determinati temi e per iniziativa di alcuni gruppi di paesi. Il 30 marzo 2012 è stata approvata la revisione dell'Accordo sugli appalti pubblici (Agreement on Government Procurement, GPA, il trattato plurilaterale negoziato nel 1994 parallelamente all'Uruguay Round), allo scopo di migliorare il grado di concorrenzialità nel settore degli appalti pubblici. L'accordo è stato firmato da 42 paesi, e altri dieci membri Omc hanno chiesto di aderire, tra cui vari paesi dell'Est-Europa, la Cina, la Giordania, l'Oman e la Nuova Zelanda.

La copertura dell'accordo è stata migliorata sostanzialmente grazie all'abbassamento delle soglie di applicazione, ad un ampliamento dei settori e all'inclusione del livello sub-nazionale in aggiunta a quello nazionale. Si è mirato inoltre a rendere le norme più chiare e trasparenti, regolando anche l'utilizzo delle procedure informatiche nei processi di aggiudicazione degli appalti e, secondo il direttore uscente dell'Omc Pascal Lamy, ne deriveranno opportunità di mercato quantificabili in 80-100 miliardi di dollari Usa. Il trattato emendato entrerà in vigore dopo che due terzi dei membri avranno depositato gli strumenti di ratifica, ma al momento solo il Lussemburgo ha compiuto questo passo.

Con riguardo all'accordo plurilaterale sulle tecnologie dell'informazione (ITA), di cui fanno parte 49 Membri Omc (contando la Ue come entità singola), nel maggio 2012 sono iniziati gli incontri per ampliare sia la lista di prodotti oggetto dell'accordo che il numero di paesi

31 Omc, documento TN/C/W63

partecipanti, il che nel lungo periodo genererebbe un consistente aumento delle esportazioni[32].

In terzo luogo, ventuno membri dell'Omc (che si definiscono *Really Good Friends of Services* e contano per circa due terzi degli scambi internazionali di servizi) stanno negoziando un accordo sul commercio di servizi (International Services Agreement, ISA): l'impatto stimato è molto elevato, e rimuovere le restrizioni al commercio di servizi dovrebbe generare nel lungo termine un incremento delle esportazioni intorno a 1,1 trilioni di dollari Usa[33].

Dai lavori preliminari emerge che l'accordo dovrebbe essere concluso in ambito Omc e che verrebbe strutturato in maniera compatibile con il Gats (General Agreement on Trade in Services), in modo da poter essere successivamente esteso ad altri paesi. Diversamente da quest'ultimo, l'ISA dovrebbe comprendere tutti i settori e tutte le modalità di fornitura dei servizi, e riflettere anche l'effettivo grado di liberalizzazione del mercato. Oltre a includere i principi fondamentali dell'accordo multilaterale (trattamento nazionale, accesso al mercato) verrebbero introdotte anche alcune norme Gats-plus, ovvero più liberali rispetto al trattato multilaterale. In aggiunta, dovrebbe prevedere alcune regole riguardanti le normative interne che, come accennato, sono il principale tipo di barriera agli scambi di servizi. Su questo aspetto, i paesi partecipanti hanno presentato proposte relative a vari settori[34], ma al momento non esiste una lista definitiva.

Con riguardo invece ai legami tra commercio internazionale e prodotti del settore ambiente, mentre a livello multilaterale sembrano riscontrarsi molte difficoltà nella riduzione delle barriere tariffarie e non tariffarie, sia per questioni di classificazione che per accordarsi sui beni da includere, i paesi Apec (Asia Pacific Economic Cooperation) hanno trovato un accordo su una lista di 54 prodotti ai quali applicare una riduzione tariffaria entro il 2015, che potrebbe rappresentare un primo passo per procedere verso una maggiore liberalizzazione anche in questo ambito[35].

Il nuovo direttore dell'Organizzazione Mondiale del Commercio

di Lucia Tajoli

Il 14 maggio 2013 il Consiglio Generale del Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc) ha approvato la nomina del nuovo direttore generale, il brasiliano Roberto Carvalho de Azevêdo, che prenderà ufficialmente servizio il prossimo 1 settembre con un mandato di quattro anni, sostituendo il francese Pascal Lamy, che ha guidato l'Omc dal 2005.
La nomina è arrivata in seguito ad un processo di selezione iniziato nell'ottobre 2012, con la presentazione da parte dei paesi membri dell'Omc delle candidature ufficiali. Sono state avanzate nove candidature, il numero più elevato che si sia mai registrato, di cui otto da paesi cosiddetti emergenti e in via di sviluppo (Corea, Brasile, Messico, Costa Rica, Indonesia, Ghana, Kenya e Giordania), un chiaro segnale dell'interesse da parte di questi paesi per l'Organizzazione Mondiale del Commercio e dell'importanza attribuita da questi all'Omc in questa fase storica, e un cambiamento rispetto al passato che ha visto una prevalenza di Direttori Generali europei.

32 Stimato intorno a 178 milioni di dollari USA, cfr. Hufbauer e Schott, "Payoff from the World Trade Agenda 2013", Report to the ICC Research Foundation, Aprile 2013.

33 Hufbauer e Schott, op. cit.

34 Telecomunicazioni, servizi finanziari, servizi postali, trasporto internazionale marittimo, commercio elettronico, servizi informatici, e anche sul movimento temporaneo delle persone fisiche, sugli appalti pubblici di servizi.

35 Appendice C della Dichiarazione dei leader dell'APEC, settembre 2012, http://apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2012/2012_aelm.aspx

Il processo di selezione del Direttore dell'Omc è – soprattutto relativamente a quanto avviene in altre istituzioni internazionali – piuttosto trasparente e aperto: oltre ad essere pubblicamente noti i nomi dei candidati, non è prevista nessuna regola specifica di alternanza per esempio per area geografica di provenienza, e i candidati sono sottoposti dal Consiglio Generale dell'Omc e da una apposita Commissione ad un processo di valutazione e confronto. I candidati si sono presentati al Consiglio Generale lo scorso gennaio 2013, e a questo sono seguiti tre mesi di analisi, discussione e valutazioni sulla visione dei diversi candidati del futuro dell'Omc, con l'intento di arrivare ad una decisione più condivisa possibile tra tutti i membri.
Al termine di questo processo, i finalisti sono risultati Herminio Alonso Blanco Mendoza, del Messico, e Roberto Carvalho de Azevêdo, da diversi anni ambasciatore brasiliano presso l'Omc. Le competenze e le capacità negoziali di entrambi sono universalmente riconosciute, anche se l'appoggio ricevuto dai due è apparso diversificato. Usa e Unione Europea sembravano sostenere maggiormente il candidato messicano, visto come più sensibile alle questioni commerciali di queste due aree (per esempio, all'idea dell'accordo di libero scambio transatlantico, ritornato in discussione). Al contrario, il brasiliano Azevêdo sembrava più vicino alle posizioni dei paesi emergenti, posizioni che il Brasile ha sempre sostenuto con vigore in ambito Omc, anche scontrandosi accesamente con Usa e Europa su molti fronti. L'appoggio di molti paesi emergenti ad un rappresentante di area sud-americana può anche essere mosso dal desiderio di avere così una forte rappresentanza che agisca anche da "contrappeso" alla crescente presenza cinese sui mercati internazionali. Nonostante queste inevitabili distinzioni nel corso del processo di selezione, la scelta finale non è apparsa divisiva, ed è stata accolta generalmente con favore. La nazionalità del direttore non dovrebbe infatti essere centrale né per la sua scelta, né nel corso del suo mandato, e Azevêdo nei mesi passati ha tenuto a distinguere la sua posizione personale da quella del suo paese, e appena nominato ha subito dichiarato che rappresenterà gli interessi dell'Omc e di tutti i suoi membri.
Questo rinnovo della direzione dell'Omc arriva in un momento molto importante per l'organizzazione e rappresenta significativamente i mutamenti negli equilibri in atto sui mercati mondiali: in questo scenario profondamente trasformato, la mancanza da quasi 20 anni di un nuovo accordo commerciale multilaterale e di riforme nell'organizzazione sta mettendo a serio rischio la credibilità del Omc. Il cambiamento di direzione potrebbe finalmente essere l'occasione per una svolta molto necessaria nel processo negoziale, in stallo oramai da tempo, nonostante l'attivismo che in passato Pascal Lamy ha cercato di infondere. Da subito infatti il nuovo Direttore sarà molto impegnato con la Conferenza Ministeriale di Bali nel dicembre 2013, in cui si spera arrivi l'atteso compromesso che porti ad una chiusura positiva del Doha Round o per lo meno di alcuni punti dell'agenda. Azevêdo, da anni all'Omc, gode di una forte reputazione di "insider", di abile negoziatore e di creatore di consenso, che gli sarà sicuramente utile, sia per sbloccare i negoziati in corso, sia nel proporre una riforma del Omc, richiesta da più parti per ridare centralità all'istituzione. La possibilità del nuovo Direttore Generale dell'Omc di mettere a frutto queste sue doti sarebbe sicuramente un'occasione di rilancio per l'intero sistema degli scambi mondiali.

1.3.3 Gli accordi commerciali preferenziali

Il superamento degli accordi multilaterali

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 (ACP), regionali e bilaterali. La recente crisi, inoltre, sembra aver agito da propulsore, alimentando nuovi negoziati. Ad aprile 2013, il numero degli accordi notificati all'Omc ed in vigore era arrivato a 269[36] (vedi grafico 1.3.6). Nel 2012 sono entrati in vigore 12 ACP e

36 Il dato, che conteggia le adesioni come nuovi accordi, si riferisce agli ACP in vigore, indipendentemente dal numero delle notifiche ex art. XXIV (GATT), art. V (GATS) o Enabling Clause.
Per ulteriori informazioni in merito si consulti: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

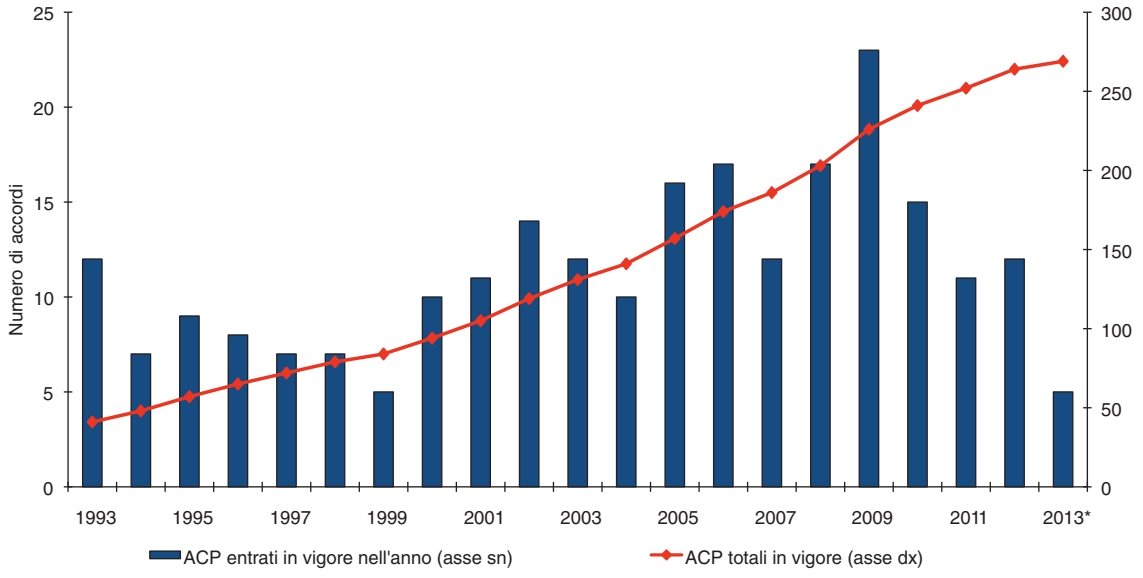
si sono avuti due early announcements, uno riguarda le trattative Efta - Vietnam e l'altro l'accordo tra Efta da una parte e Costa Rica, Guatemala, Honduras e Panama dall'altra. Nei primi mesi del 2013 è stato raggiunto un accordo tra Ue e Colombia e Perù.

A dispetto del ruolo giocato dal sistema multilaterale a favore dell'apertura dei mercati e nonostante il meccanismo di comunicazione e trasparenza previsto dall'Omc, molti accordi bilaterali, regionali e molti regimi preferenziali non vengono comunicati.

Il grafico sottoriportato evidenzia un incremento sia nel numero di accordi preferenziali e regionali che nella tendenza al raggiungimento di nuovi accordi nel corso degli ultimi 20 anni.

Bisogna tenere presente che l'entrata in vigore degli ACP presenta spesso uno sfasamento temporale rilevante rispetto alla loro data di sottoscrizione, per cui non è sempre facile trovare una corrispondenza tra cluster di accordi sottoscritti in un determinato periodo e la dinamica di variabili come l'andamento dell'economia mondiale o l'andamento delle trattative in sede Omc. Tuttavia si può osservare un'accelerazione degli ACP in corrispondenza delle maggiori difficoltà in sede multilatarale, soprattutto fino al 2009 ed una riduzione negli anni successivi, in corrispondenza (considerato lo sfasamento dell'entrata in vigore degli accordi rispetto alla loro sottoscrizione) della decelerazione nell'andamento dell'economia mondiale.

Grafico 1.3.6
Accordi commerciali preferenziali (ACP) attivi e notificati all'Omc, per anno di entrata in vigore e cumulati



**notificati entro aprile 2013*
Fonte: Elaborazione ICE su dati OMC

Maggiore ampiezza e varietà delle questioni trattate negli accordi

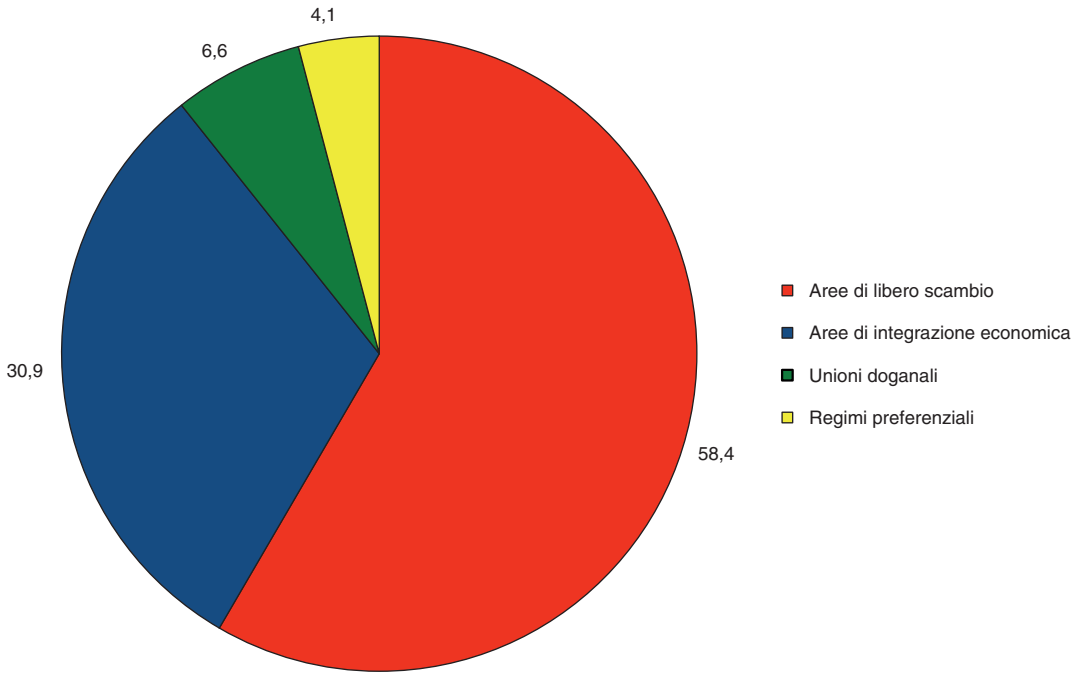
Larga parte degli accordi conclusi su scala mondiale nel corso del 2012 include disposizioni relative non solo al commercio di beni, ma anche ai servizi, agli investimenti, alla proprietà intellettuale e alla facilitazione degli scambi. Secondo i più recenti rapporti dell'Omc, i moderni accordi commerciali preferenziali tendono ad essere sempre più pervasivi e a superare, in termini di liberalizzazione commerciale, gli impegni assunti in sede multilaterale. I contenuti non sono esclusivamente focalizzati sulla rimozione delle tradizionali barriere commerciali ma interessano, in misura sempre crescente, i nuovi temi

del commercio internazionale, quali i diritti di proprietà intellettuale, i servizi, gli investimenti, la concorrenza, 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). 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.

Tipi di accordo in essere dal punto di vista funzionale

Come si vede dal grafico 1.3.7, il maggior numero di accordi ha riguardato aree di libero scambio (il 58,4% del totale). Seguono gli accordi di integrazione economica (il 30,9% sul totale), che riguardano i servizi e che quindi vanno oltre le aree di libero scambio, che tipicamente riguardano la circolazione di beni. Questi sono seguiti dalle unioni doganali (il 6,6% del totale), che implicano una tariffa esterna comune e portano ad un maggiore livello di integrazione delle economie degli stati membri. Seguono infine i regimi preferenziali (4,1%), che spesso vengono superati da altro tipo di intesa, che presenta una maggiore diversificazione delle materie trattate e una maggiore profondità del campo di intervento.

Grafico 1.3.7
Accordi commerciali preferenziali.
Quote percentuali sul totale



Fonte: elaborazione ICE su dati OMC: http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx

Tipi di accordo in essere dal punto di vista geografico

Dal punto di vista geografico, si osserva che il Nord America nel 2012 è stato molto dinamico nell'apertura commerciale su scala plurilaterale[37]. L'area è stata la più dinamica in particolare nell'apertura su scala regionale, insieme al Sudamerica, ed ha concluso 5 nuovi accordi nel 2012, tutti extra regionali. Complessivamente il Sudamerica ha notificato

37 Si utilizzerà il termine in contrapposizione alla dizione "multilaterale", utilizzata per definire gli accordi in ambito OMC.

all'Omc 44 accordi, di cui 40 extra regionali, e nel corso del 2012 sono entrati in vigore cinque accordi extra regionali.

L'Europa è la regione che presenta il maggiore numero di accordi preferenziali, con 91 trattati in vigore, di cui 38 intra regionali e 53 extra regionali. Nel corso del 2012 sono stati raggiunti 3 accordi extra area e uno interno alla regione (Efta – Montenegro), mentre nei primi mesi del 2013 è stato concluso un accordo esterno alla regione (Ue – Colombia e Perù). In genere gli accordi preferenziali stipulati dall'area europea sono caratterizzati da una maggiore varietà delle materie trattate e maggiore profondità del campo di intervento.

L'Asia ha registrato il secondo maggiore numero di trattati, dopo quella europea, con un totale di 80 accordi, di cui 38 sono intra-area e 42 extra-area. Gli accordi entrati in vigore nel 2012 sono stati 4, tutti extra regionali e riguardanti l'Asia orientale (Efta – Hong Kong, Cina; Corea del Sud – USA; Giappone – Perù; Cile – Malaysia).

Si osserva che le regioni con un numero ridotto di paesi o un peso più basso nella produzione e negli scambi internazionali hanno avuto una propensione maggiore a stipulare accordi extra area (Caraibi: 7/7, Oceania: 18/18).

Tassonomia degli accordi

Utilizzando una matrice qualitativa 2x2, con le seguenti dimensioni di analisi discrete: a) varietà delle questioni trattate dall'accordo preferenziale o regionale e b) profondità del campo di intervento dell'accordo, si è cercato di sistematizzare i dati sugli accodi sottoscritti in materia economica. La seguente tassonomia può essere osservata:

Tavola 1.3.1 - Tassonomia degli accordi commerciali preferenziali

Profondità del campo di intervento			
	Elevata	Ue-Turchia, EAEC, Andean, Mercosur, Gulf Cooperation Council, CACM, SACU, COMESA, EAC 3	Ue, SEE 4
	Ridotta	APTA, ASEAN, LAIA, PAFTA, SADC, CIS,CEZ 1	NAFTA, EFTA 2
		Ridotta	**Elevata**

Varietà delle materie trattate

Nel quadrante 1 si osservano accordi a ridotta varietà delle questioni trattate e a ridotta profondità del campo di intervento. Questi accordi, che potremmo definire di prima generazione, caratterizzano generalmente la prima fase del processo di integrazione regionale e sono spesso superati da accordi caratterizzati da un maggiore tasso di integrazione.

Spesso i due tipi di accordo convivono. Il primo tipo rappresenta sovente uno stadio preparatorio per il secondo e l'organizzazione internazionale cui dà vita costituisce spesso una "camera di pre-adesione" per gli stati che ambiscono all'adesione al secondo tipo di organizzazione internazionale, più ristretta. D'altra parte, questo tipo di accordo può dare vita ad un "forum" di incontro tra le parti e di elaborazione di politiche comuni.

Nel secondo quadrante si trovano gli accordi caratterizzati da elevata varietà delle questioni trattate e ridotta profondità del campo di intervento, per esempio il Nafta e l'Efta. Questi

accordi sono generalmente rappresentati da aree di libero scambio. Sono meno profondi delle unioni doganali, in quanto non richiedono ai membri la fissazione di una tariffa comune o di una politica commerciale unica.

Nel quadrante 3 sono compresi gli accordi a ridotta varietà dello spettro delle materie trattate e ad elevata profondità del campo di intervento. Questi accordi sono solitamente rappresentati da organizzazioni che hanno come loro fulcro un'unione doganale, come quella tra Ue e Turchia, l'Eaec, la Andean Community e il Mercosur.

Questi accordi rappresentano un livello di integrazione tra i membri maggiore rispetto alle aree di libero scambio, in quanto presentano una tariffa esterna comune e una politica commerciale unica, oltre a ad avere normalmente ulteriori elementi di integrazione tra le parti, come un diritto della concorrenza e una disciplina sugli appalti pubblici.

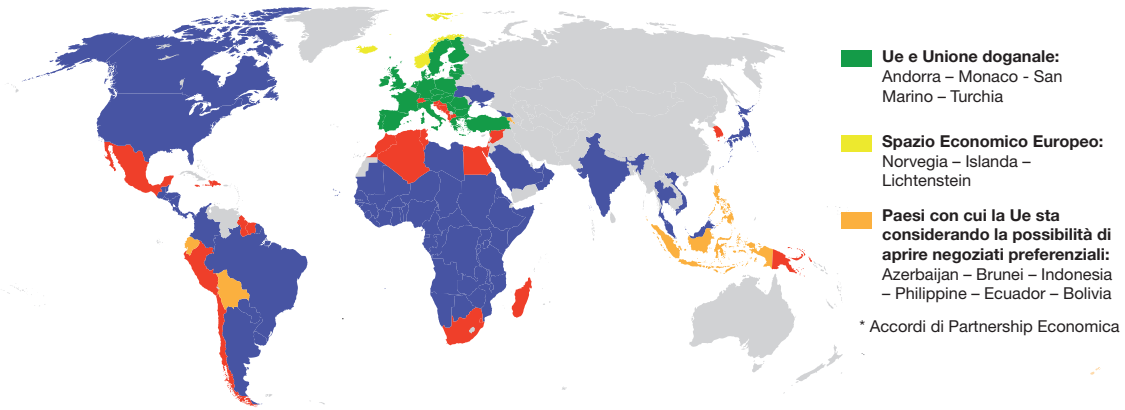
Nel quadrante 4 si osservano accordi con una elevata varietà delle questioni trattate e una elevata profondità del campo di intervento nell'economia degli stati membri. Gli unici accordi che presentano queste caratteristiche sono l'Unione europea e lo Spazio economico europeo. Queste organizzazioni presentano il massimo livello di integrazione, con un numero e una varietà di materie trattate molto superiore rispetto a quelle che interessano le unioni doganali, che vanno (per esempio nel caso dell'Ue) dal diritto della concorrenza all'agricoltura, dalla politica industriale all'ambiente, dalla formazione professionale alla moneta unica.

1.3.4 La politica commerciale dell'Unione europea

L'Ue: attore di primo piano nello scenario mondiale

La politica commerciale è stata, fin dal trattato istitutivo dell'Unione europea, insieme alla politica agricola, materia di esclusiva competenza comunitaria e l'Ue è stata fin dalla sua istituzione un attore di primo piano nell'economia e negli scambi internazionali.

Grafico 1.3.9[38]
Accordi commerciali preferenziali dell'Unione Europea



Paesi con cui la Ue ha accordi preferenziali in vigore:
Messico – Cile – Peru – Marocco – Algeria – Tunisia – Egitto – Giordania – Israele - Territori Palestinesi Occupati – Libano – Siria - Macedonia (Ex repubblica iugoslava di) – Albania – Serbia – Montenegro – Bosnia-Herzegovina – Croazia – Svizzera – Singapore – Repubblica di Corea (Corea del Sud) – Antigua* - Barbuda* - Belize* - Bahamas* - Barbados* - Dominica* - Repubblica Dominicana* - Grenada* - Guyana* - Haiti* - Giamaica* - St Kitts e Nevis* - Santa Lucia* - St Vincent e le Grenadine* - Suriname* – Trinidad e Tobago*

Paesi con cui la Ue sta negoziando un accordo preferenziale o con cui un accordo preferenziale è in corso di conclusione ufficiale:
Canada – India – Malesia – Brasile – Asrgentina – Uruguay – Paraguay – Arabia Saudita – Botswana* - Camerun* - Costa d'Avorio* - Kuwait – Qatar – Emirati Arabi Uniti – Fiji – Oman – Bahrain – Libia – Cook (Isole)* – Kiribati* – Lesotho* - Swaziland* – Mozambico* - Isole Marshall* - Micronesia* - Nauru* - Samoa* - Solomon* - Tonga* - Tuvalu* - Vanatu* - Angola* - Namibia* - Comoros* - Djibuti* - Eritrea* - Etiopia* - Malawi* - Sudan* - Zambia* - Burundi* - Kenia* - Rwanda* - Uganda* - Tanzania* - Repubblica Centrafricana* - Chad* - Congo* - Repubblica Democratica del Congo – Guinea Equatoriale* - Gabon* - Sao Tomé e Principe* - Benin* - Burkina Faso* - Capo Verde* - Gambia* - Ghana* - Guinea* - Guinea Bissau* - Liberia* - Mali* - Mauritania* - Niger – Nigeria* - Senegal* - Sierra Leone* - Togo* -Zambia* - Vietnam – Moldavia – Armenia – Georgia – Stati Uniti d'America – Tailandia – Giappone – Ucraina – Colombia – Panama – Costa Rica – El Salvador – Guatemala – Nicaragua – Honduras – Sudafrica*- Mauritius* - Madacascar* - Seychelles* - Zimbabwe* - Papua Nuova Guinea*

Fonte: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149622.jpg

Come si vede dal grafico 1.3.9, l'Unione europea ha sottoscritto una pluralità di accordi di diverso tipo in tutto il mondo. Questi costituiscono una ragnatela di relazioni concentriche, che si diramano in rapporti che vanno da quelli propri dell'Unione al See, dagli accordi di associazione alle unioni doganali e che via via sfumano in diverse fasi di avvicinamento ad accordi di associazione e in accordi preferenziali.
Nel corso del 2012 l'Unione europea ha proseguito su scala mondiale la sua politica di apertura in campo economico.
La strategia che ha ispirato l'azione dell'Ue è stata quella di ampliare il numero e la varietà delle questioni trattate nei negoziati con gli altri attori dello scenario mondiale. Le questioni che l'Unione europea ha cercato di includere nelle trattative, per andare oltre alle questioni strettamente legate ai dazi, alle restrizioni quantitative e agli intralci tecnici e regolamentari al commercio, hanno riguardato, in campo economico, servizi, diritto della concorrenza, appalti pubblici, investimenti e diritto di stabilimento, movimeto di capitali. Tuttavia la politica negoziale dell'Ue ha riguardato altre questioni, come la libera circolazione dei lavoratori, l'ambiente, i diritti umani e sociali.

Gli accordi preferenziali recenti

È proseguito il negoziato tra Ue e Asean, i cui paesi sono il terzo partner commerciale dell'Ue. È prevedibile che un accordo con l'Organizzazione porti ad un miglioramento delle relazioni commerciali e nel campo degli investimenti tra le due regioni. In questa prospettiva, la strategia dell'Ue volta al raggiungimento di accordi bilaterali con i singoli paesi della Regione potrebbe costituire una rampa di lancio per concludere un accordo di libero scambio con la Regione nel suo complesso.
Sono iniziate le trattative per un'area di libero scambio tra Ue e Vietnam, che dovrebbe superare il *Partnership and Cooperation Agreement* attualmente in vigore. Le materie trattate sono state le tariffe all'import, le barriere non tariffarie, i servizi, gli appalti pubblici, le questioni regolamentari, la concorrenza, i servizi e l'ambiente.
Il negoziato, ancora nella fase preparatoria, è per ravvicinare e selezionare gli obiettivi delle parti.
Sono stati compiuti progressi verso la conclusione di un accordo economico e commerciale di ampio respiro con il Canada, tra i principali partner commerciali della Ue, mentre quest'ultima costituisce un partner commerciale ancora più importante per il Canada. Ci si attende la chiusura del negoziato entro il 2013.
Unione europea e Stati Uniti si sono impegnati ad iniziare un negoziato per un accordo su commercio e investimenti. Il negoziato per una *Transatlantic Trade and Investment Partnership* dovrebbe riguardare prodotti industriali, agricoli, servizi, investimenti e contratti pubblici, la regolamentazione e le barriere non tariffarie. Il trattato dovrebbe interessare l'armonizzazione di norme e procedimenti, o la loro mutua accettazione, la regolamentazione sanitaria e fitosanitaria e le barriere tecniche. L'accordo riguarda un'area che da sola rappresenta quasi la metà del Pil mondiale e i cui attori costituiscono la principale origine e destinazione di investimenti esteri e una fetta importantissima della produzione mondiale, inoltre, lo scambio bilaterale tra i due costituisce una corrente commerciale fondamentale a livello mondiale.
Secondo i dati della Commissione europea, il trattato porterebbe ad un aumento delle esportazioni verso gli Usa del 28% e un incremento del reddito per una famiglia di 4 persone che vive nell'Ue di 545 euro.
Le tariffe doganali al traffico commerciale bilaterale sono già basse, quindi il grosso del guadagno che ci si attende da un accordo sta nella regolamentazione, nelle barriere non doganali e nel funzionamento della burocrazia.
Secondo le stime della Commissione europea, l'80% dei guadagni potenziali verrebero dal taglio dei costi imposti dalla burocrazia e dalla regolamentazione, dalla liberalizzazione dei servizi e dalla disciplina degli appalti pubblici.
È stato firmato un trattato commerciale tra Ue e Colombia e Perù, che dovrebbe portare

all'eliminazione delle tariffe su tutti i prodotti industriali e della pesca e aumentare l'accesso ai mercati per i prodotti agricoli. L'accordo tratta inoltre la materia degli appalti pubblici, dei servizi, degli investimenti. Il trattato, che prevede un meccanismo bilaterale di risoluzione delle controversie, dovrebbe portare anche ad una riduzione alle barriere tecniche e ad una intesa sulla proprietà intellettuale, la trasparenza e la concorrenza. Le sue disposizioni permettono inoltre la tutela delle indicazioni geografiche, materia di interesse da parte Ue. D'altra parte gli esportatori colombiani e peruviani beneficieranno di un'apertura del mercato europeo dei prodotti industriale e della pesca e avranno riduzioni tariffarie consistenti in campo agricolo.
Il trattato con il Perù è entrato provvisoriamente in vigore il primo marzo di quest'anno. Questo ha portato all'abbattimento delle barriere doganali tra Ue e Perù. Entro l'anno ci si attende anche la ratifica del trattato anche da parte della Colombia.
Oltre all'abolizione delle tariffe doganali per i prodotti industriali e della pesca e una considerevole apertura in campo agricolo, il maggiore beneficio atteso dall'accordo risiede nelle migliori condizioni dell'ambiente di riferimento per gli affari, che ci si attende più stabile, trasparente e predicibile per le imprese di entrambe le parti.
Nei primi mesi del 2013 è iniziato il negoziato per un accordo di libero scambio con la Tailandia, che dovrebbe superare il *Partnership and Cooperation Agreement* attualmente in vigore.
L'accordo dovrebbe coprire tariffe doganali, barriere non tariffarie, servizi, investimenti, appalti e gare pubbliche, questioni regolamentari e sviluppo sostenibile.
Paesi che hanno già concluso accordi di libero scambio con la Tailandia sono Cina, India, Giappone, Corea, Australia e Nuova Zelanda.
Nel corso del 2012 la Ue ha concluso negoziati per accordi di libero scambio con Singapore e ha portato avanti i negoziati con Malaysia e Vietnam, nell'ambito di una strategia volta al raggiungimento di un accordo di libero scambio con l'Asean (Brunei, Myanmar, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Filippine, Singapore, Tailandia e Vietnam).
Si sono conclusi i negoziati per l'instaurazione di un'area di libero scambio tra l'Unione europea e Singapore, con un accordo tra quelli di più vasta portata mai raggiunti, con un Paese con un mercato dinamico e in rapida crescita. L'accordo è il secondo nell'area, dopo quello concluso con la Corea. La strada intrapresa con i due accordi dovrebbe continuare con altri paesi Asean. Infatti, dei negoziati informali sono stati condotti con altri membri dell'Organizzazione, mentre l'Ue considera i singoli accordi con i paesi dell'ASEAN un primo passo verso la conclusione di un accordo su scala regionale.
L'accordo con Singapore riguarda anche il settore industriale, agricolo, dei servizi e dei mercati pubblici, la riduzione delle formalità amministrative e degli standard tecnici.
L'accordo presenta inoltre significativi elementi di novità in quello che concerne lo sviluppo sostenibile e presenta opportunità per scambi e investimenti nel campo delle tecnologie verdi, le fonti rinnovabili e le commesse pubbliche nel campo ambientale e delle fonti rinnovabili.
L'area di libero scambio dovrebbe riguardare anche la protezione degli investimenti, di cui Singapore rappresenta una delle principali destinazioni europee in Asia. D'altra part,e il Paese rappresenta uno dei principali investitori asiatici nell'Ue, uno dei suoi principali partner commerciali ed è il principale partner commerciale all'interno dell'Asean.
Nei primi mesi del 2013 sono iniziate le trattative per l'instaurazione di un'area di libero scambio tra Ue e Giappone. L'accordo dovrebbe essere ad ampio raggio e riguardare prodotti, servizi, investimenti e prevedere l'eliminazione di tariffe e barriere non tariffarie. Il trattato dovrebbe coprire inoltre questioni "non commerciali", come gare pubbliche, questioni regolamentari, concorrenza e sviluppo sostenibile.
Il Giappone è un partner commerciale molto importante per l'Ue e il secondo in Asia dopo la Cina. D'altra parte la Ue rappresenta uno dei principali partner commerciali del Giappone. Insieme i due attori rappresentano una quota molto importante del commercio mondiale.
Dall'accordo ci si attende un significativo aumento dei traffici e un aumento, coeteris paribus, del Pil e del tasso di occupazione nei due paesi.
Il negoziato in corso riguarda beni, servizi, investimenti e materie indirettamente collegate

al regime doganale, barriere non tariffarie e il settore delle gare pubbliche nel settore ferroviario e dei trasporti.
Nel corso del 2012 altri negoziati hanno riguardato l'Iraq e il Kazakhstan.
Tra Ue e Pakistan è entrato in vigore nel 2012 un accordo preferenziale temporaneo, con scadenza il 31/12/2013, che prevede l'importazione senza diritti doganali per un una gamma di prodotti di interesse per l'export del Paese indicata per regolamento entro un certo contingente.
Tra Unione europea ed Iraq l'ultimo round negoziale si è tenuto nel novembre del 2012 e sono state concluse le trattative per un *Partnership and Cooperation Agreement.*
Tra Ue e Kazakhstan sono in corso negoziati per una Pca migliorata per sostituire quella vigente. Il terzo round negoziale ha avuto luogo ad Astana il 10 e 11 luglio 2012.
È stato portato avanti il negoziato tra Unione europea e Mercosur, per l'istaurazione di un accordo di associazione biregionale, con campi di intervento in campo politico, della cooperazione e del commercio.
L'obiettivo è quello dell'instaurazione di un'area di libero scambio, che copra prodotti industriali e agricoli, servizi, gare pubbliche, proprietà intellettuale, dogane e porti alla rimozione delle barriere tecniche.
I negoziatori Ue e Mercosur si sono incontrati a livello ministriale a Santiago il 26 gennaio scorso ai magini di un summit Eu - Celac. In quell'occasione hanno convenuto che lo scambio di offerte sull'accesso al mercato dovrà avvenire non più tardi dell'ultimo trimestre del 2013.
Nell'anno passato è entrato in vogore l'accordo commerciale e di sviluppo con quattro paesi dell'Africa Orientale e Meridionale: Mauritius, Madagascar, Seychelles, Zimbabwe. Questo costituisce il primo accordo interinale di *partnership* economica con una regione dell'Africa. Fornisce accesso libero da dazi e quote al mercato europeo per le esportazioni dei quattro paesi, mentre questi apriranno gradualmente i loro mercati alle esportazioni europee nel corso di 15 anni, con l'eccezione di alcuni prodotti che sono stati considerati sensibili. Inoltre, l'accordo copre le denominazioni di origine, la cooperazione allo sviluppo, la pesca, gli strumenti di difesa commerciale e prevede un meccanismo per la risoluzione delle controversie.
L'accordo rappresenta una primo passo nella strada di un accordo più ampio, attualmente in corso, tra la Ue e tutta la regione dell'Africa orientale e meridionale, compresi i paesi che non hanno sottoscritto un accordo interinale (Isole Comore, Djibuti, Etiopia, Eritrea, Malawi, Sudan e Zambia). L'obiettivo finale del negoziato è quello di raggiungere un accordo a livello regionale, nel campo di beni, servizi, investimenti, ambiente e concorrenza.
Un progresso si osserva anche nel negoziato con la East Africa Community e l'Africa occidentale.
E' stato raggiunto un accordo di associazione tra l'Unione europea e il Sica (Sistema de la Integración Centroamericana (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua e Panama). L'accordo presenta tre pilastri: dialogo politico, cooperazione e commercio e ci si attende che porti grandi opportunità di affari per ambo le parti. Il Parlamento europeo ha approvato il trattato l'11 dicembre 2012. Da parte centroamericana Nicaragua, Honduras e Panama hanno già ratificato l'accordo, mentre gli altri membri dell'Organizzazione stanno completando le loro procedure interne di ratifica.

Sviluppi della politica mediterranea di vicinato

Nell'ambito della politica mediterranea di vicinato, è in corso un dialogo finalizzato al raggiungimento di aree di libero scambio con Egitto, Giordania, Marocco e Tunisia.
I primi scambi, di natura esplorativa, tra Ue ed Egitto hanno avuto luogo il 12 e 13 novembre 2012, ma sono stati fatti pochi passi avanti su servizi e libertà di stabilimento.
Tra Ue ed Israele nei primi mesi del 2013 è entrato in vigore il *Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products Agreement* nel settore farmaceutico, mentre sono stati compiuti pochi processi nella liberalizzazione del commercio nel campo dei servizi e sulla libertà di stabilimento.

Con la Giordania la Ue intende negoziande un accordo di libero scambio, che preveda anche la liberalizzazione del commercio di servizi e la libertà di stabilimento, ma al momento i progressi sono stati pochi, mentre la fase preparatoria per i negoziati Acaa sta procedendo più speditamente.
Con il Marocco stanno proseguendo i negoziati sulla liberalizzazione del commercio nei servizi e sul diritto di stabilimento. Il Parlamento europeo ha votato favorevolmente per l'accordo per un'ulteriore liberalizzazione del commercio in agricoltura, in vigore dal primo di ottobre del 2012. Il negoziato per l'instaurazione di un'area di libero scambio è stato ufficialmente lanciato il primo di marzo del 2013 a Rabat.
L'Unione europea sta negoziando un accordo per l'instaurazione di un'area di libero scambio con la Tunisia, attualmente nella fase di *scoping excercise*.
Tra Ue e Gulf Cooperation Council ci sono consultazioni informali al livello di capo-negoziatori.

Sviluppi della politica europea di vicinato

Nell'ambito della politica europea di vicinato, la Unione europea sta portando avanti negoziati con Ucraina, Georgia, Armenia, Moldavia e Azerbaijan.
In questo ambito sono continuati i negoziati per accordi di associazione che includono *Deep and Comprehensive Free Trade Agreement* con la Moldavia, l'Armenia e la Georgia e per un trattato di associazione con l'Ucraina e l'Azerbaijan.
Con l'Ucraina il 19 luglio 2012 a Bruxelles si è tenuta la seduta di *technical initialling* del Dcfta Ue-Ucraina. La fase tecnica preparatoria completa le fasi preparatorie precedenti dell'accordo di associazione Ue-Ucraina, in vista di ulteriori fasi tecniche di negoziato. Questi passi dovrebbero facilitare la firma dell'accordo.
Sono iniziati i negoziati per una *Deep and Comprehensive Free Trade Area* (Dcfta) con l'Armenia, la Moldavia e la Georgia, nel quadro della Eastern Partnership e della politica europea di vicinato, che dovrebbe trattare l'accesso al mercato e il ravvicinemento regolamentare dei tre paesi sugli standard comunitari.
Le Dcfta con Moldavia e Georgia sono parte di accordi di associazione e trattano anche la concorrenza, gli appalti pubblicfi e la proprietà intellettuale.
Il processo di ravvicinamento dei tre paesi alla Ue è facilitato dal supporto fornito attraverso lo European Neighbourhood Partnership Instrument, il Comprehensive Institution Building Programme e l'aiuto fornito dagli stati membri.
Nel negoziato Ue-Georgia le posizioni delle parti si sono avvicinate di molto, ma alcuni punti necessitano di ulteriore discussione.
Il negoziato per l'instaurazione di un Dcfta Ue-Armenia ha avuto il via il 17 febbraio 2012 da parte del Consiglio Ue, nell'ambito dell'accordo di associazione tra Eu e Armenia. Dopo l'incontro tecnico preparatorio del 3 maggio 2012, si sono tenuti vari round negoziali e sono stati compiuti moti passi nel ravvicinamento delle posizioni delle parti.
L'instaurazione dell'area di libero scambio costituisce un superamento del sistema generalizzato delle preferenze con incentivi addizionali per lo sviluppo sostenibile e il buon governo, il cosiddetto GSP+, o del regime attuale delle preferenze unilaterali accordate dalla Ue.
L'obiettivo finale è di ampio raggio e prevede un'ampia approssimazione regolamentare con l'acquis communautaire in campo commerciale e questioni collegate.
Per quanto riguarda l'Azerbaijan si stanno portando avanti delle trattative per un *Inhanced Partnership and Cooperation Agreement* che rimpiazzi quello attualmente in essere, con 4 sessioni di negoziato registrate nel corso del 2012.

CAPITOLO 2

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

Redatto da
Elena Mazzeo
(ICE),
con la supervisione
di **Roberto Tedeschi**
(Banca d'Italia)

quadro d'insieme

L'incertezza sulle prospettive economiche e gli aggiustamenti nei bilanci pubblici e privati hanno caratterizzato tutto il 2012, contribuendo al rallentamento dell'attività produttiva non solo nelle economie avanzate, che crescevano a un tasso già sensibilmente più contenuto, ma anche in quelle emergenti. Il prodotto interno lordo è cresciuto a un tasso inferiore all'anno precedente in Germania; in Francia è rimasto stagnante; si è ridotto in Italia e in Spagna.

In Italia la flessione del Pil è stata del 2,4 per cento rispetto al 2011, tanto da riportarne il valore, dopo la contenuta ripresa dei due anni precedenti, al livello cui era sceso nel 2009. Consumi e investimenti si sono ridotti e solo la domanda estera, grazie a un aumento delle esportazioni di beni e servizi e ad una contrazione delle importazioni, ha contribuito positivamente alla variazione del prodotto contenendo l'apporto negativo della domanda nazionale.

Nel 2012 il tasso di crescita delle esportazioni italiane in valore si è fermato al 3,7 per cento, con un andamento divergente tra le vendite destinate all'Unione europea, in flessione, e quelle dirette nelle altre aree, in particolare, nei paesi emergenti, aumentate a ritmi ancora sostenuti. Più elevato è risultato l'aumento delle esportazioni di servizi dell'Italia, pari al 7,2 per cento, un buon andamento che tuttavia non ha impedito un'ulteriore diminuzione della quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali.

Per la quota dell'Italia sulle esportazioni di merci, a prezzi e cambi correnti si è osservata una lieve erosione, da collegarsi anche con l'effetto del deprezzamento del cambio dell'euro sui flussi nominali degli scambi. In media la valuta europea si è deprezzata del 7,5 per cento nei confronti del dollaro statunitense con l'effetto di ridurre il valore relativo dei flussi di esportazioni denominati in euro; anche le quote sulle esportazioni mondiali di Germania e Francia hanno mostrato una contrazione rispetto all'anno precedente. L'analisi *Constant Market Shares* compiuta sui dati delle esportazioni dell'Italia e dei principali paesi dell'area dell'euro, descritta nel riquadro nelle pagine seguenti, indica che sull'andamento delle quote nel decennio scorso per Italia e Germania hanno influito negativamente la specializzazione settoriale e, per l'Italia, anche l'orientamento geografico mentre per la Francia sarebbe stata soprattutto la componente residuale, riconducibile a fattori di competitività, a incidere negativamente. Se però si circoscrive il confronto limitandolo alle esportazioni dei soli paesi dell'area dell'euro si nota che nell'ultimo biennio la quota dell'Italia rispetto ai concorrenti europei ha recuperato posizioni rispetto agli anni precedenti.

L'andamento dei tassi di cambio ha, d'altra parte, contribuito positivamente alla variazione della competitività di prezzo dei prodotti dell'area dell'euro, che si è invece deteriorata per i manufatti britannici e degli Stati Uniti. Al guadagno di competitività di prezzo ha contribuito, oltre che il movimento delle valute, anche il modesto incremento dei prezzi dei prodotti industriali italiani venduti sui mercati esteri, circa la metà rispetto all'anno precedente.

Al netto delle variazioni dei prezzi, le esportazioni di beni e servizi dell'Italia nel 2012 sono aumentate del 2,3 per cento in volume, rallentando notevolmente rispetto all'anno precedente. L'espansione delle esportazioni in volume non si è discostata molto da quella delle esportazioni mondiali consentendo alla quota calcolata a prezzi costanti di restare all'incirca invariata. La propensione a esportare, rispetto al PIL, è nuovamente aumentata, sfiorando il 30 per cento.

Le importazioni di merci dell'Italia si sono, invece, ridotte (-7,7 per cento) riflettendo la contrazione della domanda, che aveva già inciso nel corso del 2011. Il calo dei volumi di acquisti dall'estero ha sopravanzato quello della domanda nazionale determinando così una

diminuzione del grado di penetrazione delle importazioni di beni e servizi sulla domanda interna. Tra i principali paesi europei il rapporto tra importazioni e domanda interna nel 2012 si è ridimensionato, oltre che in Italia, solo in Spagna.
Queste dinamiche degli scambi hanno favorito il miglioramento dei conti con l'estero: il saldo del conto corrente ha fatto registrare un deficit di 8,4 miliardi di euro a prezzi correnti, pari allo 0,5 per cento del Pil, rispetto al 3,1 per cento dell'anno precedente. Il saldo mercantile, che nel 2011 era in disavanzo per oltre 17 miliardi di euro, l'anno scorso si è riportato in avanzo per quasi 18 miliardi di euro, nonostante un ulteriore, anche se contenuto, peggioramento del deficit dei prodotti energetici.
Il conto dei servizi è risultato in pareggio, grazie anche all'aumento del saldo positivo della voce viaggi e al miglioramento di quello degli altri servizi. Il disavanzo relativo ai redditi è, invece, lievemente peggiorato.
Nel conto finanziario, i flussi degli investimenti diretti hanno mostrato una diminuzione dei deflussi ma, soprattutto, degli afflussi che hanno dimezzato il loro valore, passato da quasi 25 a 12,5 miliardi di euro, rendendo ancora più ampio il divario tra capitali in entrata e in uscita dal paese legati ai processi di internazionalizzazione produttiva.
I dati disponibili sul 2013 indicano una conferma dello scenario dell'anno precedente. Il prodotto dell'Italia nel primo trimestre dell'anno è diminuito dello 0,6 per cento rispetto al trimestre precedente, effetto in primo luogo dell'ulteriore calo degli investimenti ma anche dei consumi. La domanda estera ha, sia pure di poco, contributo negativamente alla variazione del Pil, dato che la flessione delle esportazioni di beni e servizi, dell'1,9 per cento, ha superato quella delle quantità di beni e servizi importati, pari all'1,6 per cento. Secondo i principali centri di previsione le esportazioni italiane nel 2013 potrebbero crescere, anche se a ritmi inferiori rispetto all'anno precedente: continuerà, infatti, a pesare la mancanza del traino da parte della domanda dei paesi europei. Sono previste in ulteriore diminuzione le importazioni, pertanto il contributo della domanda estera netta sarà ancora positivo. Grazie anche alla evoluzione favorevole delle ragioni di scambio, effetto della stabilizzazione delle quotazioni petrolifere, si prevede un ulteriore miglioramento dei conti con l'estero dell'Italia.

2.1 Quadro macroeconomico

Il 2012 è stato caratterizzato da un clima economico incerto e da un rallentamento dell'attività produttiva mondiale che ha colpito sia le economie avanzate, il cui tasso di crescita era già sensibilmente più contenuto, sia quelle emergenti. Nell'area dell'euro le incertezze sulle prospettive di una rapida soluzione della crisi del debito sovrano e l'aggiustamento dei debiti privati e pubblici hanno frenato l'attività produttiva e l'anno si è chiuso con una contrazione del Pil (-0,6 per cento). Questo scenario, per quanto comune all'intera area, ha assunto diversa intensità nei vari paesi: il prodotto ha rallentato notevolmente in Germania, in Francia è rimasto invariato rispetto all'anno precedente, mentre in Italia e in Spagna si è ridotto.
In Italia la flessione è stata del 2,4 per cento rispetto al 2011 e il valore del prodotto, a prezzi concatenati, dopo la contenuta ripresa dei due anni precedenti, si è riportato al livello cui era sceso nel 2009. Hanno pesato sulla caduta dell'attività produttiva l'inasprirsi della crisi in ambito europeo e, in particolare nell'area dell'euro, il deterioramento del clima di fiducia per famiglie e imprese, anche per le loro difficoltà di accesso al mercato creditizio, e gli effetti delle manovre di bilancio. La crisi nell'area dell'euro ha anche significato un rallentamento della domanda nei principali mercati di sbocco dell'Italia, limitando così il contributo alla crescita apportato dalla domanda estera.
La caduta del prodotto ha interessato tutti i settori produttivi: l'agricoltura e l'industria hanno sofferto delle flessioni più intense, con una punta massima relativa al settore delle costruzioni (-6,3 per cento), mentre una diminuzione di minore intensità ha riguardato il comparto dei servizi, coinvolgendo anche settori che avevano meno avvertito la precedente recessione nel 2009.
La domanda nazionale è caduta più che nel 2009 (tavola 2.1). I consumi delle famiglie si

Tavola 2.1 - Quadro macroeconomico
Variazioni percentuali sull'anno precedente; valori concatenati, anno di riferimento 2005

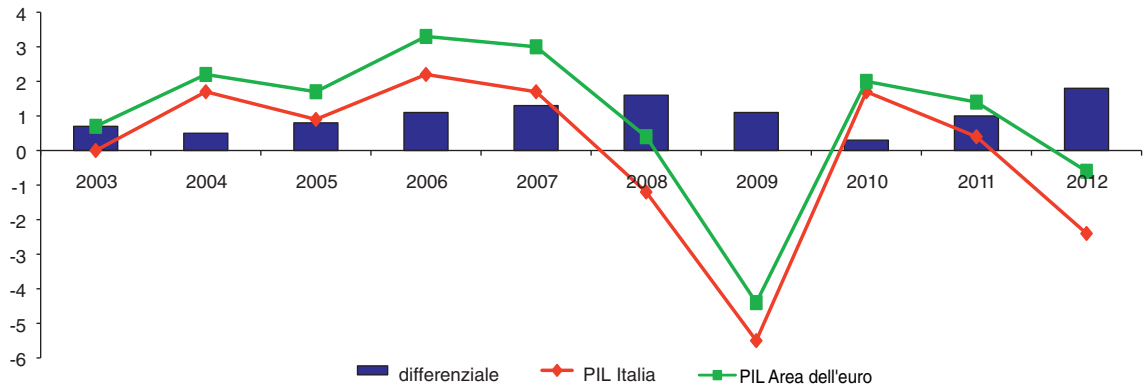
	2008	2009	2010	2011	2012
			Contabilità nazionale		
Prodotto interno lordo	-1,2	-5,5	1,7	0,4	-2,4
Importazioni di beni e servizi	-3,0	-13,4	12,6	0,5	-7,7
Beni	*-3,5*	*-13,2*	*15,0*	*1,0*	-8,3
Servizi	*-0,7*	*-14,2*	*3,3*	*-1,9*	-5,0
Domanda nazionale	-1,2	-3,2	1,0	-0,4	-5,3
Consumi finali nazionali	-0,5	-1,0	1,0	-0,2	-3,9
di cui: Spesa delle famiglie	-0,8	-1,6	1,5	0,1	-4,3
Spesa delle Amm. Pubbliche	0,6	0,8	-0,4	-1,2	-2,9
Investimenti fissi lordi	-3,7	-11,7	0,6	-1,8	-8,0
di cui: Macchine e attrezzature	-5,9	-16,1	10,3	-1,5	-10,6
Costruzioni	-2,8	-8,8	-4,5	-2,6	-6,2
Mezzi di trasporto	-2,9	-18,9	-0,1	0,7	-12,2
Esportazioni di beni e servizi	-2,8	-17,5	11,4	5,9	2,3
Beni	*-1,5*	*-18,4*	*12,4*	*6,8*	1,9
Servizi	*-8,5*	*-13,2*	*7,1*	*2,0*	4,4
			Produzione, occupazione, prezzi		
			Variazioni percentuali sull'anno precedente, se non altrimenti specificato		
Produzione industriale [1]	-3,6	-16,6	7,7	1,0	-3,9
Grado di utilizzazione della capacità produttiva [2]	96,4	81,1	89,7	92,7	86,9
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	-0,4	-2,9	-1,1	0,1	-1,1
Prezzi al consumo [3]	3,3	0,8	1,5	2,8	3,0
Prezzi alla produzione [4]	5,1	-4,7	3,0	4,7	3,6

[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

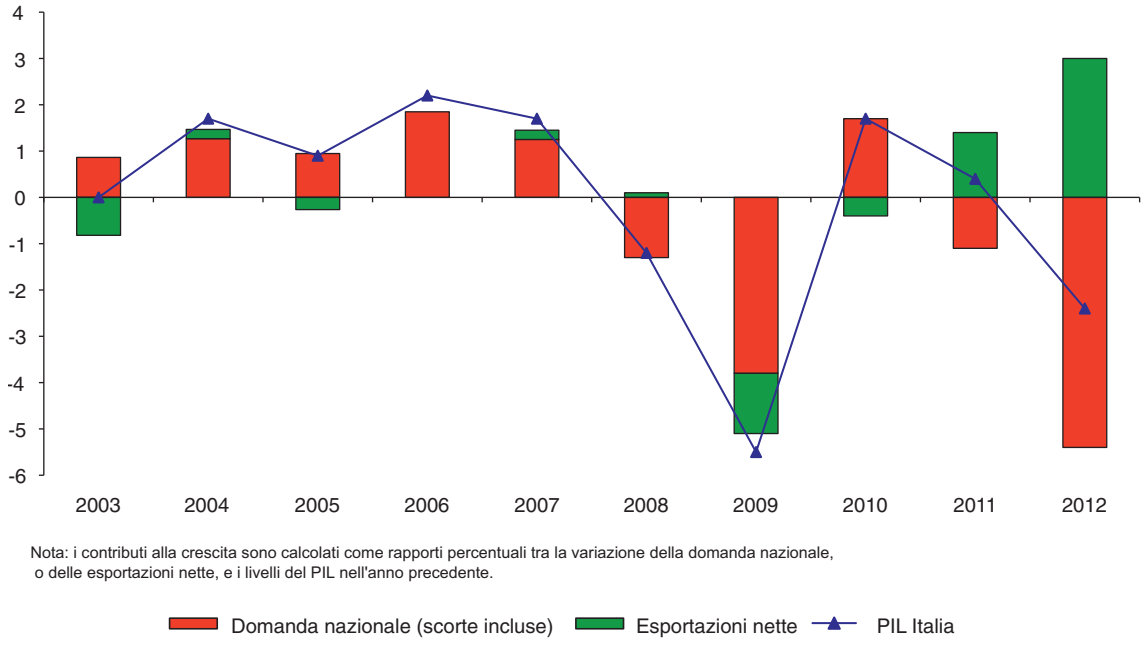
sono ridotti del 4,3 per cento: vi ha inciso la diminuzione del reddito disponibile, ancora più pronunciata rispetto a quella degli anni precedenti, dovuta anche alla contrazione del numero degli occupati. Alla flessione dei consumi privati si è sommata quella della spesa delle amministrazioni pubbliche di quasi il 3 per cento. Ancora più pesante è stata la diminuzione degli investimenti fissi lordi (-8 per cento), sul cui andamento ha inciso negativamente, oltre al permanere di incertezze sulle prospettive, anche le condizioni di accesso al mercato creditizio che, secondo le indagini presso le imprese, sarebbero risultate ulteriormente restrittive. La caduta degli investimenti è stata massima per quelli relativi a macchinari e attrezzature e mezzi di trasporto mentre è proseguito senza interruzione l'ulteriore ridimensionamento nel settore delle costruzioni.

Grafico 2.1
Differenziale tra dinamica del PIL dell'area dell'euro e dell'Italia.
Variazioni in percentuale



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istat

Grafico 2.2
Contributi della domanda nazionale e delle esportazioni nette alla variazione del PIL.
Calcolati sui valori concatenati, prezzi anno 2005



Nota: i contributi alla crescita sono calcolati come rapporti percentuali tra la variazione della domanda nazionale, o delle esportazioni nette, e i livelli del PIL nell'anno precedente.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Nel 2012 la domanda estera ha contribuito positivamente alla crescita del prodotto interno lordo dell'Italia senza però riuscire a compensare il pesante apporto negativo della domanda nazionale. Come si vedrà più in dettaglio nei paragrafi seguenti, le esportazioni di beni e

servizi, aumentate in volume del 2,3 per cento, hanno continuato a crescere benché in rallentamento rispetto all'anno precedente, a fronte di una netta contrazione (del 7,7 per cento) delle importazioni.

Secondo le più recenti previsioni[1] nell'area dell'euro l'attività produttiva continuerà a ridursi nel 2013, ma a ritmi differenti tra i paesi dell'area. Anche in Italia l'attività produttiva mostrerà una contrazione anche nel 2013, per quanto di minore intensità rispetto all'anno precedente. Le informazioni disponibili confermano questo scenario: il dato sul Pil dell'Italia nel primo trimestre dell'anno ne mostra una diminuzione dello 0,6 per cento rispetto al trimestre precedente. Solo nel 2014 si avvierà la ripresa della crescita che tuttavia resterà ancora debole. Potrebbe invece restare positivo il contributo delle esportazioni nette, benché si preveda che anche le importazioni tornino ad aumentare.

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

Nel 2012 i conti con l'estero dell'Italia hanno mostrato un netto miglioramento: è sceso a 8,4 miliardi di euro il disavanzo del conto corrente, pari allo 0,5 per cento del Pil, rispetto al 3,1 per cento dell'anno precedente (tavola 2.2).
Il conto capitale e quello finanziario hanno fatto registrare un saldo positivo. La posizione debitoria netta sull'estero dell'Italia è di poco aumentata rispetto all'anno precedente (grafico 2.3) raggiungendo il 24,8 per cento del PIL, un dato superiore a quella della Francia ma inferiore a quello della maggior parte dei paesi europei.

Tavola 2.2 - Bilancia dei pagamenti dell'Italia
Milioni di euro

Voci	2008	2009	2010	2011	2012
Conto corrente	**-44.901**	**-30.173**	**-54.516**	**-48.260**	**-8.428**
Conto capitale	**-186**	**-89**	**-556**	**648**	**3.839**
Conto finanziario	**31.416**	**37.335**	**86.749**	**72.845**	**7.678**
Investimenti diretti	-53.137	-863	-17.726	-13.887	-10.688
all'estero	-45.740	-15.315	-24.656	-38.578	-23.156
in Italia	-7.397	14.452	6.930	24.691	12.468
Investimenti di portafoglio	75.216	28.061	38.468	-34.361	29.234
all'estero	*68.670*	*-38.541*	*-31.285*	*35.630*	*61.504*
in Italia	*6.546*	*66.602*	*69.753*	*-69.991*	*-32.270*
Altri investimenti	13.011	5.725	71.775	114.541	-8980
Derivati	1.899	4.332	-4.734	7.493	-424
Variazione riserve ufficiali	-5.574	80	-1.034	-941	-1461
Errori e omissioni	13.671	-7.073	-31.678	-25.233	-3.088

Fonte: Banca d'Italia

Il miglioramento del conto corrente della bilancia dell'Italia è in larga parte spiegato dalla dinamica degli scambi di merci: il saldo mercantile, che nel 2011 era in disavanzo per oltre 17 miliardi di euro, l'anno successivo si è riportato in surplus per quasi 18 miliardi di euro.
Nonostante un ulteriore, anche se contenuto, incremento del saldo negativo dei prodotti energetici, il saldo commerciale è stato favorito dalla dinamica degli scambi degli altri prodotti il cui avanzo è molto aumentato (grafico 2.4), dal 2,5 al 4,7 del Pil tra 2009 e 2012.

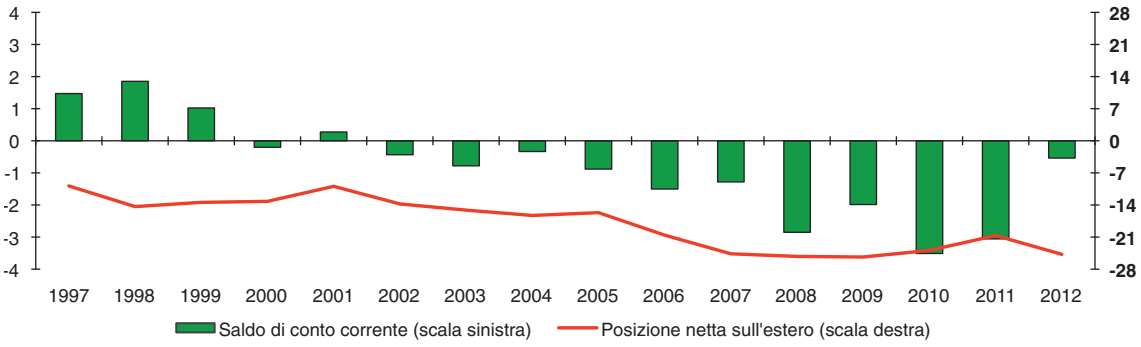
1 Cfr. FMI, *World Economic Outlook update*, luglio 2013, OCSE, *Economic Outlook*, maggio 2013, Commissione Europea *Spring Economic Forecast*, maggio 2013.

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

Voci	2008	2009	2010	2011	2012
Merci (FOB-FOB)	**-2.129**	**823**	**-20.918**	**-17.377**	**17.835**
Servizi	**-8.606**	**-8.435**	**-9.218**	**-5.671**	**-741**
trasporti	-7.940	-7.006	-8.513	-8.692	-8.091
viaggi all'estero	10.168	8.841	8.841	10.308	11.543
altri servizi	-10.834	-10.270	-9.546	-7.287	-4.193
Redditi	**-19.353**	**-10.406**	**-8.289**	**-9.376**	**-10.066**
da lavoro	848	865	2.511	2.618	3.677
da capitale	-20.201	-11.271	-10.800	-11.994	-13.743
Trasferimenti unilaterali	**-14.813**	**-12.154**	**-16.091**	**-15.836**	**-15.456**
privati	-5.336	-4.658	-5.425	-4.549	-5.360
di cui rimesse emigrati	-5.949	-6.341	-6.137	-6.916	-6.437
altri	613	1.683	712	2.367	1.077
pubblici	-9.477	-7.496	-10.666	-11.287	-10.096
di cui Istituzioni dell'Ue	-9.906	-6.981	-10.108	-10.448	-9.623
altri	429	-515	-558	-839	-473
Conto corrente	**-44.901**	**-30.173**	**-54.516**	**-48.260**	**-8.428**

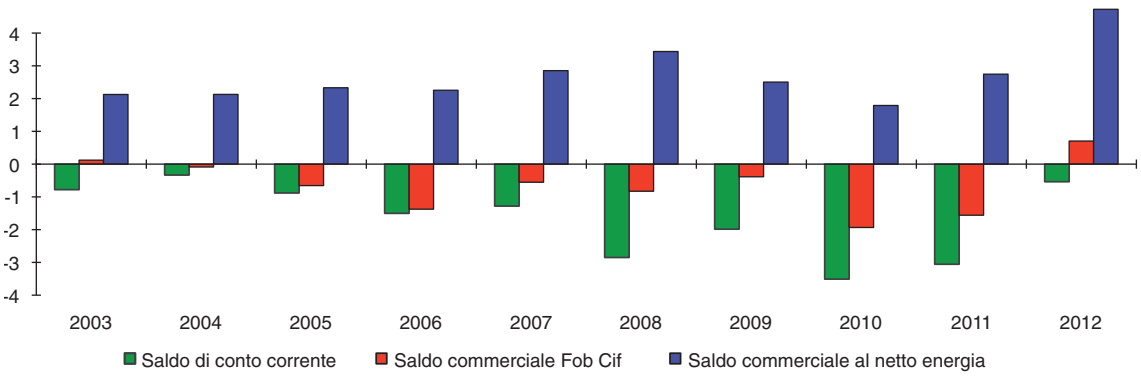
Fonte: Banca d'Italia

Grafico 2.3
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

Grafico 2.4
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 Istat e Banca d'Italia

A questa evoluzione positiva dei conti hanno contributo sia la dinamica dei prezzi sia quella delle quantità scambiate (tavola 2.4). Da una parte, infatti, si è interrotto nel 2012 il peggioramento della ragione di scambio che durava da due anni, nonostante il prezzo del

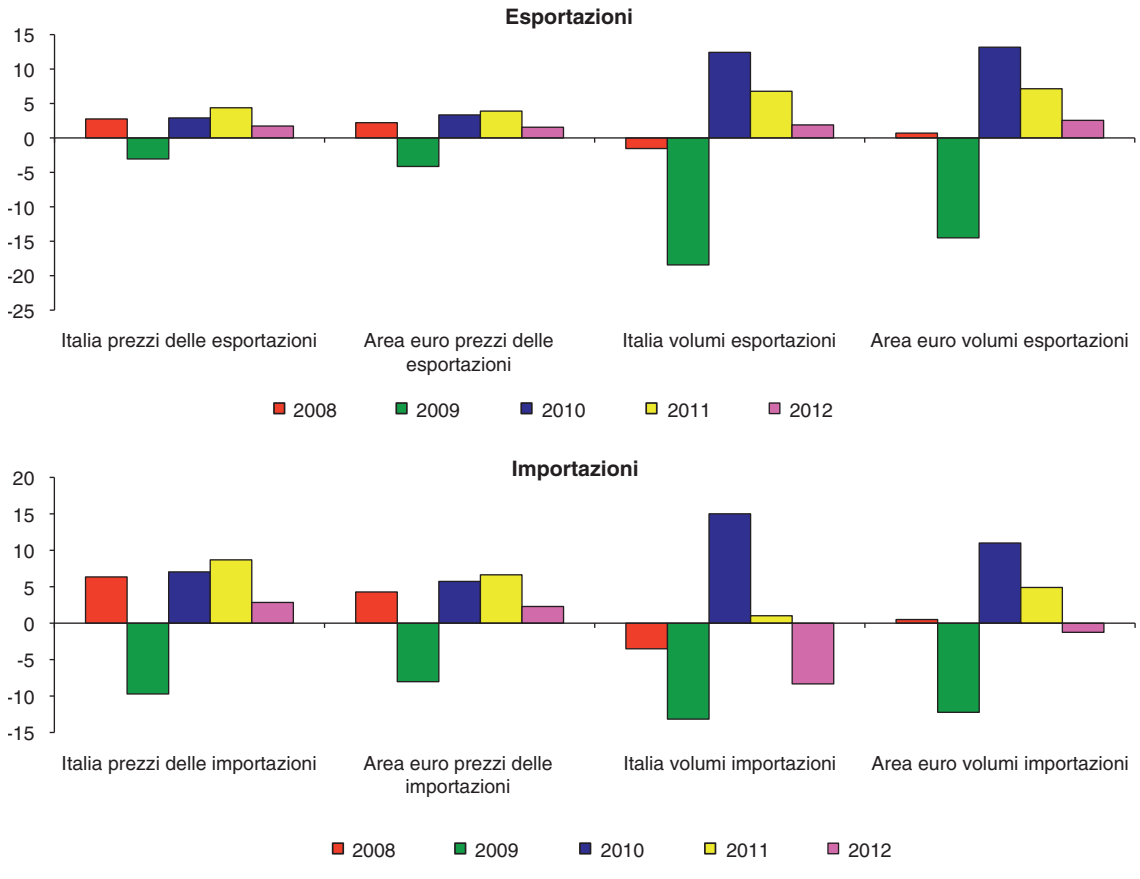
Tavola 2.4 - Interscambio commerciale (Fob-Cif)

	2008	2009	2010	2011	2012
Esportazioni FOB					
milioni di euro	369.149	291.906	337.346	375.904	389.725
var. percentuali	1,2	-20,9	15,6	11,4	3,7
Importazioni CIF					
milioni di euro	371.279	291.083	367.390	401.428	378.759
var. percentuali	2,6	-21,6	26,2	9,3	-5,6
Saldo					
milioni di euro	-2.130	822	-30.044	-25.524	10.966
var. assoluta	-5.142	2.952	-30.866	4.520	36.490
Saldo normalizzato [2]	-0,3	0,1	-4,3	-3,3	1,4
Esportazioni: var. perc. valori medi unitari (2010=100)	5,6	-2,0	6,0	7,1	4,3
Importazioni: var. perc. valori medi unitari (2010=100)	9,0	-10,0	10,5	10,8	4,2
Esportazioni: variazioni indici dei volumi (2010=100)	-4,2	-19,4	9,1	4,0	-0,6
Importazioni: variazioni indici dei volumi (2010=100)	-6,1	-13,4	11,7	-1,4	-9,4
Ragione di scambio [3] (variazioni percentuali)	-3,1	8,9	-4,0	-3,3	0,1
Tasso di copertura reale [4] (variazioni percentuali)	2,0	-6,9	-2,3	5,5	9,8

[1] I dati relativi al 2012 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

Grafico 2.5 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 di beni, base 2005



(1) Commercio dell'area dell'euro (a 17 paesi) extra area.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat ed Eurostat

petrolio sia rimasto ancora elevato[2]. D'altra parte, le quantità scambiate hanno mostrato una pronunciata flessione dei volumi degli acquisti dall'estero, dovuta al forte calo dell'attività produttiva, e una tenuta della crescita delle esportazioni, anche se a ritmi meno elevati che nel 2011.

Per quanto riguarda gli scambi di servizi, entrate e uscite si sono sostanzialmente bilanciate. Il saldo attivo della voce viaggi è aumentato di 1,2 miliardi di euro. Anche gli altri servizi hanno mostrato un miglioramento: nelle voci relative a trasporti, assicurazioni, *royalties* e licenze si è ridimensionato il passivo. Spicca in particolare l'andamento favorevole della voce dei servizi per le imprese il cui saldo è passato in surplus per circa due miliardi di euro, grazie all'aumento delle esportazioni (dell'8,8 per cento) a fronte di una lieve flessione del valore dei servizi importati.
Il disavanzo relativo ai redditi è lievemente peggiorato: in massima parte questo saldo è determinato dai redditi da capitale. Nel 2012 si sono ridimensionati i flussi in entrata e in uscita, in particolare dei redditi derivanti da investimenti diretti. È d'altro canto aumentato il surplus dei redditi da lavoro grazie a una contemporanea flessione dei redditi di lavoratori stranieri presenti in Italia e di un incremento dei redditi di lavoratori italiani percepiti all'estero.
Il saldo dei trasferimenti unilaterali è rimasto all'incirca invariato, benché il bilancio negativo dei trasferimenti da e verso le istituzioni europee sia di poco diminuito (a fronte di un aumento del saldo positivo dei trasferimenti in conto capitale) e anche il disavanzo relativo alle rimesse degli emigranti abbia mostrato un calo.

Guardando al conto finanziario, i flussi degli investimenti diretti hanno mostrato una diminuzione, sia in entrata sia in uscita. Gli investimenti diretti nel paese hanno pressoché dimezzato il proprio valore passando da quasi 25 a 12,5 miliardi di euro. I flussi diretti all'estero si sono invece ridotti da 39 a 23 miliardi di euro. Permane, pertanto, l'ampio divario tra flussi di capitali in entrata e in uscita dall'Italia legati ai processi di internazionalizzazione produttiva. Se si fa riferimento ai dati sulle consistenze, gli investimenti diretti destinati all'estero hanno raggiunto nel 2012 424 miliardi di euro, con un'incidenza sul Pil pari al 27,1 per cento, rispetto al 20,2 per cento nel 2008. D'altra parte l'ammontare dello stock degli investimenti esteri in Italia a fine 2012 era pari a 275,7 miliardi di euro[3], il 17,6 per cento del Pil, poco più del 15 per cento raggiunto nel 2008.
Per quanto riguarda gli investimenti di portafoglio si è registrato un afflusso netto di capitali poiché l'ammontare dei disinvestimenti in titoli esteri da parte di operatori italiani ha superato quelli in titoli italiani effettuati dagli investitori non residenti, grazie alla progressiva diminuzione della tensione sui mercati finanziari.

Come suggerisce l'evoluzione del saldo corrente della bilancia dei pagamenti nel primo trimestre dell'anno, il miglioramento dei conti con l'estero dell'Italia dovrebbe proseguire anche nel 2013. Secondo alcuni centri di previsione[4] a fine 2013 il saldo potrebbe risultare positivo per una cifra pari a circa l'1 per cento del Pil, stabilizzandosi su questo livello anche nel 2014.

2.2 Le esportazioni

Nel 2012 le esportazioni italiane hanno sensibilmente rallentato. Il valore a prezzi correnti delle vendite relative alle merci è cresciuto del 3,7 per cento, con un andamento divergente

2 Il prezzo del petrolio in dollari è cresciuto in media appena dell'1 per cento circa ma ha pesato il deprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro. Sono invece diminuiti i prezzi in dollari delle materie prime non energetiche (-9,8 per cento), tra cui metalli (-16,8 per cento), materie prime agricole (-12,7 per cento) (dati FMI IFS). Si veda in proposito la tavola 1.2.16 del3l'Annuario Istat Ice "Commercio estero e attività internazionali delle imprese, edizione 2013.

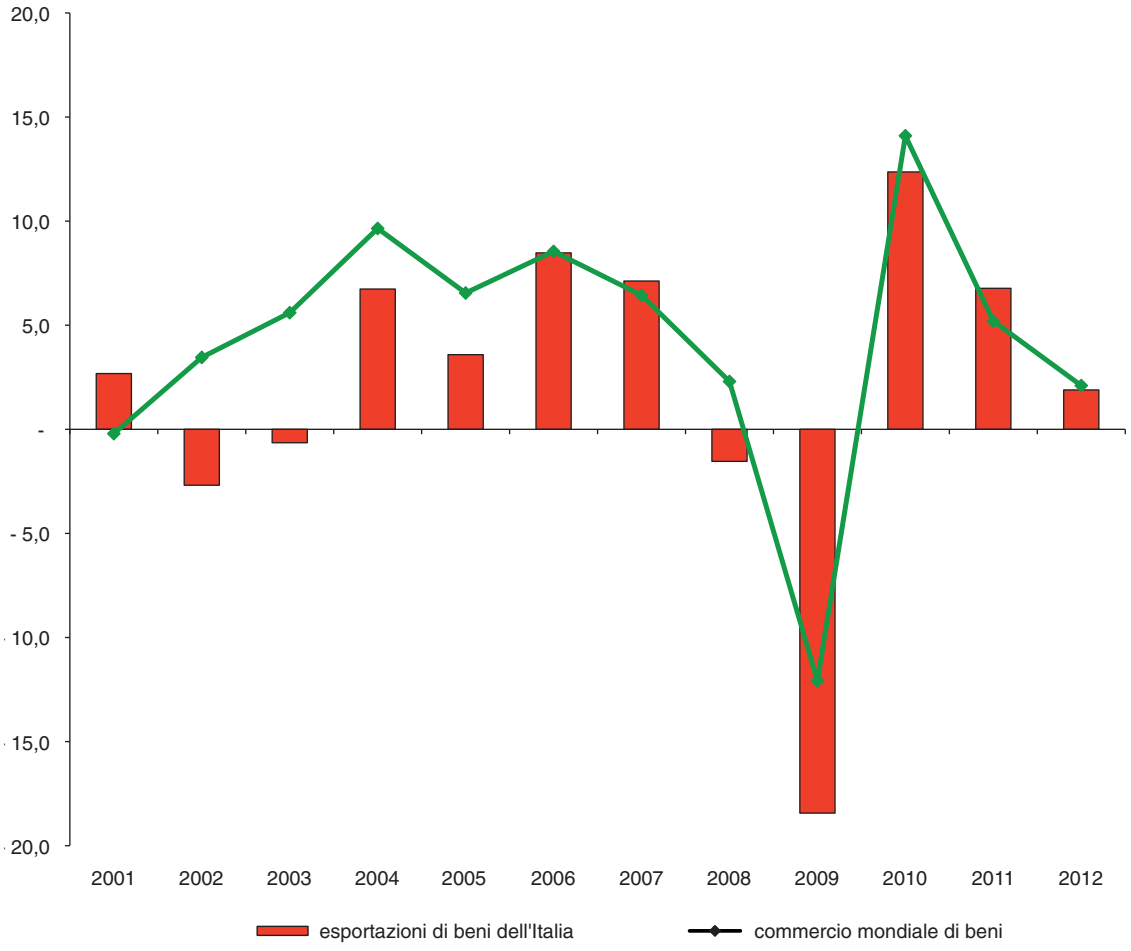
3 Si veda in proposito la tavola 1.4.2 dell'Annuario statistico Istat Ice "Commercio estero e attività internazionali delle imprese" edizione 2013.

4 Cfr. FMI, *World Economic Outlook*, aprile 2013, OCSE, *Economic Outlook*, maggio 2013, Commissione Europea *Spring Economic Forecast*, maggio 2013.

tra il segno negativo per le vendite destinate all'Unione europea, le cui economie sono state caratterizzate da una domanda rimasta stagnante o in alcuni paesi addirittura in flessione, e la crescita ancora sostenuta per quelle dirette nelle altre aree, in particolare nei paesi emergenti.

Migliore è risultato l'andamento delle esportazioni di servizi dell'Italia, in crescita del 7,2 per cento[5]: anche se questo non ha impedito un'ulteriore diminuzione della quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di servizi commerciali.

Grafico 2.6
Esportazioni dell'Italia e commercio mondiale, 2000-2012.
Variazioni in percentuale sull'anno precedente dei valori a prezzi costanti



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e OMC

Si è osservata una lieve erosione anche della quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di merci, calcolate a prezzi e in dollari correnti. Questo andamento è da collegarsi anche con il deprezzamento del cambio dell'euro, del 7,5 per cento nei confronti del dollaro statunitense, che ha ridotto il valore relativo dei flussi nominali degli scambi che hanno luogo in euro. L'euro si è indebolito rispetto alle principali valute per tutta la prima metà dell'anno, anche per effetto della crescente incertezza relativa alla crisi del debito sovrano e alle condizioni economiche nell'area della moneta unica. Dal mese di agosto in poi l'euro ha, invece, recuperato e anche nel primo trimestre del 2013 ha continuato ad apprezzarsi.

5 Dati Istat di Contabilità nazionale, si veda la tavola 1.4.3 dell'Annuario Istat-ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", edizione 2013.

Queste fluttuazioni hanno inciso sulle quote delle esportazioni mondiali non solo dell'Italia ma anche degli altri paesi dell'area dell'euro: anche quelle di Germania e Francia hanno mostrato una contrazione rispetto all'anno precedente. L'analisi *Constant Market Shares* compiuta sui dati delle esportazioni dell'Italia e dei principali paesi dell'area dell'euro, presentata nel riquadro nelle pagine seguenti, indica che per Italia e Francia la dinamica nell'ultimo anno sarebbe stata influenzata negativamente dalle componenti geografica e settoriale mentre per la Germania sarebbe stata soprattutto la composizione settoriale a contribuire alla riduzione.

L'andamento dei tassi di cambio ha, d'altra parte, migliorato la competitività di prezzo dei prodotti dell'area dell'euro. Quella dei manufatti italiani, misurata dagli indici calcolati dalla Banca d'Italia basati sui prezzi alla produzione (tavola 2.5), è aumentata nel 2012 analogamente a quanto sperimentato dagli altri principali paesi dell'area dell'euro, che hanno conseguito guadagni, più ampi per i prodotti tedeschi e francesi, meno rilevanti per i prodotti spagnoli. Al contrario la competitività di prezzo dei prodotti britannici e degli Stati Uniti si è deteriorata.

Tavola 2.5 - Prezzi alla produzione dei prodotti industriali nell'Area dell'euro e nei principali paesi
Variazioni in percentuale degli indici, 2005=100

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercati estero								
Area dell'euro (17 paesi)	2,6	2,6	1,4	3,1	-4,0	3,9	4,8	2,0
Germania	1,0	1,5	1,1	1,8	-2,0	3,1	3,6	1,7
Spagna	5,8	4,1	1,9	2,8	-2,9	4,6	5,1	2,3
Francia	1,2	0,9	1,2	3,5	-3,7	2,2	3,0	1,4
Italia	2,1	2,3	2,2	2,8	-2,6	2,7	3,5	1,7
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero - area dell'euro								
Area dell'euro (17 paesi)	3,8	2,4	1,7	3,0	-4,1	3,5	5,1	1,6
Germania	1,5	2,1	1,3	2,4	-3,2	3,5	4,3	1,2
Spagna	..	3,8	2,0	2,1	-2,0	3,7	4,8	1,7
Francia	3,6	2,8	2,1	4,5	-4,4	1,4	3,2	1,5
Italia	2,6	1,7	2,9	3,4	-2,0	2,8	3,9	1,3
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero - non area dell'euro								
Area dell'euro (17 paesi)	1,7	1,9	0,3	2,8	-3,1	4,3	4,2	2,8
Germania	1	1,1	0,9	1,3	-1,0	2,8	3,0	2,2
Spagna	4,2	1,5	4,1	-4,6	6,4	5,6	3,4	
Francia	2,8	1,7	0,9	2,5	-3,0	3,0	2,7	1,2
Italia	1,8	2,5	1,6	2,3	-3,0	2,7	3,3	2,0
Prezzi alla produzione venduti sul mercato interno								
Area dell'euro (17 paesi)	4,1	5,1	2,7	6,1	-5,1	2,9	5,8	2,9
Germania	4,4	5,4	1,3	5,4	-4,1	1,5	5,6	2,1
Spagna	4,7	5,4	3,6	6,5	-3,4	3,2	6,9	3,8
Francia	2,8	3,6	2,5	5,1	-5,2	2,7	5,4	2,6
Italia	4,0	5,3	3,3	5,8	-5,4	3,1	5,1	4,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

In aggiunta ai movimenti delle valute, hanno positivamente inciso solo modesti incrementi dei prezzi dei prodotti industriali italiani venduti sui mercati esteri. Il loro tasso di crescita nel 2012 è stato pari all'1,7 per cento, circa la metà dell'anno precedente, con quelli praticati nell'area dell'euro aumentati di meno (1,3 per cento) rispetto a quelli praticati nei mercati esterni all'area dell'euro (2 per cento). Simile è stato l'andamento dei prezzi

praticati dagli esportatori tedeschi e spagnoli, mentre quelli dei prodotti francesi hanno mostrato variazioni analoghe nei due mercati. Va inoltre osservato che, come nei due anni precedenti, gli incrementi dei prezzi sui mercati esteri sono stati molto più contenuti rispetto a quelli dei prodotti venduti sul mercato interno che, per quanto in rallentamento rispetto allo scorso anno, sono aumentati del 4,2 per cento. Si è quindi ulteriormente ridotto l'indice di profittabilità relativa all'esportazione per i manufatti italiani[6] che denota come gli esportatori italiani stiano cercando di contenere i loro margini di profitto sui mercati esteri e, soprattutto, su quelli dell'area dell'euro, pur di conservare la propria presenza (o contenere la perdita) sui mercati esteri. Questa strategia di prezzo è attuata anche dagli esportatori degli altri paesi dell'area dell'euro, benché per i prodotti italiani l'aumento dei prezzi sul mercato interno appaia più elevato e il divario rispetto a quelli all'esportazione più ampio. Nei primi cinque mesi del 2013 i prezzi dei prodotti industriali si sono lievemente ridotti tanto nel mercato interno quanto su quelli esteri (rispettivamente –0,3 e –0,4 per cento rispetto ai primi cinque mesi del 2012), in particolare in quelli dell'area euro (-0,8 per cento). La contrazione dei prezzi dei prodotti energetici, oltre che una domanda ancora stagnante, influisce su questa dinamica.

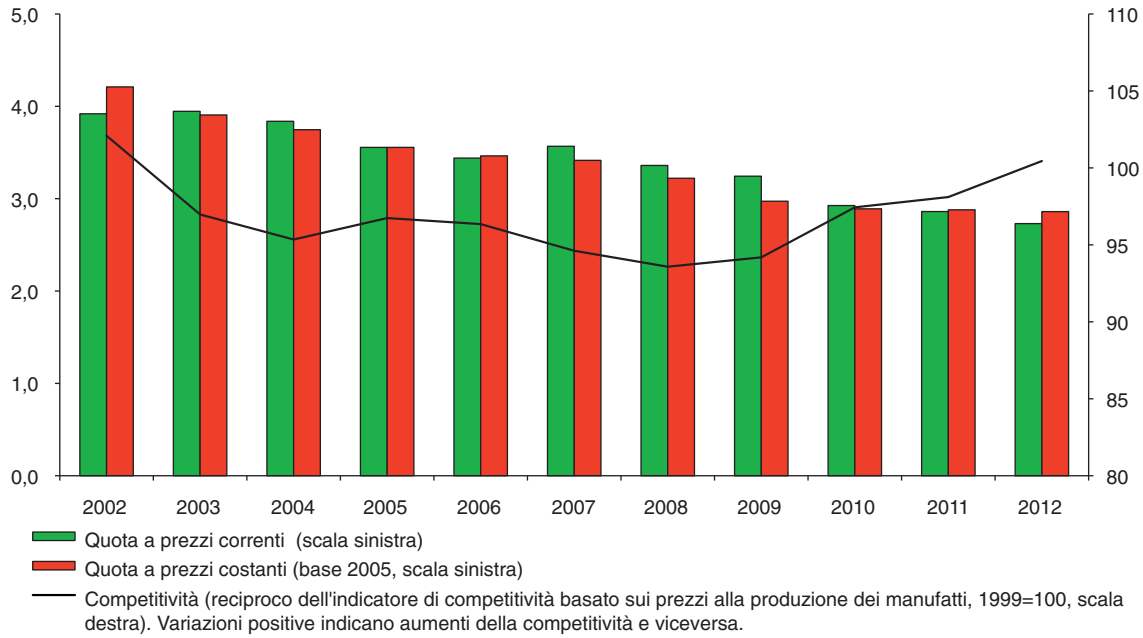
Tavola 2.6 - Competitività di prezzo in alcuni paesi industriali
Variazioni percentuali sull'anno precedente di indici in base 1999=100(1)

Indici di competitività basati sui prezzi alla produzione dei manufatti	2008	2009	2010	2011	2012
Italia	1,1	-0,6	-3,3	-0,7	-2,3
Francia	1,4	-1,5	-4,6	-0,4	-2,4
Germania	-1,1	2,1	-5,2	-1,4	-2,8
Regno Unito	-11,4	-6,1	0,4	0,4	5,1
Spagna	2,3	-0,3	-2,2	1,0	-1,3
Stati Uniti	-0,6	-1,4	-2,1	-2,6	4,1
Giappone	8,9	16,4	-0,2	0,8	-0,8

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Grafico 2.7 Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane, 2002-2012. Quote in percentuale e indici

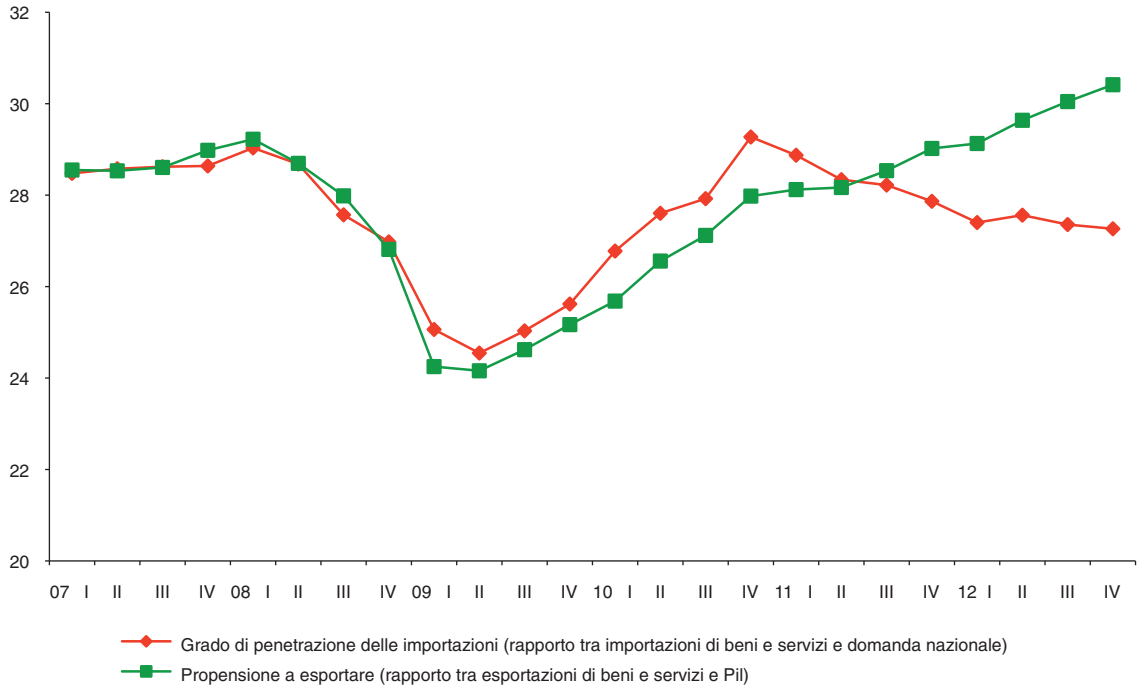


Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia, Eurostat, OMC

6 La flessione dell'indice è stata del 2,3 per cento nel 2012. Si veda in proposito la tavola 3.1.33 dell'Annuario Istat-ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", edizione 2013.

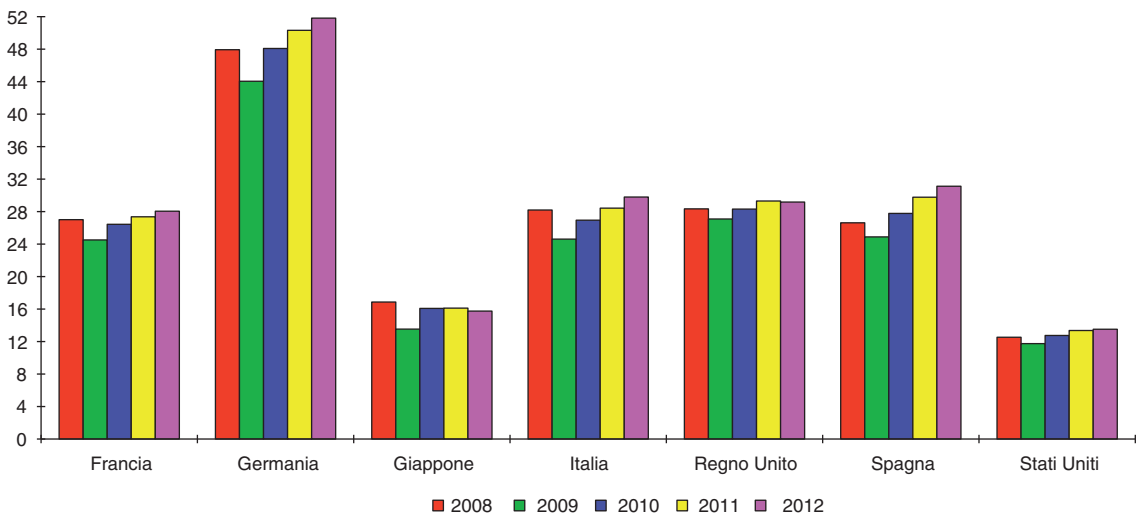
Al netto delle variazioni dei prezzi le esportazioni di beni e servizi dell'Italia nel 2012 sono aumentate del 2,3 per cento in volume, rallentando notevolmente rispetto al tasso di crescita dell'anno precedente. L'espansione delle esportazioni in volume non si è discostata molto da quella delle esportazioni mondiali consentendo alla quota calcolata a prezzi costanti di restare all'incirca invariata, al contrario di quanto accaduto a quella calcolata sui valori a prezzi correnti.
La propensione a esportare rispetto al PIL è nuovamente aumentata sfiorando il 30 per cento.

Grafico 2.8
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 2.9
Propensione all'esportazione.
Rapporto percentuale tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo, a prezzi 2005



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Nei primi mesi del 2013 si osserva un ulteriore rallentamento dei flussi di esportazioni di merci a valori correnti, cresciute fino ad aprile appena dello 0,5 per cento, con una divaricazione ancora più evidente tra i flussi diretti nell'Unione europea, che mostrano una flessione del 3,2 per cento, e quelli verso le aree esterne all'Ue, che nello stesso periodo sono aumentati del 5,3 per cento. In buona parte ha influito su questo andamento la netta flessione delle esportazioni di prodotti energetici raffinati esportati dall'Italia, effetto della recente diminuzione dei corsi delle quotazioni del petrolio[7]. Sono aumentate a ritmi più sostenuti solo le esportazioni di beni di consumo, in particolare di beni non durevoli (8,5 per cento), a fronte di un andamento stagnante delle vendite all'estero di beni strumentali e di un calo di quelle di prodotti intermedi.
Anche la componente dei servizi ha rallentato il proprio tasso di incremento secondo i dati provvisori della Banca d'Italia relativi ai primi quattro mesi del 2013.

Per i principali previsori la dinamica delle esportazioni dell'Italia risentirà anche nel 2013 del quadro economico mondiale in ulteriore decelerazione, rimanendo inferiore al ritmo di aumento previsto per il commercio mondiale[8]. A loro volta le previsioni relative agli scambi mondiali sono ancora caratterizzate da un notevole grado di incertezza. Gli effetti del rallentamento della domanda lungo tutto il corso del 2013 potrebbero estendersi anche all'esterno dell'area dell'euro, anche se le economie emergenti continueranno a essere caratterizzate da un andamento più vivace della domanda d'importazioni.

7 In calo del 9 per cento tra marzo e giugno 2013.
8 Secondo l'Omc il commercio mondiale potrebbe crescere del 3,3 per cento, Comunicato stampa, 688, World Trade Organization, 10 aprile 2013.

approfondimenti

Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento dell'esercizio di *constant market shares analysis*

di Elena Mazzeo e Alessia Proietti*

In questo riquadro si mostrano i risultati dell'aggiornamento dell'esercizio di scomposizione della variazione della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo[1] nel decennio 2003-2012.
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 Shares della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo(1)(2)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2003-2012
Quota di mercato	3,73	3,60	3,35	3,29	3,42	3,29	3,21	2,89	2,86	2,75	
variazione assoluta		-0,13	-0,25	-0,07	0,13	-0,13	-0,09	-0,32	-0,03	-0,10	-0,98
Effetto competitività		-0,05	-0,14	0,00	0,02	-0,03	-0,09	-0,07	-0,01	0,01	-0,37
Effetto struttura		-0,06	-0,18	-0,05	0,18	-0,10	0,03	-0,16	-0,01	-0,10	-0,45
merceologica		*-0,09*	*-0,11*	*-0,06*	*0,07*	*-0,12*	*0,08*	*-0,14*	*-0,04*	*-0,03*	*-0,44*
geografica		*0,00*	*-0,03*	*0,01*	*0,08*	*0,01*	*-0,03*	*-0,14*	*0,00*	*-0,08*	*-0,19*
interazione		*0,02*	*-0,03*	*0,01*	*0,04*	*0,01*	*-0,02*	*0,12*	*0,03*	*0,01*	*0,18*
Effetto adattamento		-0,02	0,07	-0,02	-0,06	0,00	-0,03	-0,08	-0,01	-0,01	-0,16

(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

Si osserva innanzi tutto che nel 2012 la quota dell'Italia ha subito una diminuzione di un decimo di punto, dovuta in massima parte all'effetto negativo della composizione geografica. Essa era stata più favorevole nella seconda metà dello scorso decennio mentre negli ultimi anni ha assunto segno negativo: il peggioramento congiunturale che ha interessato l'area dell'euro, con pesanti riflessi anche in altri paesi europei, ha inciso negativamente sull'andamento della quota italiana mentre hanno continuato a esprimere la domanda di importazioni più dinamica aree e paesi meno raggiunti dagli esportatori italiani. Anche l'effetto della composizione settoriale nell'ultimo anno preso in esame è stato negativo benché in misura più contenuta[2], anche per l'arresto della pressione al rialzo dei prezzi del petrolio e delle altre materie prime.

* ICE.

1 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. Sulla metodologia 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 convegno CNR, Roma 24 marzo 1994.

2 I più elevati prezzi dell'energia e delle commodities aumentano il valore nominale degli scambi complessivi e, in particolare, di quelli di aree e paesi esportatori, d'altra parte comprimendo la quota dei paesi non esportatori.

approfondimenti

Se osserviamo il decennio 2003-12 la quota dell'Italia è diminuita di quasi un punto percentuale passando da 3,73 a 2,75 per cento: questa flessione è da attribuire in primo luogo all'effetto struttura e cioè alla sfavorevole composizione settoriale e geografica delle esportazioni italiane. Tale effetto penalizzante sarebbe stato mitigato da un favorevole effetto dell'interazione tra distribuzione merceologica e geografica. Per quasi quattro decimi di punto la flessione è invece dovuta a un ulteriore effetto, riconducibile anche a fattori di competitività.

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

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2003-2012
Quota di mercato	11,54	11,24	10,98	10,96	11,03	10,98	10,58	10,39	10,43	10,56	-0,99
variazione assoluta		-0,31	-0,26	-0,02	0,06	-0,05	-0,40	-0,19	0,04	0,12	
Effetto competitività		-0,04	-0,26	0,16	0,01	-0,04	-0,23	0,05	-0,06	0,14	-0,28
Effetto struttura		-0,18	-0,24	-0,14	0,12	-0,02	-0,13	-0,19	0,11	0,08	-0,60
merceologica		*-0,21*	*-0,20*	*-0,11*	*0,10*	*0,03*	*-0,09*	*-0,18*	*0,05*	*-0,03*	*-0,62*
geografica		*0,03*	*0,02*	*0,00*	*0,05*	*0,07*	*0,01*	*-0,02*	*0,04*	*0,06*	*0,27*
interazione		*-0,01*	*-0,07*	*-0,03*	*-0,03*	*-0,11*	*-0,06*	*0,00*	*0,02*	*0,04*	*-0,24*
Effetto adattamento		-0,08	0,25	-0,04	-0,07	0,02	-0,04	-0,04	-0,01	-0,09	-0,11

(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 il 2003 e il 2012, a esclusione della Germania, tutti i paesi europei oggetto dell'analisi hanno visto ridursi la propria quota. È stato più contenuto il calo della Spagna.
Il rapporto tra le esportazioni italiane e quelle dell'area dell'euro, sceso con continuità fino al 2006 (ma proporzionalmente meno della quota italiana totale) e successivamente al 2007, è tornato ad aumentare nel biennio 2011-2012. Nell'area costituita da paesi con caratteristiche omogenee e più vicini all'Italia l'effetto geografico è positivo, mentre è la specializzazione merceologica che penalizza di più le esportazioni italiane. Nell'ultimo biennio osservato, tuttavia, l'effetto struttura è stato positivo cosi come, nel 2012, l'effetto competitività.
Sull'andamento negativo della quota di mercato francese nello scorso decennio (Tavola 3), rispetto all'insieme dei concorrenti dell'area dell'euro, risulta prevalente 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 2012 la quota della Francia si è lievemente ridotta: la distribuzione merceologica è stata favorevole; l'effetto competitività e quello geografico (e l'interazione tra effetto geografico ed effetto merceologico) sono tornati a pesare negativamente.

approfondimenti

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

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2003-2012
Quota di mercato	14,97	14,46	14,02	13,80	13,45	13,33	13,41	13,03	12,77	12,73	
variazione assoluta		-0,51	-0,44	-0,22	-0,35	-0,12	0,08	-0,37	-0,26	-0,04	-2,24
Effetto competitività		-0,41	-0,45	-0,31	-0,36	-0,06	-0,30	-0,25	-0,24	-0,06	-2,45
Effetto struttura		-0,12	-0,32	0,07	0,24	-0,05	0,44	-0,10	-0,02	0,08	0,23
merceologica		*-0,09*	*-0,32*	*0,08*	*0,13*	*0,05*	*0,28*	*-0,05*	*0,01*	*0,18*	*0,26*
geografica		*-0,03*	*-0,01*	*-0,01*	*-0,07*	*-0,12*	*0,01*	*0,02*	*-0,03*	*-0,04*	*-0,27*
interazione		*0,00*	*0,00*	*0,00*	*0,18*	*0,02*	*0,16*	*-0,07*	*0,00*	*-0,06*	*0,24*
Effetto adattamento		0,02	0,33	0,02	-0,24	-0,01	-0,06	-0,02	0,00	-0,05	-0,01

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

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2003-2012
Quota di mercato	31,38	31,93	32,02	31,90	32,33	32,17	31,76	32,02	32,06	32,00	0,62
variazione assoluta		0,55	0,08	-0,12	0,44	-0,16	-0,41	0,25	0,05	-0,06	
Effetto competitività		0,39	0,48	0,03	0,02	-0,03	-0,07	-0,18	0,14	0,10	0,88
Effetto struttura		0,02	-0,40	-0,08	0,08	-0,22	-0,38	0,23	-0,04	-0,21	-1,01
merceologica		*0,10*	*0,04*	*-0,06*	*0,38*	*-0,30*	*-0,24*	*0,18*	*-0,06*	*-0,38*	*-0,34*
geografica		*0,24*	*0,10*	*-0,08*	*0,10*	*0,12*	*0,00*	*0,22*	*0,12*	*0,11*	*0,94*
interazione		*-0,32*	*-0,54*	*0,05*	*-0,41*	*-0,03*	*-0,14*	*-0,18*	*-0,10*	*0,05*	*-1,61*
Effetto adattamento		0,15	0,01	-0,07	0,34	0,09	0,04	0,20	-0,06	0,05	0,75

(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

Il peso delle esportazioni tedesche su quelle dell'insieme dei concorrenti è complessivamente cresciuto di sei decimi di punto percentuale nell'arco del decennio in esame (Tavola 4). L'effetto struttura è stato negativo dal 2005 al 2012, 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 composizione 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.

Nel 2012 la quota della Germania si è lievemente contratta, per effetto della componente merceologica che l'andamento positivo delle altre componenti non è riuscito a compensare.

Tavola 5 - Analisi Constant Market Shares della quota della Spagna sulle importazioni del mondo dall'area dell'euro[1][2]

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2003-2012
Quota di mercato	6,29	6,20	6,13	6,14	6,06	6,09	6,15	6,14	6,12	6,07	-0,22
variazione assoluta		-0,09	-0,07	0,01	-0,08	0,03	0,06	-0,02	-0,01	-0,05	
Effetto competitività		0,01	-0,12	-0,03	-0,13	0,03	-0,04	0,04	0,08	0,00	-0,14
Effetto struttura		-0,16	-0,15	0,03	-0,01	-0,06	0,05	-0,08	-0,10	-0,11	-0,59
merceologica		*-0,09*	*-0,12*	*-0,01*	*-0,01*	*-0,08*	*-0,05*	*0,02*	*-0,01*	*-0,03*	*-0,38*
geografica		*-0,08*	*-0,04*	*0,03*	*-0,02*	*0,02*	*0,06*	*-0,05*	*-0,10*	*-0,05*	*-0,22*
interazione		*0,01*	*0,01*	*0,01*	*0,02*	*0,00*	*0,03*	*-0,05*	*0,01*	*-0,03*	*0,01*
Effetto adattamento		0,06	0,20	0,01	0,06	0,06	0,05	0,02	0,01	0,06	0,51

(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

Anche la Spagna ha mostrato nel decennio 2003-2012 una contrazione della propria quota. Ciò è avvenuto per il sommarsi di un effetto struttura sia merceologico sia geografico negativo, compensato tuttavia da un favorevole effetto adattamento. La capacità di mutare la propria specializzazione in base alle esigenze della domanda nei diversi mercati nel corso degli anni ha limitato la contrazione 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.

2.3 Le importazioni

Nel 2012 le importazioni dell'Italia si sono ridotte riflettendo la contrazione della domanda, che aveva già inciso nel corso del 2011. Il valore delle importazioni di beni è sceso del 5,6 per cento portandosi a 379 miliardi di euro, mentre quelle di servizi sono diminuite in misura più contenuta (-1,1 per cento a prezzi correnti).
La contrazione dei flussi in valore degli acquisti, benché generalizzata a tutti i mercati di provenienza, è stata più sensibile per quelli provenienti dall'Unione europea (-7,1 per cento).
Alla riduzione hanno contribuito ancora i minori acquisti di celle fotovoltaiche e di mezzi di trasporto. Le importazioni di prodotti energetici sono, al contrario, aumentate in valore del 7 per cento rispetto all'anno precedente; negli ultimi mesi dell'anno hanno iniziato a decelerare per poi mostrare una netta flessione nel primo trimestre del 2013, riflettendo in parte l'andamento dei prezzi delle materie prime.

I valori medi unitari dei beni importati sono aumentati del 4,2 per cento. Il rincaro relativo ai prodotti energetici importati, pari all'11,9 per cento, ha riflesso l'andamento delle valute e la dinamica delle quotazioni internazionali delle materie prime, caratterizzate da frequenti oscillazioni nel corso dell'anno. I prezzi delle *commodities* hanno infatti risentito dell'incerta situazione economica globale: gli aumenti nella prima parte dell'anno sono stati seguiti da un corso più moderato nei mesi estivi, per mostrare una successiva ripresa. La quotazione del petrolio in dollari è rimasta stabile nella media dell'anno sul livello, elevato, dell'anno precedente[9].

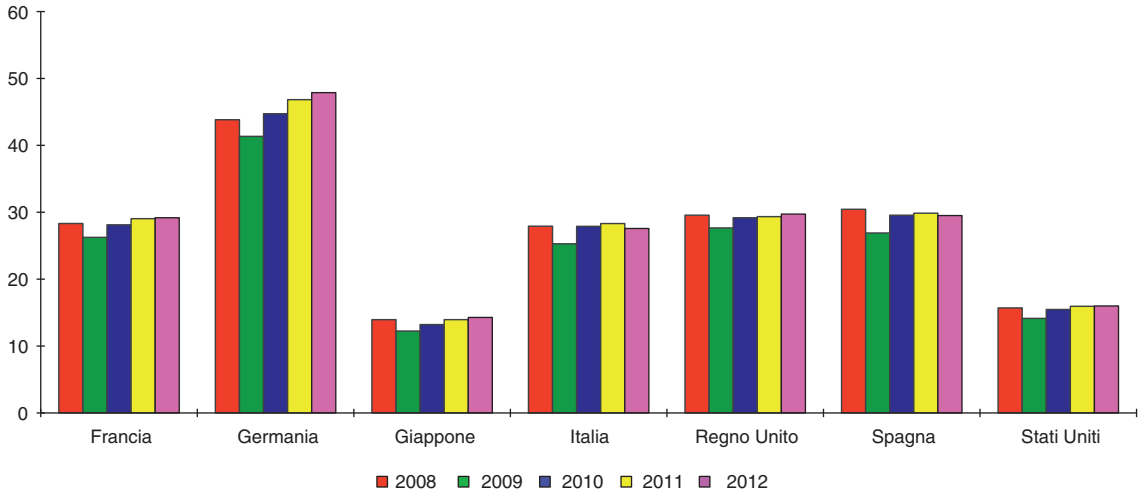
I valori medi unitari dei beni manufatti importati sono aumentati dell'1,9 per cento[10], rallentando vistosamente rispetto all'anno precedente. In confronto con le variazioni dei prezzi alla produzione interni questo andamento segnala che si è arrestata la tendenza al deterioramento dell'indice di competitività delle importazioni iniziata tre anni prima[11].
Ciò non ha, tuttavia, impedito la netta diminuzione delle quantità di merci importate, che ha riguardato sia i beni sia i servizi (tavola 2.1). Al contrario di quanto accaduto ai flussi in valore le importazioni in volume dalle aree extra Ue hanno fatto registrare una flessione più netta di quelle dall'Unione europea.
Come effetto della caduta delle componenti della domanda che attivano maggiormente gli acquisti dall'estero, in particolare degli investimenti fissi lordi, e della decelerazione delle esportazioni, la flessione delle importazioni è stata profonda interessando tutti i raggruppamenti di beni, da quelli di consumo (-8 per cento) ai prodotti energetici (-4,3 per cento); quella più marcata ha riguardato i beni strumentali, diminuiti a prezzi costanti del 14,7 per cento.

Il calo dei volumi di merci acquistate all'estero ha sopravanzato quello della domanda nazionale determinando così una diminuzione del grado di penetrazione delle importazioni di beni e servizi sulla domanda interna. Tra i principali paesi europei il rapporto tra le importazioni e la domanda interna nel 2012 si è ridimensionato, oltre che in Italia, solo in Spagna, in cui peraltro il livello dell'indice è più elevato (grafico 2.10).

Anche nel primo trimestre del 2013 le quantità di beni importati si sono ridotte, con una flessione dell'1,6 per cento rispetto al precedente trimestre che ha di nuovo superato quella della domanda interna. Anche i prezzi sono diminuiti: il deflatore di beni e servizi si è ridotto dello 0,7 per cento rispetto al primo trimestre precedente. Dopo un iniziale aumento nei primi mesi del 2013, i prezzi delle materie prime energetiche si sono stabilizzati,

9 Il prezzo medio del barile di petrolio in dollari nel 2012 è stato pari a 105 dollari, in aumento dell'1 per cento rispetto al 2011. Il prezzo in euro è invece cresciuto del 9,2 per cento (Cfr. FMI, *World Economic Outlook*, maggio 2013).
10 Cfr. tavola 3.1.26 dell'Annuario statistico Istat ICE Commercio estero e le attività internazionali delle imprese, edizione 2013.
11 Cfr. tavola 3.1.34 dell'Annuario statistico Istat ICE Commercio estero e le attività internazionali delle imprese, edizione 2013.

Grafico 2.10
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

riflettendo un'offerta abbondante sui mercati e una domanda globale ancora incerta o stagnante.

Secondo le previsioni le importazioni dell'Italia continuerebbero a contrarsi nel 2013 mentre nel resto dell'area dell'euro continuerebbero a rallentare. Solo nel 2014 torneranno a crescere[12] non solo in Italia ma anche negli altri paesi dell'area, con differenti ritmi in base all'intensità della ripresa della domanda nei diversi paesi.

12 Secondo l'Ocse le importazioni italiane si ridurranno dell'1,4 per cento nel 2013 e aumenteranno dell'1,5 per cento nel 2014 (OCSE, *Economic Outlook, Preliminary Version*, Parigi, maggio 2013); secondo la Commissione Europea scenderanno del 2,2 per cento nel 2013 per aumentare del 3,8 per cento l'anno successivo (Commissione Europea, *Spring Forecast*, maggio 2013).

CAPITOLO 3

Le aree e i paesi

Redatto da
Elisa Sovarino
(ICE).
Supervisione
a cura di
Sergio de Nardis,
Nomisma

quadro d'insieme

Le esportazioni italiane nel 2012 hanno risentito delle forti differenze nel ciclo economico delle principali aree ed economie. L'indebolimento dell'Unione europea, per via della recessione dei paesi che hanno adottato massicce manovre di aggiustamento, la persistente vivacità dei mercati asiatici e dei paesi europei non Ue e il graduale consolidarsi della ripresa negli Stati Uniti hanno influito sulle vendite delle imprese italiane all'estero. In particolare, nell'anno appena trascorso, le esportazioni italiane hanno registrato una crescita, anche se meno vivace rispetto al 2011, in gran parte delle destinazioni ad eccezione di quella europea, dove il segno meno ha prevalso quasi ovunque. A fronte della progressiva perdita di peso della Ue, hanno contribuito a sostenere le vendite italiane sia l'ampliamento della capacità di assorbimento dei paesi europei non Ue che l'irrobustimento della domanda proveniente dall'America settentrionale e dalle regioni nordafricane. In quest'ultimo caso, ha inciso anche il recupero dei traffici commerciali dopo la battuta d'arresto del 2011 connessa con gli eventi politico-militari della primavera araba. Con riferimento ai principali partner, sono sensibilmente cresciute le esportazioni verso Stati Uniti, Svizzera, Turchia e Russia. Nell'Ue, un aumento delle vendite è stato registrato solo nel Regno Unito. Si sono ridotte quelle in Cina, a riflesso di flessioni nella meccanica strumentale e nell'abbigliamento.

Sul fronte delle importazioni, la contrazione del potere d'acquisto delle famiglie e dell'attività produttiva domestica hanno condotto a una diminuzione degli approvvigionamenti da quasi tutti i principali sistemi economici. Data la dipendenza dell'Italia dalle forniture energetiche estere, nel 2012, gli unici incrementi all'import sono risultati quelli associati ai maggiori fornitori di gas e petrolio; una dinamica su cui ha in parte influito l'aumento del prezzo dei combustibili in euro, indotto dal deprezzamento della moneta unica. Tra i più forti aumenti, spicca quello conseguito negli acquisti dalla Libia, grazie alla ripresa delle relazioni commerciali.

Il netto miglioramento della bilancia commerciale italiana nel 2012 è stato determinato da evoluzioni più favorevoli nell'interscambio sia con l'Ue che con l'area extra-Ue. Il saldo con l'Unione Europea da negativo è passato in territorio positivo, grazie principalmente al dimezzamento del passivo con la Germania, su cui ha inciso la marcata caduta dell'import italiano. Sono migliorati anche i saldi verso Francia e Regno Unito, mentre sono peggiorati quelli verso le economie in forte recessione, quali Spagna, Portogallo e Grecia. Il deprezzamento dell'euro e l'accelerazione della ripresa americana hanno favorito l'ampliamento dell'attivo con gli Stati Uniti, salito al primo posto nella classifica degli avanzi commerciali. Si sono ridimensionati i disavanzi in Asia orientale e Medio oriente; anche il passivo con la Cina ha subito una contrazione, a riflesso di una caduta delle importazioni superiore a quella delle esportazioni.

La struttura geografica delle esportazioni italiane prosegue il percorso di riorientamento osservato negli ultimi anni, con la riduzione del peso dell'Unione europea in favore dei più vicini mercati europei non Ue. L'Ue a 27 membri continua ad assorbire larga parte delle esportazioni italiane, ma l'importanza relativa di tale mercato è diminuita tra il 2007 e il 2012 in virtù del maggior peso acquisito da altre aree. Oltre alla crescita dei paesi europei non Ue come destinazione delle vendite italiane, è cresciuta la rilevanza dell'America settentrionale e del Nord Africa, in quest'ultimo caso grazie all'allentamento delle tensioni interne alla regione.

L'andamento diffusamente negativo delle esportazioni nell'Unione europea è stato accompagnato da un ulteriore indebolimento della quota di mercato in tale area, da cui hanno tratto beneficio soprattutto i concorrenti dell'America settentrionale e centro meridionale e quelli dei Paesi europei non Ue. Tra questi ultimi un importante balzo è stato conseguito dalla Russia, la cui quota è quasi raddoppiata negli ultimi tre anni, probabilmente anche grazie alla maggiore integrazione del paese nell'architettura mondiale degli scambi.
L'espansione dei rapporti di interscambio con i vicini europei non facenti parte dell'Unione europea ha permesso all'Italia di ampliare la propria quota di mercato su tale destinazione. Con riferimento alle altre aree geografiche si segnala un calo generalizzato, che ha interessato anche l'Africa settentrionale, unica destinazione che all'indomani della crisi del 2009, aveva costituito l'eccezione a una dinamica tendenzialmente in flessione.
La specializzazione geografica dell'export manifatturiero dell'Italia e dei principali partner dell'euro (Germania, Francia e Spagna) è oggetto dell'approfondimento al presente capitolo. Questa analisi conferma la rilevanza strategica dei vicini mercati europei non Ue, sia con riferimento ai beni strumentali che a quelli di consumo. Con riferimento alle altre aree maggiormente dinamiche, l'orientamento relativo delle vendite italiane verso l'Estremo oriente si conferma inferiore a quello della media dei paesi euro, soprattutto a riflesso della debolezza relativa delle esportazioni italiane di beni strumentali; nei beni di consumo, invece, emerge una specializzazione italiana in questa regione.
Per quanto riguarda i servizi, il 2012 è stato caratterizzato da una crescita delle esportazioni due volte superiore a quella delle merci e da una lieve flessione delle importazioni. La geografia delle vendite italiane in servizi restituisce un'immagine dinamica con riferimento ai mercati emergenti europei, latinoamericani e asiatici. In moderazione risulta invece la crescita delle esportazioni sui mercati europei, primo partner commerciale dell'Italia anche in materia di servizi.
Nei primi tre mesi del 2013 l'interscambio dell'Italia per aree geografiche e principali paesi ha risentito del persistere dell'instabilità del quadro macroeconomico in Europa e dell'*escalation* delle tensioni in Medio oriente. Si conferma l'attivo commerciale dell'Italia nell'Ue 27 e i miglioramenti dei passivi nei confronti di Cina e Germania. Tuttavia, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, i valori scambiati hanno riportato una flessione, più ampia per le importazioni che per le esportazioni, in ragione della tenuta delle vendite extra Ue e del calo in Europa. Unitamente ai Paesi europei non Ue, America settentrionale e l'area nordafricana si mostrano tra le mete più dinamiche all'export.

3.1 Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree

Nel 2012, la bilancia commerciale italiana è risultata positiva, consentendo al paese di conseguire, per la prima volta dal 2003, un avanzo nell'interscambio annuale di 10,9 miliardi di euro (+36,5 miliardi rispetto al 2011). L'inversione di segno è stata principalmente determinata dal surplus conseguito in alcuni importanti mercati extra Ue, in Unione europea (grazie alla netta riduzione del passivo con la Germania) e in America settentrionale. Si sono, inoltre, ridimensionati i disavanzi in Asia orientale e Medio oriente.

Tavola 3.1 - Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi
(milioni di euro)

	Esportazioni				Importazioni				Saldi		
	2012	peso %	var. % dei valori 2011-12	var. % dei valori 2010-11	2012	peso %	var. % dei valori 2011-12	var. % dei valori 2010-11	2011	2012	normalizzati % 2012
Unione europea	209.214	53,7	-0,7	8,9	200.314	52,9	-7,1	7,1	-5.062	8.899	2,2
Germania	48.713	12,5	-1,1	12,3	55.219	14,5	-11,5	5,8	-13.121	-6.506	-6,3
Francia	43.169	11,1	-1,0	11,1	31.318	8,3	-6,8	4,5	9.990	11.851	15,9
Spagna	18.291	4,7	-8,0	1,5	16.848	4,4	-7,0	8,2	1.779	1.442	4,1
Regno Unito	18.964	4,9	8,1	-0,2	9.554	2,5	-12,7	9,3	6.599	9.410	33,0
Paesi europei non Ue	54.340	14,0	8,4	23,3	42.845	11,3	-1,0	14,5	6.823	11.495	11,8
Russia	9.993	2,6	7,4	17,7	18.331	4,9	8,4	15,5	-7.599	-8.338	-29,4
Svizzera	22.878	5,9	10,8	30,4	11.018	2,9	-2,4	10,7	9.346	11.860	35,0
Turchia	10.618	2,7	10,2	20	5.257	1,4	-12,1	15,9	3.655	5.360	33,8
Africa settentrionale	13.583	3,5	26,3	-19,6	26.979	7,1	49,9	-28,3	-7.238	-13.397	-33,0
Altri paesi africani	5.432	1,4	3,9	17,7	8.189	2,2	-16,1	71,6	-4.533	-2.757	-20,2
America settentrionale	29.545	7,6	15,7	12,4	14.401	3,8	-1,9	16,1	10.852	15.144	34,5
Stati Uniti	26.656	6,9	16,8	12,3	12.666	3,4	-2,8	16,9	9.805	13.990	35,6
America centro-meridionale	15.117	3,9	7,0	27,3	9.838	2,6	-18,1	21,0	2.113	5.279	21,2
Mercosur	6.229	1,6	2,5	20,9	4.717	1,2	-21,9	22,3	36	1.513	13,8
Brasile	4.997	1,3	4,5	23,3	3.402	0,9	-18,0	25,2	634	1.595	19,0
Medio Oriente	19.164	4,9	3,8	14,3	24.929	6,6	-14,1	38,3	-10.577	-5.766	-13,1
Asia centrale	5.561	1,4	-8,0	6,4	10.468	2,8	0,8	33,2	-4.343	-4.907	-30,6
India	3.349	0,9	-10,3	10,3	3.751	1,0	-21,5	25,0	-1.044	-402	-5,7
Asia orientale	30.353	7,8	5,8	17,0	38.946	10,3	-15,9	4,7	-17.604	-8.593	-12,4
Cina	9.003	2,3	-9,9	16,1	24.695	6,5	-16,5	2,7	-19.578	-15.692	-46,6
Giappone	5.637	1,4	19,1	18,0	3.191	0,8	-24,3	-1,6	514	2.446	27,7
EDA (1)	13.309	3,4	10,3	17,1	6.729	1,8	-17,4	4,9	3.922	6.581	32,8
Oceania	4.407	1,1	17,7	14,1	1.148	0,3	-25,5	30,9	2.049	3.259	58,7
Mondo	**389.725**	**100,0**	**3,7**	**11,4**	**378.759**	**100,0**	**-5,6**	**9,3**	**-25.524**	**10.966**	**1,4**

(1) Corea del Sud, Hong Kong, Malaysia, Singapore, Taiwan e Thailandia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Con un aumento pari a 4,2 miliardi di euro, il saldo con gli Stati Uniti è balzato all'apice della graduatoria degli avanzi commerciali dell'Italia (era in seconda posizione nel 2011). Incrementi consistenti hanno interessato anche gli attivi registrati in Svizzera (che con un miglioramento di 2,5 miliardi rispetto al 2011 è salita dalla terza alla seconda posizione), nel Regno Unito (+2,8 miliardi), in Giappone (+1,9 miliardi), in Turchia (che con +1,7 miliardi, è passata dalla settima alla quinta posizione). Da segnalare l'arretramento

dell'importanza relativa dell'avanzo con la Francia che, pur sperimentando miglioramento (+1,9 miliardi di euro), scivola dalla prima alla terza posizione, venendo sopravanzato da quelli con Stati Uniti e Svizzera. Sul fronte dei disavanzi, spicca il netto ridimensionamento di quello con la Germania, praticamente dimezzatosi tra il 2011 e il 2012 (da -13,1 a -6,5 miliardi); a seguito di questa contrazione, il saldo negativo con l'economia tedesca scivola dalla seconda alla sesta posizione dei primi dieci disavanzi commerciali. La Cina si è, invece, confermata principale passivo dell'Italia, malgrado la contrazione del saldo negativo di 3,9 miliardi di euro realizzata in un contesto di flessione dei flussi commerciali, più marcata per le importazioni che per l'export. Dopo l'interruzione dovuta al conflitto militare del 2011 la massiccia ripresa delle forniture dalla Libia di petrolio greggio, gas naturale e raffinati petroliferi ha portato ad ampliare, in misura significativa, il passivo verso questo paese (-7,1 miliardi rispetto al 2011). Una simile dinamica, con la sola eccezione dell'Azerbaigian, ha caratterizzato anche il saldo degli altri paesi produttori di materie prime energetiche: Russia, Kazakistan e Arabia Saudita.

Nei primi tre mesi del 2013 rispetto allo stesso periodo del 2012, la bilancia commerciale italiana si conferma in attivo, con un surplus di 2,7 miliardi di euro. Anche il deficit nei confronti della Germania ha continuato a migliorare, riducendosi di ulteriori 88 milioni rispetto al primo trimestre del 2012, così come quello nei confronti della Cina (per 416 milioni di euro).

Tavola 3.2 - I primi 10 avanzi e disavanzi commerciali dell'Italia
(valori in milioni di euro)

	Avanzi	posizione	saldi		variazione assoluta	saldo normalizzato
		2011	2011	2012	2011-12	2012
1	Stati Uniti	2	9.805	13.990	4.185	35,6
2	Svizzera	3	9.346	11.860	2.514	35,0
3	Francia	1	9.990	11.851	1.861	15,9
4	Regno Unito	4	6.599	9.410	2.812	33,0
5	Turchia	7	3.655	5.360	1.705	33,8
6	Emirati Arabi Uniti	5	3.868	4.860	991	78,9
7	Hong Kong	6	3.837	4.243	405	90,2
8	Australia	10	1.901	2.945	1.044	65,8
9	Messico	9	2.239	2.706	468	56,6
10	Giappone	27	514	2.446	1.931	27,7
	Disavanzi	**posizione**	**saldi**		**variazione assoluta**	**saldo normalizzato**
		2011	2011	2012	2011-12	2012
1	Cina	1	-19.578	-15.692	3.886	-46,6
2	Paesi Bassi	3	-11.918	-11.120	798	-37,5
3	Libia	9	-3.362	-10.470	-7.108	-68,5
4	Russia	5	-7.599	-8.338	-739	-29,4
5	Azerbaigian	4	-7.889	-6.749	1.140	-89,4
6	Germania	2	-13.121	-6.506	6.614	-6,3
7	Algeria	6	-5.297	-5.205	92	-40,9
8	Belgio	7	-4.935	-4.081	855	-16,5
9	Kazakistan	11	-2.649	-3.867	-1.218	-70,3
10	Arabia Saudita	10	-3.315	-3.441	-126	-29,9
	Mondo		-25.524	10.966	36.489	1,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Nel 2012, le importazioni italiane sono diminuite del 5,6 per cento interrompendo, come già avvenuto nella recessione del 2009, la tendenza espansiva. Sull'evoluzione delle importazioni italiane hanno pesato le contrazioni dell'attività economica e della domanda interna, condizionando gli acquisti da gran parte dei principali partner commerciali. Il rallentamento è risultato generalizzato a tutte le aree, eccetto quella nord africana, e ha manifestato un'intensità variabile tra paesi. In generale, il ripiegamento ha riguardato le importazioni in volume; ciò è avvenuto in misura comparativamente maggiore per le merci

di provenienza Ue. All'interno dell'Unione europea, cali nettamente superiori alla media sono stati registrati, in valore, dalle importazioni dal Regno Unito, Germania, Spagna e Francia. Mentre, sui mercati extra Ue le contrazioni più ampie hanno interessato gli approvvigionamenti da Giappone, India, Cina, Azerbaigian e Turchia. Le flessioni pressoché generalizzate non hanno comportato particolari variazioni nelle prime posizioni della classifica dei venti principali paesi di provenienza delle importazioni italiane, se non per la Russia che scala la graduatoria di una posizione, attestandosi al quinto posto. Per quanto concerne gli altri paesi, sono da segnalare il passaggio della Libia dalla ventitreesima all'ottava posizione e quello del Kazakistan dalla ventiseiesima alla diciannovesima posizione, in conseguenza della crescita sostenuta dagli acquisti di prodotti energetici da tali Paesi.

Tavola 3.3 - I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane

		posizione	valori (milioni di euro)	variazioni %	pesi percentuali		percentuale cumulata
		2011	2012	2011-12	2011	2012	2012
1	Germania	1	55.219	-11,5	15,5	14,6	14,6
2	Francia	2	31.318	-6,8	8,4	8,3	22,8
3	Cina	3	24.695	-16,5	7,4	6,5	29,4
4	Paesi Bassi	4	20.388	-3,1	5,2	5,4	34,8
5	Russia	6	18.331	8,4	4,2	4,8	39,6
6	Spagna	5	16.848	-7,0	4,5	4,4	44,0
7	Belgio	7	14.381	-1,3	3,6	3,8	47,8
8	Libia	23	12.874	224,1	1,0	3,4	51,2
9	Stati Uniti	8	12.666	-2,8	3,2	3,3	54,6
10	Svizzera	9	11.018	-2,4	2,8	2,9	57,5
11	Regno Unito	10	9.554	-12,7	2,7	2,5	60,0
12	Algeria	12	8.972	8,0	2,1	2,4	62,4
13	Austria	11	8.839	-6,4	2,4	2,3	64,7
14	Arabia Saudita	15	7.483	6,4	1,8	2,0	66,7
15	Azerbaigian	13	7.151	-13,2	2,1	1,9	68,6
16	Polonia	14	7.125	-5,2	1,9	1,9	70,5
17	Turchia	16	5.257	-12,1	1,5	1,4	71,8
18	Romania	18	4.851	-8,4	1,3	1,3	73,1
19	Kazakistan	26	4.685	33,1	0,9	1,2	74,4
20	Ceca, Repubblica	19	4.457	-9,1	1,2	1,2	75,5
	Altri paesi	9	92.649	-12,4	26,3	24,5	
	Mondo		378.759	-5,6	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Diversamente dalle importazioni, l'andamento delle esportazioni si è mantenuto positivo (+3,7 per cento) anche se meno dinamico rispetto al 2011. Sul fronte geografico, tale risultato è dovuto per un verso, alla flessione delle vendite in alcuni dei principali partner europei, in particolare nell'area della moneta unica affetta da un forte rallentamento e, per l'altro, all'espansione conseguita sulle piazze maggiormente dinamiche extra europee, soprattutto americane e nord africane. La Germania si conferma il primo mercato di sbocco delle esportazioni italiane, nonostante la contrazione dell'1,1 per cento, seguita dalla Francia, secondo maggior cliente, interessata parimenti da una flessione degli acquisiti di prodotti italiani (-1 per cento). Nel complesso le prime posizioni della graduatoria non hanno subito particolari modifiche rispetto al 2011 ad eccezione della Spagna che ha lasciato il quinto posto in favore del Regno Unito (ne cui confronti le vendite hanno sperimentato un incremento dell'8,1 per cento). È interessante notare il dinamismo dalle esportazioni italiane negli Stati Uniti, aumentate del 16,8 per cento, in Turchia (+10,2 per cento) e in Russia (+7,4 per cento). A fronte di una dinamica sensibilmente positiva, questi ultimi due paesi si sono attestati rispettivamente al settimo e nono posto nella graduatoria

delle principali destinazioni con un balzo in avanti rispetto all'anno precedente. Tra i maggiori clienti è da segnalare l'arretramento della Cina dalla settima alla dodicesima posizione. Nel 2012, le esportazioni italiane in Cina scendono al di sotto della soglia dei dieci miliardi, registrando un'ampia flessione (-9,9 per cento rispetto al 2011), perfino superiore a quella avutasi sul mercato spagnolo (-8 per cento). In contrasto con quanto evidenziato dalla media Ue27, le cui vendite in Cina sono cresciute del 5,5 per cento, il marcato ridimensionamento delle esportazioni italiane è stato determinato dalla flessione delle forniture di beni strumentali (macchinari) e abbigliamento.
Anche la Grecia, al pari della Cina, ha perso cinque posizioni collocandosi, con una contrazione degli acquisti di prodotti italiani del –13 per cento, al ventesimo posto tra le destinazioni dell'export nazionale.

Tavola 3.4 - I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane

		posizione	valori (milioni di euro)	variazioni %	pesi percentuali		percentuale cumulata
		2011	2012	2011-12	2011	2012	2012
1	Germania	1	48.713	-1,1	13,1	12,5	12,5
2	Francia	2	43.169	-1,0	11,6	11,1	23,6
3	Stati Uniti	3	26.656	16,8	6,1	6,8	30,4
4	Svizzera	4	22.878	10,8	5,5	5,9	36,3
5	Regno Unito	6	18.964	8,1	4,7	4,9	41,2
6	Spagna	5	18.291	-8,0	5,3	4,7	45,8
7	Turchia	8	10.618	10,2	2,6	2,7	48,6
8	Belgio	9	10.300	6,9	2,6	2,6	51,2
9	Russia	11	9.993	7,4	2,5	2,6	53,8
10	Paesi Bassi	12	9.269	1,6	2,4	2,4	56,2
11	Polonia	10	9.213	-2,2	2,5	2,4	58,5
12	Cina	7	9.003	-9,9	2,7	2,3	60,8
13	Austria	13	8.630	-1,1	2,3	2,2	63,0
14	Romania	14	5.825	-5,1	1,6	1,5	64,5
15	Giappone	17	5.637	19,1	1,3	1,4	66,0
16	Emirati Arabi Uniti	18	5.511	16,5	1,3	1,4	67,4
17	Brasile	16	4.997	4,5	1,3	1,3	68,7
18	Hong Kong	20	4.473	7,3	1,1	1,1	69,8
19	Ceca, Repubblica	19	4.201	0,7	1,1	1,1	70,9
20	Grecia	15	4.163	-13,0	1,3	1,1	72,0
	Altri paesi		109.223	6,2	27,3	28,0	
	Mondo		389.725	3,7	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

La distribuzione geografica delle esportazioni dell'Italia ha evidenziato, nel 2012, una ulteriore riduzione del peso dell'Unione europea, sceso al 53,7 per cento. Contestualmente, ha continuato ad ampliarsi l'importanza dei mercati europei non Ue che, con un'incidenza pari al 14 per cento, hanno toccato il picco massimo dal 2003. Sulla distribuzione delle esportazioni italiane hanno influito la dinamica congiunturale positiva in America settentrionale e il superamento delle tensioni politiche in Africa settentrionale; entrambe queste aree sono cresciute di importanza per le nostre vendite all'estero. Relativamente stazionaria, invece, è risultata l'incidenza degli altri mercati, nonostante la crescita dimensionale che hanno sperimentato negli ultimi anni alcune destinazioni. È questo il caso dei Paesi europei non Ue, ma anche dell'America centro meridionale e dell'Asia orientale, aree in cui il 2012 ha confermato l'emersione di una domanda interna sempre più sostenuta. Non altrettanto può dirsi di mercati maturi come l'Unione europea o l'America settentrionale che, rispetto al 2007, hanno sperimentato una contrazione delle rispettive dimensioni di mercato, probabilmente in ragione delle turbolenze economiche degli ultimi anni. In tale scenario, l'evoluzione della quota di mercato dell'Italia per aree geografiche e principali paesi mostra un lieve indebolimento a tutto vantaggio dei suoi diretti competitor.

Tavola 3.5 - Composizione geografica per aree delle esportazioni dell'Italia

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Unione europea	62,4	61,9	61,2	61,2	60,9	58,9	57,6	57,3	56,0	53,7
Paesi europei non Ue	9,5	10,4	10,6	11,0	11,1	12,0	11,7	12,0	13,3	13,9
Africa settentrionale	2,5	2,5	2,5	2,5	2,7	3,6	4,0	4,0	2,9	3,5
Altri paesi africani	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,6	1,3	1,4	1,4
America settentrionale	9,2	8,7	8,8	8,2	7,4	6,9	6,6	6,7	6,8	7,6
America centro-meridionale	2,7	2,7	2,8	3,0	3,3	3,3	3,1	3,3	3,8	3,9
Medio Oriente	3,6	3,7	3,9	4,1	4,6	5,0	5,2	4,8	4,9	4,9
Asia centrale	0,7	0,8	1,0	1,1	1,2	1,3	1,7	1,7	1,6	1,4
Asia orientale	6,7	6,6	6,4	6,3	6,1	6,0	7,0	7,3	7,6	7,8
Oceania	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	1,0	1,1
Altri territori	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,8	0,7	0,7	0,9	1,0
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 3.6 - Dimensione dei mercati e quote dell'Italia

	Dimensione dei mercati (1)		Quote di mercato dell'Italia (2)					
	2007	2012	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Unione europea	38,8	30,8	5,6	5,1	5,1	4,9	4,8	4,7
Francia	4,4	3,6	9,1	8,4	8,3	8,3	8,4	8,2
Germania	7,4	6,2	6,4	6,0	5,8	5,7	5,8	5,6
Regno Unito	4,5	3,5	4,7	4,3	4,1	4,1	3,7	3,7
Spagna	2,7	1,8	9,8	8,7	8,1	8,1	7,8	7,3
Paesi europei non Ue	5,4	5,6	6,7	6,4	7,1	6,4	6,5	6,6
Russia	1,4	1,7	5,8	5,4	5,5	4,8	4,6	4,2
Svizzera	1,1	1,1	9,1	9,1	9,6	9,1	10,1	11,8
Africa settentrionale	0,8	1,2	10,6	11,2	10,6	10,1	8,1	7,7
Altri paesi africani	1,9	2,2	2,8	2,4	2,7	2,0	2,1	1,9
America settentrionale	17,0	15,4	1,7	1,6	1,5	1,3	1,4	1,4
Stati Uniti	14,2	12,6	1,8	1,7	1,6	1,5	1,5	1,6
America centro-meridionale	5,6	6,5	2,3	2,1	1,9	1,7	1,8	1,6
Medio Oriente	3,5	4,3	5,0	4,5	4,4	3,7	3,7	3,3
Asia centrale	2,5	3,8	1,8	1,6	2,0	1,5	1,4	1,2
Asia orientale	23,0	28,6	1,1	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8
Cina	6,7	9,8	1,1	1,0	1,1	1,0	1,0	0,8
Giappone	4,3	4,8	1,1	1,0	1,1	0,9	0,9	0,9
Oceania	1,5	1,8	2,4	2,3	2,0	1,8	1,8	1,9
Mondo	100,0	100,0	3,6	3,4	3,3	3,0	2,9	2,7

(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

Sul fronte dei servizi, la forte crescita delle esportazioni (+5,8 per cento), quasi doppia rispetto a quanto registrato per i beni, ha riflesso dinamiche particolarmente positive nei Paesi europei non Ue (+17,6 per cento), in America settentrionale (+9 per cento), in Asia (+15,3 per cento) e in America centro meridionale (+15,2 per cento). Favorevoli, anche se notevolmente al di sotto della media mondiale, sono stati gli andamenti anche delle esportazioni di servizi nell'Ue27 (+0,8 per cento), al cui interno, vanno segnalati

Tavola 3.7 - Quote dell'Italia e dei concorrenti in alcuni dei principali mercati di sbocco[1]
(a prezzi correnti)

Germania	2007	2009	2012
Paesi Bassi	13,3	14,5	14,9
Francia	8,5	8,7	8,2
Belgio	8,3	8,1	6,9
Cina	4,8	5,6	6,1
Italia	**6,4**	**5,8**	**5,5**
Austria	4,8	4,8	4,5
Ceca, Repubblica	3,7	4,1	4,4
Regno Unito	4,6	4,1	4,3
Stati Uniti	4,9	4,9	4,3
Polonia	3,6	4,0	4,1

Francia	2007	2009	2012
Germania	19,8	19,8	19,9
Belgio	11,3	11,5	10,3
Paesi Bassi	7,3	8,1	8,4
Italia	**9,1**	**8,3**	**8,2**
Spagna	7,5	7,7	7,2
Stati Uniti	4,4	4,7	4,7
Regno Unito	5,3	4,6	4,7
Cina	3,2	3,8	4,0
Svizzera	2,3	2,5	2,4
Polonia	1,3	1,7	1,6

Stati Uniti	2007	2009	2012
Cina	12,4	15,0	16,7
Canada	17,7	16,0	16,0
Messico	11,9	12,5	13,6
Giappone	7,8	6,4	6,7
Germania	5,3	5,1	3,9
Corea del Sud	2,4	2,6	2,8
Arabia Saudita	1,8	1,4	2,5
Regno Unito	3,2	3,3	2,1
…			
Italia	**1,8**	**1,6**	**1,6**

Spagna	2007	2009	2012
Germania	17,1	15,2	12,5
Francia	13,6	13,2	11,9
Italia	**9,8**	**8,1**	**7,3**
Cina	4,4	4,9	5,7
Paesi Bassi	5,2	6,0	5,6
Portogallo	4,0	4,2	4,1
Regno Unito	5,2	4,9	4,0
Belgio	4,1	4,2	3,2
Stati Uniti	2,6	3,1	3,0
Nigeria	1,2	1,2	2,6

Regno Unito	2007	2009	2012
Germania	15,3	14,6	14,1
Stati Uniti	8,1	9,0	8,3
Paesi Bassi	8,1	8,0	7,8
Cina	5,1	6,2	7,0
Norvegia	5,8	5,4	6,2
Francia	7,3	6,7	5,8
Belgio	5,2	5,3	4,8
Italia	**4,7**	**4,1**	**3,7**
Irlanda	3,7	3,7	3,0
Canada	1,9	2,1	2,9

Svizzera	2007	2009	2012
Germania	25,0	25,3	25,7
Italia	**9,1**	**9,6**	**11,8**
Stati Uniti	8,5	8,9	10,9
Francia	7,1	7,1	7,1
Regno Unito	4,0	3,5	5,5
Paesi Bassi	3,4	3,8	3,2
Russia	6,9	3,2	3,1
Austria	3,5	3,5	3,0
Belgio	3,8	2,2	2,8
Irlanda	2,2	1,7	2,7

Russia	2007	2009	2012
Cina	12,4	10,8	14,6
Germania	16,8	17,7	14,4
Bielorussia	3,9	4,1	5,4
Ucraina	5,5	5,2	5,2
Italia	**5,7**	**5,5**	**4,2**
Giappone	4,7	2,0	4,2
Corea del Sud	3,5	2,6	3,7
Stati Uniti	3,2	3,3	3,5
Paesi Bassi	4,2	3,9	3,4
Francia	3,4	4,3	3,4

Giappone	2007	2009	2012
Cina	18,1	20,0	19,4
Stati Uniti	11,1	10,4	9,0
Arabia Saudita	5,7	5,4	6,4
Australia	4,7	6,0	6,4
Emirati Arabi Uniti	5,3	4,2	5,1
Corea del Sud	4,7	4,4	5,0
Qatar	3,0	3,0	4,2
Indonesia	4,2	3,8	3,9
…			…
Italia	**1,1**	**1,1**	**0,9**

Cina	2007	2009	2012
Hong Kong	19,9	18,1	15,9
Giappone	13,0	12,2	9,5
Corea del Sud	9,7	9,6	8,9
Stati Uniti	7,8	7,7	7,3
Taiwan	6,9	5,7	5,0
Australia	2,4	3,7	5,0
Germania	4,9	5,8	4,5
Arabia Saudita	1,9	2,4	3,3
Italia	**1,1**	**1,1**	**0,8**

(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

l'incremento conseguito sul mercato tedesco, prima destinazione europea delle esportazioni italiane di servizi (+3,2 per cento), e la crescita ottenuta in quello britannico (+7,6 per cento). La dinamica migliore rispetto alle esportazioni merci, riscontrata in gran parte delle destinazioni, può essere in parte spiegata dalla minore vulnerabilità al ciclo economico della domanda di servizi[1].

Sul fronte delle importazioni (-0,6 per cento su scala mondiale) si è registrata, rispetto all'anno precedente, una flessione degli approvvigionamenti di servizi dai mercati tradizionali (Ue27, America settentrionale e Asia) e un incremento delle forniture da parte dei Paesi europei non Ue (con in testa la Russia), America centro meridionale e Africa settentrionale.

1 Si vedano la sezione dedicata all'interscambio mondiale di servizi dell'edizione 2009-2010 ed i contenuti del capitolo uno di questo Rapporto.

Tavola 3.8 - Gli scambi di servizi dell'Italia per macroaree e principali paesi
Milioni di euro

	Esportazioni			Importazioni			Saldi	
	2012	peso %	var.% dei valori 2011-12	2012	peso %	var.% dei valori 2011-12	2011	2012
Unione europea	42.306	51,7	0,8	48.860	59,2	-1,0	-7.390	-6.554
Austria	2.056	2,5	-4,6	2.280	2,8	1,6	-89	-224
Belgio	2.716	3,3	-4,4	1.755	2,1	-11,5	855	961
Francia	6.112	7,5	6,1	7.355	8,9	4,6	-1.268	-1.243
Germania	9.344	11,4	3,2	7.879	9,5	4,3	1.497	1.465
Irlanda	2.159	2,6	37,3	4.883	5,9	7,8	-2.959	-2.723
Paesi Bassi	2.468	3,0	-3,2	2.986	3,6	-6,3	-639	-518
Spagna	2.637	3,2	-3,9	3.488	4,2	-8,5	-1.068	-850
Polonia	1.396	1,7	5,7	940	1,1	-6,6	314	456
Regno Unito	6.650	8,1	7,6	6.273	7,6	2,0	31	377
Paesi europei non Ue	12.370	15,1	17,6	9.336	11,3	6,0	1.716	3.034
Russia	1.721	2,1	33,6	978	1,2	36,4	571	742
Svizzera	7.808	9,5	14,0	5.158	6,2	10,5	2.179	2.650
Africa settentrionale	750	0,9	7,6	1.687	2,0	21,5	690	936
Algeria	234	0,3	-7,0	164	0,2	27,6	123	70
Egitto	202	0,2	17,6	593	0,7	10,6	-365	-392
Libia	99	0,1	76,3	103	0,1	192,1	21	-4
Altri paesi africani	976	1,2	-2,9	1.954	2,4	9,1	-1.484	-1.728
America settentrionale	9.087	11,1	9,0	7.337	8,9	-1,9	857	1.750
Stati Uniti	7.975	9,7	10,3	6.872	8,3	-2,4	188	1.103
America centro-meridionale	3.123	3,8	15,2	2.751	3,3	7,7	158	372
Argentina	431	0,5	23,8	338	0,4	-0,5	8	92
Brasile	1.472	1,8	18,3	863	1,0	8,7	450	608
Messico	334	0,4	33,5	259	0,3	2,5	-3	75
Asia	6.885	8,4	15,3	7.508	9,1	-4,2	-1.868	-623
Emirati Arabi Uniti	515	0,6	-1,7	1.068	1,3	8,5	-461	-553
Cina	1.016	1,2	29,0	1.406	1,7	8,7	-505	-390
Giappone	1.201	1,5	-17,1	916	1,1	-1,6	517	285
Oceania	1.312	1,6	8,1	586	0,7	-8,5	573	725
Australia	1.205	1,5	12,8	494	0,6	17,4	647	712
Altri (1)	5.021	6,1	1,4	3.488	4,2	-10,1	1.072	1.533
Mondo	**81.829**	**100,0**	**5,8**	**82.570**	**100,0**	**-0,6**	**-5.671**	**-742**

(1) Questo aggregato comprende i dati non ripartibili e quelli delle istituzioni creditizie e organizzazioni internazionali

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

3.2 Unione europea

L'Unione europea, pur perdendo progressivamente peso negli ultimi anni, continua a rappresentare il principale partner commerciale dell'Italia, assorbendone il 53,7 per cento delle esportazioni e risultando fornitore del 52,9 per cento delle importazioni. Nel 2012 si sono ridimensionati entrambi i flussi di scambio dell'Italia con l'Ue. La caduta delle importazioni (-7,1 per cento) è stata più marcata di quella delle esportazioni (-0,7). I cali delle vendite sono stati particolarmente accentuati nei paesi maggiormente colpiti dalla crisi, come Grecia, Portogallo e Spagna. Flessioni apprezzabili si sono determinate anche in Germania e Francia, risentendo sopratutto della diminuzione delle vendite nel settore degli autoveicoli[2].

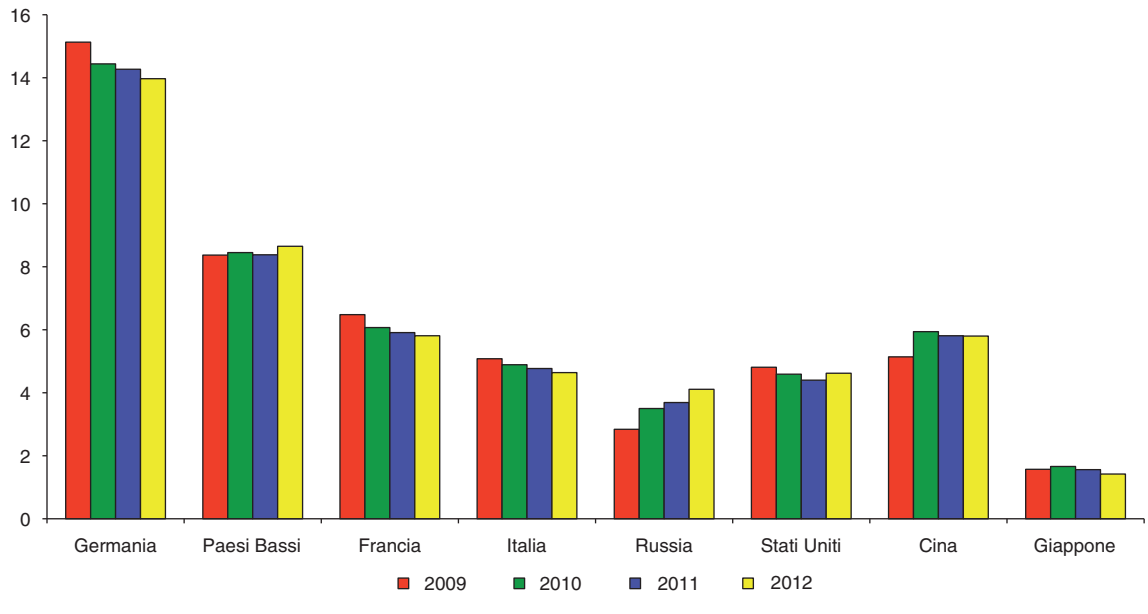
2 Nel 2012, le esportazioni italiane di Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi verso tali mercati sono diminuite rispettivamente del 5,7 e 7,3 per cento, rispetto al 2011.

Dal lato delle importazioni, la discesa ha riguardato le forniture provenienti da 17 paesi su 27. Essa è stata tuttavia principalmente trainata dalla flessione negli acquisti da Germania e Francia, in particolare nel settore degli autoveicoli e in quello dei macchinari.

In questo quadro, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali verso l'Unione europea ha seguitato nel percorso di ridimensionamento degli ultimi anni, perdendo un ulteriore decimo di punto percentuale rispetto al 2011 e attestandosi, nel 2012, al 4,6 per cento. Contrazioni di quote di simile entità nel mercato Ue sono state registrate nel 2012 anche dai maggiori paesi membri dell'Unione (Regno Unito, Francia, Spagna e, nella misura di tre decimi di punto, anche Germania). La diminuzione della quota italiana è stata comparativamente più accentuata nei paesi europei più indeboliti dalle turbolenze economiche e finanziarie. In Spagna la quota ha perso mezzo decimo di punto percentuale rispetto al 2011 e quasi un punto nel confronto con il 2009. In Grecia, la flessione è stata di 2 punti percentuali, tra il 2011 e il 2012. L'arretramento italiano è, tuttavia, stato in linea con quello dei principali competitor europei: la contrazione della quota dell'Italia in Spagna è, infatti, risultata di poco superiore a quella francese o portoghese e decisamente minore di quella sperimentata dalla Germania (-1,1 punti percentuali rispetto al 2011).
Del ridimensionamento di quote dell'Italia e dei principali partner hanno tratto beneficio soprattutto i concorrenti dell'America settentrionale, centro meridionale e dei Paesi europei non Ue. Questi ultimi, hanno conseguito l'incremento più ampio e superiore al mezzo punto percentuale, grazie al balzo della Russia la cui quota è cresciuta di 0,4 punti percentuali, passando dal 2,8 del 2009 al 4,1 per cento del 2012. Recuperando 0,2 punti percentuali gli Stati Uniti, hanno conquistato una fetta di mercato della stessa ampiezza di quella italiana, mentre si è indebolita la quota del Giappone. Stazionaria al 5,8 per cento, invece, la quota della Cina.

Sul fronte dei servizi, il 2012 restituisce uno scenario migliore. Sono, infatti, cresciute al di sopra della media dell'area le esportazioni verso Irlanda (+37,3 per cento), Regno Unito (+7,6 per cento), Francia e Polonia (rispettivamente + 6,1 e 5,7 per cento). Mentre, tra i maggiori mercati di approvvigionamento di servizi, gli acquisti da Francia, Germania e Irlanda si sono espansi ad un ritmo sostenuto (rispettivamente, del 4,6, 4,3 e 7,8 per cento) e in contro tendenza rispetto alla media degli altri paesi Ue.

Grafico 3.1
Unione europea. Quote dei principali concorrenti



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

Con riferimento ai primi tre mesi del 2013, il commercio con l'Ue è stato caratterizzato, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, da una flessione dei valori scambiati più marcata per le esportazioni (-5,1 per cento) che per le importazioni (-4,2 per cento). Le esportazioni hanno registrato incrementi di rilievo solo in Belgio (+16,5 per cento) mentre si sono ridotte in tutti i principali mercati di sbocco, con flessioni consistenti in Spagna (-12,5 per cento) e Germania (- 6,7 per cento). Più eterogeneo, invece, l'andamento delle importazioni che ad ampi cali per i principali fornitori (-6,9 per cento dalla Francia, –6,7 per cento dalla Germania) ha alternato lievi espansioni in Belgio e Austria o contrazioni decisamente inferiori alla media nel Regno Unito.

3.3 Paesi europei non Ue

Ancora in espansione sono risultati i rapporti di interscambio dell'Italia con i vicini paesi europei non facenti parte dell'Unione europea. Con un'incidenza sulle esportazioni italiane del 14 per cento e un peso sull'import dell'11,3 per cento, i Paesi europei non Ue rappresentano la seconda area di maggior rilevanza nella geografia del commercio estero dell'Italia. Le esportazioni italiane verso questi paesi sono in particolare aumentate dell'8,4 per cento, superando i 54,3 miliardi di euro, evidenziando incrementi diffusi in quasi tutti i mercati dell'area. Le variazioni più ampie hanno interessato le esportazioni italiane in Svizzera (+10,8 per cento), Turchia (+10,2 per cento) e Russia (+7,4 per cento); si tratta di ritmi di aumento elevati, ma inferiori a quelli dell'anno precedente. Sul fronte delle importazioni si è, invece, registrato un calo nei Paesi europei non Ue a riflesso della generale debolezza degli acquisti italiani dall'estero. L'intensità della flessione è risultata, tuttavia, lieve (-1 per cento) se comparata a quella sperimentata per gli approvvigionamenti da altre aree. Su questa relativa tenuta ha inciso la domanda di forniture energetiche e materiali gassosi dalla Russia che ha bilanciato i minori acquisti dalla Turchia (-12,1 per cento). La contrazione delle importazioni da tale paese ha riflesso diminuzioni nel settore degli autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (-13,9 per cento), nei prodotti della metallurgia (-51,1 per cento), nei prodotti in pelle (-6,4 per cento) e negli articoli di abbigliamento (-10 per cento).

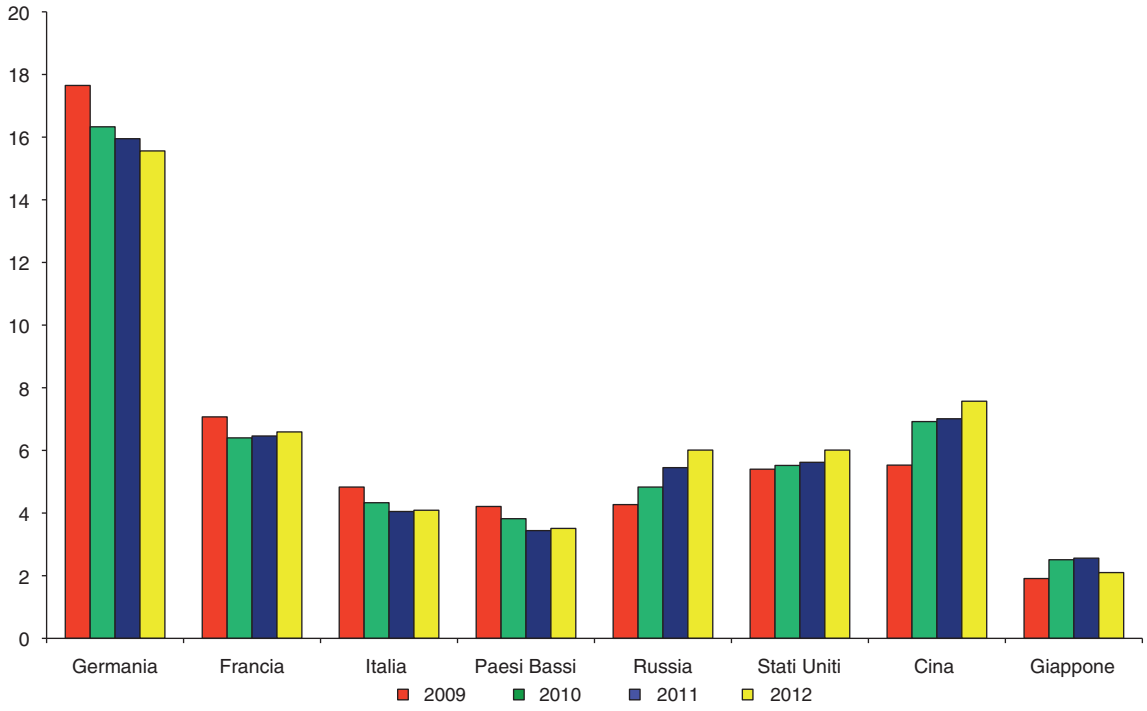
L'aumento delle importazioni dalla Russia, più marcato rispetto a quello delle esportazioni, ha ulteriormente ampliato il disavanzo italiano nei confronti di questo paese. Il contestuale aumento negli attivi verso Turchia e Svizzera ha permesso all'Italia di conseguire nel 2012 un saldo commerciale positivo sui mercati europei non Ue di ampiezza superiore a quello maturato nei confronti dell'Ue27.

Grazie all'andamento osservato, la quota di mercato dell'Italia ha conseguito una lieve espansione, passando dal 6,5 per cento del 2011 al 6,6 per cento del 2012. Tale risultato è la sintesi di un sensibile incremento della quota in Svizzera (+1,8 punti percentuale) e di un modesto ridimensionamento in Russia (-0,4 punti percentuale). Il risultato conseguito dall'Italia sul mercato svizzero è condiviso con Germania e Stati Uniti che, nel 2012, hanno aumentato in pari misura le rispettive quote; si sono invece ridimensionate le posizioni degli altri principali concorrenti in tale mercato, con flessioni della quota in alcuni casi anche piuttosto consistenti (–6,5 per cento nel caso del Regno Unito). Con riferimento al mercato russo, dove si è ulteriormente rafforzata la quota cinese, la perdita subita dall'Italia è risultata meno ampia di quella della Germania.

Nel 2012, le esportazioni italiane di servizi verso questa area sono cresciute ad un ritmo sostenuto (+17,6 per cento), tre volte superiore a quello mondiale, in ragione dell'aumento consistente dei valori venduti in Russia (+33,6 per cento) e Svizzera (+14 per cento). Sul fronte delle importazioni, quest'ultimo paese si conferma il principale fornitore di servizi dell'Italia. Le vendite svizzere hanno toccato nel 2012 i 5,1 miliardi, registrando una crescita del 10,5 per cento rispetto al 2011. Particolarmente vivace è risultata anche la crescita delle importazioni dalla Russia. Malgrado il peso modesto sulle importazioni totali dell'Italia dai Paesi europei non Ue (1,2 per cento), i servizi acquistati dalla Federazione russa hanno fatto segnare il secondo maggior incremento su scala mondiale (+36,4 per cento), superando da sola l'elevato ritmo di crescita manifestato dall'area nordafricana.

Le vendite verso i paesi europei non Ue si confermano, anche nei primi mesi del 2013, tra le più dinamiche per le produzioni italiane. A gennaio-marzo 2013, le esportazioni dell'Italia hanno fatto registrare una crescita, rispetto allo stesso periodo del 2012, del 5 per cento grazie alle vendite sostenute in Russia (+13,2 per cento). Dal lato delle importazioni, nei primi tre mesi è stata registrata una flessione del 10,9 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La caduta si è realizzata nonostante la tenuta degli approvvigionamenti provenienti dai principali fornitori dell'area (Russia: +8,7 per cento; Svizzera: +3,3 per cento; Turchia: +10,8 per cento). L'incremento delle importazioni conseguito in Turchia è da ascriversi ai maggiori acquisti di prodotti della siderurgia e raffinati petroliferi, si confermano anche nel primo trimestre 2013, le dinamiche negative caratterizzanti la domanda di forniture di autoveicoli e articoli di abbigliamento.

Grafico 3.2
Paesi europei non Ue.
Quote dei principali concorrenti



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

3.4 America settentrionale

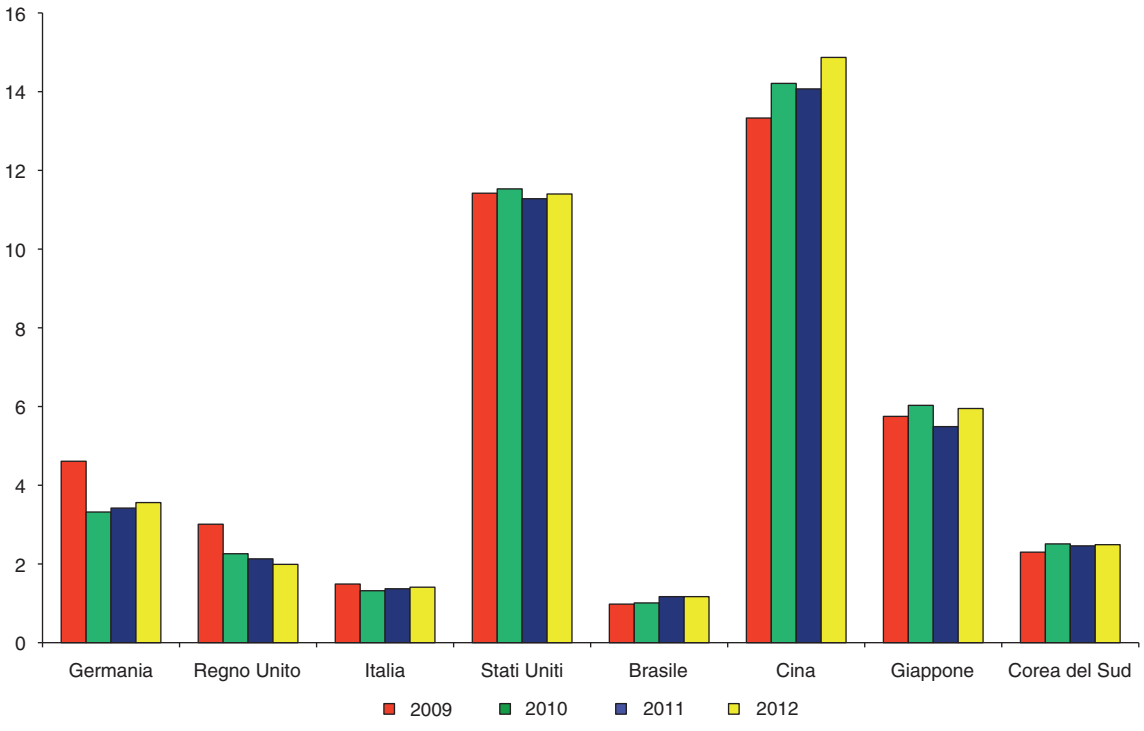
Nel 2012, l'interscambio dell'Italia con l'America settentrionale si è caratterizzato per una espansione delle esportazioni (+15,7 per cento) e un calo delle importazioni (-1,9 per cento). La gran parte dell'interscambio è stato intrattenuto, sia dal lato dell'export che da quello dell'import, con gli Stati Uniti. Nel corso del 2012 le esportazioni italiane verso tale paese hanno registrato una crescita del 16,8 per centro, a fronte di una flessione delle importazioni (-2,8 per cento). A livello settoriale, l'espansione ha riguardato soprattutto le esportazioni di macchinari e apparecchiature (+19,2 per cento), autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (+31,9 per cento), prodotti della metallurgia (+ 39,3 per cento) e coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio (+66,6 per cento). Mentre hanno contribuito maggiormente a determinare la dinamica delle importazioni i decrementi nelle forniture di altri mezzi di trasporto (-24,2 per cento) e prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici (-9,8 per cento). Alla luce di queste dinamiche si è ulteriormente ampliato l'avanzo commerciale che l'Italia vanta storicamente con gli Stati Uniti.

Anche la quota di mercato italiana ha tratto beneficio dal positivo andamento delle vendite, attestandosi all'1,6 per cento, migliorando marginalmente rispetto all'anno precedente. La tenuta della quota riflette il buon radicamento che le produzioni italiane hanno saputo conquistarsi, grazie alla qualità, sul mercato statunitense, dove si mantengano peraltro molto elevate le pressioni concorrenziali della Cina. Il colosso asiatico, è l'unico paese ad aver sperimentato, nell'anno appena conclusosi, un incremento di quota prossimo al punto percentuale, rafforzando la posizione di spicco detenuta su tale mercato e portandola al 16,7 per cento nel 2012.
Osservando l'evoluzione delle quote di mercato dei principali concorrenti dell'Italia in America settentrionale, la Cina conferma la propria posizione di supremazia. La quota cinese (14,9 per cento), in recupero dopo la lieve flessione del 2011, è superiore di ben oltre 3 punti percentuali a quella degli Stati Uniti (11,4 per cento) e del Messico (11,7 per cento).

Anche per quanto concerne i servizi, circa il 90 per cento dei flussi da e verso l'America settentrionale ha come punto d'origine o destinazione gli Stati Uniti. Nel 2012, le esportazioni di servizi italiani, per un valore complessivo di 9 miliardi, hanno registrato una crescita del 9 per cento, sostenuta dall'espansione conseguita negli Stati Uniti (+10,3 per cento), mentre sul fronte delle importazioni, al pari di quanto rilevato per gli acquisti di beni dall'America settentrionale, si è registrata una flessione nella misura del -1,9 per cento rispetto al 2011 (di cui Stati Uniti: -2,4 per cento). Anche in questo caso, le opposte traiettorie dei valori a credito e a debito hanno determinato un'ulteriore espansione del saldo in attivo, generando un incremento di due volte superiore al valore del saldo nel 2011.

Nei primi tre mesi del 2013, le esportazioni italiane in America settentrionale sono aumentate, rispetto allo stesso periodo del 2012, del 4,9 per cento, a fronte della dinamica sempre positiva negli Stati Uniti (+4,7 per cento). Le importazioni, invece, hanno registrato una forte caduta, contraendosi del 22 per cento (-22,6 per cento con riferimento ai soli Stati Uniti).

Grafico 3.3
America settentrionale.
Quote dei principali concorrenti

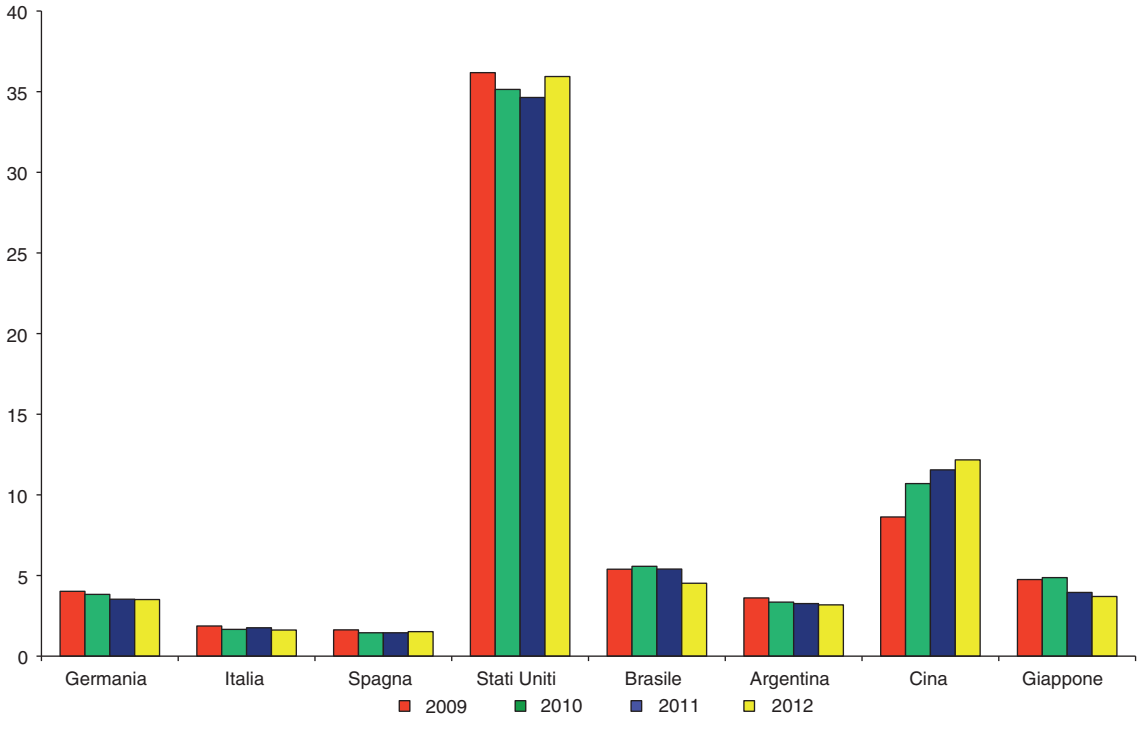


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e, per Taiwan, Taiwan Directorate General of Customs

3.5 America centro meridionale

Nel corso del 2012 l'America centro meridionale ha sperimentato una moderazione della attività economica. Seppur meno vivace, la domanda interna, sostenuta dalle elevate quotazioni dei prezzi delle *commodity*, ha comunque mostrato una discreta tenuta. Per quanto concerne i flussi di interscambio con l'Italia, si è assistito, nel 2012, a un marcato rallentamento nei ritmi di crescita delle esportazioni (+7 per cento) rispetto all'anno precedente (+27,3 rispetto al 2010). Sul fronte delle forniture, si è verificato un calo. Le importazioni italiane sono diminuite del 18,1 per cento, dopo che nell'anno precedente avevano registrato un incremento a doppia cifra (+21 per cento).
Sull'andamento appena descritto hanno pesato, in modo particolare, la moderazione dei flussi commerciali con i paesi del Mercosur. Le esportazioni italiane verso tali paesi nel 2012, pur mantenendosi positive, hanno conseguito un'espansione nettamente inferiore alla media dell'area, mentre, considerando le importazioni, hanno fatto registrare un calo superiore alla media (-21,9 per cento). Analizzando in dettaglio l'evoluzione del commercio estero dell'Italia con i singoli paesi latino americani, le contrazioni più ampie dei valori importati si sono avute con riferimento agli acquisti da Argentina (-34 per cento) e Venezuela (-38 per cento). Ma è il calo degli approvvigionamenti dai due maggiori fornitori dell'area ad aver ulteriormente appesantito il risultato aggregato: gli acquisti da Brasile e Cile hanno registrato una flessione, rispettivamente, nella misura di -18 e -20,5 per cento. In controtendenza rispetto alla media, sono state unicamente le importazioni da Messico e Repubblica Dominicana. Osservando invece l'andamento delle esportazioni, a fronte di una lieve flessione delle vendite in Colombia (-0,5 per cento), incrementi nettamente superiori alla media si sono avuti con riferimento a Venezuela, Messico e Perù, mentre in Brasile la variazione, ancorché positiva, si è mostrata più contenuta (+4,5 per cento).
Grazie a queste dinamiche, l'Italia ha ampliato di 3,2 miliardi di euro il proprio avanzo commerciale nei confronti dell'America centro meridionale. Il saldo aggregato ha tratto beneficio dal cospicuo ridimensionamento del deficit nei confronti di Argentina (passato da

Grafico 3.4
America centro meridionale. Quote dei principali concorrenti



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

-470 milioni di euro nel 2011 a -6 milioni nel 2012) e Cile (+469 milioni di euro rispetto al 2011), oltre che dall'espansione degli attivi in Brasile, Messico e Venezuela.

Nonostante il buon andamento dell'export, la quota di mercato dell'Italia ha subito una lieve flessione nel 2012, passando dall'1,8 per cento del 2011 al 1,6; una dinamica simile a quella registrata dai principali concorrenti europei. È da notate che anche le quote dei grandi paesi sudamericani, Brasile e Argentina, hanno subito un ridimensionamento nella regione. Si sono invece rafforzate le posizioni di Stati Uniti e Cina.

L'interscambio di servizi dell'Italia con l'America centro meridionale ha fatto registrare, nel 2012, un incremento delle esportazioni (+15,2 per cento) più ampio di quello delle importazioni (+7,7 per cento), dando luogo a un saldo in attivo pari a 372 milioni di euro. All'interno della macroarea, è opportuno, inoltre, segnalare il cospicuo incremento delle vendite di servizi in Brasile (+18,3 per cento), principale acquirente dell'Italia, e del Messico (+33,5 per cento), paese verso il quale l'Italia ha potuto trasformare il proprio saldo da una posizione deficitaria ad una di surplus.

Nel primo trimestre 2013, l'interscambio di beni con i paesi dell'America centro meridionale ha fatto registrare una crescita delle esportazioni (+3,2 per cento rispetto allo stesso periodo del 2012) e una marcata flessione delle importazioni (-16,2 per cento), in larga parte attribuibile al calo degli acquisti dai paesi del Mercosur (-17,9 per cento).

3.6 Asia orientale e Oceania

Nel 2012 l'Asia orientale, nonostante un contenimento nei ritmi di crescita che l'avevano contraddistinta negli anni precedenti, ha continuato a rappresentare l'area da cui proviene la maggiore spinta agli scambi mondiali, grazie al traino della Cina. Diversamente, l'Oceania ha mostrato nel 2012 una dinamica dell'attività economica leggermente inferiore alla media mondiale, seppur positiva. Confermandosi mercati ricchi di opportunità per le imprese italiane, Asia orientale e Oceania, hanno inciso per circa il 9 per cento sul totale delle esportazioni italiane e per oltre il 10 per cento sul totale importato.

Anche a riflesso del rallentamento economico, il 2012 è stato caratterizzato da una crescita dei flussi commerciali meno sostenuta di quella sperimentata nel 2011. Le esportazioni italiane verso l'Asia orientale hanno conseguito un incremento (+5,8 per cento rispetto al 2011) di quasi tre volte inferiore a quello sperimentato nell'anno precedente (quando la variazione sul 2010 era stata pari al 17 per cento), in ragione soprattutto delle minori vendite di macchinari e apparecchiature in Cina. Tale indebolimento ha più che compensato il dinamismo dell'export verso il Giappone (+19,1 per cento) e i paesi EDA (+10,3 per cento). Unitamente al comparto dei macchinari, le esportazioni italiane verso la Cina hanno evidenziato una battuta d'arresto nella maggioranza dei prodotti esportati in tale mercato. Al contrario, l'incremento delle vendite in Giappone è risultato pressoché generalizzato, con dei picchi nelle esportazioni di prodotti farmaceutici, chimici e strumenti e apparecchi di misurazione. Una crescita sostenuta delle esportazioni si è verificata anche in Oceania (+17,7 per cento), grazie all'espansione delle vendite sia in Australia che in Nuova Zelanda.

Sul fronte delle importazioni, si è avuta una marcata flessione degli acquisti dall'Asia orientale (-15,9 per cento), soprattutto di computer e prodotti di elettronica e ottica.

La forte diminuzione degli approvvigionamenti dall'area, ha contribuito a ridurre il deficit commerciale dell'Italia, portandolo a -8,6 miliardi nel 2012 (9 in meno rispetto al disavanzo del 2011). Il miglioramento è il risultato dell'alleggerimento del passivo nei confronti della Cina, ma anche del ridimensionamento del deficit verso Taiwan e del passaggio in territorio positivo del saldo con la Corea del Sud.

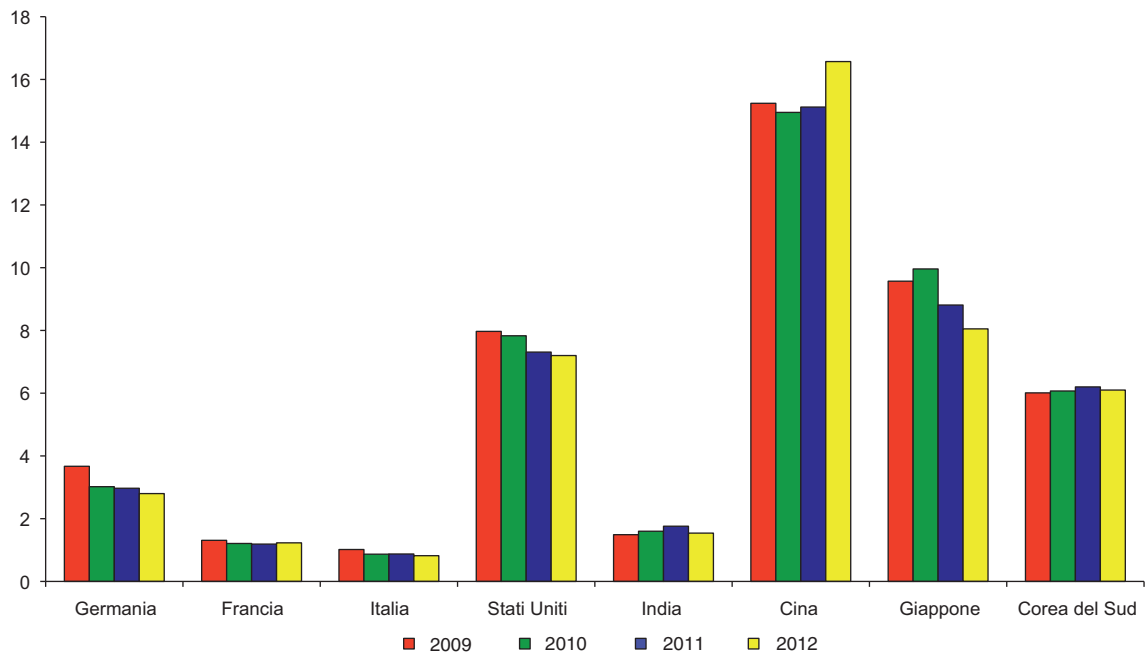
La cospicua inversione di tendenza delle esportazioni italiane in Cina, solo in parte bilanciata dal balzo delle vendite in Giappone, ha favorito una leggera flessione (-0,1 punti

percentuali) della quota di mercato dell'Italia in Asia orientale. A differenza degli altri competitori europei che hanno perso, in media, 2 decimi di punto percentuale, la quota dell'Italia ha tenuto meglio la concorrenza dei paesi asiatici e degli Stati Uniti. L'Ue nel suo insieme ha visto, negli ultimi anni, considerevolmente ridimensionata la propria quota di mercato (passata dal 10,4 per cento del 2009 al 8,4 per cento del 2012) nella regione. Tali variazioni sono il risultato di un probabile e graduale effetto di sostituzione delle produzioni europee con manufatti prodotti intra-area, in primis di origine cinese.
Un andamento migliore ha avuto la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali verso l'Oceania, avendo segnato un incremento al pari di quanto sperimentato dai principali competitori europei (tra cui Germania). Tuttavia, anche in questo mercato, il posizionamento dell'Italia è marginale se comparato al costante incremento di quota di Cina, Stati Uniti e, in misura meno vistosa, anche di Singapore e Giappone.

Se per quello che concerne le esportazioni di beni in Asia orientale, l'immagine che restituisce il 2012 è debole, sul fronte dei servizi, le vendite italiane hanno registrato un notevole incremento (+15,3 per cento), secondo solo a quello avutosi nei Paesi europei non Ue. In particolare, le esportazioni di servizi in Cina sono risultate particolarmente vivaci (+29 per cento), mentre sono state in calo le vendite in Giappone (-17,1 per cento). Anche in Oceania, l'Italia ha conseguito un'espansione nella misura dell'8,1 per cento, sorretta dalla crescita delle esportazioni in Australia (+12,8 per cento). Per quanto riguarda l'approvvigionamento di servizi da entrambe le aree, le importazioni italiane hanno invece registrato una flessione.

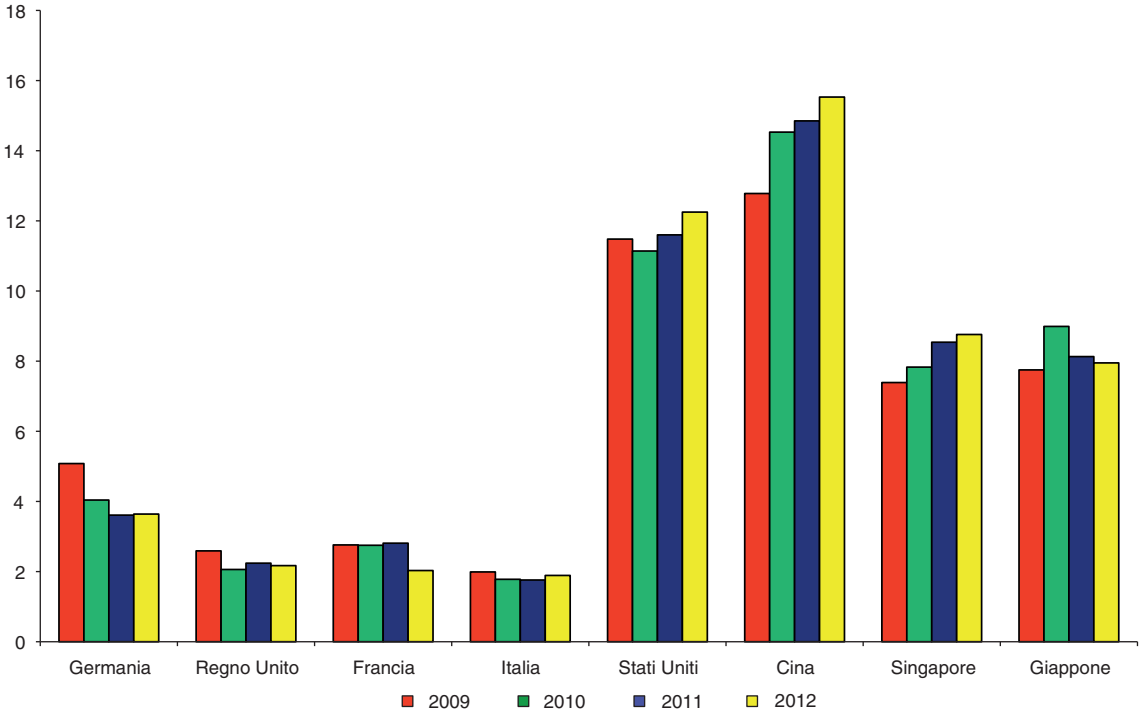
Nei primi tre mesi del 2013, le esportazioni italiane hanno conseguito un incremento sul mercato cinese del +2,3 per cento rispetto a gennaio-marzo 2012. Ma è in Giappone che i dati relativi al primo trimestre dell'anno in corso hanno registrato la variazione più ampia (+21,5 per cento) sia in riferimento all'area asiatica che rispetto alla media mondiale. Sul fronte delle importazioni, invece, si è avuto un calo, trainato dai minori approvvigionamenti dal Giappone (-30,3 per cento) e dalla Cina (-5,8 per cento).

Grafico 3.5
Asia Orientale. Quote dei principali concorrenti



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

Grafico 3.6
Oceania.
Quote dei principali concorrenti



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

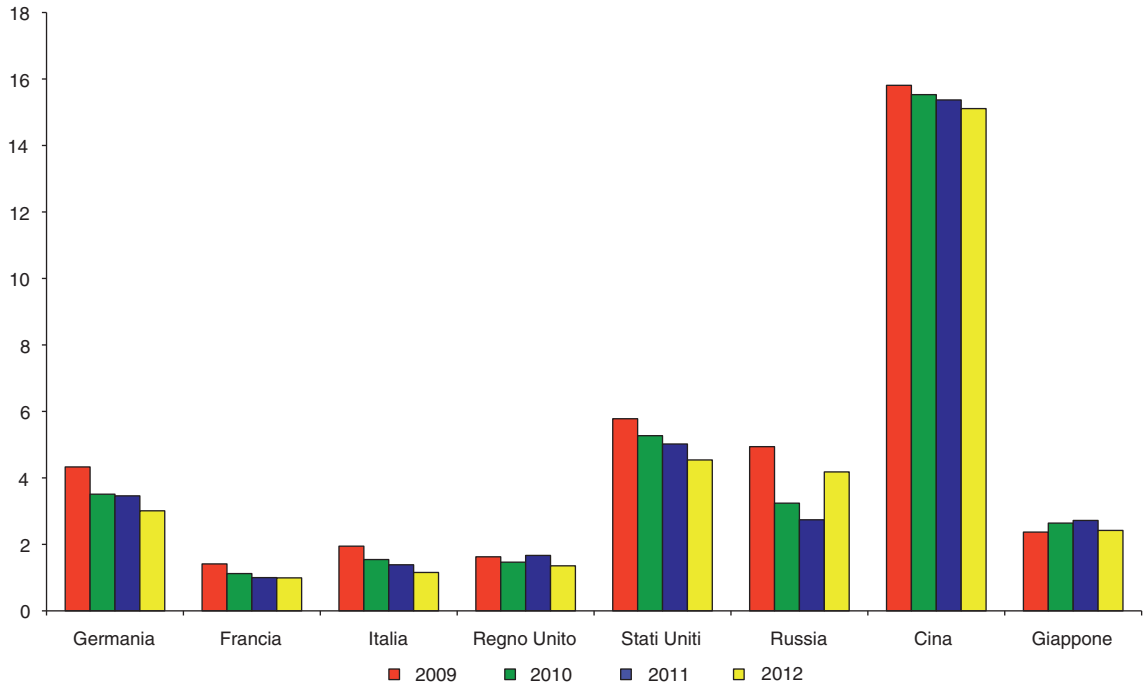
3.7 Asia centrale

Nel 2012 i flussi di interscambio dell'Italia con l'Asia centrale, che pesa per l'1,4 per cento sul totale di merci esportato dal paese e per il 2,8 per cento sul totale importato, sono stati caratterizzati da una marcata flessione delle vendite (-8 per cento) e una moderata crescita degli acquisti (+0,8 per cento). Sull'andamento poco brillante delle relazioni commerciali nell'anno appena conclusosi ha fortemente influito il marcato calo sia delle esportazioni che delle importazioni in India. Le vendite italiane in tale mercato, primo in ordine di incidenza sul totale dei flussi diretti in Asia centrale, sono calate del 10,3 per cento, invertendo il segno della consistente variazione registrata nel 2011. Diminuzioni sono state riportate anche con riferimento agli altri paesi dell'area, ad eccezione del Pakistan (+25,1 per cento). Per quanto riguarda le importazioni, invece, il cospicuo aumento degli approvvigionamenti dal Kazakistan (+33,1 per cento), in particolar modo di petrolio greggio, ha bilanciato le flessioni riportate in India (–21,5 per cento) e negli altri mercati, contribuendo positivamente alla variazione aggregata dell'import.
I maggiori acquisti dal Kazakistan, hanno fatto aumentare il peso di questo paese sul totale degli acquisti italiani dall'estero (passato dallo 0,9 per cento del 2011 all'1,2 per cento del 2012) e hanno contribuito all'ampliamento del disavanzo commerciale per un valore di –1,2 miliardi di euro.

È proseguito, anche nel 2012, il processo di erosione della quota di mercato dell'Italia in Asia centrale, passata dall'1,4 all'1,2 per cento. Nell'anno appena concluso, hanno contributo a deteriorare il posizionamento competitivo dell'Italia la perdita di quote in Kazakistan (-0,8 punti percentuali), Turkmenistan (-0,7) e India (-0,3). Ciononostante, la performance dell'Italia è risultata complessivamente migliore della media dell'Ue27, che ha sperimentato una riduzione della propria quota di oltre 1,5 punti percentuali. A fronte dell'arretramento, oltre che dell'Italia, di Germania e Regno Unito, la Russia ha conseguito un rilevante miglioramento della propria quota.

Nei primi tre mesi del 2013 l'interscambio con i paesi dell'Asia centrale ha sperimentato, rispetto a gennaio-marzo 2012, una riduzione dei valori importati (-18,9 per cento) più ampia di quelli esportati (-12,5 per cento). Il risultato all'export ha risentito dell'indebolimento delle vendite in India (-6,7 per cento), soprattutto di macchinari e apparecchiature mentre, nel caso delle importazioni, è il marcato calo degli acquisti di coke e derivati del petrolio dal Kazakistan ad aver fornito il maggior apporto alla variazione negativa, ulteriormente aggravato dal calo, seppur di minore intensità, delle forniture dall'India (-0,2 per cento).

Grafico 3.7
Asia centrale. Quote dei principali concorrenti



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

3.8 Medio oriente

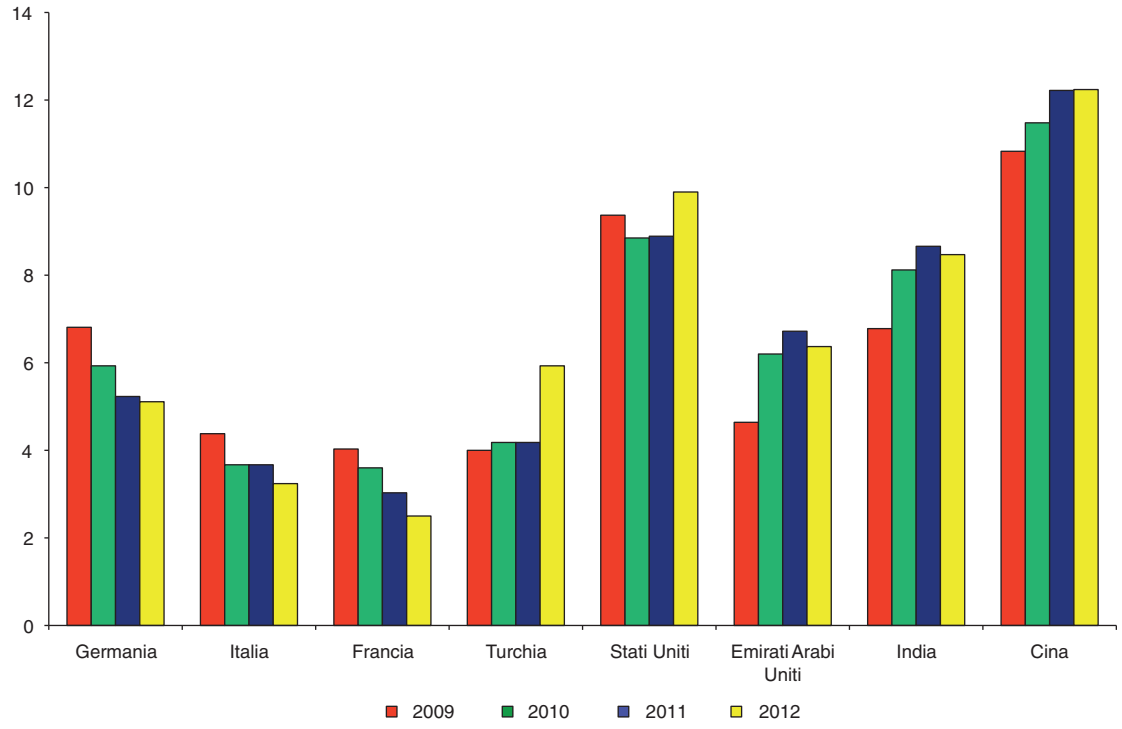
Nel 2012 le relazioni commerciali tra Italia e Medio oriente hanno risentito delle tensioni politiche e militari presenti nell'area. Le esportazioni italiane hanno conseguito un incremento del 3,8 per cento a fronte di una contrazione delle importazioni del 14,1 per cento, in larga parte imputabile ai prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio. Con riferimento ai singoli paesi, Iran (-58 per cento) e Azerbaigian (-13,2 per cento) hanno maggiormente contribuito alla diminuzione delle importazioni italiane. Il calo registrato nell'import dall'Iran è stato la conseguenza delle misure di embargo commerciale, in particolare sugli acquisti di gas e prodotti petroliferi, adottate verso tale paese e del permanere dei divieti Ue in relazione all'immutato atteggiamento dell'Iran sul tema nucleare.
Per quanto concerne le esportazioni, invece, l'incremento complessivo è stato sostenuto dalle maggiori vendite di macchinari, autoveicoli e aeromobili, mentre dal punto di vista dei singoli mercati, dall'aumento dei valori esportati in Arabia Saudita e negli Emirati arabi. Questi paesi, che nel 2012 hanno offerto il più ampio contributo alla crescita delle esportazioni italiane in Medio oriente, hanno inoltre bilanciato le flessioni conseguite, tra gli altri, in Iran e Israele. Nel caso iraniano, le minori vendite sono da ascriversi alla flessione della domanda interna conseguente alla perdita di reddito da esportazioni di petrolio determinata dalle sanzioni internazionali.

A fronte di queste dinamiche, si è avuto un alleggerimento di 4,8 miliardi del disavanzo dell'Italia verso l'area medio orientale.

Per quanto concerne la quota dell'Italia in Medio oriente, nel 2012 vi è stata una certa difficoltà nel mantenere il miglioramento conseguito nell'anno precedente. Il posizionamento dell'Italia è infatti passato dal 3,7 per cento del 2011 al 3,3 nel 2012, toccando il suo minimo storico, dal 2003 a oggi. Rispetto ai principali competitori europei, l'erosione subita dalla quota italiana è risultata inferiore a quella sperimentata dalla Francia, ma più ampia rispetto a quella di Germania e Regno Unito. A fronte delle perdite dei paesi europei si è accresciuta la rilevanza in Medio oriente di paesi come la Turchia, che rispetto al 2011 ha migliorato la propria quota di 1,7 punti percentuali, gli Stati Uniti e la Cina.

I dati relativi ai primi tre mesi del 2013 hanno risentito del delicato momento congiunturale che attraversano i paesi dell'area mediorientale. Nel periodo gennaio-marzo 2013, le esportazioni italiane in Medio oriente sono cresciute del 6,6 per cento rispetto al primo trimestre 2012, mentre le importazioni hanno fatto registrare un marcato calo (-32,2 per cento) interamente imputabile alla contrazione delle forniture di prodotti energetici. Le importazioni di petrolio greggio e gas naturale hanno riportato, infatti, delle ampie flessioni nell'ordine di -37,8 e -23,5 per cento. Contestualmente, sul fronte dei principali prodotti venduti in tale mercato, hanno registrato un picco le esportazione di navi e imbarcazioni e armi e munizioni. Sono cresciute considerevolmente al di sopra della media, anche, le vendite di gioielli e pietre preziose (+45,1 per cento), mobili (+44,7 per cento) e autoveicoli (+40,3 per cento) mentre hanno conseguito una flessione le esportazioni di macchinari e prodotti chimici.

Grafico 3.8
Medio oriente. Quote dei principali concorrenti



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

3.9 Africa settentrionale

A due anni dalla primavera araba e dal suo effetto sull'interscambio dell'Italia con i paesi dell'Africa settentrionale, nel 2012 si è registrato un incremento sia delle importazioni

(+49,9 per cento) che delle esportazioni (+26,3 per cento) a testimonianza di un allentamento delle tensioni ancorché non del tutto esaurite. Nell'anno appena concluso, l'Africa settentrionale ha accresciuto la propria incidenza sui flussi di interscambio con l'Italia rispetto al 2011, riflettendo la fase più favorevole consentita dall'andamento delle quotazioni del petrolio. Con riferimento ai singoli paesi, le esportazioni italiane sono state trainate dal balzo conseguito in Libia, paese in cui le vendite hanno fatto registrare incremento rispetto al 2011 nettamente superiore alla media dell'area. Altrettanto positive si sono mostrate le esportazioni negli altri paesi della regione, con la sola eccezione del Marocco, ove le vendite italiane hanno riportato una flessione del 7,4 per cento.
Anche per quanto concerne le importazioni italiane dall'Africa settentrionale, il dato relativo al 2012 è in larga parte imputabile all'espansione delle forniture dalla Libia, il cui valore si è quadruplicato rispetto all'anno precedente in ragione della ripresa degli acquisti italiani di petrolio da tale paese. Diversamente negli altri paesi la dinamica all'import è risultata più eterogenea. Le importazioni dall'Algeria sono aumentate dell'8 per cento a fronte di un calo nel resto dei paesi dell'area. Particolarmente marcate sono state le diminuzioni degli acquisti dalla Tunisia (-12,4 per cento) e dall'Egitto (-9,2 per cento), su cui hanno presumibilmente influito, da un lato, il protrarsi del delicato processo di transizione politica e, dall'altro un effetto sostituzione indotto dalla ripresa delle relazioni commerciali con la Libia.

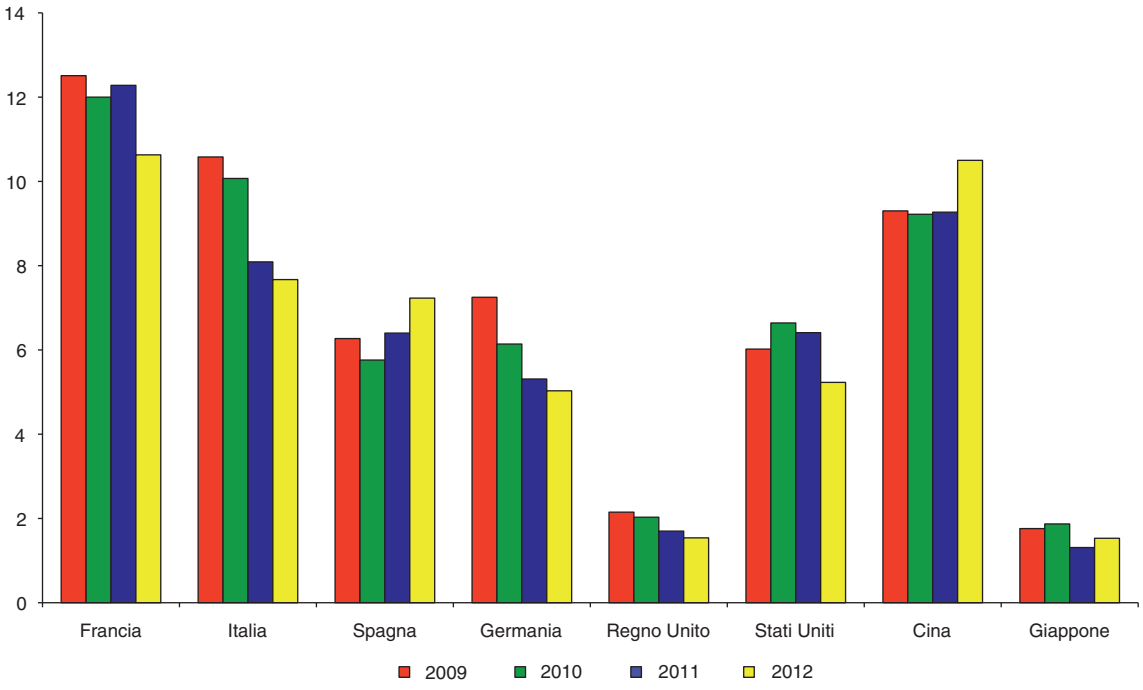
Nel 2012, il disavanzo commerciale dell'Italia verso l'Africa settentrionale ha mostrato un peggioramento. L'ampliamento del deficit con la Libia (-7,1 miliardi di euro) si è ripercosso sul saldo aggregato portandolo, nel 2012, complessivamente a – 13,4 miliardi di euro.

Sul fronte dei servizi, l'Africa settentrionale incide per meno dell'1 per cento sul totale venduto dall'Italia e per il 2 per cento su quanto acquistato. Nel 2012, sia le esportazioni che le importazioni hanno fatto registrare un incremento rispettivamente del 7,6 e del 21,5 per cento. Ancora una volta, sul dato regionale ha inciso la ripresa dei commerci con la Libia, supportato altresì dalla crescita (sia delle esportazioni che delle importazioni di servizi) conseguita in Egitto. A differenza del saldo merceologico, quello dei servizi si presenta in attivo e nel 2012, ha fatto registrare un ampliamento di 246 milioni di euro.

La flessione sperimentata dalla quota di mercato dell'Italia nel 2012 in Africa settentrionale è stata pari al 7,7 per cento, toccando il suo valore minimo dal 2003 e perdendo 0,4 punti percentuali, a differenza di quanto accaduto all'indomani della crisi del 2008 quando l'area aveva costituito un'importante eccezione al generale calo della quota italiana. La flessione della quota dell'Italia nel 2012 è comunque risultata di portata inferiore rispetto a quella manifestata dagli altri competitori europei. Complessivamente, infatti, la quota dell'Ue ha perso quasi un punto percentuale riflettendo il marcato ridimensionamento della Francia. Quest'ultima ha visto contrarsi la propria presenza sul mercato nordafricano di oltre 1,5 punti percentuali rispetto al 2011 e di quasi 2 punti rispetto al 2009. Gli unici paesi Ue che hanno migliorato le posizioni sono la Spagna e i Paesi Bassi. L'incremento conseguito della Spagna (+0,8 punti percentuali rispetto al 2011) ha portato il paese a conquistare la terza posizione nella graduatoria europea per incidenza sulle esportazioni mondiali, incalzando il radicamento dell'Italia nell'area. Tra le economie extra europee si segnala la perdita di posizioni sperimentata dagli Stati Uniti e l'ulteriore miglioramento conseguito dall'Asia orientale con in testa la Cina. Con una quota di mercato pari al 10,5 per cento, il colosso asiatico ha conquistato, nel 2012, un radicamento sul mercato nord africano secondo solo a quello tradizionalmente detenuto dalla Francia (10,6 per cento).

I dati relativi ai primi tre mesi del 2013 mostrano una decelazione dei flussi commerciali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il primo trimestre è stato infatti caratterizzato da una crescita delle esportazioni (+16,4 per cento) e una frenata delle importazioni (-6,2 per cento) dovuta, per lo più, ai minori acquisti di gas e petrolio greggio. Diversamente, le vendite hanno tratto beneficio dall'incremento degli ordini di quasi tutti i principali prodotti italiani esportati nell'area, ad eccezione del comparto siderurgico e del tessile.

Grafico 3.9
Africa settentrionale.
Quote dei principali concorrenti



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

3.10 Altri paesi africani

Le relazioni commerciali dell'Italia con gli altri paesi africani, sono state caratterizzate, nel 2012, da un moderata crescita delle esportazioni (+3,9 per cento) e una consistente flessione delle importazioni (-16,1 per cento). Il dato aggregato è frutto di dinamiche composite che riflettono la compresenza all'interno dell'area di paesi a basso reddito e paesi produttori di petrolio e altre materie prime, entrambi particolarmente esposti alle oscillazioni dei prezzi internazionali delle commodity agricole e energetiche. Sul fronte delle esportazioni, i marcati cali delle vendite in Mozambico e Costa d'Avorio e la modesta crescita in Sud Africa, principale partner commerciale dell'area, hanno parzialmente bilanciato le variazioni positive conseguite negli altri paesi. Per quanto riguarda le importazioni, invece la contrazione degli acquisti è risultata pressoché generalizzata ai maggiori partner commerciali, con punte superiori alla media in Sudan, Angola e Senegal. Ghana e Nigeria costituiscono le uniche eccezioni, avendo fatto registrare un incremento particolarmente ampio delle importazioni, nel primo caso del tutto ascrivibile alla voce petrolio.

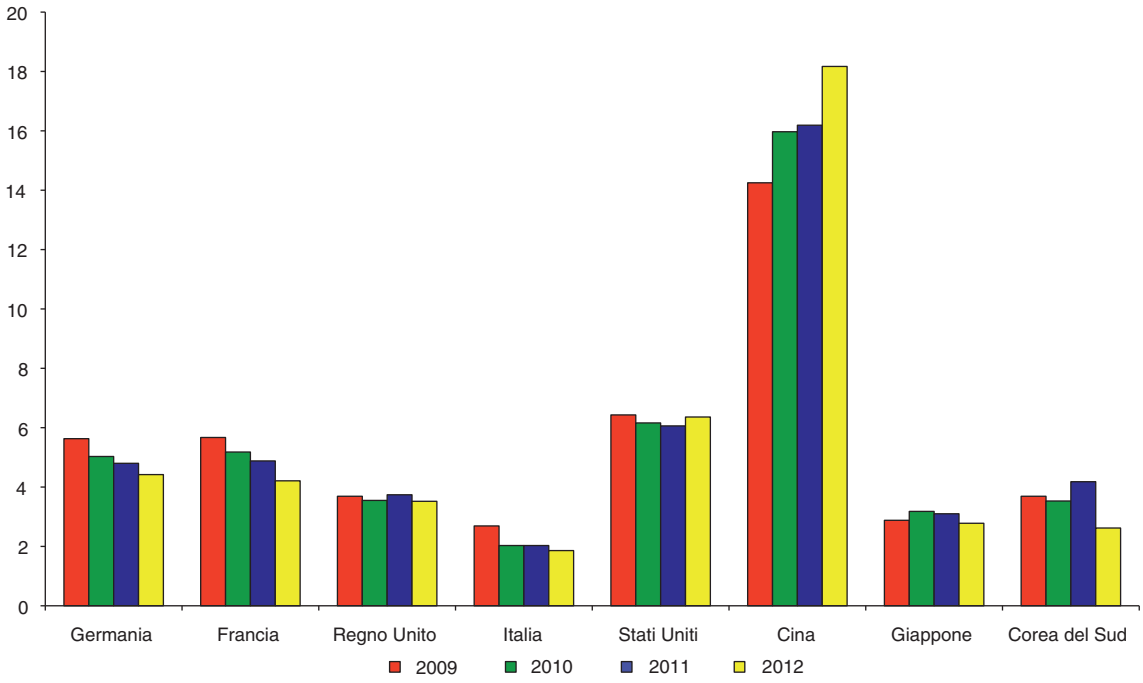
Nel 2012, il saldo commerciale dell'Italia, ha sperimento un ridimensionamento del deficit, passato dai 4,5 miliardi del 2011 ai 2,7 dell'anno appena trascorso. All'alleggerimento del disavanzo hanno concorso, da un lato, l'ampliamento degli attivi verso Etiopia, Senegal e Kenya, e dall'altro la contrazione dei passivi verso Angola, Sud Africa e Ghana.

Per quanto concerne le quote di mercato, anche in questa regione è proseguita l'avanzata della presenza cinese. L'Italia ha comunque mostrato una certa tenuta alle pressioni concorrenziali, con una ridimensionamento solo marginale della propria posizione (-0,2 punti percentuali) come registrato anche dagli altri paesi europei. All'arretramento dell'Europa nella regione ha corrisposto l'espansione della presenza della Cina che, come detto, ha accresciuto la propria quota nella misura di due punti percentuali e conquistato la prima posizione in termini di rilevanza sulle esportazioni mondiali dirette in tale area. Anche gli Stati Uniti hanno migliorato la propria posizione, ma in misura minore rispetto alla Cina.

In relazione ai servizi, la dinamica degli scambi ha mostrato, nel 2012, un andamento tendenzialmente opposto a quello relativo ai beni. Le esportazioni hanno complessivamente registrato una diminuzione del 2,9 per cento, mentre le importazioni sono cresciute del 9,1 per cento. In controtendenza rispetto all'aggregato, in Sud Africa si è invece conseguito un aumento delle esportazioni del 18,1 per cento, unitamente a una crescita delle importazioni di 19,8 per cento.

Con riferimento ai dati di interscambio relativi al primo trimestre 2013, le relazioni commerciali hanno sperimentato un ulteriore rallentamento rispetto al 2012. Le esportazioni hanno fatto registrare un lieve incremento (+1,1 per cento) a fronte di un'ulteriore contrazione delle importazioni (-28,6 per cento).

Grafico 3.10
Altri paesi africani. Quote dei principali concorrenti



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

3.11 Le imprese estere a partecipazione italiana e italiane a partecipazione estera per aree e paesi

Nel 2012 il fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera, pari a 514,5 miliardi di euro, è rimasto sostanzialmente invariato rispetto a quanto registrato nel 2011. L'Unione europea ha visto leggermente ridimensionarsi il suo peso (passato dal 55,8 per cento del 2011 al 54,7 per cento del 2012) in favore di altre aree geografiche. La causa della minore rilevanza in termini di fatturato dell'Ue27 è da ascriversi principalmente a Germania e Regno unito, le cui quote hanno perso rispettivamente –0,6 e –0,9 punti percentuali. L'incidenza sul fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera è, invece, aumentata con riferimento a America settentrionale, Medio oriente e Asia orientale, mentre è rimasto stazionario il peso delle altre aree.
Il fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana (pari a 608,8 miliardi di euro) ha registrato, rispetto al 2011, un incremento del 4,3 per cento del tutto ascrivibile al fatturato delle società americane e latinoamericane (America settentrionale e America centro meridionale hanno riportato un incremento delle quote rispettivamente di +1,3 e +1,4 punti percentuali). L'Europa ha, invece, sperimentato una riduzione della propria incidenza: l'Ue27 ha perso 2,1 punti percentuali, mentre gli altri paesi europei hanno sperimentato una flessione di 0,6 punti percentuali.

Tavola 3.9 - Fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per aree e principali paesi
(pesi percentuali)

	2008	2009	2010	2011	2012 [(a)]
Unione europea (a 27)	**56,8**	**57,3**	**56,6**	**55,8**	**54,7**
UE-15	56,3	56,9	56,1	55,2	54,1
Austria	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0
Belgio	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9
Danimarca	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7
Finlandia	0,8	0,7	0,6	0,6	1,0
Francia	17,0	17,5	18,6	18,7	18,6
Germania	14,3	14,4	13,5	12,9	12,3
Gran Bretagna	8,4	8,5	8,1	8,0	7,1
Grecia	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Lussemburgo	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Paesi Bassi	3,9	3,9	4,0	4,0	4,0
Spagna	6,1	6,4	5,6	5,6	5,7
Svezia	2,5	2,3	2,2	2,1	2,0
Ungheria	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5
Altri paesi europei	**8,0**	**8,7**	**9,1**	**11,0**	**11,0**
Federazione Russa	1,1	1,3	1,5	2,7	2,8
Norvegia	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Svizzera	6,2	6,8	6,9	7,6	7,5
Africa settentrionale	**2,2**	**2,0**	**2,0**	**0,8**	**0,8**
Libia	1,1	0,7	0,7	0,8	0,8
Altri paesi africani	**0,4**	**0,4**	**0,3**	**0,4**	**0,4**
Repubblica Sudafricana	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4
America settentrionale	**23,7**	**22,7**	**21,9**	**22,0**	**22,5**
Canada	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Stati Uniti	23,4	22,3	21,6	21,7	22,2
America centro-meridionale	**1,0**	**0,8**	**0,7**	**0,5**	**0,7**
Argentina	0,5	0,4	0,3	0,4	0,5
Medio Oriente	**1,9**	**2,0**	**2,2**	**2,6**	**2,7**
Kuwait	1,5	1,6	1,8	2,1	2,1
Asia centrale e meridionale	**0,5**	**0,4**	**0,4**	**0,5**	**0,5**
India	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5
Asia orientale	**5,4**	**5,5**	**6,5**	**6,1**	**6,6**
Cina	0,3	0,3	0,4	0,5	0,7
Corea del Sud	0,5	0,7	0,8	0,8	0,9
Giappone	3,4	3,4	4,0	3,7	3,8
Hong Kong	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Singapore	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Taiwan	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4
Oceania	**0,2**	**0,2**	**0,2**	**0,3**	**0,2**
Australia	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
MONDO	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Valore in milioni di euro	**501.993**	**445.574**	**487.575**	**515.598**	**514.497**
Variazioni percentuali	*3,6*	*-11,2*	*9,4*	*5,7*	*-0,2*

(a) 2012: dati preliminari

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 3.10 - Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana per aree e principali paesi
(pesi percentuali)

	2008	2009	2010	2011	2012 (d)
Unione europea (a 27)	**61,3**	**56,9**	**55,6**	**54,6**	**52,5**
Ue-15	52,8	50,2	49,1	48,3	46,6
Austria	*0,9*	*0,9*	*0,8*	*0,7*	*0,6*
Belgio	*3,2*	*2,8*	*2,6*	*2,5*	*2,5*
Francia	*11,2*	*10,2*	*10,1*	*9,9*	*9,3*
Germania	*9,8*	*9,4*	*8,8*	*8,6*	*8,1*
Gran Bretagna	*5,8*	*6,2*	*5,4*	*5,4*	*5,2*
Portogallo	*3,9*	*3,5*	*3,6*	*3,9*	*4,0*
Spagna	*9,3*	*9,4*	*10,0*	*9,6*	*9,3*
Paesi Bassi	*5,9*	*5,0*	*5,1*	*5,1*	*4,9*
Polonia	*2,3*	*2,7*	*2,5*	*2,4*	*2,1*
Repubblica Ceca	*1,0*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,9*
Repubblica Slovacca	*0,6*	*0,6*	*0,6*	*0,6*	*0,6*
Romania	*1,2*	*1,2*	*1,2*	*1,2*	*1,1*
Ungheria	*2,7*	*0,6*	*0,6*	*0,6*	*0,6*
Altri paesi europei	**9,9**	**9,4**	**10,3**	**11,6**	**11,0**
Federazione Russa	*5,2*	*4,4*	*5,6*	*7,1*	*6,8*
Svizzera	*2,4*	*2,5*	*2,1*	*2,0*	*1,7*
Turchia	*1,0*	*1,1*	*1,3*	*1,2*	*1,2*
Africa settentrionale	**3,2**	**2,4**	**2,7**	**2,6**	**2,5**
Egitto	*0,8*	*0,7*	*0,8*	*0,7*	*0,7*
Tunisia	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*
Altri paesi africani	**1,7**	**1,6**	**1,5**	**1,4**	**1,5**
Angola	*0,6*	*0,5*	*0,5*	*0,5*	*0,6*
Nigeria	*0,3*	*0,4*	*0,3*	*0,3*	*0,3*
America settentrionale	**6,1**	**8,1**	**7,7**	**8,2**	**9,5**
Stati Uniti	*5,7*	*7,6*	*7,2*	*7,7*	*8,8*
America centrale e meridionale	**10,7**	**14,2**	**14,8**	**14,4**	**15,8**
Argentina	*1,7*	*1,8*	*1,9*	*2,0*	*2,0*
Brasile	*4,6*	*6,1*	*6,6*	*6,6*	*6,9*
Cile	*2,3*	*2,8*	*3,0*	*2,7*	*2,9*
Messico	*0,5*	*1,8*	*1,8*	*1,7*	*2,5*
Medio Oriente	**0,3**	**0,3**	**0,3**	**0,3**	**0,4**
Iran	*0,1*	*0,1*	*0,1*	*0,1*	*0,1*
Asia centrale e meridionale	**1,4**	**1,6**	**1,6**	**1,5**	**1,5**
Kazakistan	*1,0*	*1,2*	*1,1*	*1,1*	*1,1*
India	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,3*
Asia orientale	**4,8**	**4,8**	**4,8**	**4,8**	**4,7**
Cina	*1,3*	*1,4*	*1,4*	*1,3*	*1,2*
Giappone	*1,1*	*1,2*	*1,2*	*1,2*	*1,1*
Hong Kong	*0,7*	*0,7*	*0,7*	*0,8*	*0,7*
Singapore	*0,7*	*0,5*	*0,7*	*0,7*	*0,7*
Oceania	**0,6**	**0,7**	**0,7**	**0,6**	**0,7**
Australia	*0,6*	*0,7*	*0,7*	*0,6*	*0,7*
MONDO	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Valore in milioni di euro	560.279	520.836	567.457	583.762	608.808
Variazioni percentuali	*9,0*	*-7,0*	*9,0*	*2,9*	*4,3*

(d) 2012: dati preliminari.

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

approfondimenti

L'evoluzione del modello di specializzazione geografica delle esportazioni italiane

di Elisa Sovarino*

Nel corso degli ultimi anni l'economia mondiale è stata attraversata da numerose turbolenze che hanno inciso sulle dinamiche dell'interscambio di tutte le aree e paesi del mondo. Tuttavia, all'emergere di vecchie e nuove tensioni internazionali, la capacità di risposta di aree e paesi ha mostrato un carattere eterogeneo; ne è conseguito che le ripercussioni della crisi in alcuni casi sono risultate meno profonde rispetto a quanto accaduto per altre economie. Al netto degli interventi di politica economica che in una prima fase (2008-09) hanno attenuato e in una seconda (2011-2012) hanno accresciuto le conseguenze negative sulle singole economie, la capacità di resistenza alle pressioni recessive e alle turbolenze internazionali è, da un punto di vista di commercio estero, in parte determinata dalla specializzazione geografica delle esportazioni di un dato paese. In altri termini, l'orientamento geografico delle esportazioni di un paese verso una certa area può risultare cruciale, in momenti complessi e caratterizzati da un forte instabilità come l'attuale, nel determinare la capacità di trarre beneficio dalla dinamicità della domanda mondiale laddove essa si manifesta.

Il presente approfondimento è dedicato all'analisi dell'evoluzione del modello di specializzazione geografica delle esportazioni dell'Italia, in confronto con quello di Francia, Germania e Spagna, principali partner nell'area della moneta unica. A tal fine ci si avvale di un indice di vantaggio comparato rivelato per aree geografiche[1], costruito raffrontando la composizione percentuale delle esportazioni del paese rispetto all'Area euro nel suo complesso, tra il 2005 e il 2012. Il prendere a riferimento l'aggregato dei 17 paesi euro (e non gruppi più ampi di economie, come, per esempio, l'area Ocse) consente di focalizzare l'analisi della specializzazione geografica su un insieme di economie più omogeneo e che, soprattutto, condividono la stessa moneta. Quest'ultimo aspetto consente di escludere la possibilità che variazioni dell'indice riflettano fluttuazioni del tasso di cambio e non effettivi mutamenti di orientamento geografico[2]. La specializzazione (de-specializzazione) geografica viene esaminata, sia con riferimento all'interscambio complessivo di manufatti, che per due distinti aggregati settoriali (beni di consumo e beni strumentali). Ciò consente una disamina di maggior dettaglio scomponendo le direttrici dell'orientamento dei quattro paesi europei per quei comparti che presentano un'incidenza rilevante nel modello di specializzazione merceologico italiano.

* ICE.

1 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. Valori dell'indice superiori a 100 mostrano una relativa specializzazione di un paese in una determinata area rispetto all'aggregato di confronto.

2 Se ad esempio l'indice di specializzazione fosse calcolato rispetto all'aggregato dei paesi Ocse, variazioni nel tempo dell'indicatore per le economie euro qui considerate risentirebbero delle fluttuazioni della moneta unica rispetto alle monete dei paesi Ocse considerati per il raffronto.

approfondimenti

Tavola 1 - Indice di orientamento geografico[1] delle esportazioni di manufatti

	Italia			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	166,7	200,0	215,8	233,3
Altri paesi africani	92,9	86,7	94,1	77,8
America centro-meridionale	127,3	147,8	139,1	142,9
America settentrionale	107,2	105,5	101,5	113,0
Asia centrale	142,9	144,4	163,6	127,3
Asia orientale	104,8	101,6	100,0	94,0
Medio Oriente	153,8	177,8	176,7	172,4
Oceania	125,0	142,9	125,0	133,3
Paesi europei non Ue	132,5	132,6	138,4	146,9
Unione europea	90,0	88,5	86,3	84,1
	Francia			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	273,3	221,4	200,0	233,3
Altri paesi africani	178,6	166,7	170,6	155,6
America centro-meridionale	118,2	108,7	108,7	107,1
America settentrionale	98,8	98,6	101,5	101,4
Asia centrale	128,6	133,3	100,0	100,0
Asia orientale	119,4	127,9	118,3	139,8
Medio Oriente	134,6	118,5	143,3	113,8
Oceania	162,5	142,9	150,0	122,2
Paesi europei non Ue	76,3	74,4	81,4	80,2
Unione europea	93,6	96,2	93,6	92,1
	Germania			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	46,7	50,0	47,4	53,3
Altri paesi africani	85,7	73,3	70,6	72,2
America centro-meridionale	100,0	95,7	130,4	110,7
America settentrionale	116,9	115,1	114,9	130,4
Asia centrale	128,6	133,3	127,3	127,3
Asia orientale	129,0	129,5	159,2	148,2
Medio Oriente	100,0	92,6	100,0	103,4
Oceania	100,0	100,0	112,5	111,1
Paesi europei non Ue	117,5	119,8	125,6	124,0
Unione europea	94,5	95,3	90,6	88,4
	Spagna			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	220,0	242,9	252,6	366,7
Altri paesi africani	92,9	86,7	88,2	105,6
America centro-meridionale	236,4	243,5	221,7	235,7
America settentrionale	57,8	67,1	65,7	72,5
Asia centrale	71,4	66,7	63,6	72,7
Asia orientale	50,0	52,5	52,1	55,4
Medio Oriente	73,1	85,2	83,3	100,0
Oceania	87,5	114,3	87,5	133,3
Paesi europei non Ue	91,3	77,9	73,3	79,2
Unione europea	104,9	102,8	104,2	99,1

(1) L'indice è dato dal rapporto tra la composizione percentuale delle esportazioni dei singoli paesi per aree e la composizione percentuale delle esportazioni dell'Area euro[2] per aree. Valori superiori a 100 indicano una relativa specializzazione verso una determinata area rispetto all'Area euro.

(2) L'aggregato "Area euro" comprende i 17 Stati membri dell'Unione europea che hanno adottato la moneta unica: Austria, Belgio, Cipro, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Portogallo, Spagna, Slovacchia, Slovenia

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

L'orientamento geografico dell'Italia relativamente alle esportazioni di manufatti risulta, rispetto a quello della Area euro, fortemente orientato verso l'Africa settentrionale, il Medio oriente, i Paesi europei non Ue, l'Asia

approfondimenti

centrale, l'America settentrionale e centro-meridionale, mentre presenta una relativa despecializzazione nelle altre aree, inclusa l'Unione europea. In questo mercato, l'Italia ha sperimentato una progressiva caduta dell'indice, testimoniando una propensione delle esportazioni di manufatti in graduale ridimensionamento relativamente a quanto sperimentato dai 17 paesi della moneta unica. E' da notare che la de-specializzazione nell'area Ue (relativamente all'aggregato euro) è condivisa con Germania e Francia. Nel caso dell'Italia l'indice è strutturalmente più basso. Il fenomeno di minor orientamento relativo nel mercato Ue delle maggiori economie dell'area dell'euro (nell'ultimo anno anche la Spagna entra in territorio di de-specializzazione) riflette, da un lato, la maggiore importanza che lo sbocco Ue riveste per le economie più piccole della moneta unica, dall'altro, un effettivo "sganciamento" dal mercato continentale operato dai principali sistemi, attratti da aree caratterizzate da una più forte dinamica.

Per quanto riguarda l'Italia si può ancora rilevare che nel 2012 il valore dell'indice relativo all'Asia orientale è scivolato sotto la soglia critica di specializzazione. Una dinamica che riflette la contrazione dei volumi di vendita dei prodotti italiani verificatasi nell'ultimo anno, sopratutto in alcuni dei principali mercati di sbocco dell'area. È da evidenziare che la specializzazione italiana in Estremo oriente è, comunque, molto diversificata a seconda che si considerino i beni strumentali o quelli di consumo. Nel primo caso, il nostro paese presenta una forte de-specializzazione, distinguendosi in questo soprattutto dalla Germania; nel secondo, l'orientamento relativo dell'Italia appare molto accentuato, superiore ai tre partner europei e crescente nel tempo. Nell'insieme dei prodotti manufatti, Germania e Francia mostrano nell'Asia orientale un'elevata specializzazione che trova la propria ragione d'essere prevalentemente nella maggiore capacità di queste economie nell'agganciarsi al ruolo trainante della domanda asiatica nell'interscambio sia di beni strumentali che di consumo. Fortemente de-specializzata in questa regione risulta la Spagna.

L'indice di orientamento geografico italiano ha, invece, mostrato un andamento crescente, tra il 2005 e il 2012, nel valore associato ai vicini paesi europei non Ue. Tale evoluzione testimonia la rilevanza strategica assunta da questo mercato per le produzioni italiane. Una dinamica condivisa con la sola Germania (Francia e Spagna sono de-specializzate in questo mercato). Il fenomeno appare comunque più intenso per il nostro paese rispetto all'economia tedesca.

Sempre con riferimento alle esportazioni di manufatti, le specializzazioni francese, spagnola e tedesca in America centromeridionale, Medio oriente e Oceania presentano una certa affinità con quella italiana, anche se non sempre costante nel tempo. Nell'orizzonte di riferimento è, infatti, possibile notare come alcune di tali similarità si siano manifestate solo recentemente in Spagna, soprattutto per quanto concerne la specializzazione nelle ultime due aree. Altrettanto può dirsi con riferimento all'America settentrionale, verso cui sono fortemente orientati tutti i paesi oggetto di esame ad eccezione della Spagna.

La specializzazione geografica di Italia, Francia, Germania e Spagna si differenzia notevolmente anche rispetto all'orientamento verso gli Altri paesi africani e l'Asia orientale. Nel primo caso, la maggiore specializzazione della Francia può avere una sua spiegazione nel retaggio coloniale che caratterizza la storia di molti paesi della regione. Nel caso

della Spagna, invece, che presenta valori elevati dell'indice solo con riferimento al 2012, vi è riflesso il tradizionale orientamento all'esportazione di beni strumentali e, più di recente, anche delle vendite di beni di consumo.

Tavola 2 - Indice di orientamento geografico(1) delle esportazioni di beni strumentali(2)

	Italia			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	168,2	172,7	172,2	210,0
Altri paesi africani	114,3	112,0	100,0	100,0
America centro-meridionale	140,0	144,7	132,7	167,7
America settentrionale	87,5	88,0	93,8	92,6
Asia centrale	140,0	129,6	116,2	131,3
Asia orientale	79,2	73,1	75,3	62,9
Medio Oriente	186,4	171,1	179,6	158,5
Oceania	100,0	108,3	100,0	100,0
Paesi europei non Ue	107,8	107,8	102,5	111,9
Unione europea	90,1	91,4	88,5	93,9
	Francia			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	290,9	290,9	255,6	305,0
Altri paesi africani	223,8	204,0	217,2	269,2
America centro-meridionale	82,2	95,7	81,8	101,6
America settentrionale	125,0	115,2	98,8	117,0
Asia centrale	60,0	81,5	97,3	68,8
Asia orientale	70,8	69,7	67,2	59,4
Medio Oriente	68,2	88,9	79,6	95,1
Oceania	171,4	141,7	150,0	206,3
Paesi europei non Ue	76,5	71,1	73,3	80,2
Unione europea	99,8	101,5	105,0	102,5
	Germania			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	40,9	50,0	44,4	45,0
Altri paesi africani	66,7	60,0	58,6	65,4
America centro-meridionale	88,9	91,5	100,0	98,4
America settentrionale	108,0	108,7	106,3	117,0
Asia centrale	112,0	118,5	108,1	106,3
Asia orientale	117,4	116,6	131,0	109,4
Medio Oriente	79,5	84,4	83,3	80,5
Oceania	92,9	91,7	108,3	131,3
Paesi europei non Ue	107,8	111,7	110,8	112,7
Unione europea	97,6	96,0	91,5	91,4
	Spagna			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	272,7	272,7	247,2	340,0
Altri paesi africani	90,5	124,0	131,0	130,8
America centro-meridionale	346,7	327,7	240,0	298,4
America settentrionale	58,0	64,1	66,3	63,8
Asia centrale	100,0	155,6	135,1	106,3
Asia orientale	43,1	43,4	37,9	45,5
Medio Oriente	106,8	88,9	77,8	114,6
Oceania	78,6	91,7	75,0	68,8
Paesi europei non Ue	54,8	64,1	66,7	67,5
Unione europea	108,6	100,9	110,5	97,5

(1) Vedi nota tavola 1.
(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

approfondimenti

Per quanto riguarda i soli beni strumentali, l'Italia presenta un indice di orientamento geografico relativamente elevato in quasi tutte le aree eccetto Unione europea, Asia orientale e America settentrionale. Verso queste ultime due è, invece, maggiormente specializzata la Germania, mentre la Francia è la sola a presentare un indice di orientamento geografico elevato sulle piazze europee in tutto l'arco temporale di riferimento. In merito alla Spagna, invece, è possibile notare uno scarso orientamento rispetto all'Area euro delle esportazioni di beni strumentali in America settentrionale e nei vicini Paesi europei non Ue, due importanti mercati di sbocco in termini di domanda e opportunità per le imprese esportatrici. Rispetto agli altri aggregati geografici, la Spagna presenta una maggiore propensione verso America centro meridionale e Africa settentrionale con valori dell'indice più elevati rispetto a quanto non si riscontri per Italia, Francia e Germania.

Anche l'indice di orientamento geografico delle esportazioni di beni di consumo si mostra alquanto eteoregeno tra i quattro paesi. L'Italia presenta una specializzazione elevata rispetto all'Area euro in 8 delle 10 aree considerate, con Unione europea e Altri paesi africani quali eccezioni. Seguono Francia e Germania, specializzate su metà delle destinazioni di riferimento, ma con forti differenze. La prima, infatti, presenta un orientamento relativamente maggiore della seconda in Africa e Oceania, mentre la Germania, si caratterizza per una maggiore propensione all'esportazione di beni di consumo nei vicini paesi europei non Ue. Entrambe, sono relativamente specializzate in Asia orientale, malgrado l'evoluzione dell'indicatore sia stata meno marcata di quanto sperimentato dall'Italia. Profondamente diverso dagli altri tre paesi, invece, è l'indice di orientamento geografico nei beni di consumo della Spagna. Questa, infatti, presenta una maggiore de-specializzazione geografica in 7 aree e valori elevati dell'indice in Africa settentrionale e Medio oriente. In Unione europea, l'indice della Spagna ha mostrato segni di cedimento, pur mantenendosi su valori superiori a cento, in ragione delle spinte recessive degli ultimi tempi.

Tavola 3 - Indice di orientamento geografico(1) delle esportazioni di beni di consumo(2)

	Italia			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	116,7	133,3	164,3	150,0
Altri paesi africani	87,5	77,8	77,8	88,9
America centro-meridionale	125,0	121,4	130,8	133,3
America settentrionale	127,7	126,8	116,9	138,3
Asia centrale	125,0	116,7	100,0	111,1
Asia orientale	122,2	127,5	130,2	154,8
Medio Oriente	148,0	160,7	180,0	200,0
Oceania	142,9	142,9	125,0	137,5
Paesi europei non Ue	137,4	149,1	152,9	152,6
Unione europea	86,6	83,6	83,0	76,3
	Francia			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	300,0	283,3	264,3	266,7
Altri paesi africani	175,0	188,9	188,9	188,9
America centro-meridionale	91,7	85,7	84,6	93,3
America settentrionale	84,3	91,5	88,1	98,3
Asia centrale	100,0	66,7	62,5	66,7
Asia orientale	114,8	113,7	109,4	127,4
Medio Oriente	116,0	103,6	110,0	100,0
Oceania	157,1	157,1	137,5	137,5
Paesi europei non Ue	94,9	85,5	82,7	106,1
Unione europea	96,4	97,7	98,4	92,8
	Germania			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	41,7	50,0	57,1	50,0
Altri paesi africani	75,0	77,8	77,8	88,9
America centro-meridionale	100,0	85,7	92,3	106,7
America settentrionale	96,4	98,6	100,0	98,3
Asia centrale	125,0	116,7	100,0	100,0
Asia orientale	100,0	94,1	105,7	111,3
Medio Oriente	68,0	71,4	76,7	77,4
Oceania	100,0	100,0	100,0	100,0
Paesi europei non Ue	123,2	116,4	123,1	133,3
Unione europea	99,4	100,0	98,3	95,6
	Spagna			
	2005	2007	2009	2012
Africa settentrionale	291,7	316,7	257,1	300,0
Altri paesi africani	87,5	100,0	88,9	100,0
America centro-meridionale	325,0	364,3	330,8	380,0
America settentrionale	55,4	59,2	42,4	50,0
Asia centrale	75,0	66,7	37,5	55,6
Asia orientale	46,3	49,0	50,9	71,0
Medio Oriente	108,0	121,4	123,3	145,2
Oceania	57,1	42,9	37,5	62,5
Paesi europei non Ue	50,5	52,7	53,8	66,7
Unione europea	109,9	106,7	108,9	101,9

(1) Vedi nota tavola 1.

(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 prodotti in vetro, Apparecchiature per illuminazione, Apparecchi per uso domestico, Mobili).*

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

CAPITOLO 4

I settori

Redatto da **Francesco Livi** e **Alessia Proietti**, ICE, e **Lavinia Rotili**, Università La Sapienza. Supervisione a cura di **Fabrizio Onida**, Università Bocconi

quadro d'insieme

Nel 2012 l'avanzo manifatturiero ha toccato il proprio livello di massimo, portandosi a 94 miliardi di euro, 39 in più dell'anno precedente; l'ampliamento del *surplus* manifatturiero ha quindi compensato l'ulteriore inasprimento del *deficit* energetico, anche questo mai così consistente. Si è di contro ridotto anche il disavanzo dei prodotti agricoli, prossimo ai 6,5 miliardi. La bilancia commerciale, in passivo per oltre 25 miliardi nel 2011, si è così portata in *surplus* per una cifra prossima agli 11 miliardi. Tutti i settori tranne i prodotti energetici hanno contribuito al miglioramento del saldo commerciale, grazie a generalizzati ampliamenti degli avanzi e riduzioni dei *deficit*. Nel caso degli Autoveicoli e nei Prodotti della metallurgia si è passati da un saldo negativo ad una posizione di esportatore netto. Nel settore elettronico il *deficit* (che per l'Italia tende ad essere strutturale) si è ridotto di quasi 6 miliardi. La meccanica ha fatto segnare un nuovo *record* e ha contribuito con 48 miliardi di euro ad oltre la metà del dato complessivo.

Il 2012 si è contraddistinto per una caduta generalizzata della domanda di merci estere, pari a – 5,6 punti percentuali in media rispetto al 2011 risultanti da una caduta dei volumi del 9,4 per cento e un aumento dei valori medi unitari del 4,2 per cento. Solo gli acquisti di prodotti energetici, materie prime e derivati sono aumentati complessivamente di 7 punti percentuali in valore mentre le importazioni relative agli altri raggruppamenti di industrie hanno riportato risultati negativi, particolarmente accentuati per beni strumentali e intermedi (rispettivamente -12,8 e -10,3). L'aumento delle esportazioni in valore nel 2012 (3,7 per cento nel confronto con il 2011) è stato assai più contenuto rispetto a quello registrato nei due anni precedenti (15,6 nel 2010 e 11,4 nel 2011) mentre il tasso di crescita media annuo nel quadriennio 2008-2012, dominato dalla crisi, è stato solo dell'1,4 per cento. La crescita nel 2012 ha interessato tutte le tipologie di beni e le variazioni si sono attestate al di sotto del 2 per cento per beni strumentali e intermedi, intorno al 5 per cento per i beni di consumo e oltre i 20 punti percentuali per i prodotti da raffinazione di materie prime energetiche.

Come sopra ricordato, la caduta delle importazioni in valore è imputabile principalmente al calo delle quantità importate: -10,3 per cento per i manufatti, -9,4 per cento nel complesso includendo agricoltura e materie prime. La crescita delle esportazioni, invece, ha risentito principalmente dell'aumento dei valori medi unitari (+ 4,3 per cento) a fronte di volumi in lieve flessione (-0,6 per cento).

Tra i settori che incidono di più sulle importazioni manifatturiere, il contributo maggiore alla caduta (-8,6 per cento in valore) è venuto dai Prodotti della metallurgia (-12 per cento), dai Mezzi di trasporto (-21,2 per cento) e da Computer, apparecchi elettronici e ottici (-20,2 per cento). La crescita delle esportazioni manifatturiere (3,6 per cento rispetto al 2011, 1,6 per cento nel quadriennio 2008-2012) ha visto aumenti relativamente maggiori per Alimentari, Metallurgia, Coke e prodotti petroliferi raffinati e Farmaceutica.

Le quote dell'Italia sulle esportazioni mondiali, complessivamente in lenta discesa nell'ultimo quadriennio, nello stesso periodo hanno registrato cali accentuati nei settori tradizionali (Tessili, Abbigliamento, Calzature e pelletteria, Mobili, Materiali da costruzione) oltre che nei settori Gomma e Plastica, Apparecchi elettrici e Altri mezzi di trasporto. Meno accentuati risultano i cali nei settori Alimentare, Chimica, Farmaceutica, Metallurgia, Meccanica non elettrica. Fra questi ultimi risultano anzi in leggera crescita sul solo mercato Uem i settori Alimentari, Farmaceutica, Metallurgia e Prodotti di metallo. Sullo stesso mercato Uem è in lieve aumento anche la quota del settore Computer-Elettronica, che pure supera di poco il 4 per cento, cioè meno della metà della quota media manifatturiera che si attesta al 10,3 per cento nel 2012.

Naturalmente l'andamento delle quote sul mercato mondiale risente, non solo per l'Italia, della straordinaria e ininterrotta avanzata della Cina, che nell'ultimo decennio in alcuni

settori è arrivata a duplicare o triplicare la propria quota. Come primo esportatore mondiale ormai da qualche anno, la Cina nel 2012 ha realizzato quote fra il 30 e il 40 per cento delle esportazioni mondiali in settori come Tessile, Abbigliamento, Calzature-Pelletteria, Mobilio, Occhialeria. In altri settori come ad esempio in prodotti di Chimica, Siderurgia, Macchine e Apparecchi, la Cina occupa posizioni inferiori ma spesso con una rapida penetrazione nei mercati. Sempre nell'arco del decennio, va notato che, mentre l'Italia e altri paesi europei, oltre Stati Uniti e Giappone hanno subito vistosamente il forzato ridimensionamento delle proprie quote a vantaggio della Cina, e in minor misura di altri paesi emergenti come Turchia, Brasile, India, Vietnam, Corea del Sud, la Germania ha mostrato una relativa maggiore tenuta, in particolare in settori come Tessili, Abbigliamento, Chimica, Farmaceutica, Vetro-ceramica-materiali da costruzione.

L'andamento dei prezzi praticati sui mercati esteri rispetto a quelli sul mercato interno, ovvero la profittabilità relativa delle esportazioni, ha visto negli anni della recente crisi invertirsi la tendenza precedente all'aumento: in presenza di una domanda interna calante e di una crescente concorrenza dei mercati emergenti, le imprese esportatrici hanno scelto in media di sacrificare margini di profitto all'export pur di difendere le proprie quote di mercato. Ciò non vale per tutti i settori, perché la profittabilità relativa delle esportazioni nel 2009-2012 è stata in tendenza crescente nei settori Chimica, Farmaceutica, Gomma-Plastica e Materiali da costruzione. Il rapporto fra indici dei prezzi interni alla produzione e dei prezzi all'importazione (competitività delle importazioni) segnala una rapida caduta dal 2010, dopo l'impennata del 2009, implicando una minore convenienza a importare a partire dal 2010. Fa eccezione sotto questo profilo il settore Computer-Elettronica, dove peraltro è assai scarsa la produzione nazionale.

Le prospettive di crescita dell'Italia nei prossimi anni risentiranno fortemente della domanda estera. Il rilancio delle esportazioni è di cruciale importanza ma al momento questa possibilità appare minata dalla debolezza della domanda proveniente dai paesi dell'Unione europea, principali *partner* commerciali del nostro paese. Nel 2012 le esportazioni verso l'Ue sono aumentate solo per alcune voci settoriali: una crescita prossima al 20 per cento ha interessato le esportazioni di Articoli farmaceutici mentre quelle di Coke e prodotti petroliferi raffinati hanno riportato un aumento dell'8,6 per cento rispetto al 2011. Se nel primo caso l'aumento delle vendite italiane ha riguardato tutti i principali *partner* europei, nel secondo è stato circoscritto ad una crescita eccezionale della domanda proveniente da Slovenia, Francia e Malta. Nel 2012 inoltre, le vendite verso i *partner* europei sono aumentate anche per gli Alimentari, bevande e tabacco (+4 per cento). Quelli citati sono settori che incidono in misura notevole sulle esportazioni italiane complessive, con un peso che va dal 4 per cento della Farmaceutica a circa il 7 per cento di Alimentari, bevande e tabacco. Per quanto riguarda i settori di più marcata specializzazione dell'Italia invece, le esportazioni verso i *partner* europei non hanno mostrato un particolare dinamismo nell'ultimo anno e neanche i dati relativi al primo trimestre del 2013 sono particolarmente incoraggianti. Tra gli esempi più rilevanti vanno considerati i Metalli di base e prodotti in metallo ma anche Prodotti tessili, abbigliamento, pelle e accessori, due settori di cruciale importanza, dopo la Meccanica, per le esportazioni italiane.

Il rilancio dell'export si conferma sempre più legato alla domanda proveniente dai mercati extra Ue. Nel 2012 sono risultate particolarmente dinamiche le vendite verso gli Stati Uniti e verso i Paesi europei non Ue, principalmente Russia e Svizzera. Le esportazioni verso gli Stati Uniti, in particolare, sono aumentate per tutti i settori manifatturieri ad esclusione degli Apparecchi elettrici; gli incrementi sono stati prossimi o superiori al 10 per cento, con punte di circa 20 punti percentuali per le vendite di Macchinari ed apparecchi e del 35 per cento per i Metalli di base e prodotti in metallo. Si tratta di due settori molto importanti per l'export italiano per i quali inoltre, gli Stati Uniti rappresentano un *partner* di primo ordine per il nostro paese che è terzo nella graduatoria dei principali clienti per la Meccanica e quinto per i Metalli e prodotti in metallo. Segnali positivi giungono anche dalle esportazioni verso alcuni mercati di sbocco per noi di minori dimensioni, come gli Emirati Arabi Uniti: in alcuni casi, la crescita dell'export ha riportato l'interscambio sui livelli precedenti il 2008, come avvenuto per Metalli di base e prodotti in metallo (30 per cento in più rispetto al 2011), in altri l'aumento delle vendite italiane ha determinato il raggiungimento di livelli record, come avvenuto per Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi il cui incremento percentuale è stato di oltre 40 punti rispetto al 2011.

Tavola 4.I - Il commercio estero dell'Italia per settori
Valori in milioni di euro e variazioni percentuali

	Esportazioni			Importazioni			Saldi	
	2012	var. (%) 2008-12[1]	var.(%) 2011-12	2012	var. (%) 2008-12[1]	var. (%) 2011-12	2011	2012
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	5.791	2,0	-0,2	12.291	3,1	-5,5	-7.212	-6.499
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	1.451	-4,0	13,8	74.111	1,8	7,2	-67.875	-72.659
Petrolio greggio e gas naturale	670	-11,9	39,5	68.401	2,1	9,0	-62.298	-67.731
PRODOTTI DELLE ATTIVITA' MANIFATTURIERE	373.228	1,6	3,6	279.056	-0,8	-8,6	54.693	94.172
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	26.059	5,7	6,7	27.242	2,9	-0,9	-3.078	-1.182
Prodotti tessili	9.429	-1,7	-3,6	5.961	0,7	-13,9	2.854	3.468
Articoli di abbigliamento	17.150	0,2	3,2	11.984	0,8	-8,2	3.575	5.166
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	16.485	4,6	5,9	8.533	3,9	-4,1	6.673	7.952
Calzature	7.949	2,2	1,7	4.391	3,7	-6,1	3.140	3.557
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1.507	-0,9	4,4	2.984	-5,2	-12,6	-1.970	-1.477
Carta e prodotti di carta	6.067	2,4	0,8	6.189	0,1	-7,7	-682	-121
Coke e prodotti petroliferi raffinati	20.513	7,4	21,8	10.577	5,8	5,0	6.768	9.936
Sostanze e prodotti chimici	25.331	3,3	1,6	35.627	2,6	-2,3	-11.551	-10.296
Articoli farmaceutici e chimico-medicinali	17.227	9,6	12,5	19.737	7,7	2,9	-3.873	-2.510
Articoli in gomma e materie plastiche	13.649	1,7	-1,0	8.246	3,1	-7,1	4.908	5.403
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	8.924	-2,0	2,2	3.244	-3,2	-8,1	5.205	5.681
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	50.779	2,9	4,9	37.753	-4,0	-11,1	5.918	13.026
Prodotti della metallurgia	32.874	5,1	6,4	30.898	-4,5	-12,0	-4.229	1.975
Prodotti in metallo	17.905	-0,7	2,4	6.854	-1,3	-6,6	10.147	11.051
Computer, apparecchi elettronici e ottici	12.599	2,6	-2,6	24.667	0,0	-20,2	-17.969	-12.068
Apparecchi elettrici	19.936	-2,3	-1,8	13.291	1,2	-4,0	6.470	6.645
Macchinari ed apparecchi meccanici	70.483	-0,2	3,0	22.502	-4,3	-6,8	44.309	47.981
Mezzi di trasporto	36.142	-2,1	-1,0	30.213	-9,1	-21,2	-1.816	5.930
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	24.988	-2,4	-0,6	24.375	-9,4	-23,1	-6.570	613
Altri mezzi di trasporto	11.154	-1,6	-1,9	5.838	-8,0	-11,8	4.754	5.316
Mobili	8.137	-3,3	0,9	1.597	-3,4	-10,8	6.272	6.539
Prodotti delle altre attività manifatturiere	12.756	3,0	6,8	8.663	2,2	-6,4	2.683	4.093
Gioielleria e oreficeria	5.607	-16,1	10,9	2.026	7,8	-2,7	2.973	3.581
ALTRI PRODOTTI	9.255	-5,0	6,1	13.302	-2,0	-4,0	-5.129	-4.048
TOTALE	**389.725**	**1,4**	**3,7**	**378.759**	**-0,2**	**-5,6**	**-25.524**	**10.966**

(1) Tasso di crescita medio annuo 2008-12.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Tavola 4.II - Interscambio per settori: quantità e prezzi
Variazioni percentuali; indici 2012 in base 2010=100

	Esportazioni						Importazioni					
	Quantità			Valori medi unitari			Quantità			Valori medi unitari		
	var % 2010-11	var % 2011-12	indici 2012	var % 2010-11	var % 2011-12	indici 2012	var % 2010-11	var % 2011-12	indici 2012	var % 2010-11	var % 2011-12	indici 2012
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	-0,8	-3,8	95,4	4,2	3,7	108,1	1,5	-9,5	91,9	15,3	4,3	120,3
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	-4,1	6,4	102,1	14,1	6,9	122,0	-8,4	-4,3	87,6	27,9	12,0	143,3
PRODOTTI DELLE ATTIVITÁ MANIFATTURIERE	4,2	-0,5	103,6	7,1	4,2	111,6	0,8	-10,3	90,4	6,4	1,9	108,4
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,6	2,3	107,0	5,3	4,3	109,8	1,1	-4,5	96,6	7,4	3,7	111,4
Prodotti tessili, abbigliamento e accessori	4,3	-3,8	100,3	7,8	6,7	115,0	0,4	-14,1	86,2	10,8	6,8	118,3
Prodotti tessili	*0,1*	*-8,4*	*91,7*	*8,9*	*5,2*	*114,6*	*-2,2*	*-16,4*	*81,8*	*17,0*	*3,0*	*120,5*
Articoli di abbigliamento	*3,8*	*-3,5*	*100,1*	*6,7*	*6,9*	*114,1*	*0,4*	*-13,3*	*87,1*	*7,8*	*5,9*	*114,2*
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	*7,9*	*-1,1*	*106,7*	*8,1*	*7,0*	*115,7*	*2,8*	*-13,5*	*89,0*	*10,2*	*10,8*	*122,1*
Calzature	5,8	-4,7	100,9	6,6	6,7	113,7	1,9	-13,6	88,0	7,3	8,7	116,6
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,8	2,3	103,2	2,5	2,0	104,6	-2,6	-13,5	84,2	3,7	1,1	104,8
Carta e prodotti di carta	0,9	0,9	101,8	4,5	-0,1	104,4	-2,1	-4,6	93,4	4,1	-3,2	100,8
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-12,8	5,8	92,2	30,6	15,1	150,3	-7,9	-4,5	87,9	28,0	9,9	140,7
Sostanze e prodotti chimici	1,3	-2,3	98,9	9,0	4,0	113,4	0,2	-4,0	96,2	13,3	1,8	115,3
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,8	6,3	110,3	5,6	5,9	111,8	11,7	-3,9	107,4	-1,0	7,1	106,0
Articoli in gomma e plastica	3,8	-6,0	97,6	7,5	5,3	113,2	4,2	-11,0	92,8	8,2	4,3	112,9
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia [1]	-0,8	-1,9	97,3	3,6	4,2	107,9	-0,7	-12,0	87,4	3,2	4,5	107,8
Metalli di base e prodotti in metallo	12,1	3,9	116,5	9,7	1,0	110,8	4,7	-9,9	94,4	12,3	-1,3	110,8
Prodotti della metallurgia	*18,4*	*7,4*	*127,3*	*11,8*	*-1,0*	*110,7*	*5,2*	*-9,2*	*95,5*	*13,5*	*-3,2*	*109,9*
Prodotti in metallo	*3,0*	*-2,6*	*100,4*	*6,0*	*5,1*	*111,4*	*3,4*	*-13,6*	*89,4*	*6,2*	*8,1*	*114,8*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	4,7	-5,2	99,2	6,5	2,7	109,4	-1,8	-10,7	87,7	-7,1	-10,7	83,0
Apparecchi elettrici	2,2	-2,1	100,1	2,5	0,3	102,8	-1,5	-8,5	90,2	5,7	4,9	110,9
Macchinari ed apparecchi meccanici	9,3	-2,7	106,3	4,3	5,8	110,4	4,3	-12,1	91,7	3,2	6,1	109,5
Mezzi di trasporto	2,7	-2,4	100,2	3,0	1,5	104,5	-1,1	-23,3	75,8	2,3	2,7	105,1
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*9,5*	*-2,4*	*106,8*	*1,5*	*1,9*	*103,4*	*0,8*	*-25,0*	*75,7*	*2,1*	*2,4*	*104,6*
Altri mezzi di trasporto	*-11,0*	*-2,7*	*86,6*	*7,6*	*0,7*	*108,4*	*-9,9*	*-16,4*	*75,3*	*3,5*	*5,5*	*109,2*
Mobili	-0,8	-2,2	97,1	4,7	3,2	108,0	0,6	-13,2	87,4	-0,3	2,7	102,4
TOTALE	**4,0**	**-0,6**	**103,4**	**7,1**	**4,3**	**111,7**	**-1,4**	**-9,4**	**89,3**	**10,8**	**4,2**	**115,4**

Fonte: elaborazioni Ice su dati ISTAT

Tavola 4.III - Quote dell'Italia sulle esportazioni mondiali e su quelle dell'Uem

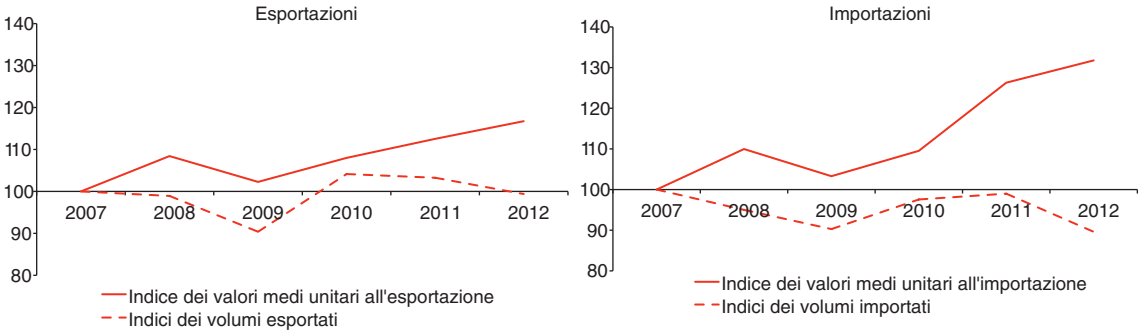
	Quota sulle esportazioni mondiali					Quota sulle esportazioni dell'Uem				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	2,2	2,1	2,0	1,8	1,7	7,1	7,1	7,4	7,2	6,7
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	3,9	3,6	3,1	2,4	2,6
PRODOTTI DELLE ATTIVITÁ MANIFATTURIERE	4,3	4,0	3,7	3,7	3,6	12,2	11,8	11,7	11,8	11,8
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,1	4,2	3,9	3,8	3,8	10,0	10,4	10,5	10,3	10,3
Prodotti tessili, abbigliamento e accessori	8,0	7,1	6,6	6,7	6,4	28,4	25,9	26,4	26,8	27,1
Prodotti tessili	6,5	5,5	5,1	5,0	4,6	21,4	19,5	20,0	20,7	20,2
Articoli di abbigliamento	6,9	6,1	5,6	5,6	5,4	27,8	25,1	25,0	24,9	25,4
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	13,3	12,1	11,3	11,5	11,0	39,1	36,0	36,7	36,6	36,8
Calzature	12,4	10,9	10,0	10,2	9,3	36,2	32,8	32,8	32,4	32,1
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	2,2	2,1	2,0	2,1	1,9	6,7	6,4	6,8	7,1	6,9
Carta e prodotti di carta	3,9	4,0	3,8	3,8	3,9	8,8	9,2	9,2	9,3	9,6
Coke e prodotti petroliferi raffinati	3,1	2,9	3,2	2,7	2,9	11,8	11,7	13,3	11,1	11,3
Sostanze e prodotti chimici	2,8	2,7	2,6	2,6	2,5	6,8	6,6	6,8	6,9	6,8
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,9	3,6	3,6	4,0	4,1	7,0	6,6	6,9	7,7	8,0
Articoli in gomma e plastica	5,7	5,2	4,9	4,8	4,3	14,3	13,8	13,7	13,8	13,3
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia [1]	8,1	7,5	6,8	6,6	6,3	16,9	16,6	16,3	16,3	16,7
Metalli di base e prodotti in metallo	4,6	4,6	4,2	4,3	4,4	13,7	14,1	13,8	14,6	15,5
Prodotti della metallurgia	3,9	3,8	3,5	3,8	4,0	12,8	12,9	12,7	14,0	15,4
Prodotti in metallo	6,6	6,5	6,2	5,9	5,5	15,3	16,1	16,1	15,8	15,6
Computer, apparecchi elettronici e ottici	0,9	0,9	0,8	0,9	0,8	4,4	4,5	4,6	5,1	4,8
Apparecchi elettrici	5,2	4,8	4,3	4,2	3,8	15,7	15,0	14,3	13,9	13,7
Macchinari ed apparecchi meccanici	7,3	7,2	6,3	6,5	6,2	18,5	18,6	18,1	18,0	18,1
Mezzi di trasporto	3,5	3,2	2,9	2,8	2,5	8,7	8,3	7,9	7,6	7,1
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	3,3	3,0	2,8	2,7	2,5	7,8	7,1	7,1	6,8	6,8
Altri mezzi di trasporto	4,7	4,5	3,8	3,4	2,7	21,2	24,3	20,2	22,7	16,4
Mobili	10,9	9,8	8,8	8,6	7,4	32,2	30,4	30,9	30,5	30,6

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

4.1 Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca

Il disavanzo del settore, sebbene ancora elevato, si è ridotto nel 2012 soprattutto a causa di un calo del 5,5 per cento delle importazioni in valore. Anche le esportazioni sono diminuite ma in misura molto contenuta (-0,2 per cento). Il 2012 si è contraddistinto per una significativa caduta dei volumi scambiati che, nel caso delle importazioni, ha sfiorato i 10 punti percentuali.
Tra i settori che hanno inciso maggiormente sulla diminuzione delle importazioni, va segnalato il calo di oltre 7 punti percentuali degli acquisti di Cereali, legumi da granella e semi oleosi, una voce che pesa per circa il 30 per cento sulle importazioni complessive. Nonostante la flessione registrata, il saldo normalizzato relativo al settore sfiora i -90 punti percentuali, a dimostrazione della forte dipendenza del nostro paese dagli acquisti dall'estero. Questo calo è stato in parte bilanciato dal lieve aumento degli acquisti di Piante per la produzione di bevande (+2,3 per cento). Per quanto riguarda le esportazioni, la variazione registrata rispetto al 2011 è imputabile principalmente alla flessione delle vendite di Prodotti di culture agricole non permanenti (-2,5 per cento). La maggior parte delle altre voci, al contrario, ha riportato variazioni positive. In particolare, le vendite di Pomacee e frutta a nocciolo sono aumentate del 10,8 per cento.
L'Unione europea si conferma il primo partner dell'Italia nell'interscambio di Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca nonostante la diminuzione dei flussi registrata nel 2012 (-2,4 per l'import e -1,6 per cento per l'export). Francia, Spagna e Paesi Bassi in particolare, sono i principali fornitori del nostro paese. Il 2012 si è contraddistinto per un aumento degli acquisti dai Paesi europei non Ue (12,7 per cento) e da un calo di circa 10 punti percentuali delle importazioni dai paesi dell'America centro-meridionale. Tra i principali clienti invece, figura la Germania che assorbe oltre il 25 per cento delle esportazioni italiane, seguita a distanza da Francia e Austria.

Grafico 4.1
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Nel 2012 è continuata la progressiva diminuzione della quota di mercato dell'Italia (1,7 per cento). Tra i principali concorrenti, sono aumentate le quote del Brasile e del Canada mentre la Francia ha perso posizioni cedendo al Canada il quarto posto tra i maggiori esportatori mondiali. Nel 2012, Cina e Thailandia si sono posizionate tra i primi dieci esportatori del settore, collocandosi rispettivamente al nono e decimo posto.
I dati relativi al periodo gennaio-marzo 2013 indicano una crescita dei flussi rispetto allo stesso periodo del 2012, più intensa per le esportazioni (circa 6 punti percentuali).

Tavola 4.1 - Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca - Quote di mercato mondiale(1) dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi (2)		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Stati Uniti	17,1	16,4	14,6	14,6	15,9	16,6	16,0	16,1	15,5	15,7
2	Paesi Bassi	10,4	10,4	10,2	10,3	9,9	9,3	9,7	8,8	7,5	7,7
3	Brasile	4,1	4,8	4,6	4,6	5,1	5,5	6,5	6,1	7,0	7,6
4	Canada	4,2	4,1	4,1	4,6	4,9	5,3	5,1	4,6	4,4	4,9
5	Francia	6,2	6,0	6,1	6,3	6,0	6,3	5,0	4,7	5,0	4,4
6	Australia	3,0	4,0	3,1	3,0	2,1	2,4	2,8	2,8	3,7	4,0
7	Spagna	5,5	5,1	4,8	4,3	4,1	3,7	4,0	3,8	3,3	3,6
8	Germania	2,8	3,1	3,7	4,3	4,5	4,6	4,2	3,9	3,5	3,4
9	Cina	3,4	2,5	2,8	2,5	2,6	2,1	2,7	2,9	2,6	2,7
10	Thailandia	2,0	2,3	2,1	2,4	2,2	2,3	2,0	2,6	3,1	2,6
	Totale principali esportatori	**58,7**	**58,6**	**56,1**	**56,9**	**57,3**	**58,2**	**58,1**	**56,4**	**55,6**	**56,7**
15	**Italia**	**2,3**	**2,1**	**2,6**	**2,3**	**2,4**	**2,2**	**2,1**	**2,0**	**1,8**	**1,7**

(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

4.2 Prodotti dell'industria estrattiva e Prodotti petroliferi raffinati

Prodotti dell'industria estrattiva

Il disavanzo con l'estero del settore ha toccato nel 2012 un nuovo record, attestandosi sui 72,7 miliardi di euro, quasi 5 in più rispetto al 2011. Questo allargamento è dipeso totalmente da un innalzamento del valore unitario degli acquisti di prodotti energetici importati (petrolio +10,8 per cento, metano +19,3 per cento), essendosi ridotte di un ulteriore[1] 4,3 per cento le quantità acquistate (petrolio –3,8 per cento, metano –4,7 per cento); all'opposto, si è ridotto il *deficit* relativo all'antracite, per la quale la flessione del prezzo (-8,5 per cento) ha compensato la crescita del 3,6 per cento dei volumi importati. Limitatamente al petrolio, che pesa per 44,3 (+6,5 per cento rispetto all'anno precedente) dei 68,4 miliardi della bolletta energetica, dopo il crollo del 2011 sono più che raddoppiate le importazioni dalla Libia, tornata ad essere il nostro principale mercato d'approvvigionamento; in crescita anche il valore degli acquisti da Russia, Arabia Saudita e Kazakistan. In flessione, invece, le importazioni dall'Iraq e dall'Iran. Nei primi tre mesi del 2013 il valore degli acquisti appare in netta riduzione; il ripiegamento sta interessando, con la sola eccezione della Russia, tutti i principali fornitori e, pur in presenza di una riduzione dei valori medi unitari d'acquisto, è in larga misura determinato dalla contrazione dei volumi.
Anche per quanto riguarda il metano (+11,8 per cento nel complesso rispetto all'anno precedente), dopo la pesante caduta del 2011 sono tornati a crescere, riportandosi su livelli analoghi a quelli precedenti il conflitto, gli acquisti dalla Libia; si sono registrati incrementi anche per l'Algeria (+10,9 per cento), da dove proviene circa 1/3 delle forniture, e per la Russia (+8,7 per cento), da deve proviene il 29,0 per cento degli acquisti di metano. Anche per questo prodotto i dati del primo trimestre del 2013 mostrano una vistosa flessione (-21,9 per cento), particolarmente ampia per Algeria e Libia, più contenuta nel caso della Russia.

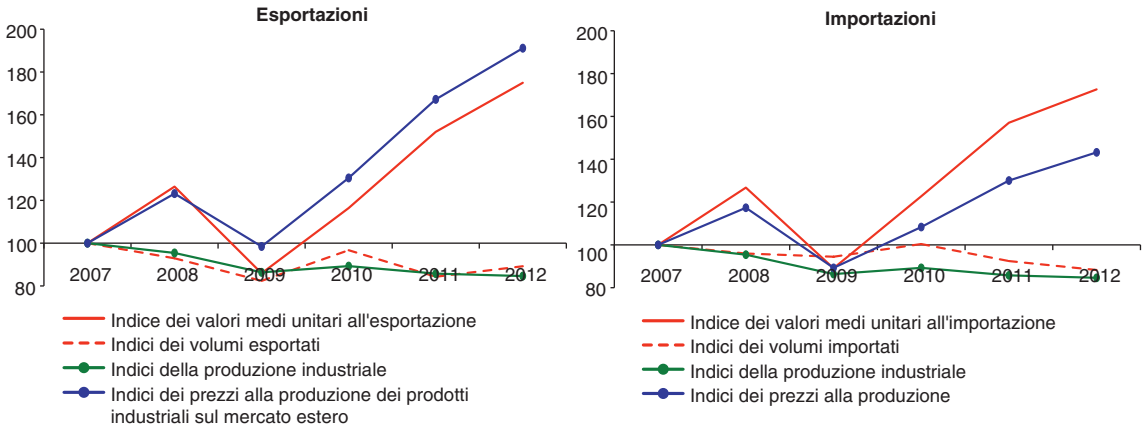
Prodotti petroliferi raffinati

L'Italia è da molti anni esportatore netto di prodotti petroliferi raffinati: nel 2012 questo settore ha contribuito per quasi 10 miliardi alla formazione dell'avanzo manifatturiero.

1 La riduzione in termini reali tra il 2010 e il 2011 era stata dell'8,3%.

L'ampliamento del *surplus* si è prodotto tanto in virtù di una crescita della ragione di scambio, quanto a seguito di una crescita delle quantità esportate superiore a quella degli acquisti.

Grafico 4.2
Coke e prodotti petroliferi raffinati



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Se si esclude la Spagna, secondo mercato di destinazione dopo la Turchia e nei confronti della quale si è registrata una riduzione delle vendite del 23,6 per cento, la crescita è stata piuttosto robusta in tutti i principali mercati di sbocco: il 60 per cento del totale delle vendite è stato destinato ai primi 10 *partner* commerciali (era il 50 per cento nel 2011), sette dei quali non appartenenti all'Ue. Le vendite in Libia sono più che quadruplicate e si è potuto registrare, dopo la caduta del 2011, un nuovo livello di massimo in questo mercato.

Tavola 4.2 - Coke e prodotti petroliferi raffinati - Quote di mercato mondiale [1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Stati Uniti	5,1	4,8	4,9	5,9	6,2	8,0	9,1	10,0	11,7	12,4
2	Paesi Bassi	7,2	6,9	7,0	7,1	7,3	8,0	7,5	7,6	7,4	8,1
3	Russia	6,7	6,8	7,7	8,4	8,4	7,7	8,9	9,0	8,1	8,0
4	Corea del Sud	3,6	4,0	4,3	4,7	4,8	5,2	5,1	5,2	6,0	6,2
5	Singapore	5,5	6,1	6,4	6,2	5,6	6,0	5,9	6,2	5,9	5,9
6	Belgio	5,6	5,2	4,8	4,9	5,1	4,2	4,2	4,2	4,4	4,4
7	Regno Unito	4,4	4,6	4,1	3,9	3,6	3,7	3,8	3,7	3,7	3,4
8	**Italia**	**3,2**	**3,1**	**3,1**	**3,0**	**3,4**	**3,1**	**2,9**	**3,2**	**2,7**	**2,9**
9	India	0,7	0,7	1,2	1,4	1,9	1,8	1,9	3,3	3,1	2,8
10	Canada	4,2	3,7	3,5	3,2	3,2	3,0	3,0	2,9	2,6	2,6
	Totale principali esportatori	**46,3**	**45,9**	**46,8**	**48,6**	**49,4**	**50,5**	**52,3**	**55,2**	**55,7**	**56,8**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

L'Italia è l'ottavo esportatore mondiale di prodotti petroliferi raffinati: nel 2011 la quota italiana aveva subito una secca riduzione, dal 3,2 al 2,7 per cento, il livello più basso da molti anni. Nel corso del 2012 c'è stato un parziale recupero e la quota di mercato si è portata al 2,9 per cento del totale. Questo recupero appare particolarmente significativo se confrontato con la *performance* dei principali concorrenti europei; gli Stati Uniti, *leader* mondiali del comparto, hanno ulteriormente ampliato il proprio peso sul totale.

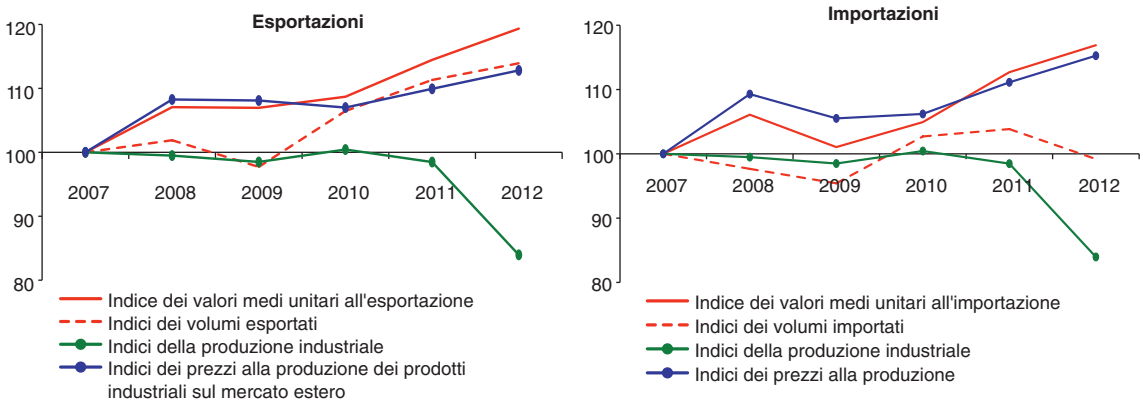
Nel primo trimestre del 2013, per l'interscambio di derivati del petrolio si è registrata la caduta tendenziale più ampia (-18,1 per cento) nell'ambito dei settori. La flessione è stata

particolarmente robusta per le vendite dirette in Spagna, Turchia e Slovenia; a parziale compensazione, si segnala la buona dinamica registrata nei confronti della Francia e della generalità dei paesi fornitori di materie prime energetiche. Il *surplus* commerciale di questo settore, pari a 2,6 miliardi nel primo trimestre del 2012, è sceso a 1,1 miliardi di euro.

4.3 Prodotti alimentari e bevande

Nel 2012, il disavanzo commerciale nei Prodotti alimentari e bevande si è trasformato in un avanzo. Da un lato, il *deficit* relativo ai Prodotti alimentari si è ridotto notevolmente, soprattutto grazie alla crescita delle esportazioni (+6,6 per cento). Le importazioni invece, sono diminuite solo dell'1 per cento rispetto al 2011. I dati relativi agli scambi in quantità riflettono la stessa dinamica. Dall'altro lato, l'avanzo relativo alle Bevande si è ampliato in virtù di una crescita delle esportazioni del 7,1 per cento.
Le importazioni di Prodotti alimentari e bevande stanno scontando il calo della domanda interna: gli acquisti relativi alle voci che incidono di più sull'import settoriale infatti, hanno riportato variazioni negative o una crescita solo esigua. L'import di Latte e latticini, in particolare, è diminuito del 7,6 per cento. A bilanciare questa tendenza decrescente sono state unicamente le importazioni di Zucchero (18,8 per cento). L'aumento delle esportazioni ha riguardato principalmente le vendite di Altri prodotti alimentari (+11,6 per cento), un settore che pesa per oltre il 25 per cento sulle esportazioni complessive. Questo risultato è legato in particolare, all'aumento delle vendite di Cacao, cioccolato, caramelle e confetterie oltre che quelle di Tè e caffè. Anche le esportazioni di Paste alimentari, cuscus e prodotti farinacei simili, così come quelle di Frutta e ortaggi lavorati e conservati hanno subito un sensibile aumento nel 2012 (rispettivamente 8,1 e 5,7 per cento). Per quanto riguarda le bevande, infine, sono state le esportazioni di vino (+6,5 per cento) a trainare il buon andamento delle vendite nel settore.

Grafico 4.3 Prodotti alimentari, bevande e tabacco



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

A livello geografico, la lieve flessione degli acquisti è il risultato di andamenti fortemente contrapposti: se da un lato, le importazioni dall'Unione europea sono rimaste stabili, soprattutto grazie alla crescita di quelle da *partner* meno tradizionali come Polonia, Repubblica Ceca e Slovenia, dall'altro gli acquisti dall'America centro-meridionale sono diminuiti del 16,1 per cento, principalmente a causa della compressione delle importazioni dall'Argentina. L'andamento delle esportazioni invece, si è contraddistinto per variazioni positive generalizzate. Le vendite in Asia orientale, in particolare, sono aumentate di oltre 20 punti percentuali grazie alla crescita della domanda proveniente da Giappone e Cina.

Tavola 4.3.1 - Prodotti alimentari - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Stati Uniti	8,9	7,6	7,8	8,0	7,9	8,0	8,2	8,5	8,2	8,9
2	Germania	7,9	8,0	8,1	7,9	8,3	8,4	8,5	7,9	7,7	7,7
3	Paesi Bassi	8,4	8,4	7,9	7,6	7,8	7,9	7,9	7,3	7,1	6,7
4	Brasile	3,9	4,4	4,8	5,0	4,9	5,1	5,3	5,8	5,8	5,6
5	Cina	3,6	3,7	4,1	4,5	4,4	4,1	4,4	4,8	5,1	5,4
6	Francia	6,4	6,3	5,9	5,8	5,7	5,5	5,5	5,1	5,0	4,9
7	Belgio	5,5	5,5	5,4	5,4	5,2	4,7	4,8	4,3	4,1	4,0
8	Indonesia	1,5	1,8	1,8	2,0	2,5	3,0	2,7	3,2	3,5	3,6
9	**Italia**	**3,8**	**3,8**	**3,7**	**3,8**	**3,7**	**3,6**	**3,7**	**3,5**	**3,3**	**3,3**
10	Spagna	3,5	3,5	3,4	3,3	3,3	3,3	3,3	3,2	3,1	3,3
	Totale principali esportatori	**53,5**	**53,1**	**52,9**	**53,1**	**53,7**	**53,8**	**54,2**	**53,4**	**52,9**	**53,5**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(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 dell'Italia sulle esportazioni mondiali di Prodotti alimentari nel 2012 non ha subito variazioni rispetto al 2011 (3,3 per cento) ma resta lontana dai livelli del 2003 (3,8 per cento). Nelle Bevande invece, la quota dell'Italia ha subito una lieve flessione passando dall'8,8 nel 2011 all'8,5 per cento nel 2012. Tra i principali concorrenti, va sottolineata la progressiva ascesa degli Stati Uniti, la cui quota nel 2012 si è attestata all'8,9 nei Prodotti alimentari e al 7,7 nelle Bevande. Ad eccezione della Spagna, le quote dei principali concorrenti europei sulle vendite di Prodotti alimentari e bevande sono risultate stabili o in calo nel 2012.

Tavola 4.3.2 - Bevande - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Francia	22,7	21,8	21,1	21,4	20,6	20,0	18,7	18,8	18,6	18,6
2	Regno Unito	11,9	11,5	11,3	10,7	10,9	10,3	10,9	11,1	11,9	11,6
3	**Italia**	**8,9**	**9,2**	**9,0**	**8,7**	**8,5**	**8,5**	**9,0**	**8,9**	**8,8**	**8,5**
4	Stati Uniti	4,1	4,3	4,1	4,5	4,7	5,6	6,4	7,2	7,1	7,7
5	Germania	6,8	6,9	6,7	6,6	6,9	7,2	7,5	7,1	6,8	6,6
6	Spagna	5,0	4,9	4,8	4,4	4,5	4,7	4,5	4,4	4,6	4,9
7	Paesi Bassi	5,6	5,2	5,2	5,3	5,4	5,2	5,3	4,8	4,7	4,7
8	Messico	4,1	4,0	4,4	4,6	3,9	3,3	2,4	3,4	3,6	3,6
9	Belgio	3,5	3,7	3,9	3,9	4,6	4,5	3,9	3,2	3,2	3,5
9	Austria	2,5	3,1	3,4	3,7	3,6	3,4	3,4	3,3	3,8	3,2
	Totale principali esportatori	**75,2**	**74,5**	**74,0**	**73,9**	**73,5**	**72,8**	**72,1**	**72,1**	**73,1**	**72,9**

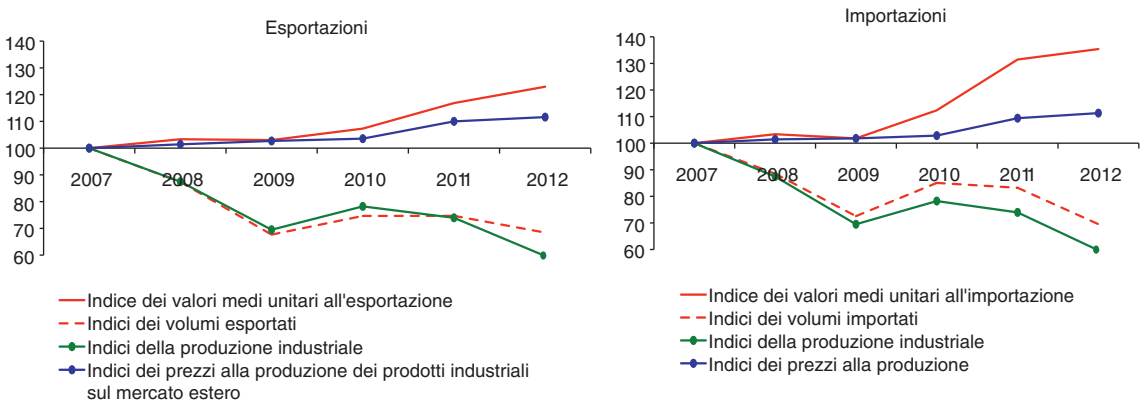
(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Nel primo trimestre del 2013, rispetto allo stesso periodo del 2012, i flussi relativi ai Prodotti alimentari e bevande hanno riportato variazioni positive che hanno riguardato soprattutto le esportazioni (6,9 per cento). Le importazioni sono aumentate del 2 per cento.

4.4 Prodotti tessili

La decisa contrazione delle importazioni in valore di Prodotti tessili (-13,9 per cento) ha contribuito al miglioramento dell'avanzo commerciale che nel 2012 è tornato sui livelli del 2009, attestandosi sui 3,5 miliardi di euro. Anche le esportazioni sono diminuite (-3,6 per cento), soprattutto a causa del contributo negativo delle vendite di Filati (-8,5 per cento). Per entrambi i flussi, il 2012 ha segnato una decisa battuta d'arresto rispetto alla ripresa registrata nel biennio 2010-2011. La riduzione dell'interscambio in valore è imputabile principalmente alla caduta delle quantità (-8,4 per le esportazioni e -16,4 per cento per le importazioni). Anche la crescita dei valori medi unitari, tuttavia, ha subito un rallentamento rispetto agli anni precedenti.

Grafico 4.4
Prodotti tessili



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

La caduta delle importazioni ha interessato tutti i principali fornitori dell'Italia. Oltre alla riduzione degli acquisti da Cina e India, primo e quarto mercato di approvvigionamento di prodotti tessili del nostro paese, sono diminuiti anche quelli dai *partner* dell'Unione europea che, tuttavia, se ne conferma il principale fornitore. Anche il calo delle esportazioni, indirizzate principalmente ai *partner* europei, è stato generalizzato. Si segnalano però alcuni segnali positivi legati alla crescita dell'export verso Stati Uniti, Cina, Russia e Giappone. Questo andamento potrebbe costituire un importante tentativo di riorganizzare le vendite estere verso mercati più lontani ma più dinamici rispetto a quelli europei.
Se nel 2011 la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di Prodotti tessili era rimasta sui livelli dell'anno precedente (5 per cento), nel 2012 ha riportato una flessione attestandosi al 4,6 per cento. Tra i principali concorrenti dell'Italia, la quota tedesca ha continuato a contrarsi mentre quella degli Stati Uniti ha segnato un lieve recupero, permettendo al paese di strappare all'Italia la posizione di terzo esportatore mondiale di prodotti tessili. La Cina si conferma invece, il principale esportatore mondiale nel settore con una quota che, anche nel 2012, ha registrato una crescita significativa.

Tavola 4.4 - Prodotti tessili - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Cina	14,1	15,9	19,8	22,0	23,3	25,6	28,2	31,0	32,9	34,8
2	Germania	7,5	7,9	7,9	8,7	9,0	9,0	9,0	7,9	7,5	7,3
3	Stati Uniti	5,5	5,4	5,8	5,6	5,0	4,8	4,5	4,6	4,5	4,6
4	**Italia**	**7,3**	**7,2**	**7,4**	**7,2**	**7,0**	**6,4**	**5,5**	**5,0**	**5,0**	**4,6**
5	Turchia	2,8	3,1	3,4	1,8	2,0	3,8	3,7	3,6	3,8	4,0
6	Corea del Sud	5,3	4,8	4,7	4,4	4,1	3,9	4,1	4,1	4,0	4,0
7	India	2,8	3,0	3,1	3,2	3,4	3,4	3,3	3,6	3,6	3,6
8	Taiwan	4,4	4,2	4,0	3,8	3,5	3,2	3,2	3,3	3,2	3,2
9	Pakistan	2,5	2,6	2,7	2,8	2,8	2,5	2,8	2,7	2,8	2,6
10	Hong Kong	5,1	4,9	4,8	4,8	4,1	3,5	3,4	3,3	2,7	2,5
	Totale principali esportatori	**57,3**	**58,8**	**63,7**	**64,2**	**64,1**	**65,9**	**67,7**	**69,3**	**69,9**	**71,2**

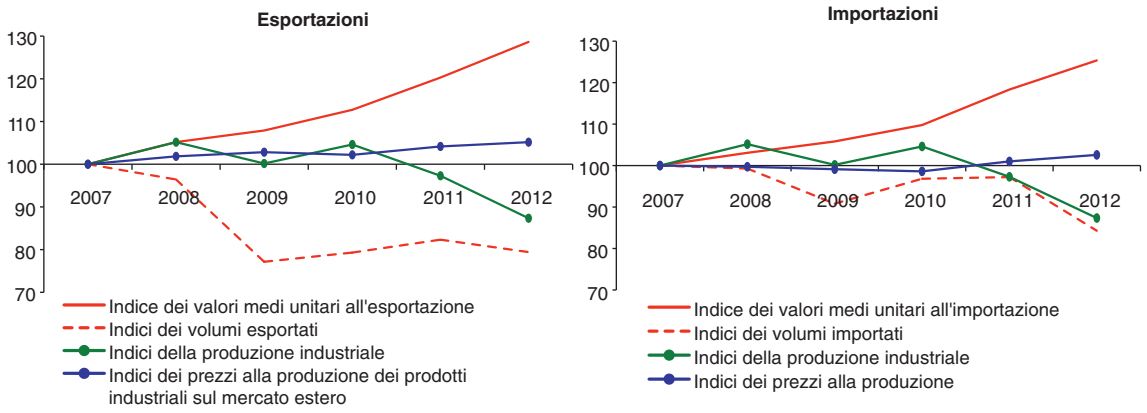
(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Nel periodo gennaio-marzo 2013 rispetto allo stesso periodo del 2012, il *surplus* si è ridotto a causa di un calo che ha interessato sia le esportazioni (-4,6 per cento) che le importazioni (-2,1 per cento).

4.5 Articoli di abbigliamento

Il significativo miglioramento del *surplus* registrato nel 2012 è imputabile più alla diminuzione delle importazioni (-8,2 per cento in valore rispetto al 2011) che alla crescita delle esportazioni (+3,2 per cento). Gli acquisti dall'estero sono tornati a contrarsi invertendo la tendenza positiva dei due anni precedenti; anche per le esportazioni tuttavia si segnala una decisa attenuazione nei ritmi di crescita rispetto al biennio 2010-2011. Come accade da diversi anni, anche nel 2012 l'incremento dei valori medi unitari all'esportazione si è accompagnato a una contrazione delle quantità esportate (-3,5 per cento); questo andamento sembra suggerire che le imprese italiane stanno puntando sull'esportazione di prodotti di qualità e potrebbe tradursi nella capacità di attrarre la domanda proveniente dalle nuove classi benestanti dei mercati emergenti.

Grafico 4.5
Articoli di abbigliamento



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Il calo delle importazioni di Articoli di abbigliamento ha interessato tutti i principali fornitori dell'Italia. Le uniche eccezioni hanno riguardato gli acquisti dalla Spagna, cresciuti del 13 per cento nel 2012 e quelli dal Bangladesh, aumentati di circa 10 punti percentuali rispetto al 2011. Dal lato delle esportazioni invece i dati relativi al 2012 mostrano un quadro più dinamico. Sono almeno tre i fenomeni da sottolineare: mentre continuano a ridursi le vendite verso i *partner* tradizionali dell'Unione europea (-2,3 per cento in media rispetto al 2011), aumentano le esportazioni dirette a mercati vicini, come i Paesi europei non Ue (4,3 per cento) e più lontani, come l'America settentrionale (17,3 per cento) e l'Asia Orientale (13,5 per cento in più rispetto al 2011). Crescono, inoltre, le vendite verso *partner* promettenti come gli Emirati Arabi Uniti, sebbene si tratti di valori esigui.

Tavola 4.5 - Articoli di abbigliamento - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Cina	23,2	24,8	29,6	33,2	36,2	36,0	36,8	39,7	39,4	40,6
2	**Italia**	**7,0**	**6,9**	**6,7**	**6,4**	**6,6**	**6,9**	**6,1**	**5,6**	**5,6**	**5,4**
3	Germania	4,3	4,5	4,5	4,5	4,9	5,2	5,4	5,1	5,0	4,7
4	Bangladesh	2,5	2,7	2,6	3,0	2,9	3,2	3,8	3,9	4,4	4,6
5	Turchia	4,2	4,3	4,2	3,2	3,4	3,7	3,6	3,5	3,3	3,5
6	Vietnam	1,6	1,6	1,6	1,8	2,1	2,4	2,7	2,9	3,1	3,5
7	India	2,5	2,5	3,0	3,0	2,9	2,9	3,2	3,0	3,0	2,6
8	Francia	3,0	3,0	3,0	2,8	3,0	3,2	3,1	2,8	2,7	2,6
9	Spagna	1,4	1,5	1,5	1,5	1,6	1,7	2,2	2,0	2,2	2,4
10	Paesi Bassi	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2	2,3	2,3	2,4	2,1
	Totale principali esportatori	**51,9**	**53,9**	**58,7**	**61,6**	**65,5**	**67,3**	**69,3**	**70,9**	**71,1**	**71,9**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.

(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

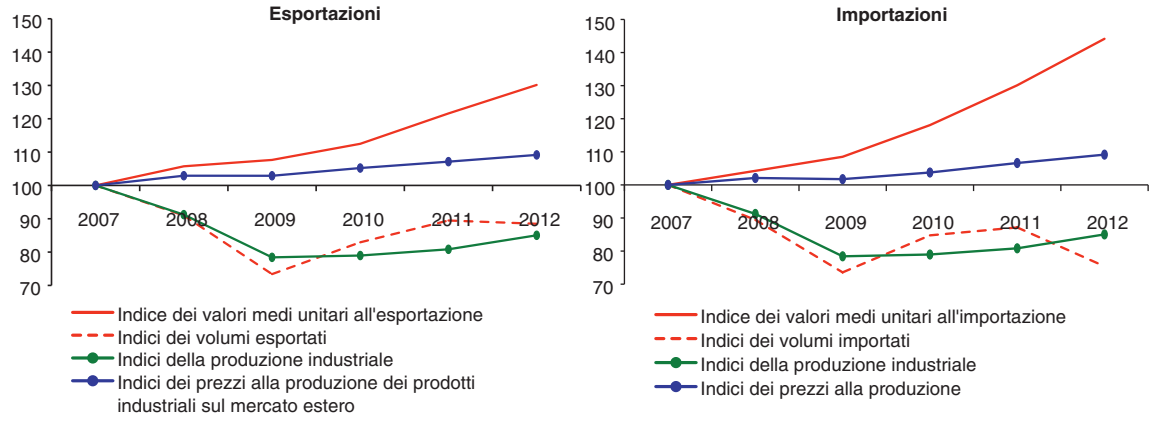
L'Italia si conferma il secondo esportatore mondiale di Articoli di abbigliamento nonostante la flessione di quota, seppur lieve, registrata nel 2012. Tra i principali concorrenti, oltre alla crescita della quota cinese, che nel 2012 ha toccato i 40 punti percentuali, è interessante notare l'ascesa del Bangladesh e del Vietnam: per entrambi, infatti, nel 2012 è continuato il *trend*, in atto da almeno un quinquennio, di crescita della quota sulle esportazioni mondiali nel settore.

Nel primo trimestre del 2013 le importazioni italiane sono diminuite di oltre 10 punti percentuali rispetto allo stesso periodo del 2012, mentre le esportazioni sono aumentate solo di uno 0,8 per cento. L'avanzo commerciale si è ampliato.

4.6 Calzature, prodotti in pelle

L'interscambio con l'estero di Articoli in pelle ha subito un rallentamento rispetto ai ritmi di crescita del biennio 2010-2011: la crescita delle esportazioni si è attenuata (5,9 per cento a fronte di tassi superiori al 15 per cento nei due anni precedenti) mentre le importazioni hanno riportato una flessione del 4,1 per cento. Questa dinamica ha contribuito all'ampliamento del *surplus* che è tornato sui livelli del 2001. Il maggior contributo alla crescita delle esportazioni è venuto dagli Articoli da viaggio, borse e simili, pelletteria e selleria con un incremento delle vendite di circa 20 punti percentuali.
La crescita delle esportazioni in valore è riconducibile a quella dei valori medi unitari mentre i volumi hanno subito una lieve flessione (-1,1 per cento). Il calo degli acquisti dall'estero in valore invece, ha risentito principalmente della compressione delle quantità (-13,5 per cento) a fronte di valori medi unitari all'import in crescita.

Grafico 4.6 Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

L'Unione europea e l'Asia orientale sono i principali fornitori di Articoli in pelle per l'Italia. Gli acquisti da queste due aree si sono contratti nel 2012 (rispettivamente -1,3 e -3,6 per cento) ma mentre per l'Unione europea questo calo è il risultato di andamenti contrapposti, laddove tra i principali *partner* ad esempio gli acquisti dalla Francia sono aumentati del 7 per cento mentre quelli dalla Romania sono diminuiti di 9 punti percentuali, nel caso dell'Asia orientale la diminuzione è interamente imputabile alla Cina, il nostro primo fornitore. Nel caso delle esportazioni invece, tutte le aree geografiche hanno mostrato una buona dinamica nel 2012. Solo le vendite verso l'Ue sono rimaste stabili rispetto ai livelli del 2011 (0,6 per cento); l'andamento medio è il risultato di un calo generalizzato che però è stato compensato dalla buona *performance* delle vendite verso Francia e Regno Unito. Dopo il lieve recupero registrato nel 2011, nel 2012 la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di Calzature e prodotti in pelle è diminuita, passando dall'11,5 all'11 per cento.

Anche i principali concorrenti europei, ad eccezione della Francia, la cui quota è cresciuta in misura modesta, hanno mostrato andamenti simili. Dall'altro lato invece, vanno segnalate la crescita della quota cinese, ormai al 40 per cento, e di quella vietnamita, che ha registrato un balzo dal 4,5 nel 2011 al 5,1 per cento nel 2012.

Tavola 4.6 - Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento) - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Cina	28,8	29,3	32,0	32,3	32,8	34,5	36,4	38,8	38,8	40,6
2	**Italia**	**14,9**	**14,8**	**13,7**	**13,4**	**13,7**	**13,3**	**12,0**	**11,3**	**11,5**	**11,0**
3	Vietnam	3,9	4,2	4,2	4,2	4,1	4,5	4,7	4,5	4,5	5,1
4	Francia	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,5	4,7	4,4	4,7	4,8
5	Germania	3,6	3,8	3,6	3,7	4,1	4,2	4,2	3,8	4,0	3,5
6	Belgio	2,7	2,8	3,2	3,3	3,4	3,3	3,5	3,1	2,9	2,9
7	Hong Kong	3,3	3,5	3,5	4,0	2,9	2,6	2,6	2,7	2,7	2,6
8	Paesi Bassi	2,6	2,7	2,9	2,9	2,6	2,5	2,7	2,6	2,6	2,4
9	India	2,1	2,3	2,3	2,4	2,5	2,5	2,5	2,5	2,4	2,3
10	Spagna	3,3	3,0	2,7	2,5	2,6	2,5	2,6	2,3	2,3	2,2
	Totale principali esportatori	**69,2**	**70,6**	**72,2**	**72,8**	**73,0**	**74,5**	**76,0**	**76,1**	**76,4**	**77,3**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

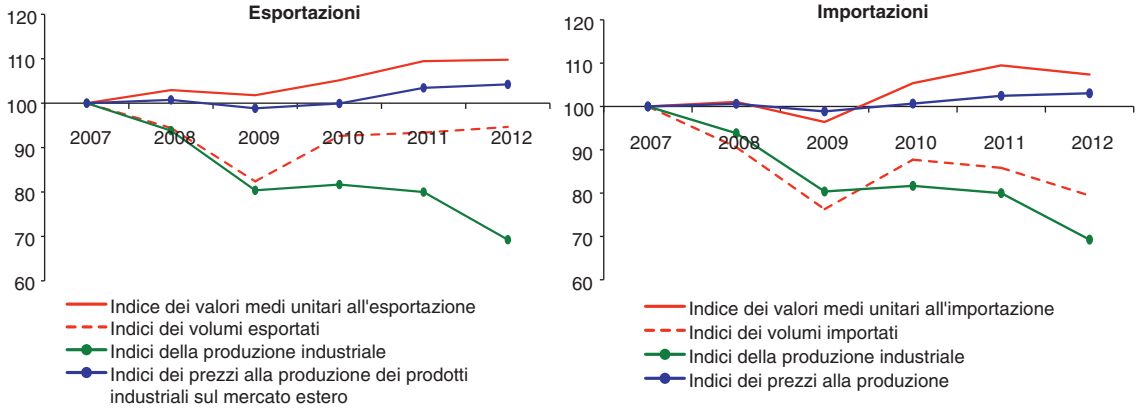
I dati relativi al primo trimestre del 2013, confrontati con quelli relativi allo stesso periodo del 2012, descrivono una crescita del 5,3 per cento per le esportazioni e una ripresa più moderata per l'import (2 per cento).

4.7 Legno e prodotti in legno (esclusi mobili) e Carta e prodotti di carta

Nel loro complesso i due settori hanno espresso, nel 2012, una riduzione su base congiunturale del proprio disavanzo, da 2,7 a 1,6 miliardi di euro. Tale dinamica è ascrivibile sia all'incremento delle esportazioni, in misura pari a 1,5 punti percentuali, che alla decisa flessione (-9,3 per cento) delle importazioni. Il valore complessivo delle esportazioni dei settori è stato pari a circa 7,6 miliardi di euro.

Per quel che concerne le direttrici geografiche dei flussi di export si evidenzia come, per lunga tradizione, una porzione preponderante del valore di detti flussi sia generato nei mercati contigui come l'Unione europea (5,0 miliardi di euro, pari al 66,1 per cento del

Grafico 4.7 Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili), carta e prodotti di carta



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

totale) e i Paesi europei non Ue (circa 1 miliardo di euro). Il peso dei restanti mercati è apprezzabile ma comunque residuale, pari in Medio Oriente a 308 milioni di euro e in Asia orientale a 286 milioni di euro. L'incremento del valore delle esportazioni osservato nel 2012 è stato possibile grazie ad una diffusa crescita nei mercati periferici pari in Africa settentrionale a 21,8 per cento in America centro-meridionale a 15,6 per cento e in Asia orientale a 14,1 per cento, per mezzo della quale si è controbilanciata la lieve flessione intervenuta nei mercati comunitari (-1 per cento).
Nel legno e prodotti in legno i valori dell'export nel 2012 (pari a circa 1,5 miliardi di euro) sono aumentati, rispetto al 2011, di 4,4 punti percentuali. Il settore in questione, inoltre, è stato tra i pochi nel panorama nazionale ad esprimere un incremento non solo dei valori medi unitari (2,0 per cento) ma anche delle quantità esportate (2,3 per cento).
La quota di mercato mondiale dell'Italia risulta essere, da lungo tempo, marginale (1,9 per cento) oltre che in ulteriore riduzione rispetto al 2011. Il mercato mondiale del Legno e prodotti in legno non è caratterizzato dalla presenza di un paese con quote di mercato fortemente maggioritarie rispetto a quelle dei concorrenti. Secondo una tendenza affermatasi e rafforzatasi dal 2008 in poi, la Cina risulta essere il principale esportatore mondiale del settore, con una quota pari a 14 punti percentuali seguita dal Canada (9,1 per cento).
Nei primi tre mesi del 2013 le esportazioni del comparto sono rimaste, su base tendenziale, sostanzialmente stabili, differentemente da quanto osservato per le importazioni, in flessione, rispetto al primo trimestre del 2012, di 9,6 punti percentuali.

Tavola 4.7.1 - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili) - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Cina	6,1	6,8	8,2	9,8	10,4	11,0	11,8	12,2	12,8	14,0
2	Canada	17,1	18,7	17,7	14,9	11,0	8,5	7,8	8,6	8,1	9,1
3	Germania	6,8	7,1	7,4	7,4	8,5	9,1	9,1	8,2	8,1	7,2
4	Stati Uniti	5,6	5,1	5,2	5,2	4,8	5,0	5,1	5,6	5,4	5,7
5	Austria	4,6	4,5	4,5	4,7	5,2	5,4	5,5	5,1	5,1	4,6
6	Svezia	4,9	4,3	4,2	4,6	4,9	4,7	5,0	4,6	4,3	4,1
7	Malaysia	3,6	3,7	3,8	4,1	3,7	4,0	4,0	4,0	3,7	3,8
8	Russia	2,1	2,2	2,4	2,5	3,0	2,6	3,0	3,4	3,8	3,6
9	Indonesia	4,5	3,8	3,5	3,4	2,9	2,8	3,0	3,2	3,3	3,4
10	Polonia	2,4	2,6	2,7	2,9	3,2	3,5	3,3	3,3	3,2	3,2
	Totale principali esportatori	**57,7**	**58,7**	**59,6**	**59,4**	**57,7**	**56,5**	**57,6**	**58,3**	**57,9**	**58,7**
15	**Italia**	**2,1**	**1,9**	**1,7**	**1,8**	**2,0**	**2,2**	**2,1**	**2,0**	**2,1**	**1,9**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Relativamente a carta e prodotti in carta si è assistito, nel 2012, ad una lieve crescita (0,8 per cento) delle esportazioni italiane del settore, in virtù della quale il valore delle stesse ha all'incirca raggiunto i 6,1 miliardi di euro. È opportuno evidenziare come, al contempo, vi sia stata una forte contrazione (-7,7 per cento) del valore dei flussi in entrata. Inoltre, diversamente dalla maggior parte dei restanti settori manifatturieri, il suddetto incremento dei valori dell'export è derivato non tanto da un aumento dei valori medi unitari (-0,1 per cento) quanto piuttosto da una crescita delle quantità vendute (0,9 per cento).
Nel 2012 la quota di mercato italiana sulle esportazioni mondiali di carta e prodotti in carta ha manifestato un lieve incremento, assestandosi ad un livello pari a 3,9 punti percentuali. Aumenti ancora maggiori sono ascrivibili a Stati Uniti (11,3 per cento) e Cina (7,1 per cento), principalmente a discapito della Germania (11,7 per cento), che tuttavia si mantiene in testa alla graduatoria dei paesi esportatori, e dei Paesi Bassi (3,5 per cento).
Da gennaio a marzo del 2013 l'interscambio del comparto ha fornito segnali di crescita rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Nello specifico, ad un incremento dei valori dell'export (2,4 per cento) si è accompagnato un, sia pur minore, aumento dal lato delle importazioni (1,6 per cento).

Tavola 4.7.2 - Carta e prodotti di carta - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

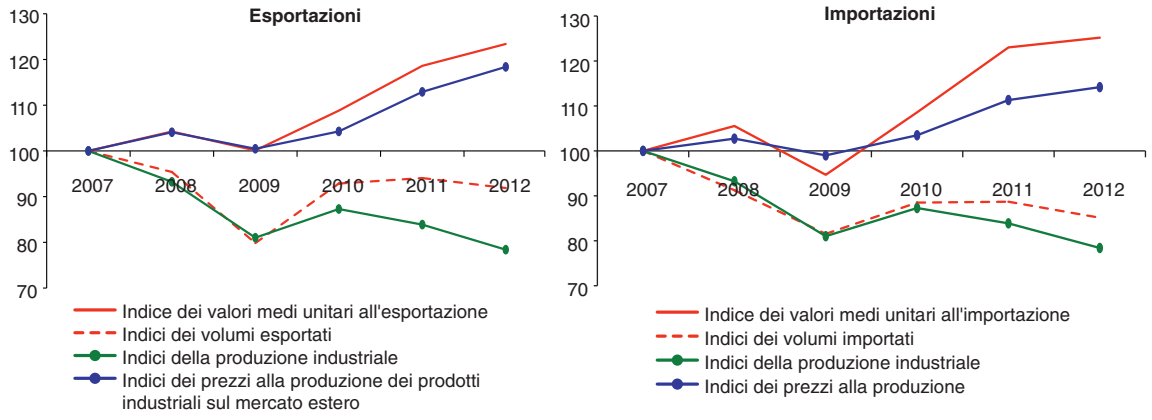
	Paesi [2]	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Germania	12,2	12,5	13,1	13,4	13,7	13,5	13,4	12,6	12,3	11,7
2	Stati Uniti	10,0	9,7	10,0	9,9	9,7	9,8	10,4	10,7	10,6	11,3
3	Canada	11,6	11,5	11,3	10,7	9,6	9,1	8,1	8,2	7,8	7,7
4	Cina	1,8	1,9	2,5	3,2	3,7	3,7	4,4	4,9	6,0	7,1
5	Svezia	7,3	7,3	7,1	7,0	6,9	7,1	7,0	6,7	6,8	6,8
6	Finlandia	7,5	7,6	6,4	7,1	6,8	6,3	5,7	5,8	5,8	5,9
7	Francia	5,4	5,3	5,1	4,9	4,9	4,7	4,7	4,1	4,1	4,1
8	**Italia**	**3,8**	**3,9**	**4,0**	**3,9**	**4,0**	**3,9**	**4,0**	**3,8**	**3,8**	**3,9**
9	Paesi Bassi	4,3	4,3	4,4	4,2	4,1	4,0	4,0	3,8	3,8	3,5
10	Brasile	2,1	1,9	2,2	2,3	2,4	2,8	2,9	3,4	3,3	3,4
	Totale principali esportatori	**66,1**	**65,9**	**66,1**	**66,6**	**65,8**	**64,9**	**64,4**	**64,0**	**64,3**	**65,4**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

4.8 Prodotti chimici

La crescita moderata delle esportazioni di Prodotti chimici (1,6 per cento rispetto al 2011) e la diminuzione degli acquisti dall'estero (-2,3 per cento) hanno determinato un miglioramento del disavanzo commerciale che, tuttavia, resta su livelli elevati (oltre 10 miliardi di euro). I Prodotti chimici di base si confermano come la voce che incide maggiormente sul passivo di bilancio. Anche per i Prodotti chimici, il 2012 si è caratterizzato per un rallentamento dei ritmi di crescita rispetto al biennio 2010-2011. Alla diminuzione dei flussi in quantità, si è accompagnata un'attenuazione dei ritmi di crescita dei valori medi unitari rispetto agli anni precedenti.

Grafico 4.8
Prodotti chimici



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Il disavanzo dell'Italia nel settore è quasi interamente a carico dei partner europei: ai primi 5 posti nella graduatoria dei principali fornitori infatti, figurano Germania, Belgio, Francia, Paesi Bassi e Spagna, con un peso sulle importazioni totali pari a circa 60 punti percentuali. Nel 2012, le importazioni dall'Unione europea hanno subito un calo solo esiguo (-0,4 per cento) caratterizzato da andamenti fortemente contrapposti: se le importazioni dalla Germania sono diminuite di oltre 3 punti percentuali rispetto al 2011, quelle dal Belgio sono aumentate dell'8,7 per cento. Il calo delle importazioni è stato particolarmente ampio per i Paesi europei non Ue (-6,5 per cento) e per l'Asia orientale (-10,6 per cento). Anche per quanto riguarda le esportazioni, l'Unione europea rappresenta il principale *partner* del nostro paese. L'interscambio con i paesi dell'Ue ha subito una flessione dello 0,9 per cento

rispetto al 2011. La domanda proveniente da Regno Unito e Belgio ha compensato il calo che ha investito le vendite italiane verso altri *partner* come la Francia e la Germania. Tra i principali concorrenti al di fuori dell'Europa, l'andamento delle esportazioni è stato particolarmente dinamico verso Stati Uniti, Russia e Brasile.

Tavola 4.8 - Prodotti chimici - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Stati Uniti	12,3	12,0	11,5	11,7	11,3	11,5	12,1	12,4	11,8	12,0
2	Germania	11,5	11,4	11,1	11,7	11,5	11,5	11,4	10,7	10,3	10,4
3	Cina	2,7	3,0	3,5	3,9	4,7	5,5	5,1	6,1	6,9	6,8
4	Belgio	8,3	8,5	8,4	8,4	8,1	7,1	7,2	6,9	6,6	6,4
5	Paesi Bassi	6,3	6,3	6,2	6,2	6,3	6,2	6,1	5,9	5,9	6,1
6	Francia	7,3	6,9	6,5	6,2	6,2	6,2	6,2	5,4	5,3	5,2
7	Giappone	6,3	6,3	6,0	5,8	5,7	5,2	5,6	5,8	5,3	5,2
8	Corea del Sud	3,1	3,4	3,5	3,6	3,6	3,7	4,0	4,3	4,7	4,8
9	Regno Unito	5,3	4,9	4,6	4,6	4,4	3,9	4,3	3,7	3,4	3,3
10	Taiwan	2,3	2,5	2,7	2,6	2,8	2,7	2,8	3,1	3,0	2,8
	Totale principali esportatori	**65,3**	**65,3**	**64,0**	**64,9**	**64,5**	**63,5**	**64,9**	**64,2**	**63,3**	**63,1**
11	**Italia**	**2,9**	**2,9**	**3,0**	**2,9**	**2,9**	**2,8**	**2,7**	**2,6**	**2,6**	**2,5**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

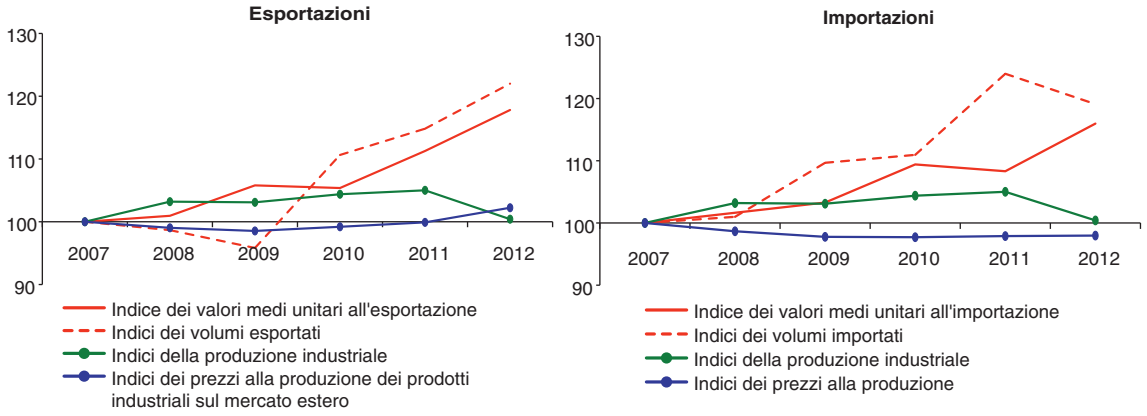
L'incidenza dell'Italia sulle esportazioni mondiali di prodotti chimici, già modesta, ha subito una lieve flessione nel 2012 (dal 2,6 al 2,5 per cento). Tra i principali concorrenti, la quota di Stati Uniti e Germania, dopo la contrazione riportata nel 2011, ha fatto registrare una crescita esigua mentre per la Cina il 2012 ha rappresentato un momento di arresto nel processo di consolidamento della sua quota.
Nel primo trimestre del 2013, il disavanzo commerciale relativo ai Prodotti chimici si è ridotto rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. A fronte di esportazioni stabili, le importazioni sono diminuite di 4 punti percentuali.

4.9 Prodotti farmaceutici

Le esportazioni di prodotti farmaceutici hanno espresso nel 2012 una forte crescita (12,5 per cento) in valore, raggiungendo un livello pari a 17,2 miliardi di euro. Per effetto di un minor incremento (2,9 per cento) dei corrispondenti flussi in entrata si è assistito ad una riduzione del *deficit* commerciale, da 3,9 a 2,5 miliardi di euro.
In un settore caratterizzato da ingenti flussi di interscambio intra-industriale, si evince come la suddetta diminuzione del disavanzo commerciale dipenda da un duplice ordine di fattori. Al deciso incremento sia dei valori medi unitari (7,1 per cento) che dei volumi (6,3 per cento) di export, difatti, si è accompagnata una contestuale diminuzione (-3,9 per cento) dei quantitativi di import. Tale andamento del resto, in considerazione di una produzione industriale del settore tornata ai livelli del 2007, risulta coerente con la disponibilità di ampie scorte.

Oltre la metà (58,5 per cento) delle esportazioni del settore è stata assorbita, nel 2012, dai paesi dell'Unione europea, per una cifra approssimativamente pari a 10,1 miliardi di euro. Al mercato comunitario seguono, nell'ordine, i flussi diretti nei Paesi europei non Ue (2,7 miliardi di euro), Asia orientale (1,6 miliardi di euro) e America settentrionale (1,4 miliardi di euro). Rispetto all'anno 2011 si è registrata una crescita dei valori di export nei principali mercati di destinazione, pari in Unione europea al 19,5 per cento, in America settentrionale al 19,0 per cento e in Asia orientale a 15,4 per cento, ad eccezione di quanto emerso nei Paesi europei non Ue (-9,4 per cento).

Grafico 4.9
Prodotti farmaceutici



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Tavola 4.9 - Prodotti farmaceutici - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Germania	12,3	13,2	13,6	14,3	15,1	15,9	13,8	13,3	13,4	13,2
2	Svizzera	8,9	9,2	9,5	10,1	9,8	10,2	9,9	10,1	11,5	10,9
3	Belgio	13,2	13,1	13,4	13,0	13,5	11,4	11,2	10,2	9,5	9,0
4	Stati Uniti	9,3	9,6	9,4	9,3	9,0	8,8	9,5	9,1	8,5	8,8
5	Irlanda	7,7	8,3	7,1	6,1	5,7	6,3	6,4	7,5	8,5	7,7
6	Regno Unito	8,9	8,6	7,9	7,7	7,6	7,2	6,7	6,9	6,9	6,9
7	Francia	8,4	8,2	8,0	7,6	7,4	7,5	7,2	6,9	6,5	6,8
8	Paesi Bassi	4,6	4,7	4,5	4,6	5,1	5,1	6,4	6,1	4,5	5,0
9	**Italia**	**4,9**	**4,4**	**4,7**	**4,4**	**4,2**	**3,9**	**3,5**	**3,6**	**4,0**	**4,1**
10	Cina	1,6	1,6	1,8	1,9	2,1	2,4	2,4	2,8	3,1	3,2
	Totale principali esportatori	**79,8**	**80,9**	**79,8**	**79,1**	**79,4**	**78,7**	**77,1**	**76,6**	**76,4**	**75,8**

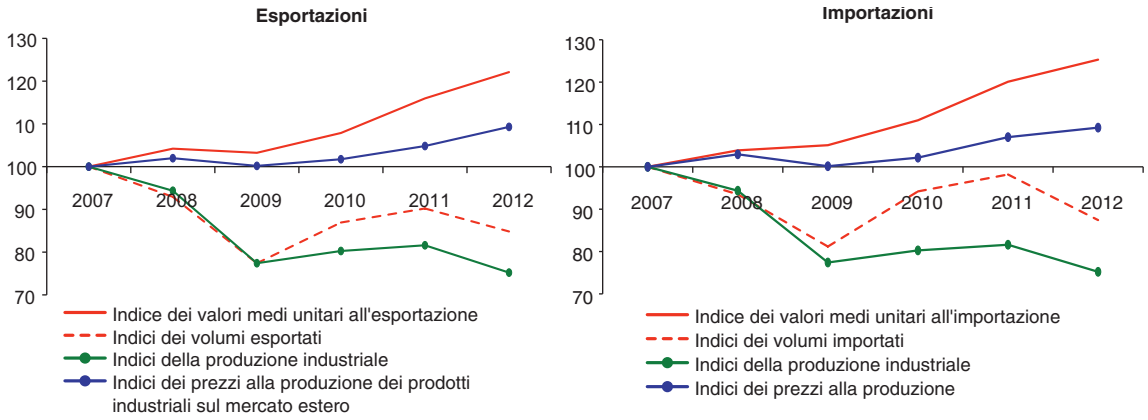
(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

La quota italiana sulle esportazioni mondiali del settore è passata nel 2012 da 4,0 a 4,1 punti percentuali, esprimendo così per il terzo anno consecutivo una crescita rispetto al punto minimo del 2007 (3,5 per cento). Ponendosi alla nona posizione della relativa graduatoria mondiale l'Italia risulta essere, unitamente alla Cina (decima posizione), l'unico paese a manifestare un simile andamento. Si evidenzia inoltre come i principali *competitor* internazionali abbiano subito decrementi delle relative quote di mercato mondiale pari per la Germania a 13,2 per cento, per la Svizzera al 10,9 per cento e per il Belgio al 9,0 per cento). Tali flessioni sono state contestualmente colmate, oltre che dall'Italia, da Stati Uniti (8,8 per cento), Francia (6,8 per cento) e Paesi Bassi (5,0 per cento).
Il primo trimestre del 2013 ha evidenziato, su scala tendenziale, un ingente incremento dei valori di interscambio, sia per i flussi in uscita (16,4 per cento) che per quelli in entrata (10,4 per cento). Per effetto di tale dinamica il disavanzo commerciale del settore in questione mostra, così come nel 2012, segnali di un'ulteriore riduzione per l'anno in corso.

4.10 Articoli in gomma e plastica

Il 2012 si è caratterizzato per un ampliamento dell'attivo commerciale che ha raggiunto i 5,4 miliardi di euro. La lieve flessione delle esportazioni (-1 per cento in valore) infatti, è stata più che compensata dalla diminuzione delle importazioni (-7,1 per cento). Gli Articoli in materie plastiche rappresentano la voce che incide di più sull'interscambio complessivo e quindi, sulla dinamica del saldo.

Grafico 4.10
Articoli in gomma e plastica



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

I principali fornitori di Articoli in gomme e plastica del nostro paese sono Germania, Francia e Cina, sebbene nell'ultimo anno siano stati interessati da una sensibile riduzione delle importazioni. Il calo della domanda italiana nel 2012 ha interessato tutte le aree geografiche e tra i principali *partner*, solo gli acquisti dalla Polonia hanno mostrato una certa vivacità (9,6 per cento). Anche dal lato delle esportazioni i clienti europei, che assorbono oltre il 70 per cento delle vendite italiane nel settore, si sono contraddistinti per una riduzione generalizzata degli acquisti dal nostro paese, a cui ha fatto eccezione solo il Regno Unito (+2,3 per cento). A questo calo si è affiancato un aumento delle esportazioni verso i Paesi europei non Ue, in particolare Svizzera e Russia, e di quelle verso gli Stati Uniti.

Tavola 4.10 - Articoli in gomma e plastica - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Cina	7,4	8,0	9,3	10,3	10,5	10,8	11,6	12,8	14,1	16,5
2	Germania	14,3	14,3	13,5	13,3	13,8	13,8	13,5	12,9	12,9	12,0
3	Stati Uniti	10,9	10,2	10,1	10,0	9,3	8,8	9,1	9,1	8,5	8,9
4	Giappone	6,5	6,7	6,8	6,8	6,5	6,7	7,1	7,9	7,2	6,8
5	**Italia**	**6,4**	**6,4**	**5,9**	**5,8**	**5,8**	**5,7**	**5,2**	**4,9**	**4,8**	**4,3**
6	Francia	6,1	6,0	5,6	5,5	5,5	5,3	4,9	4,5	4,2	3,8
7	Corea del Sud	2,6	2,7	2,8	2,7	2,5	2,5	2,8	3,1	3,1	3,3
8	Belgio	4,4	4,4	4,2	4,2	4,3	3,9	3,8	3,4	3,2	2,9
9	Polonia	1,4	1,5	1,7	2,1	2,3	2,5	2,4	2,4	2,6	2,7
10	Paesi Bassi	3,2	3,3	3,2	2,9	2,9	2,9	2,9	2,6	2,6	2,6
	Totale principali esportatori	**63,2**	**63,4**	**63,1**	**63,5**	**63,4**	**63,0**	**63,3**	**63,5**	**63,3**	**63,7**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

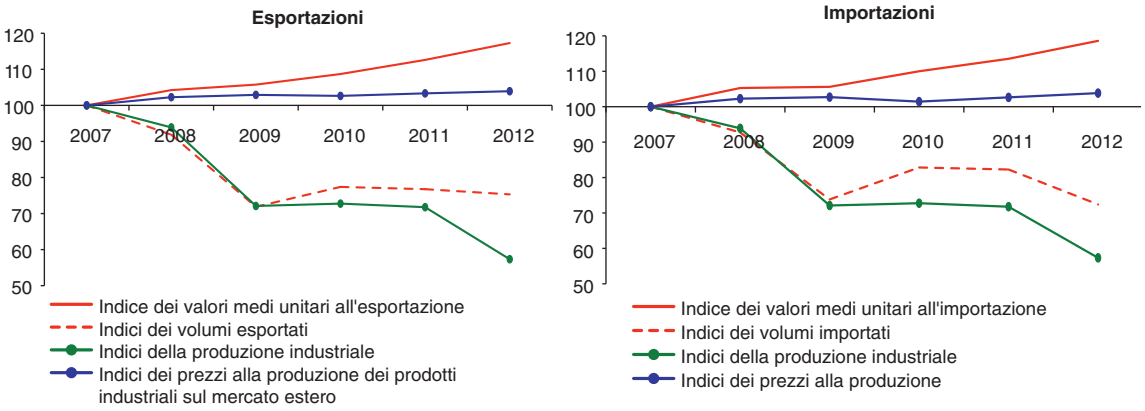
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

La quota dell'Italia, così come quella dei principali *partner* europei, ha subito una contrazione nel 2012. A bilanciare la perdita di posizioni dei principali concorrenti europei nel mercato degli Articoli in gomma e plastica è intervenuta la Cina, la cui quota è aumentata dal 14,1 nel 2011 al 16,5 per cento nel 2012.
Nei primi tre mesi dell'anno in corso si è determinata una riduzione di entrambi i flussi commerciali rispetto ai livelli dello stesso periodo del 2012 (-3,5 per cento per le esportazioni e -2,2 per cento per le importazioni).

4.11 Lavorazione di minerali non metalliferi

La flessione delle importazioni (-8,1 per cento in valore) e l'esiguo aumento delle esportazioni (2,2 per cento) hanno determinato un ulteriore miglioramento del saldo commerciale che nel 2012 si è attestato sui 5,7 miliardi di euro. I dati in quantità descrivono un quadro più negativo riportando una flessione per entrambi i flussi, particolarmente accentuata per l'import (-12 per cento).
Il calo delle importazioni è stato generalizzato; tra i settori che incidono di più sugli acquisti dall'estero, le importazioni di Vetro e prodotti in vetro hanno subito un calo superiore alla media del settore (-9,5 per cento). La dinamica delle esportazioni invece, si è caratterizzata per variazioni positive più accentuate, come nel caso delle Pietre tagliate, modellate e finite (10,9 per cento) accompagnate da risultati meno brillanti, come quelli riportati dalle vendite di Vetro e prodotti in vetro (-1,7 per cento).

Grafico 4.11
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

I paesi europei, insieme alla Cina, rappresentano i principali fornitori del nostro paese. Nel 2012 il calo delle importazioni è stato generalizzato e si è caratterizzato per poche eccezioni, come la crescita delle importazioni dall'Austria (+10 per cento circa). Per le esportazioni invece, all'andamento altalenante delle vendite rivolte ai principali *partner* europei (-3 per cento in media) si sono affiancate *performance* più dinamiche delle esportazioni verso gli Stati Uniti, terzo *partner* dell'Italia nel settore, la Russia e, tra i paesi del Medio Oriente, Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti (sebbene in questo caso si tratti di valori esigui).

Tavola 4.11 - Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Cina	7,2	8,5	10,3	11,4	11,9	13,3	14,9	17,7	19,3	23,0
2	Germania	10,6	11,1	11,9	14,4	14,8	14,4	14,9	13,8	12,4	11,6
3	**Italia**	**10,0**	**10,2**	**9,3**	**8,5**	**8,4**	**8,1**	**7,5**	**6,8**	**6,6**	**6,3**
4	Stati Uniti	6,4	6,4	6,1	6,0	5,8	5,6	5,6	6,2	6,1	6,2
5	Giappone	5,4	5,9	5,7	5,2	5,0	4,9	5,4	6,7	6,3	5,9
6	Paesi Bassi	5,3	5,2	4,8	6,5	6,0	6,5	5,2	5,3	5,2	4,2
7	Spagna	5,0	4,9	4,6	4,2	4,4	4,0	4,0	3,7	3,9	3,9
8	Francia	5,6	5,6	5,1	4,6	4,8	4,6	4,3	3,9	4,2	3,8
9	Belgio	4,5	4,6	4,4	4,0	4,1	3,7	3,6	3,1	3,0	2,6
10	Turchia	1,8	2,1	2,2	0,8	0,9	2,4	2,6	2,4	2,2	2,2
	Totale principali esportatori	**61,9**	**64,5**	**64,1**	**65,6**	**66,1**	**67,5**	**68,0**	**69,5**	**69,3**	**69,9**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

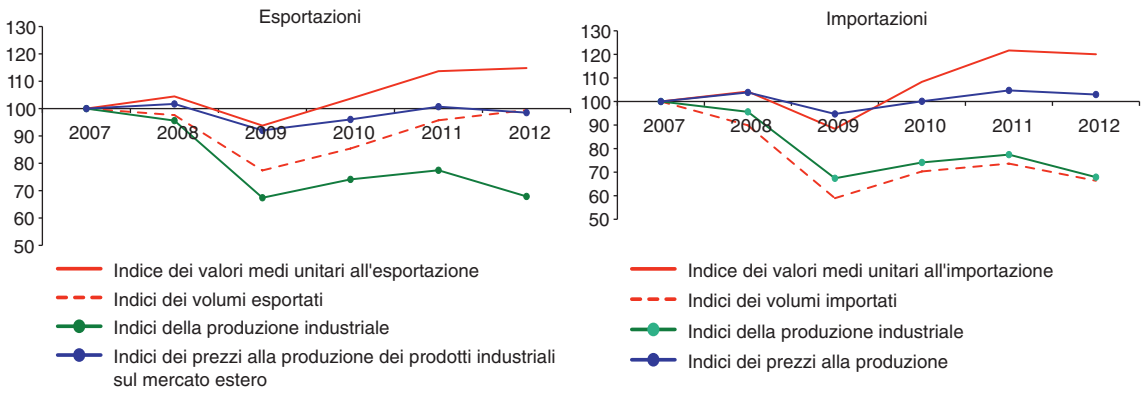
La quota dell'Italia ha fatto registrare una flessione rispetto al 2011, attestandosi al 6,3 per cento. Lo stesso andamento ha interessato i principali partner europei mentre la quota della Cina ha riportato un ulteriore miglioramento, passando dal 19,3 nel 2011 al 23 per cento nel 2012.

I dati relativi al primo trimestre del 2013 riportano un ampliamento del *surplus* commerciale determinato dalla caduta delle importazioni (-8,2 per cento rispetto agli stessi mesi del 2012) più che dalla crescita delle esportazioni (2,6 per cento).

4.12 Metallurgia e prodotti in metallo

I prodotti della metallurgia possono essere distinti in due diversi gruppi: la siderurgia, ossia l'insieme di Prodotti della siderurgia, Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio e gli Altri prodotti della prima trasformazione dell'acciaio, da un lato, e la metallurgia non ferrosa dall'altro. Per quanto riguarda il primo gruppo, nel 2012 l'attivo commerciale si è ampliato notevolmente in conseguenza di un calo delle importazioni superiore al 20 per cento; il valore delle esportazioni, al contrario, non ha subito variazioni di rilievo. Il *deficit* relativo alla metallurgia non ferrosa invece, si è dimezzato rispetto al 2011 a seguito di un calo di circa 5 punti percentuali delle importazioni in valore e di un incremento superiore al 14 per cento delle esportazioni. L'aumento delle esportazioni è imputabile principalmente alle vendite di Metalli preziosi e relativi semilavorati (+28 per cento rispetto al 2011) mentre il calo dell'import ha risentito della contrazione degli acquisti di Rame e di Alluminio. L'aumento del 17 per cento delle importazioni di Metalli preziosi e relativi semilavorati ha bilanciato solo in parte questa tendenza negativa.

Grafico 4.12
Metallurgia e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

La quota di mercato dell'Italia nei Prodotti della siderurgia ha riportato un lieve aumento nel 2012 attestandosi al 4 per cento. Tra i principali concorrenti, la quota degli Stati Uniti ha toccato il livello più alto dell'ultimo decennio (7,2 per cento) mentre quella di Hong Kong è passata, in un solo anno, dal 2,9 al 5,2 per cento, permettendo all'economia asiatica di posizionarsi al quinto posto tra i maggiori esportatori mondiali.
L'avanzo relativo ai Prodotti in metallo si è ampliato nel 2012; anche in questo caso, il risultato è imputabile alla contrazione delle importazioni (-6,6 per cento) piuttosto che alla crescita delle esportazioni (+2,4 per cento). Il maggior contributo alla flessione delle importazioni è venuto dagli acquisti di Altri prodotti in metallo diminuiti di oltre 7 punti percentuali.
La quota di mercato dell'Italia, in linea con quanto registrato per i maggiori concorrenti europei, ha continuato a contrarsi nel 2012 attestandosi al 5,5 per cento. Sono aumentate la

Tavola 4.12.1 - Prodotti della siderurgia - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Stati Uniti	5,5	4,6	5,3	5,4	5,1	5,5	5,9	5,8	6,1	7,2
2	Germania	9,0	8,6	8,7	8,8	8,8	8,3	8,5	7,9	7,6	7,1
3	Cina	2,5	4,2	4,9	6,4	7,4	8,5	5,3	6,4	7,2	7,1
4	Giappone	7,0	6,4	6,5	5,9	5,6	6,1	7,1	7,2	6,4	6,2
5	Hong Kong	2,4	2,3	1,5	1,6	1,3	1,3	2,3	1,9	2,9	5,2
6	Canada	4,3	4,1	4,3	4,5	4,8	4,1	4,1	4,7	4,5	4,1
7	Corea del Sud	3,5	3,7	3,4	3,2	3,0	3,3	4,0	4,0	4,1	4,1
8	**Italia**	**3,5**	**3,7**	**3,8**	**3,8**	**3,9**	**3,9**	**3,8**	**3,5**	**3,8**	**4,0**
9	Russia	5,5	5,5	5,0	4,6	3,9	3,9	3,4	3,5	3,1	3,1
10	Australia	3,3	2,7	2,7	2,9	3,0	2,9	3,6	3,3	3,0	3,0
	Totale principali esportatori	**46,6**	**45,8**	**46,0**	**47,2**	**46,9**	**47,8**	**47,9**	**48,2**	**48,8**	**51,2**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 4.12.2 - Prodotti in metallo - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Cina	8,6	9,7	11,2	12,5	13,7	14,8	15,4	16,9	18,3	19,7
2	Germania	19,1	18,2	18,2	19,2	19,2	18,3	16,5	15,5	14,7	13,7
3	Stati Uniti	8,9	8,4	8,3	8,2	7,5	7,0	7,9	8,3	7,8	8,3
4	**Italia**	**7,0**	**7,3**	**6,9**	**6,7**	**6,8**	**6,6**	**6,5**	**6,1**	**5,9**	**5,5**
5	Giappone	4,2	4,4	4,1	3,7	3,3	3,2	3,5	4,0	3,8	4,0
6	Corea del Sud	2,0	2,0	2,2	2,3	2,2	2,3	3,3	2,7	3,1	3,4
7	Francia	4,6	4,4	4,3	3,9	3,9	3,9	3,8	3,6	3,4	3,1
8	Paesi Bassi	3,8	3,7	3,2	3,4	3,4	3,4	3,1	3,2	3,1	2,9
9	Taiwan	3,7	3,6	3,4	3,1	2,8	2,6	2,4	2,9	2,9	2,9
10	Spagna	2,4	2,5	2,3	2,1	2,2	2,2	2,2	2,3	2,5	2,6
	Totale principali esportatori	**64,4**	**64,2**	**64,1**	**65,2**	**65,1**	**64,4**	**64,6**	**65,5**	**65,6**	**66,1**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

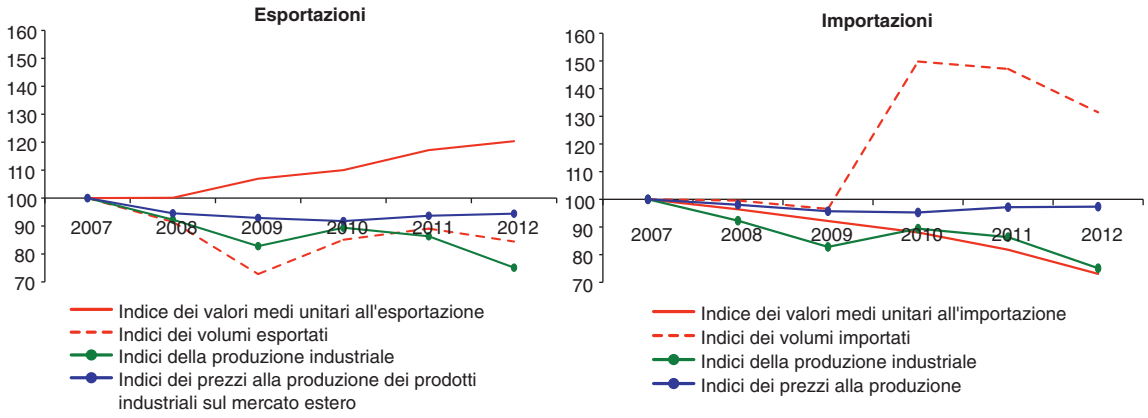
quota degli Stati Uniti e soprattutto quella della Cina che ora controlla circa il 20 per cento del mercato dei Prodotti in metallo.

Germania, Francia e Spagna rappresentano i principali fornitori dell'Italia nel settore dei Metalli di base e prodotti in metallo. Nel 2012, in media, l'andamento delle importazioni dai *partner* europei è stato negativo (-4 per cento) nonostante la performance positiva di alcuni paesi (Spagna, Polonia e Belgio). La caduta delle importazioni ha riguardato tutte le maggiori aree geografiche. Un calo superiore al 40 per cento degli acquisti dalla Turchia ha contribuito al calo delle importazioni dai Paesi europei non Ue (-18,2 per cento rispetto al 2011) così come la compressione degli acquisti dalla Cina ha inciso sul calo delle importazioni dall'Asia orientale (-23,7 per cento). La caduta delle importazioni dall'America centro-meridionale (-25,7 per cento) è legata all'andamento negativo degli acquisti da Cile e Perù. Alla crescita delle esportazioni invece, hanno contributo tutti i maggiori *partner* commerciali tranne quelli europei che tuttavia rappresentano i principali clienti del nostro paese, con un peso sulle vendite totali prossimo al 60 per cento. Le aree più dinamiche in termini di esportazioni sono state i Paesi europei non Ue e l'America settentrionale (rispettivamente, 22,9 e 33,9 per cento in più rispetto al 2011). La Svizzera e gli Stati Uniti, secondo e quinto maggiore cliente dell'Italia, hanno incrementato i propri acquisti nel 2012 di oltre 30 punti percentuali
Nei primi tre mesi del 2013, le esportazioni di Metalli di base e prodotti in metallo sono diminuite di oltre 8 punti percentuali rispetto allo stesso periodo del 2012 mentre il calo delle importazioni è stato più contenuto (-2,3 per cento).

4.13 Computer, apparecchi elettronici e di precisione

Il settore dei Computer, apparecchi elettronici e di precisione ha subito, nel 2012, una forte contrazione del valore di interscambio. Nello specifico, ad una decrescita di 2,6 punti percentuali delle esportazioni, attestatesi su di un valore pari a 12,6 miliardi di euro, si è accompagnata una ampia flessione dei valori di import. Questi ultimi difatti, esprimendo un decremento di 20,2 punti percentuali, si sono attestati ad un livello pari a 24,7 miliardi di euro (30,9 nel 2011). In alcuni comparti del settore la diminuzione dei valori di import si è manifestata con intensità particolarmente accentuate come nel caso dei Componenti elettronici (-55,9 per cento, pari a 3,9 miliardi di euro).

Grafico 4.13 Computer, apparecchi elettronici e di precisione



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

La contestuale riduzione del disavanzo commerciale, da 18 a 12,1 miliardi di euro, è stata peraltro rafforzata dal decremento dei volumi di interscambio, più intenso per quel che concerne i flussi in entrata (-10,7 per cento) che per quelli in uscita (-5,2 per cento).
I paesi dell'Unione europea costituiscono la principale meta (54,3 per cento) delle esportazioni italiane del settore, per un valore pari a 6,8 miliardi di euro. I restanti mercati di riferimento sono stati, sempre nel 2012, i Paesi europei non Ue (1,7 miliardi di euro), l'Asia orientale (1,4 miliardi di euro) e l'America settentrionale (1,0 miliardi di euro). Inoltre, il decremento dei valori di export registrato su scala aggregata (-2,6 per cento) è in buona parte ascrivibile alla flessione occorsa nei mercati dei paesi comunitari (-6,1 per cento), sia pur parzialmente attenuata dalla crescita verificatasi in Medio Oriente (13,3 per cento), America settentrionale (8,5 per cento) e Asia orientale (7,5 per cento).

Tavola 4.13 - Computer, apparecchi elettronici e di precisione - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Cina	11,3	13,2	15,1	16,6	18,8	20,5	21,4	22,8	23,4	24,5
2	Stati Uniti	12,5	11,3	10,6	10,2	10,1	9,8	9,4	9,1	9,0	8,9
3	Hong Kong	4,2	4,4	4,6	5,0	5,5	5,6	6,3	6,5	6,6	7,2
4	Corea del Sud	6,0	6,5	6,6	6,2	6,7	6,5	6,9	7,0	6,6	6,4
5	Giappone	10,3	9,9	8,6	7,8	7,4	7,1	6,3	6,5	6,1	5,9
6	Germania	7,6	7,8	7,2	6,7	7,0	6,7	5,9	5,7	5,9	5,5
7	Taiwan	5,0	5,1	4,9	5,1	5,1	4,9	4,7	5,5	5,7	5,4
8	Paesi Bassi	5,0	5,0	5,2	4,7	5,0	5,1	5,4	5,1	4,9	4,9
9	Messico	3,1	3,0	2,9	3,1	3,5	3,3	3,6	3,6	3,3	3,5
10	Malaysia	4,4	4,3	4,2	4,0	3,9	3,6	3,4	3,4	3,4	3,3
	Totale principali esportatori	**69,4**	**70,5**	**69,7**	**69,5**	**73,0**	**72,9**	**73,5**	**75,1**	**74,7**	**75,4**
21	**Italia**	**1,1**	**1,1**	**1,0**	**0,9**	**1,0**	**0,9**	**0,8**	**0,8**	**0,9**	**0,8**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

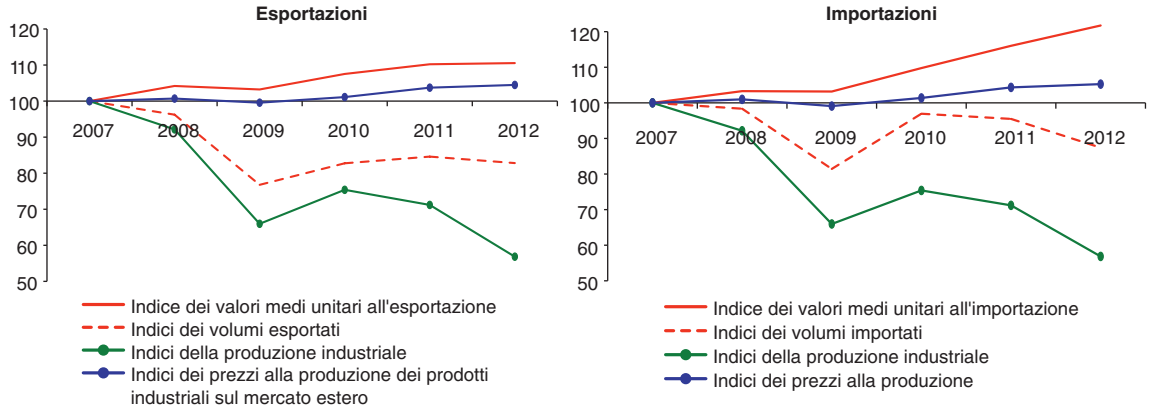
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tradizionalmente la quota italiana sulle esportazioni mondiali del settore è marginale e pari, nel 2012, a 0,8 punti percentuali. Nella relativa graduatoria dei paesi esportatori la Cina rafforza la propria *leadership* (24,5 per cento) a scapito della maggior parte dei restanti *competitor*, ad eccezione di Hong Kong (7,2 per cento).
Nei mesi da gennaio a marzo del 2013 si è assistito, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, ad una riduzione del *deficit* di bilancia commerciale (da -2,7 a -2,3 miliardi di euro). Tale dinamica è ascrivibile all'ampio decremento dei valori di import (-8,1 per cento), superiori alla contestuale flessione dei valori di export (-2,3 per cento).

4.14 Apparecchi elettrici

L'anno 2012 ha segnato, per il settore degli Apparecchi elettrici, una flessione dei valori di interscambio. Tale dinamica, avendo assunto modalità più intense per quanto ascrivibile alle importazioni (-4,0 per cento) piuttosto che per le esportazioni (-1,8 per cento), ha comportato un sia pur modesto incremento dall'avanzo commerciale (da 6,5 a 6,6 miliardi di euro). L'andamento in questione è stato rafforzato, su scala congiunturale, da una flessione delle quantità scambiate (-2,1 per cento all'*export* e -8,5 per cento all'*import*) superiore al corrispondente incremento dei valori medi unitari (rispettivamente 0,3 e 4,9 per cento).

Grafico 4.14
Apparecchi elettrici e apparecchi domestici non elettrici



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Una quota assolutamente preponderante (59,8 per cento) del valore delle esportazioni del settore è stata generata, nel 2012, nei paesi dell'Unione europea, per una cifra pari a 11,9 miliardi di euro. Al vicino mercato comunitario seguono, in ordine di valore dei flussi di export, i Paesi europei non Ue (2,2 miliardi di euro), il Medio Oriente (1,4 miliardi di euro) e l'Asia orientale (1,0 miliardi di euro). La flessione di 1,8 punti percentuali registrata su scala aggregata è dipesa, in particolar modo, dal decremento intervenuto nell'Ue 27 (-3,6 per cento), oltre che in alcuni mercati minori (Asia centrale: -24,8 per cento). Risulta invece in controtendenza la *performance* registrata nei paesi del Medio Oriente (7,0 per cento) e dell'Africa settentrionale (4,9 per cento).
La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di Apparecchi elettrici, che nel precedente quadriennio si era gradualmente deteriorata (dal 5,3 per cento del 2007 al 4,2 per cento del 2011), ha evidenziato un ulteriore decremento, assestandosi sui 3,8 punti percentuali.
Anche in questo comparto la Cina (21,3 per cento) si posiziona, fin dal 2005, nella prima posizione della relativa graduatoria degli esportatori, incrementando sensibilmente la propria quota rispetto all'anno precedente (19,6 per cento). Sempre con riferimento al 2012, anche Stati Uniti (8,5 per cento), Corea del Sud (4,5 per cento) e Messico (3,8 per cento)

Tavola 4.14 - Apparecchi elettrici e apparecchi domestici non elettrici - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Cina	11,4	12,0	13,5	14,7	15,6	16,6	17,3	19,0	19,6	21,3
2	Germania	12,8	13,1	12,8	12,3	12,9	13,1	12,7	12,2	12,6	11,4
3	Stati Uniti	9,6	8,9	8,9	9,2	8,4	7,9	8,2	8,2	7,9	8,5
4	Giappone	8,0	8,1	7,8	7,4	6,7	6,6	6,6	7,1	6,6	6,4
5	Corea del Sud	2,5	2,6	2,7	2,7	2,7	2,8	3,4	3,6	3,9	4,5
6	Messico	5,0	4,5	4,4	4,5	4,0	3,5	3,6	3,7	3,5	3,8
7	**Italia**	**5,4**	**5,4**	**5,2**	**5,1**	**5,3**	**5,2**	**4,8**	**4,3**	**4,2**	**3,8**
8	Hong Kong	2,7	2,7	3,0	3,4	3,3	3,1	3,2	3,6	3,3	3,3
9	Francia	5,0	4,8	4,5	4,4	4,5	4,4	4,3	3,7	3,6	3,3
10	Ceca, Repubblica	1,4	1,6	1,6	1,7	1,9	2,0	1,8	1,9	2,1	2,0
	Totale principali esportatori	**63,8**	**63,5**	**64,2**	**65,2**	**65,3**	**65,2**	**66,0**	**67,3**	**67,3**	**68,4**

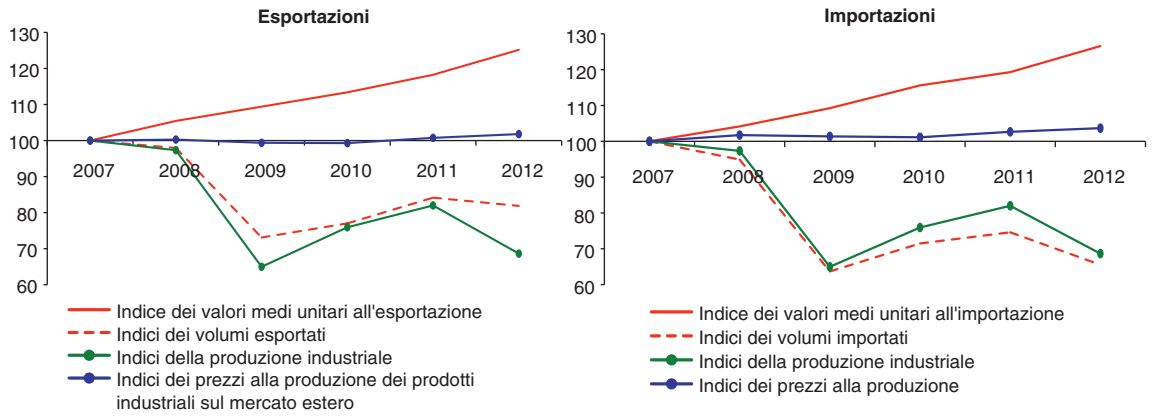
(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

hanno incrementato le proprie quote, principalmente a discapito di Germania (11,4 per cento), Giappone (6,4 per cento) e Francia (3,3 per cento).
Il primo trimestre del 2013 ha segnato, su base tendenziale, una inversione di tendenza per quel che concerne i valori dell'export, segnalati in crescita di 2,0 punti percentuali. Prosegue invece la diminuzione dei valori dell'import (-1,2 per cento).

4.15 Macchinari e apparecchi industriali

L'avanzo commerciale che l'Italia vanta in questo settore si è ulteriormente ampliato nel 2012, attestandosi sui 48 miliardi di euro. A una crescita del 3 per cento delle esportazioni in valore si è accompagnata una flessione di circa 7 punti percentuali delle importazioni. I dati in quantità descrivono una flessione di entrambi i flussi, decisamente più marcata per le importazioni (-12,1 per cento). A questo andamento tuttavia, ha fatto da contrappeso una significativa crescita dei valori medi unitari.

Grafico 4.15
Macchinari ed apparecchi industriali



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Le importazioni si sono caratterizzate per una flessione generalizzata che ha risparmiato solo l'import di Macchine di impiego generale (+0,3 per cento), una voce che incide per oltre il 40 per cento sulle importazioni complessive. Alla variazione positiva delle esportazioni invece hanno contribuito tutte le voci tranne le Altre macchine per impieghi speciali, per le quali le vendite all'estero sono diminuite di circa 4 punti percentuali nel 2012.

Il 2012 si è caratterizzato per una notevole riduzione degli acquisti italiani dai maggiori fornitori mondiali. La caduta è stata particolarmente accentuata per i principali *partner* europei (-7,8 in media) ed ha risparmiato solo la Spagna. Anche le importazioni dall'Asia orientale, secondo fornitore dopo l'Unione europea, sono diminuite di oltre 10 punti percentuali risentendo della *performance* negativa degli acquisti da Cina e soprattutto Giappone. Solo le importazioni dall'America settentrionale sono aumentate nel 2012 grazie alla buona *performance* dell'import dagli Stati Uniti, quarto maggiore fornitore dell'Italia. Dopo Germania e Francia, gli Stati Uniti rappresentano anche un importante cliente dell'Italia e nel 2012, le esportazioni sono aumentate di oltre 18 punti percentuali. Le vendite verso i paesi europei, invece, non hanno subito particolari variazioni rispetto all'anno precedente (-0,8 per cento) sebbene gli andamenti siano stati diversi da paese a paese: al +7 per cento del Regno Unito ad esempio, si è contrapposto il -7,7 per cento della Spagna. Il 2012 inoltre, ha visto ridursi il peso dell'Asia orientale come cliente dell'Italia principalmente a causa della compressione delle vendite verso la Cina (-22,7 per cento).

Tavola 4.15 - Macchinari e apparecchi industriali - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Germania	15,0	15,5	15,2	15,1	16,1	16,4	16,1	14,7	15,2	14,6
2	Stati Uniti	12,8	12,3	12,6	12,6	11,7	11,6	12,2	12,2	11,9	12,9
3	Cina	5,7	6,3	7,2	8,0	8,9	9,8	10,4	11,0	11,3	12,2
4	Giappone	11,8	12,2	11,4	10,8	10,2	10,1	8,9	11,2	11,0	10,3
5	**Italia**	**7,1**	**7,0**	**6,7**	**6,7**	**7,3**	**7,3**	**7,2**	**6,3**	**6,5**	**6,2**
6	Paesi Bassi	3,5	3,6	4,0	3,8	4,2	3,9	4,0	3,9	3,9	3,5
7	Corea del Sud	2,7	3,0	2,8	3,1	2,9	2,7	3,0	3,5	3,5	3,5
8	Francia	4,5	4,2	3,9	3,8	3,9	3,9	3,7	3,3	3,2	3,2
9	Regno Unito	4,6	4,3	4,3	4,1	3,9	3,5	3,3	3,1	3,1	3,1
10	Hong Kong	2,4	2,4	2,8	2,7	1,9	1,8	2,1	2,3	2,2	2,4
	Totale principali esportatori	**70,2**	**70,8**	**70,9**	**70,8**	**70,9**	**71,0**	**70,7**	**71,5**	**71,9**	**71,9**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

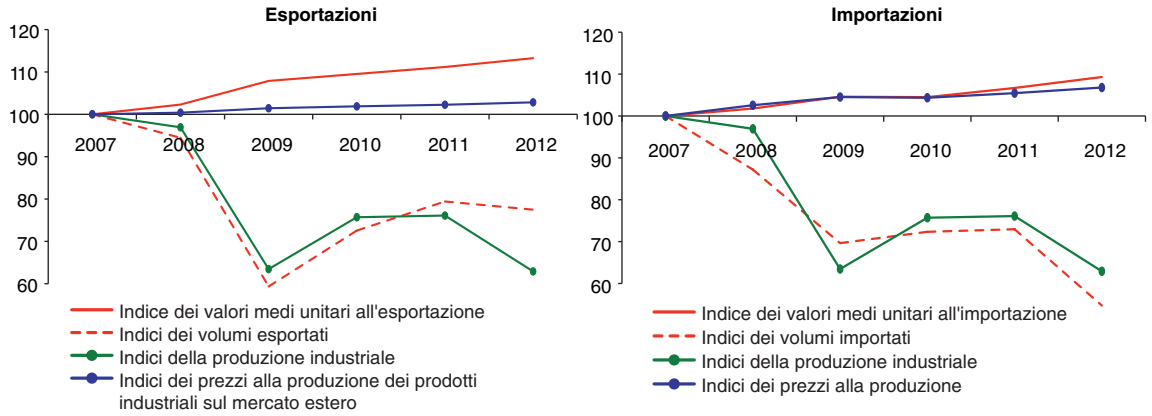
Nonostante una flessione della quota di mercato, l'Italia si conferma il quinto esportatore mondiale in questo settore. Dopo un accenno di recupero nel 2011, nell'ultimo anno è tornata a diminuire anche la quota della Germania, sempre più incalzata nel suo ruolo di primo esportatore mondiale sia dal recupero degli Stati Uniti (la cui quota ha superato il livello del 2003) che dall'avanzamento della Cina.
Nel periodo Gennaio-Marzo 2013, rispetto allo stesso periodo del 2012, le importazioni hanno riportato una contrazione del 3,6 per cento mentre le esportazioni sono aumentate, sebbene in misura modesta (1 per cento).

4.16 Mezzi di trasporto

Anche il settore dei Mezzi di trasporto, articolato nei sottosettori degli Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi e degli Altri mezzi di trasporto, si è contraddistinto, nel 2012, per una forte contrazione dei valori di interscambio. Nello specifico, le esportazioni (pari a 36,1 miliardi di euro) sono diminuite in valore di 1 punto percentuale, per effetto di una contrazione (-2,4 per cento) delle quantità vendute all'estero non pienamente controbilanciata dall'incremento (1,5 per cento) dei valori medi unitari associati a tali vendite.
Dal lato delle importazioni (30,2 miliardi di euro), invece, si è assistito ad una netta flessione (-23,3 per cento) delle quantità provenienti dall'estero, per effetto della quale il valore delle merci in entrata ha subito un altrettanto notevole decremento (-21,2 per cento). Il combinarsi di tali andamenti ha provocato l'emergere di un consistente avanzo commerciale, pari a 5,9 miliardi di euro, in contrapposizione all'usuale disavanzo che ha caratterizzato per lungo tempo gli scambi del settore.

Per quel che concerne gli Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi si evidenzia come, a fronte di una modesta decrescita delle esportazioni (-0,6 per cento, corrispondenti a 25,0 miliardi di euro), la flessione dal lato delle importazioni sia stata particolarmente intensa (-23,1 per cento, pari a 24,4 miliardi di euro), motivo per il quale il comparto ha generato, diversamente da quanto tradizionalmente osservato, un avanzo di bilancio commerciale (613 milioni di euro). È inoltre opportuno evidenziare come le vendite all'estero di autoveicoli siano incrementate (3,1 per cento), diversamente da quanto osservato per il segmento produttivo della componentistica (-5,0 per cento).

Grafico 4.16
Autoveicoli e loro parti



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

L'Unione europea si conferma come il mercato di riferimento per le esportazioni del comparto (66,5 per cento del totale) assorbendo, nonostante una marcata flessione (-5,5 per cento) rispetto al 2011, flussi dal valore approssimativamente pari a 16,6 miliardi di euro. Si evidenzia inoltre il ruolo strategico rappresentato da mercati quali i Paesi europei non Ue (2,5 miliardi di euro), l'America settentrionale (1,7 miliardi di euro), l'Asia orientale (1,3 miliardi di euro) e l'America centro-meridionale (1 miliardo di euro). Le difficoltà congiunturali che hanno caratterizzato i flussi di export diretti verso i più maturi mercati europei (-5,5 per cento) hanno inciso significativamente sul risultato aggregato (-0,6 per cento), soprattutto alla luce della crescita occorsa in America settentrionale (32,7 per cento) e Asia orientale (16,4 per cento).
La quota di mercato italiana sulle esportazioni mondiali di Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi è diminuita per il quarto anno consecutivo, assestandosi ad un livello pari a 2,5 punti percentuali. L'anno 2012, del resto, ha contraddistinto un momento di diffusa difficoltà congiunturale per i produttori automobilistici europei, come testimoniato dal contestuale decremento delle quote di Germania (18,5 per cento), Francia (3,9 per cento) e Spagna (3,5 per cento). Tali quote sono state acquisite da alcuni dei *competitor* extra-Ue, quali Giappone (12,7 per cento), Stati Uniti (10,1 per cento) e Messico (6,3 per cento).
La contrazione dei valori di interscambio osservata nel 2012 è proseguita nei primi tre mesi del 2013 laddove, su base tendenziale, ad un lieve decremento delle esportazioni (-0,6 per cento) si è nuovamente accompagnata un'ampia flessione dal lato dell'import (16,2 per cento).
Relativamente al sottosettore degli Altri mezzi di trasporto la pur ampia flessione dei valori di interscambio (-1,9 per cento le esportazioni e -11,8 per cento le importazioni) è stata di intensità minore rispetto a quanto accaduto per gli Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi. Tali andamenti hanno comportato una crescita del consueto avanzo di bilancia commerciale (da 4,8 a 5,3 miliardi di euro). Ciononostante è possibile individuare dinamiche decisamente dissimili tra i vari sottosettori, alla luce della forte crescita dei valori di export dell'Aerospazio (19,4 per cento) e del contestuale decremento osservato per Navi e imbarcazioni (-28,0 per cento).

Tavola 4.16.1 - Autoveicoli e loro parti - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Germania	19,5	19,0	18,8	18,8	19,2	19,2	19,2	18,8	19,5	18,5
2	Giappone	13,8	13,3	13,0	13,5	13,2	13,7	12,2	13,6	11,6	12,7
3	Stati Uniti	9,6	9,0	9,4	9,5	9,3	9,0	8,6	9,2	9,2	10,1
4	Messico	4,7	4,2	4,3	4,7	4,2	3,8	4,6	5,4	5,7	6,3
5	Corea del Sud	3,1	3,7	4,1	4,2	4,2	4,0	4,4	5,0	5,4	5,6
6	Canada	7,7	7,4	7,2	6,5	5,5	4,2	4,1	4,6	4,2	4,8
7	Cina	1,0	1,4	1,8	2,1	2,8	3,1	2,8	3,3	3,9	4,1
8	Francia	7,5	7,6	6,8	6,2	5,8	5,4	5,5	4,7	4,5	3,9
9	Regno Unito	4,1	4,1	4,1	3,8	3,9	3,7	3,6	3,6	3,6	3,6
10	Spagna	5,1	5,1	4,6	4,4	4,4	4,4	4,9	4,1	4,1	3,5
	Totale principali esportatori	**76,0**	**74,9**	**74,0**	**73,8**	**72,5**	**70,4**	**70,0**	**72,2**	**71,6**	**73,1**
12	**Italia**	**3,2**	**3,2**	**2,9**	**3,1**	**3,3**	**3,3**	**3,0**	**2,8**	**2,7**	**2,5**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Le direttrici geografiche verso le quali si sono diretti i flussi di export del comparto, nel 2012 così come da lunga tradizione, sono state l'Unione europea (42,3 per cento) e l'America settentrionale (26,4 per cento). Le vendite estere di Altri mezzi di trasporto sono notoriamente legate a commesse internazionali caratterizzate da elevati valori monetari e ridotta cadenza temporale, motivo per il quale non risulta insolito osservare, su scala congiunturale, delle fluttuazioni talvolta accentuate. È sulla base di tale considerazione, difatti, che devono essere contestualizzate le ampie flessioni verificatesi in Asia centrale (-58,7 per cento) e America centro-meridionale (-22,0 per cento), così come i robusti incrementi emersi in Medio Oriente (60,7 per cento) e Africa settentrionale (49,3 per cento). Ciononostante i mercati di maggiori dimensioni hanno espresso variazioni più contenute: positive in America settentrionale (3,4 per cento) e nei Paesi europei non Ue (2,5 per cento), negative in Asia orientale (-3,6 per cento) e Unione europea (-0,9 per cento).
Per la prima volta da lungo tempo la quota italiana (2,6 per cento) sulle esportazioni mondiali di Altri mezzi di trasporto si è assestata, nel 2012, al di sotto della soglia dei 3,0 punti percentuali. Tale *performance* colloca l'Italia nella nona posizione della relativa graduatoria mondiale, sopravanzata, rispetto al 2011, dal Canada (2,7 per cento). Sempre nel 2012 gli Stati Uniti (20,9 per cento) hanno rafforzato la propria *leadership* laddove i concorrenti asiatici (la Cina con il 9,5 per cento, la Corea del Sud con il 7,3 per cento e il Giappone con il 6,3 per cento) hanno perso, su base congiunturale, parte delle proprie quote. Da gennaio a marzo del 2013 si è assistito ad una sia pur lieve inversione di tendenza, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, per quel che concerne il valore dei flussi di import, cresciuti di 0,2 punti percentuali. Dal lato delle esportazioni, invece, la decrescita dell'export ha assunto maggiore intensità (-7,1 per cento) che in passato.

Tavola 4.16.2 - Altri mezzi di trasporto - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

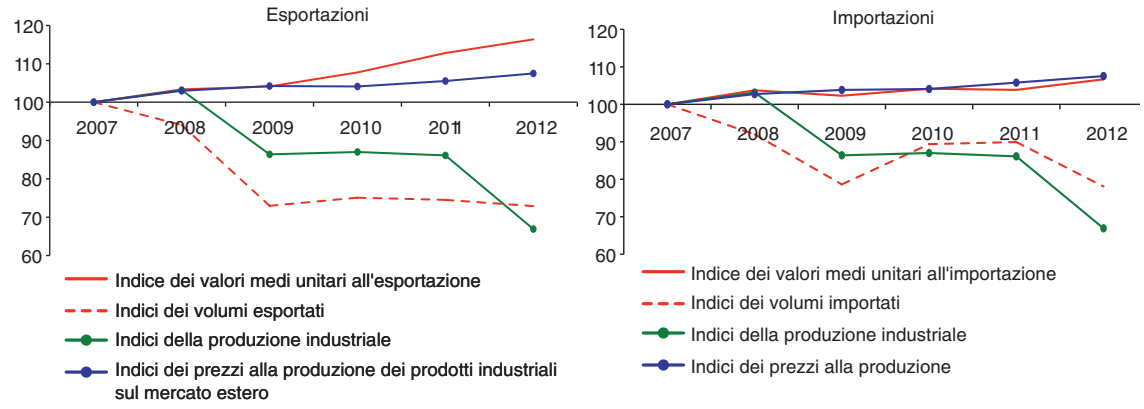
Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Stati Uniti	21,0	20,1	22,0	25,6	25,5	22,3	21,0	17,7	18,1	20,9
2	Francia	19,2	17,6	15,6	12,9	11,8	11,0	10,9	11,9	11,5	12,4
3	Germania	10,8	10,7	9,6	10,2	10,2	10,5	10,9	10,1	10,3	11,4
4	Cina	3,3	3,3	3,9	5,1	5,9	7,2	8,4	9,8	10,1	9,5
5	Corea del Sud	4,5	5,4	5,6	6,5	7,0	9,3	10,2	9,9	10,5	7,3
6	Regno Unito	4,4	4,0	4,2	4,3	4,2	3,3	3,4	6,1	6,5	6,6
7	Giappone	7,0	7,4	7,4	7,5	7,0	7,2	7,4	7,2	7,0	6,3
8	Canada	4,1	3,6	3,8	3,8	3,8	3,4	3,3	2,8	2,6	2,7
9	**Italia**	**3,5**	**3,8**	**3,5**	**3,2**	**3,9**	**3,9**	**3,7**	**3,1**	**3,0**	**2,6**
10	Spagna	2,0	2,4	2,7	2,5	2,2	1,6	1,8	1,6	2,0	1,7
	Totale principali esportatori	**79,9**	**78,5**	**78,2**	**81,8**	**81,6**	**79,7**	**80,9**	**80,2**	**81,8**	**81,5**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

4.17 Mobili, gioielli e prodotti delle altre industrie

Le importazioni di Mobili sono diminuite del 10,8 per cento nel 2012, risentendo della fase di aggiustamento in atto nel settore immobiliare; ciò ha determinato un lieve miglioramento del saldo commerciale, a fronte di una crescita solo esigua delle esportazioni (0,9 per cento). Si tratta di un risultato imputabile principalmente alla caduta delle quantità. Il saldo normalizzato, vicino ai 70 punti percentuali, conferma la decisa specializzazione del nostro paese in questo settore.
La riduzione delle importazioni di Mobili nel 2012 ha riguardato tutti i principali *partner* dell'Italia, senza eccezioni di rilievo. Dal punto di vista delle esportazioni, invece, la tenuta dei livelli del 2011 è il frutto da un lato, della riduzione delle vendite verso i principali *partner* dell'Unione europea, ad esclusione del Regno Unito, e dall'altro, del notevole incremento della domanda proveniente sia da mercati più tradizionali come Russia, Svizzera e Stati Uniti, sia dai *partner* più lontani come Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita.

Grafico 4.17
Mobili



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di Mobili ha subito un ulteriore e significativo calo passando dall'8,6 nel 2011 al 7,4 per cento nel 2012. Tra i principali concorrenti, Germania e Polonia hanno mostrato la stessa tendenza del nostro paese mentre la quota della Cina è aumentata di 5 punti percentuali (34,7 per cento nel 2012).
Nel primo trimestre del 2013 le importazioni di Mobili sono diminuite di oltre 8 punti percentuali rispetto allo stesso periodo del 2012. Le esportazioni invece non hanno subito una variazione significativa (-0,9 per cento).

Tavola 4.17.1 - Mobili - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

	Paesi [2]	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Cina	10,5	12,0	14,5	17,0	19,0	21,9	24,8	28,3	29,1	34,7
2	Germania	8,5	8,7	8,5	8,4	9,0	9,3	9,4	8,4	8,9	7,7
3	**Italia**	**13,8**	**13,0**	**11,7**	**11,2**	**11,1**	**10,9**	**9,8**	**8,8**	**8,6**	**7,4**
4	Polonia	5,3	5,8	6,1	6,4	6,5	6,8	6,7	6,3	6,7	5,9
5	Stati Uniti	5,6	5,4	5,3	5,3	4,9	4,6	4,4	4,7	4,6	4,8
6	Messico	5,0	4,9	4,9	4,6	3,8	3,0	3,0	3,6	3,5	4,0
7	Vietnam	1,2	1,6	1,9	2,2	2,5	2,5	2,9	3,1	2,9	3,1
8	Canada	6,8	6,3	6,1	5,7	4,5	3,6	2,7	2,9	2,8	2,7
9	Malaysia	2,3	2,3	2,2	2,3	2,2	2,2	2,2	2,2	2,0	1,9
10	Ceca, Repubblica	1,7	1,8	2,1	2,0	1,9	2,0	1,8	1,9	1,9	1,7
	Totale principali esportatori	**60,7**	**61,6**	**63,3**	**64,9**	**65,4**	**66,8**	**67,7**	**70,1**	**70,9**	**73,9**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.

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

Nel 2012 si è ampliato il surplus relativo ai Prodotti delle altre industrie manifatturiere; tra le voci che incidono maggiormente sull'interscambio settoriale, va segnalato da un lato, l'aumento delle esportazioni di Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi, pietre preziose lavorate (10,9 per cento), dall'altro, la contrazione delle importazioni di Strumenti e forniture mediche e dentistiche, tra le quali rientra l'occhialeria (-6,5 per cento).
Come nel caso dei Mobili, anche per gli Altri Prodotti delle industrie manifatturiere la caduta delle importazioni ha riguardato tutte le principali aree di approvvigionamento del nostro paese. Se si guarda all'export invece, il quadro appare più variegato: a fronte di una riduzione delle esportazioni verso i paesi europei (-2,3 per cento in media rispetto al 2011), sono aumentate le vendite rivolte a tutti i principali *partner* non europei tra cui gli Stati Uniti, secondo cliente del nostro paese, ma anche Emirati Arabi Uniti, Russia e Cina.
In seguito alla flessione della quota del Belgio, l'Italia si colloca in settima posizione nella graduatoria dei principali esportatori mondiali di Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate per il 2012, con una quota del 4,5 per cento. La quota degli Stati Uniti, primi esportatori nel settore, è aumentata tornando sui livelli del 2008 (17,5 per cento).

Tavola 4.17.2 - Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Stati Uniti	12,4	13,5	14,3	15,1	15,7	17,5	16,5	16,4	16,8	17,5
2	India	14,1	14,2	14,5	13,9	13,7	13,7	14,3	15,7	15,7	15,2
3	Hong Kong	4,6	4,7	5,9	6,2	6,7	8,6	9,4	9,6	10,2	10,2
4	Israele	12,6	12,3	12,3	11,5	11,2	10,9	8,3	8,8	8,7	8,3
5	Svizzera	4,5	4,8	4,7	5,5	5,7	6,7	6,7	6,1	6,7	6,8
6	Cina	6,0	6,4	6,8	6,8	6,5	6,2	6,4	6,2	5,8	6,5
7	**Italia**	**7,2**	**6,6**	**5,9**	**5,8**	**5,8**	**5,5**	**5,0**	**4,5**	**4,2**	**4,5**
8	Belgio	12,8	11,8	11,0	10,2	10,2	5,3	4,6	5,2	4,8	4,0
9	Regno Unito	3,1	3,2	3,2	3,1	3,1	3,7	3,8	3,2	2,9	3,4
10	Francia	2,0	2,1	2,0	2,1	2,1	2,3	2,2	2,1	2,4	2,8
	Totale principali esportatori	**79,3**	**79,6**	**80,6**	**80,3**	**80,6**	**80,3**	**77,3**	**77,9**	**78,2**	**79,2**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

L'Italia si conferma inoltre, il secondo esportatore mondiale di Occhialeria posizionandosi dopo la Cina, nonostante una riduzione della quota di mercato dal 27,2 nel 2011 al 26,8 per cento nel 2012. Tra i principali concorrenti, vanno segnalati l'aumento della quota di Stati Uniti e Hong Kong e la flessione di quella tedesca.
Nei primi tre mesi del 2013 le esportazioni sono aumentate di oltre 3 punti percentuali rispetto agli stessi mesi dell'anno precedente; anche le importazioni sono diminuite, facendo segnare un -5,4 per cento.

Tavola 4.17.3 - Occhialeria - Quote di mercato mondiale[1] dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi [2]		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Cina	23,0	24,5	26,2	27,9	29,2	29,0	29,8	33,9	31,8	32,3
2	**Italia**	**28,5**	**28,9**	**30,4**	**30,6**	**32,1**	**30,9**	**27,8**	**25,9**	**27,2**	**26,8**
3	Stati Uniti	6,6	6,1	5,6	5,5	5,4	5,8	6,4	6,0	5,8	6,4
4	Francia	6,0	6,3	6,2	5,6	5,0	5,3	5,0	4,2	4,2	4,4
5	Germania	6,5	5,9	5,3	4,8	4,7	4,8	5,1	4,8	4,8	4,4
6	Taiwan	3,3	3,3	3,1	2,9	2,7	2,7	2,5	2,7	2,7	2,8
7	Regno Unito	4,8	1,6	1,7	2,0	2,4	2,4	2,1	2,0	2,4	2,5
8	Hong Kong	4,3	1,7	2,1	3,4	1,8	1,9	2,0	1,9	2,0	2,4
9	Giappone	2,5	4,1	3,4	2,9	2,5	2,7	2,5	2,5	2,4	2,3
10	Austria	1,3	3,7	3,1	2,7	2,3	2,4	3,2	2,6	2,4	2,1
	Totale principali esportatori	**86,9**	**86,0**	**87,3**	**88,2**	**88,0**	**87,8**	**86,4**	**86,4**	**85,6**	**86,4**

(1) Si veda nota 1 Tavola 4.1.
(2) Principali paesi esportatori ordinati secondo l'ultimo anno della serie.
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 4.IV.1 - Le imprese estere a partecipazione italiana

	Numero	Addetti	Fatturato						
	Al 31.12.2012 (1)		Distribuzione percentuale					Valore(1)	Tcma(2)
			2008	2009	2010	2011	2012 (3)	2012 (3)	07-12
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	299	29.862	11,7	14,2	12,2	12,7	14,2	82.799	6,7
Attività manifatturiere	7.729	995.668	40,7	41,2	41,5	41,5	41,3	240.957	4,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	*531*	59.656	*2,6*	*2,3*	*2,7*	*2,5*	*2,3*	*13.476*	*2,7*
Prodotti tessili	*381*	33.456	*0,6*	*0,5*	*0,5*	*0,5*	*0,5*	*2.881*	*-0,9*
Articoli di abbigliamento	*489*	61.241	*0,7*	*0,6*	*0,6*	*0,6*	*0,6*	*3.261*	*0,1*
Calzature, articoli in pelle e simili	*322*	26.341	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,2*	*1.352*	*-1,1*
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	*209*	11.681	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*1.093*	*-2,5*
Carta e prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	*453*	46.080	*2,8*	*2,7*	*2,7*	*2,5*	*2,4*	*14.102*	*-0,2*
Coke e prodotti petroliferi raffinati	*61*	18.102	*3,0*	*3,4*	*3,0*	*3,2*	*3,6*	*21.017*	*8,0*
Prodotti chimici	*415*	20.964	*1,6*	*1,5*	*1,5*	*1,6*	*1,5*	*8.503*	*0,3*
Articoli farmaceutici e chimico-medicinali	*159*	25.328	*0,8*	*0,8*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*5.542*	*7,7*
Articoli in gomma e materie plastiche	*506*	52.510	*1,7*	*1,4*	*1,4*	*1,4*	*1,3*	*7.705*	*-1,9*
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	*585*	65.766	*3,0*	*2,9*	*2,7*	*2,5*	*2,4*	*14.218*	*-2,5*
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	*896*	76.770	*3,9*	*4,1*	*3,3*	*3,4*	*3,0*	*17.689*	*-3,2*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	*473*	85.947	*3,5*	*5,7*	*3,2*	*3,3*	*3,1*	*18.308*	*-0,5*
Apparecchi elettrici	*428*	82.849	*1,4*	*1,3*	*1,4*	*2,0*	*2,0*	*11.918*	*11,4*
Macchinari ed apparecchi meccanici	*1.010*	86.277	*5,0*	*4,9*	*4,7*	*4,5*	*4,6*	*26.567*	*1,1*
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*431*	198.308	*7,3*	*6,5*	*10,1*	*10,4*	*10,7*	*62.490*	*14,6*
Altri mezzi di trasporto	*92*	29.358	*1,8*	*1,6*	*1,8*	*1,6*	*1,5*	*9.044*	*-0,6*
Mobili	*128*	9.113	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,1*	*0,1*	*782*	*-7,9*
Prodotti delle altre attività manifatturiere	*160*	5.921	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*1.008*	*-1,8*
Energia, gas e acqua	1.061	78.141	11,1	11,6	13,4	14,1	13,6	79.336	7,3
Costruzioni	1.253	51.464	3,3	1,8	1,9	1,7	1,5	8.932	-11,7
Commercio all'ingrosso	13.452	214.904	25,1	23,5	22,5	21,8	21,3	124.437	-0,4
Logistica e trasporti	1.693	46.028	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	15.916	3,4
Servizi di telecomunicazione e di informatica	623	53.339	3,3	3,1	3,7	3,4	3,5	20.347	4,8
Altri servizi professionali	1.429	116.217	2,0	2,0	2,1	2,0	1,9	11.039	6,1
Totale (3)	**27.539**	**1.585.623**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**608.808**	**3,5**
var %	*1,3*	*1,8*	*25,6*	*9,0*	*-7,0*	*9,0*	*2,9*		

(1) In milioni di euro
(2)Tasso di crescita medio annuo
(3) 2012: dati preliminari.

Fonte: Ice-Reprint

Tavola 4.IV.2 - Le imprese italiane a partecipazione estera

	Numero	Addetti	Fatturato						
	Al 31.12.2012 (1)		Distribuzione percentuale					Valore(1)	Tcma(2)
			2008	2009	2010	2011	2012 (3)	2012 (3)	07-12
Industria estrattiva	39	1.896	0,3	0,2	0,3	0,4	0,3	1.800	6,6
Attività manifatturiere	2.511	479.491	41,5	37,8	38,3	40,2	39,9	205.490	0,3
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	*145*	*34.351*	*4,5*	*4,1*	*3,6*	*3,8*	*3,7*	18.991	*-1,7*
Prodotti tessili	*58*	*4.520*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	1.177	*0,6*
Articoli di abbigliamento	*46*	*7.315*	*0,4*	*0,4*	*0,4*	*0,4*	*0,5*	2.359	*4,2*
Calzature, articoli in pelle e simili	*55*	*4.898*	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,4*	*0,4*	2.075	*5,1*
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	*7*	*363*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	107	*6,6*
Carta e prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	*63*	*13.773*	*1,3*	*1,3*	*1,2*	*1,2*	*1,2*	6.149	*-1,4*
Coke e prodotti petroliferi raffinati	*29*	*7.833*	*4,5*	*3,9*	*4,6*	*5,2*	*5,2*	26.935	*7,0*
Prodotti chimici	*276*	*37.197*	*4,6*	*4,4*	*4,4*	*4,5*	*4,4*	22.845	*-1,1*
Articoli farmaceutici e chimico-medicinali	*103*	*34.963*	*3,3*	*3,9*	*3,7*	*3,5*	*3,4*	17.630	*1,3*
Articoli in gomma e materie plastiche	*200*	*30.391*	*1,7*	*1,6*	*1,7*	*1,8*	*1,8*	9.034	*-1,1*
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	*105*	*23.037*	*1,3*	*1,1*	*1,1*	*1,2*	*1,1*	5.731	*-1,7*
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	*320*	*45.387*	*4,7*	*3,4*	*3,8*	*4,3*	*4,0*	20.794	*-1,9*
Computer, apparecchi elettronici e ottici	*227*	*52.956*	*2,5*	*2,6*	*2,6*	*2,5*	*2,5*	12.921	*0,4*
Apparecchi elettrici	*161*	*42.283*	*2,8*	*2,8*	*2,8*	*2,8*	*2,8*	14.151	*0,1*
Macchinari ed apparecchi meccanici	*521*	*80.517*	*5,4*	*4,7*	*4,7*	*5,3*	*5,3*	27.261	*0,4*
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	*97*	*38.479*	*2,5*	*1,8*	*2,0*	*2,0*	*2,1*	10.652	*-3,6*
Altri mezzi di trasporto	*52*	*16.524*	*1,1*	*0,9*	*0,8*	*0,9*	*1,0*	5.258	*4,1*
Mobili	*14*	*1.386*	*0,1*	*0,1*	*0,1*	*0,1*	*0,1*	288	*-6,8*
Prodotti delle altre attività manifatturiere	*32*	*3.318*	*0,1*	*0,1*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	1.132	*16,6*
Energia, gas e acqua	811	14.684	9,4	10,6	10,7	8,9	9,0	46.113	4,1
Costruzioni	311	13.460	0,6	0,7	0,9	1,0	0,9	4.870	14,2
Commercio all'ingrosso	3.085	121.670	27,1	28,4	28,9	28,5	28,7	147.807	1,3
Logistica e trasporti	504	66.731	3,7	4,2	4,1	4,2	4,2	21.781	3,4
Servizi di telecomunicazione e di informatica	524	134.368	11,3	12,0	10,9	10,3	10,3	52.794	-0,9
Altri servizi professionali	1.680	95.300	6,1	6,2	5,9	6,6	6,6	33.841	3,5
Totale (4)	**9.465**	**927.600**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**514.497**	**1,2**
var %	*1,3*	*-0,2*	*3,6*	*-11,2*	*9,4*	*5,7*	*-0,2*		

(1) In milioni di euro
(2)Tasso di crescita medio annuo
(3) 2012: dati preliminari.

Fonte: Ice-Reprint

approfondimenti

Il *Made in Italy* agroalimentare: Dinamiche e prospettive*

di Beniamino Quintieri e Gianluca Santoni**

Il principale obiettivo di questo lavoro è di valutare il comportamento dell'industria agroalimentare italiana sui mercati esteri negli ultimi 10 anni, caratterizzati prima da una accelerata dinamica del commercio internazionale e poi, nell'ultimo periodo, dalla recessione che ha colpito l'economia mondiale, con forti ripercussioni negative su quasi tutti i settori della nostra economia. Com'è noto, oltre che per la grande varietà di prodotti, il settore agroalimentare si caratterizza per la sua eterogeneità, anche a causa delle sue due "anime", quella agricola e quella industriale. Ciò si riflette nel caso italiano anche sulla struttura della bilancia commerciale del settore, caratterizzata da un saldo strutturalmente negativo nel settore primario e da un saldo positivo, ed in continua crescita, della componente dei prodotti trasformati.
In questa nota concentriamo la nostra attenzione su quella parte dell'industria alimentare italiana che si richiama direttamente ad alcune lavorazioni tipiche del nostro Paese e che per comodità indicheremo come il *Made in Italy* agroalimentare. A questo fine prendiamo in considerazione un gruppo di (21) prodotti di esportazione[1], caratterizzati da una marcata specializzazione, così come indicato dall'indice di Balassa[2], e nei quali siamo tra i principali protagonisti sul mercato mondiale[3], con la metà dei prodotti considerati che ci vede nelle prime tre posizioni nel *ranking* degli esportatori a livello mondiale. Pur in presenza di una elevata variabilità tra i diversi beni considerati, la quota di mercato complessiva dell'agroalimentare *Made in Italy* si aggira intorno al 10 per cento.

La reazione della crisi

Come si può osservare dalla Tabella 1, che riporta i dati aggregati per l'insieme di questo gruppo di prodotti, trattasi di un comparto che nel suo insieme copre circa i due terzi delle esportazioni del settore agroalimentare, per un valore di oltre 23 miliardi (mld) di dollari. Il forte attivo nella bilancia commerciale che si registra per questo aggregato (quasi 15 mld di dollari nel 2012) contribuisce a controbilanciare, anche se non completamente, il

* Per una versione più estesa di questo lavoro si rimanda al working paper n°11-2013 della Fondazione Manlio Masi (www.fondazionemanliomasi.it)

** Università degli studi di Roma "Tor Vergata" e Fondazione Manlio Masi.

1 L'aggregato "Made in Italy" agroalimentare è individuato sulla classificazione HS 2002 a 4-cifre e comprende i seguenti settori: 210 Carne Salata, 406 Formaggi, 814 Scorze di Agrumi, 901 Caffè, 1006 Riso, 1509 Olio di Oliva, 1601 Salumi, 1806 Cioccolato, 1902 Pasta, 1905 Pasticceria, 2002 Preparato di Pomodoro, 2005 Ortaggi Conservati, 2007 Marmellate, 2009 Succhi di Frutta, 2103 Salse e Sughi, 2104 Zuppe, 2105 Gelati, 2201 Acque Minerali, Vino 2204, Vermout 2205, Liquori 2208, Aceto 2209.

2 L'indice di specializzazione di Balassa è calcolato come $\frac{x_{i,k}/x_i}{x_{w,k}/x_w}$ dove $x_{i,k}/x_i$ rappresenta la quota del settore k sul totale dell'export del paese i mentre $x_{w,k}/x_w$ rappresenta la quota del medesimo settore sulle esportazioni mondiali. Per i prodotti considerati, l'indice risulta sempre maggiore di 1 evidenziando quindi una specializzazione relativa delle esportazioni nazionali del comparto.

3 Risultiamo secondi dietro alla Francia che ci supera solo per le *perfomance* registrate nel comparto liquori e spumanti.

disavanzo strutturale che usualmente si osserva nella restante parte del settore agroalimentare.

Tavola 1 - Andamento delle esportazioni del "Made in Italy" Agroalimentare

Esportazioni in Valore (2012, Mld US)	Quota di mercato (2012, %)	Saldo Commerciale (2012, Mld US)	Quota sul totale delExport Agroalimentare (2012, %)	Tasso medio di crescita delle Esportazioni		
				2002-11	2002-07	2008-11
23,3	9,8	14,8	64,5	9,8	12,5	6,3

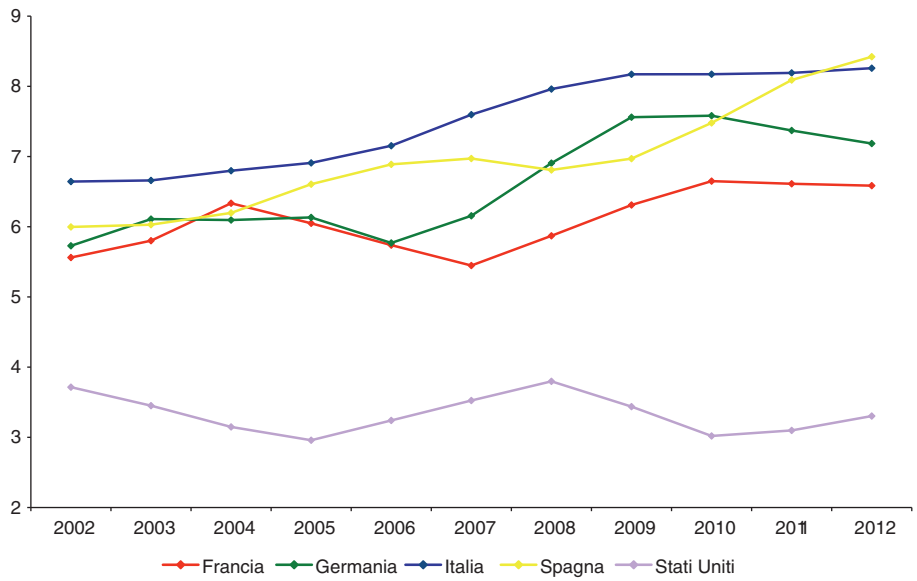
L'Italia, non solo ha mantenuto, insieme alla Francia, la *leadership* mondiale in questo gruppo di prodotti, ma ha registrato nel decennio una dinamica più sostenuta rispetto ai principali *competitor*. Tale risultato è il frutto non solo della ottima *performance* del periodo 2002-07 ma anche della buona capacità di tenuta del nostro export nella fase di crisi 2008-2011. Nel periodo pre-crisi (2002-2007) il comparto è cresciuto ad un tasso medio annuo del 12,5%, e in linea con la media asservata per l'intero settore manifatturiero. La risposta alla crisi del *Made in Italy* agroalimentare, invece, risulta migliore rispetto al resto dell'industria: a fronte di una caduta dell'export pari all'8,2% nel 2009 (contro il meno 25% del manifatturiero) il tasso di crescita medio nel periodo 2008-2011 è stato superiore al 6%, un risultato molto positivo se confrontato con il più 1,5% della manifattura.

Il posizionamento geografico

In uno scenario internazionale caratterizzato da un numero sempre maggiore di paesi che diventano potenziali *competitor*, la possibilità di mantenere posizioni di *leadership* sui mercati mondiali è legata, non tanto o non solo alla competizione sui prezzi di vendita, quanto piuttosto alla capacità di penetrare i mercati a maggiore potenziale e di posizionarsi nella fascia più alta dei prodotti, dove minore è la pressione competitiva esercitata dalla concorrenza basata sui costi di produzione. È quanto mai opportuno, quindi, valutare sotto questi due aspetti le *performance* delle imprese italiane dell'industria alimentare. Per quanto concerne il primo aspetto, abbiamo calcolato un indice di diversificazione geografica[4] per le esportazioni agroalimentari italiane e dei suoi principali *competitor* (grafico 1). Sorprendentemente, nonostante tutti i noti limiti strutturali del nostro sistema industriale in termini dimensionali e di mancanza di grandi catene distributive di origine nazionale, l'Italia è il paese che mostra, rispetto ai principali concorrenti, la maggiore capacità di diversificare le esportazioni alimentari sui diversi mercati.
Ciò è anche il risultato del fatto che negli ultimi anni il peso dei principali mercati di sbocco (Germania, USA,Francia e GB) si è andato riducendo nel tempo passando dal 60% nel 2002 al 52% nel 2012 mentre il peso dei BRIC, per quanto ancora piuttosto basso, si è più che triplicato (dall'1,2 al

4 L'indicatore utilizzato per valutare il grado di diversificazione dei settori principali del comparto agroalimentare è l'indice di concentrazione di Herfindahl-Hirschman (HHI). In particolare l'indice di Herfindahl-Hirschman è definito come la somma al quadrato delle quote (in percentuale) di ogni mercato di sbocco sull'export totale: $HHI = \sum_i (x_i/x_m)^2$.Considerando il solo aggregato del "Made in Italy" Agroalimentare. X_i rappresenta il valore dell'export verso il mercato i e X_m l'export totale. L'indice è sempre positivo e varia tra 1 ed 1/n (dove è il numero dei mercati serviti), l'indice è massimo quando l'export è concentrato in un solo mercato, l'indice invece è minimo quando le quote sono equidistribuite. Nella figura 1 si considera il reciproco dell'indice di Herfindhal: Diversificazione= 1/HHI.

Grafico 1
Indice di diversificazione geografica delle esportazioni agroalimentari. Media mobile a tre periodi



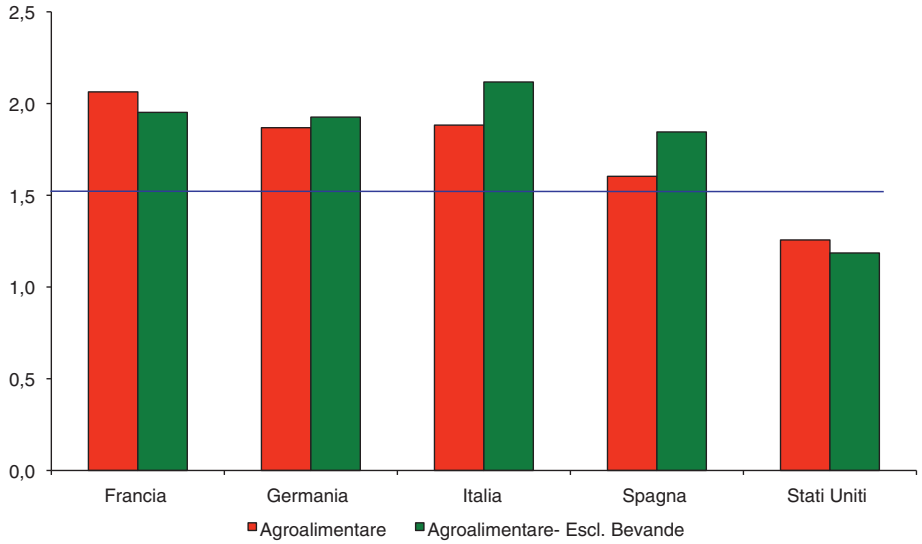
Fonte: Elaborazioni degli autori su dati Onu ComTrade

3,6%). La minore concentrazione delle nostre esportazioni rispetto agli altri paesi considerati costituisce un segnale di una minore dipendenza delle esportazioni da un numero ristretto di mercati e indica una relativa minore esposizione del settore a *shock* di domanda nei paesi serviti. È evidente comunque che sotto questo aspetto ci sia ancora molto da fare e sarà cruciale per le imprese italiane del settore saper intercettare la domanda potenziale di prodotti di qualità legati più o meno direttamente alla tradizione alimentare italiana.

Il posizionamento qualitativo

Per valutare il posizionamento *qualitativo* dei prodotti italiani utilizziamo i Valori Medi Unitari (VMU) all'export che, ad un livello di disaggregazione merceologica molto spinto, sono l'unico indicatore numerico effettivamente disponibile per effettuare confronti tra diversi paesi. Come si vede dalla Figura 2 la media ponderata dei 21 prodotti presi in esame mostra come l'Italia registri dei VMU all'incirca doppi rispetto alla media mondiale, il che indicherebbe un netto vantaggio qualitativo rispetto agli altri paesi esportatori. La dinamica osservata negli negli ultimi dieci anni sembra indicare come, analogamente a quanto avvenuto in altri settori manifatturieri, le imprese italiane del settore abbiano reagito alla crescente competizione di prezzo proveniente dai paesi emergenti puntando sempre più su un *upgrading* qualitativo dei prodotti offerti sui mercati mondiali.
Il confronto con i nostri principali concorrenti ci vede secondi solo alla Francia, la quale deve il suo primato essenzialmente alle *performance* registrate nel settore delle bevande alcoliche. Al netto di questo, infatti, l'Italia risulta il paese che registra i più elevati VMU. Se si guarda alla dinamica di questa variabile negli ultimi dieci anni (Figura 3) si osserva come l'Italia e la Spagna siano i due paesi che hanno fatto registrare i maggiori incrementi dei VMU a fronte di un marcato ripiegamento degli U.S.A. e di una leggera contrazione della Francia.
L'analisi dell'andamento dei valori medi unitari aiuta a comprendere meglio

Grafico 2
Valori Medi Unitari relativi delle esportazioni "Made in Italy" Agroalimentare – Anno 2011.

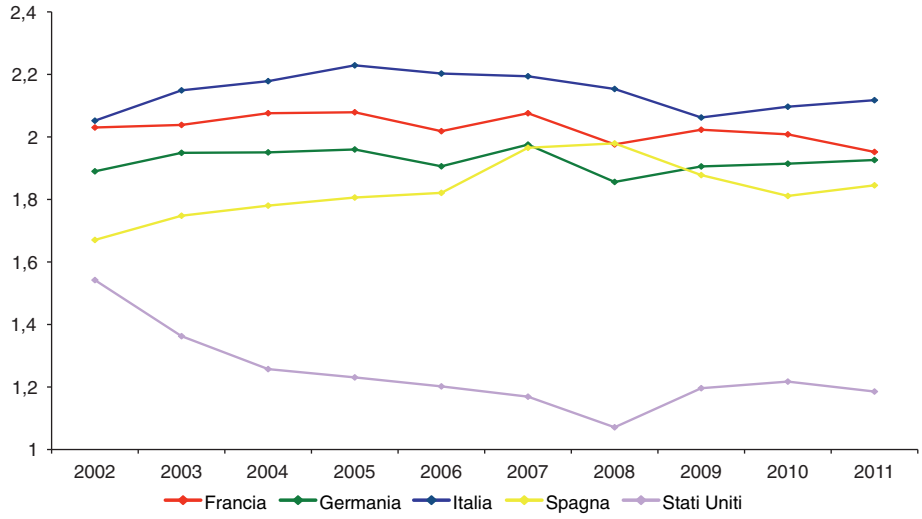


Nota: I valori si riferiscono al rapporto fra i valori medi unitari del paese rispetto a quelli mondiali, valori superiori all'unità implicano un prezzo relativo superiore alla media. Per limitare l'iinfluenza di potenziali outliers sono stati eliminati i valori inferiori al 1 e superiori al 99esimo percentile della distribuzione. Bevande: Vino, Liquori, Vermout.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Onu ComTrade.

la dinamica delle esportazioni del *Made in Italy* agroalimentare cresciute di ben due volte e mezzo nel decennio preso in considerazione. Come si evince dalla Figura 4, buona parte della crescita del valore del nostro export è attribuibile all'aumento dei valori medi, sostanzialmente raddoppiati dal 2002, mentre più contenuto è risultato il contributo derivante dalle quantità esportate, cresciute *solo* del 30 per cento.
In conclusione appare lecito affermare che le buone *performance* della industria alimentare italiana sui mercati esteri possano essere attribuite in larga parte al miglioramento qualitativo dei prodotti esportati e/o al maggiore potere di mercato e alla buona capacità di penetrazione sui mercati in espansione.

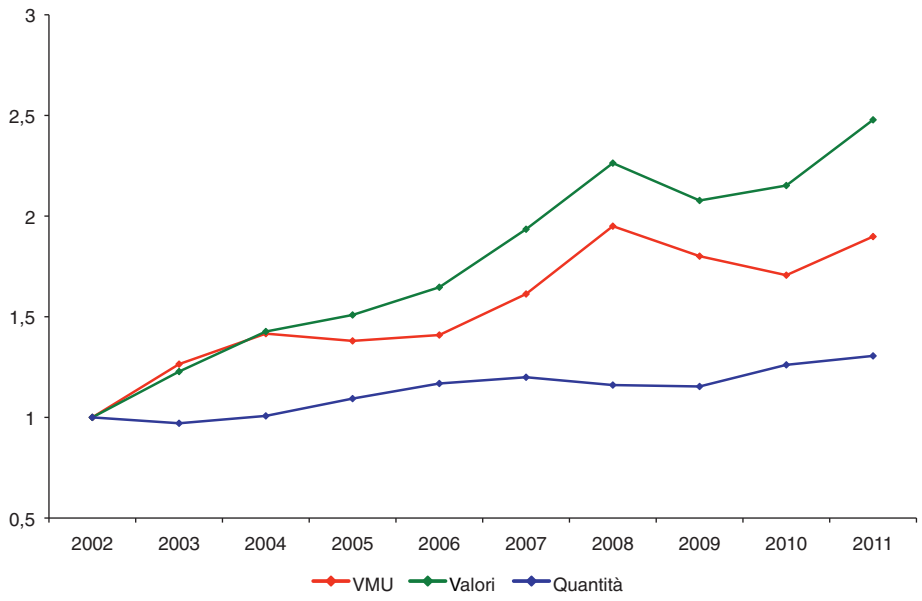
Grafico 3
Dinamica Valori Medi Unitari relativi delle esportazioni in "Made in Italy" Agroalimentare – Escl. Bevande.



Nota: I valori si riferiscono al rapporto fra i valori medi unitari del paese rispetto a quelli mondiali, valori superiori all'unità implicano un prezzo relativo superiore alla media. Per limitare l'iinfluenza di potenziali outliers sono stati eliminati i valori inferiori al 1 e superiori al 99esimo percentile della distribuzione. Bevande: Vino, Liquori, Vermout.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Onu ComTrade.

Grafico 4
Dinamica Valori Medi Unitari relativi delle esportazioni Italiane, settori del "Made in Italy" Agroalimentare



Nota: I valori si riferiscono al rapporto fra i valori medi unitari del paese rispetto a quelli mondiali, valori superiori all'unità implicano un prezzo relativo superiore alla media. Per limitare l'iinfluenza di potenziali outliers sono stati eliminati i valori inferiori al 1 e superiori al 99esimo percentile della distribuzione. Bevande: Vino, Liquori, Vermout.

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Onu ComTrade.

approfondimenti

Vantaggio comparato e centralità sui mercati internazionali: alcuni risultati relativi alla specializzazione italiana

di Luca De Benedictis e Lucia Tajoli*

I tradizionali indicatori del posizionamento di un paese sui mercati internazionali guardano a quanto un paese esporta o importa, alla quota di mercato detenuta e alla crescita dei suoi volumi di scambio. Nel contesto attuale, in cui il numero di concorrenti internazionali per le imprese di ciascun paese è molto cresciuto, e la dinamica della domanda potenziale è diversificata tra settori e tra mercati di sbocco, è sempre più importante coadiuvare i tradizionali indicatori con strumenti che siano in grado di analizzare la posizione di un paese sul mercato internazionale in termini di *interconnessione* con la posizione dei paesi concorrenti e con i principali mercati.

Un modo sintetico di esaminare la posizione di un paese relativamente all'intera struttura degli scambi internazionali è quello di valutare la sua *centralità* nella rete degli scambi mondiali. Questo può essere effettuato sia in termini aggregati che rispetto ad uno specifico settore. Infatti, attraverso la rappresentazione del commercio internazionale come un sistema di scambi, con il quale le diverse aree e paesi del mondo sono collegati tra di loro da flussi commerciali, è possibile descrivere e caratterizzare precisamente la struttura sistemica delle interconnessioni tra paesi e il posizionamento relativo di ciascuno di essi all'interno della struttura degli scambi[1]. Qui ci focalizziamo in particolare sulla posizione relativa dell'Italia nella rete degli scambi internazionali nei dieci settori (classificati a tre cifre del Sistema Armonizzato HS) di maggior peso per le esportazioni del paese, che congiuntamente costituiscono oltre un terzo (35,5%) delle esportazioni italiane.

Nell'analisi delle reti complesse[2], quali quella degli scambi internazionali tra paesi, esistono diversi indicatori di centralità, che si prestano ad interpretazioni diverse, ma che sono tutti basati sul numero e sull'importanza delle connessioni di un paese ad altri paesi. Nella tavola 1 vengono presentati alcuni di questi indicatori di centralità per i principali settori di esportazione dell'Italia nel 2010, messi a confronto con un tradizionale indicatore di vantaggio comparato basato sulle quote di mercato relative, l'indice di Balassa di vantaggio comparato rivelato (VCR). L'indice VCR è calcolato come rapporto tra la quota di mercato detenuta da un paese in un particolare settore e la sua quota di mercato complessiva. Questo indicatore dunque mostra se in un particolare settore un paese è un esportatore di maggiore rilevanza rispetto al suo peso medio sugli scambi mondiali (e in questo caso l'indice avrà valore maggiore di 1) o

* I risultati qui presentati sono stati estratti dalle analisi svolte nell'ambito del Progetto di Ricerca di Importanza Nazionale (PRIN) "Le reti del commercio mondiale: analisi empiriche e modelli teorici". Gli autori ringraziano Isabella Cingolani e Gianluca Santoni per il contributo dato alla raccolta e alla elaborazione dei dati.

1 Sulle caratteristiche del commercio internazionale rappresentato come una rete di scambi tra paesi, si veda l'approfondimento di Luca De Benedictis e Lucia Tajoli, "La rete degli scambi commerciali mondiali" nell'edizione 2008 del Rapporto "L'Italia nell'economia mondiale" a cura dell'Istituto per il Commercio Estero.

2 Per una introduzione al tema si veda M.E.J. Newman (2011), *Networks*, Oxford University Press.

approfondimenti

di minore rilevanza (con un indice minore di 1), rivelando rispettivamente l'esistenza di un vantaggio o di uno svantaggio comparato rispetto agli altri paesi esportatori. La misura VCR nella tavola 1 conferma per esempio l'esistenza di un forte vantaggio comparato italiano nel settore dei mobili e di alcuni macchinari industriali, e di uno svantaggio nel settore degli autoveicoli e dei macchinari elettrici. L'indice così costruito però non tiene conto di come sia distribuita la quota di mercato settoriale, se concentrata in un unico mercato di sbocco oppure dispersa tra più mercati, se le esportazioni sono dirette verso mercati grandi o piccoli, molto competitivi o meno.

Indicazioni a questo riguardo sono suggerite dagli indici di centralità riportati nella tavola 1. Si è scelto qui di utilizzare due indicatori di centralità che sono calcolati tenendo conto dell'importanza relativa dei paesi verso cui si esporta. *L'indice di hubness* di un paese è infatti tanto più elevato quanto più un paese è fortemente connesso grazie ai propri flussi di esportazione ai maggiori importatori mondiali. Questi, in quanto rilevanti mercati di sbocco mondiale, sono paesi a loro volta fortemente connessi alla struttura degli scambi grazie all'elevato numero e consistenza di flussi di import. L'*indice di centralità autovettoriale* è invece tanto maggiore quanto più un esportatore è fortemente connesso a paesi che sono a loro volta forti esportatori. Questi indici sono calcolati in termini relativi, e il paese che risulta in posizione più centrale, oltre ad essere ovviamente il primo nella classifica di centralità, ha in entrambi i casi un indice pari a 1.

Dai risultati sintetizzati nella tavola 1 appare che, sebbene l'Italia risulti sempre tra i venti paesi più centrali al mondo nei settori più rilevanti per le proprie esportazioni, non sempre alla presenza di un vantaggio comparato

Tavola 1 - Indici di vantaggio comparato e di centralità per l'Italia nel 2010

Codice Settore	Descrizione	Peso del settore sull'export italiano	Peso del settore sull'export mondiale	Quota italiana sull'export mondiale	Vantaggio comparato rivelato (VCR)
Totale				2.93%	
271	Gas e petrolio	4.47%	6.46%	2.03%	0.69
300	Farmaceutica	4.63%	2.90%	4.67%	1.59
392	Articoli Plastici	2.15%	1.26%	4.98%	1.70
730	Tubature metalliche	2.05%	0.83%	7.20%	2.46
841	Motori e turbine	4.76%	2.28%	6.11%	2.09
842	Macchinari idraulici	2.82%	1.19%	6.93%	2.37
847	Macchinari elettr.	2.47%	4.11%	1.76%	0.60
848	Trasmissioni e valvole	2.92%	1.12%	7.64%	2.61
870	Autoveicoli e parti	6.54%	6.88%	2.79%	0.95
940	Mobili	2.72%	1.16%	6.86%	2.34

Codice Settore	Descrizione	Indice di centralità *hubness*	Posizione Italia nella classifica di *hubness*	Indice di centralità *autovettoriale*	Posizione Italia nella classifica di centralità *autovettoriale*
Totale		0.1395	11	0.1910	14
271	Gas e petrolio	0.0752	18	0.1185	20
300	Farmaceutica	0.2881	8	0.3904	8
392	Articoli Plastici	0.1115	8	0.1640	8
730	Tubature metalliche	0.3944	5	0.6575	3
841	Motori e turbine	0.3459	9	0.3239	9
842	Macchinari idraulici	0.3810	5	0.4798	5
847	Macchinari elettr.	0.0136	16	0.0492	14
848	Trasmissioni e valvole	0.3976	5	0.5211	5
870	Autoveicoli e parti	0.0615	11	0.1904	10
940	Mobili	0.0612	5	0.1397	6

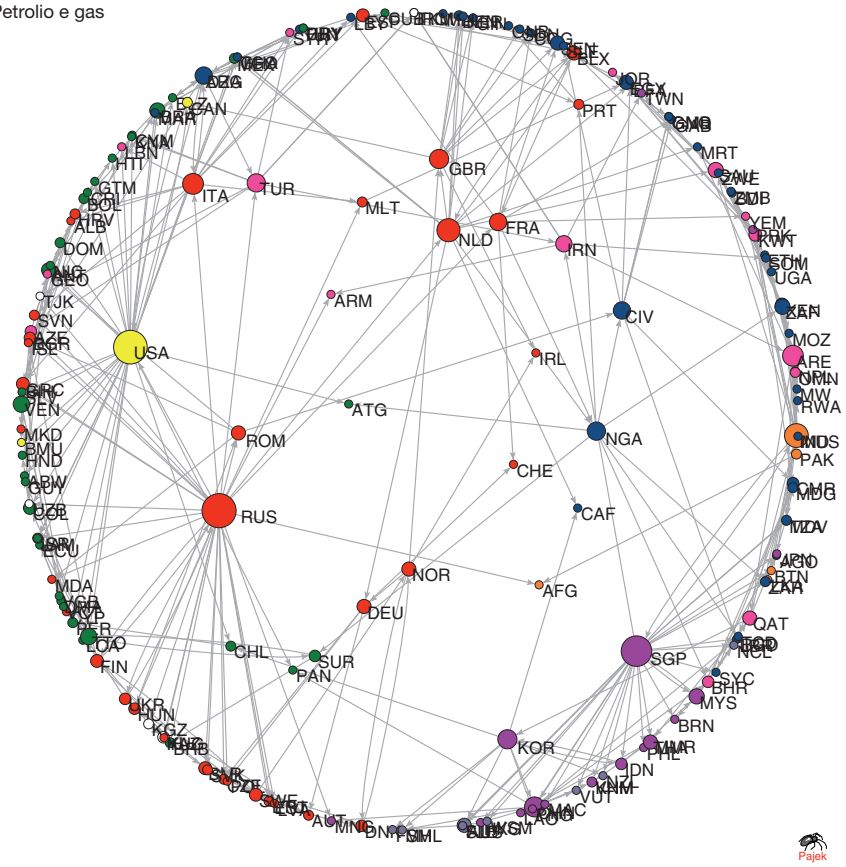
Fonte: ns. elaborazioni su dati BACI-CEPII

rivelato corrisponde un indice di centralità elevato. Per esempio, nel caso dei mobili o degli articoli in plastica, entrambi gli indici di centralità sono piuttosto bassi, mostrando una posizione relativamente lontana dai mercati principali, nonostante l'elevato valore esportato.
Ulteriori informazioni possono essere ottenute dalla rappresentazione visiva della struttura di queste reti di commercio settoriale e del posizionamento dei paesi. Nel grafico 1 sono riportate le reti degli scambi internazionali nei settori di petrolio e gas, tubature metalliche, autoveicoli e mobili. Per poter visualizzare meglio le informazioni, per ogni paese sono stati rappresentati solo i due principali flussi di esportazione e dunque per ogni paese appaiono solo due flussi in uscita. Se un paese è per molti paesi esportatori il primo o il secondo partner principale, in quanto mercato rilevante risulterà fortemente connesso al sistema, con molti flussi in entrata. La dimensione di ciascun paese nel grafico è proporzionale al suo numero di legami con gli altri paesi, e il grafico è composto utilizzando un algoritmo che mette al centro i paesi più connessi, e colloca vicino a ciascun paese i suoi *partner* più importanti. La disposizione dei paesi nel grafico non dipende dalla loro collocazione geografica, ma rappresenta la prossimità esistente in termini di legami commerciali. L'appartenenza ad uno stesso continente è evidenziata dalla colorazione dei nodi nella rete: rosso per l'Europa, giallo per il Nord America, verde per l'America centrale e meridionale, blu per l'Africa, rosa per il Medio oriente, arancione per l'Asia meridionale, viola per l'Asia Orientale, e grigio per l'Oceania. I paesi sono evidenziali dalla loro sigla ISO3.
Il grafico 1 permette di visualizzare e integrare alcune delle informazioni riportate nella tavola 1. L'Italia non appare in nessun caso come il paese più centrale a livello globale, anche se in nessuno dei quattro casi riportati nel grafico, con l'eccezione della Cina nel settore dei mobili, un singolo paese risulta ricoprire il ruolo di *leader* globale. La condizione prevalente è invece quella di coesistenti *leadership* regionali. Ad esempio, nel settore automobilistico, l'Italia insieme alla Germania copre la posizione centrale sul mercato europeo, come si può notare dal prevalere dei paesi "rossi", ovvero europei, in posizione periferica in corrispondenza dei due leader europei, mentre gli Stati Uniti svolgono un analogo ruolo in America settentrionale e in quella centrale e meridionale. La Cina, il Giappone e in posizione secondaria la Corea del sud hanno una posizione centrale in Asia e anche in Africa, dove emerge come attore principale anche il Sud Africa. È anche interessante notare il ruolo svolto dai legami con le ex-colonie africane nel determinare la posizione decentrata della Francia rispetto alla posizione degli altri leader europei. Una situazione analoga si presenta nel caso del settore delle Tubature metalliche.
Il settore del Petrolio e gas, e quello dei Mobili, appaiono agli estremi di una caratterizzazione strutturale. Nel primo caso, la rete degli scambi appare assai poco centralizzata, fortemente regionalizzata e in essa risalta il ruolo principale della Russia, degli USA e di Singapore, *hubs* nella rete di distribuzione di prodotti energetici, ma soprattutto risulta evidente il ruolo, di snodo regionale svolto da singoli paesi, come la Turchia, l'Iran, la Nigeria, e il decentramento dei diversi paesi per aree di influenza. Nel secondo caso, la centralizzazione della rete degli scambi è particolarmente accentuata. La Cina svolge un ruolo sostanzialmente globale, rilevante ma decisamente meno centrale di quello svolto da USA, Germania e Italia. La posizione di quest'ultima conferma quanto mostrato dagli indici di centralità della tavola 1, relativamente bassi nonostante il vantaggio comparato rivelato nel settore.
È interessante notare come nel grafico 1 la posizione dell'Italia appaia solo

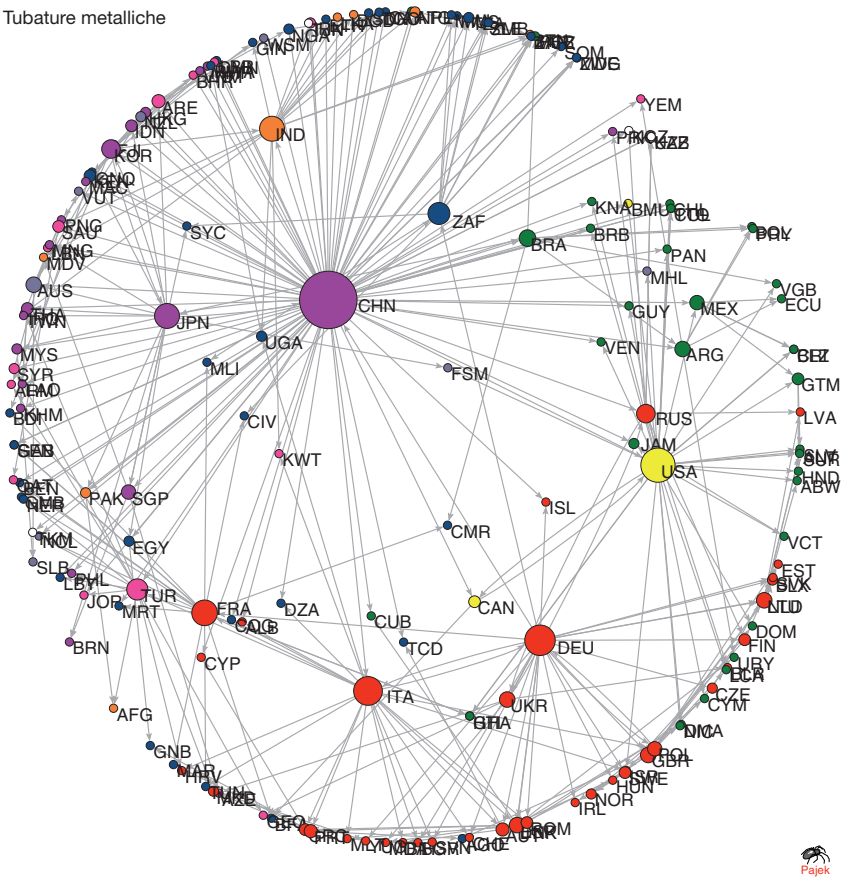
marginalmente più centrale nel settore dei Mobili e delle Tubature metalliche, settori in cui vi è un vantaggio comparato globale, che non nel Petrolio o nelle Automobili. Al contrario, può emergere una centralità regionale o continentale dell'Italia anche in settori caratterizzati da svantaggio comparato rivelato, come nel caso delle automobili.
Questo tipo di analisi fornisce dunque un complemento di informazione ad altri tipi di indicatori sul posizionamento internazionale di un paese, nel caso specifico dell'Italia. Per i principali settori di esportazione dell'Italia, l'analisi conferma il collocamento complessivamente buono del paese in quasi tutti questi settori, come suggerito dall'indice di vantaggio comparato rivelato, ma anche la relativa distanza (non solo geografica) dell'Italia da molti mercati emergenti in forte crescita. Un ulteriore riposizionamento di questi paesi verso il centro del sistema nei prossimi anni potrebbe rendere maggiormente periferica la posizione italiana, a meno di un rafforzamento del legame con questi mercati.

Grafico 1
La rete degli scambi mondiali di Petrolio e gas (a), Tubature metalliche (b) nel 2010

(a) Petrolio e gas



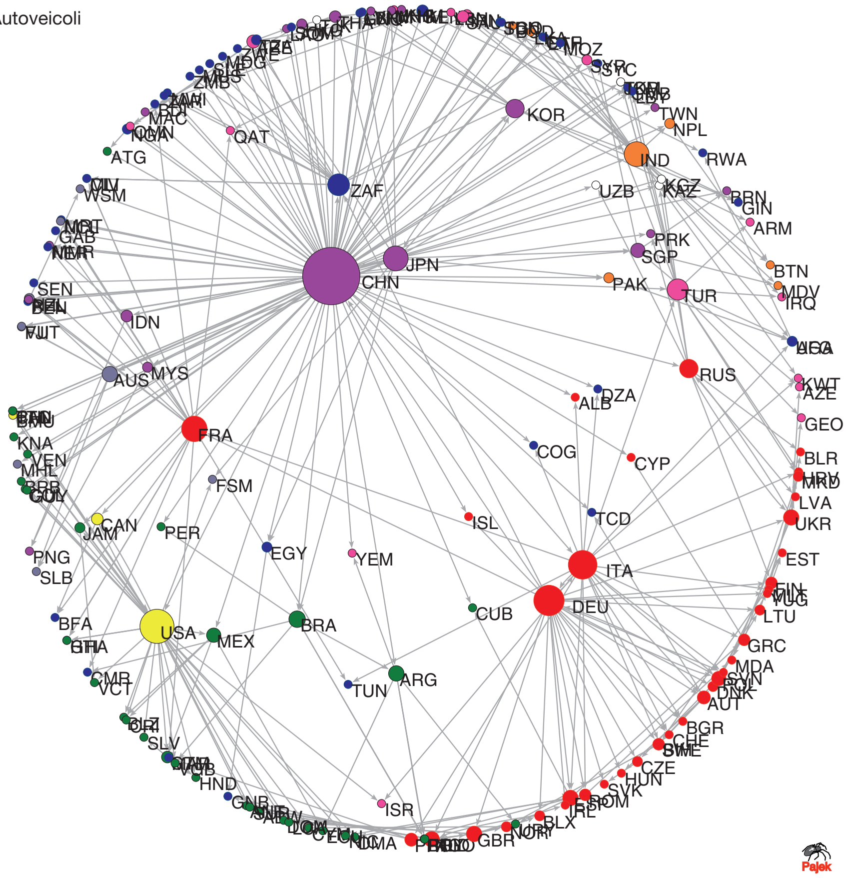
(b) Tubature metalliche



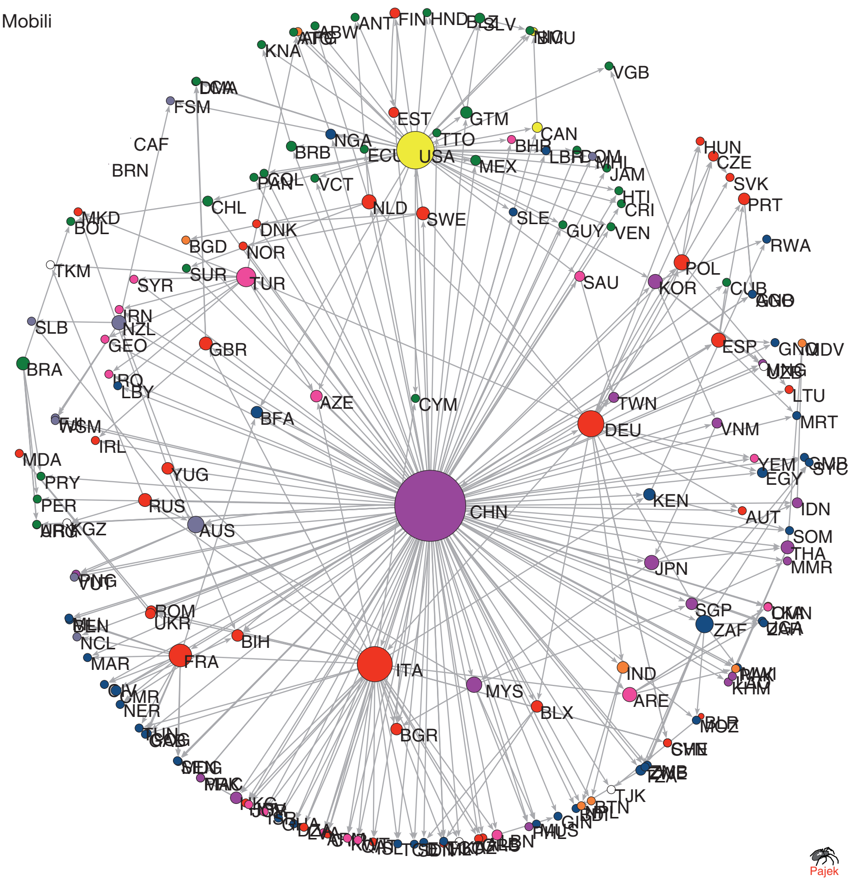
approfondimenti

Grafico 1
La rete degli scambi mondiali di Autoveicoli (c) e Mobili (d) nel 2010

(c) Autoveicoli



(d) Mobili



CAPITOLO 01

Il territorio

Redatto da **Francesco Livi** (Liguria, Umbria, Lazio, Abruzzo, Basilicata, Sardegna), **Mauro Mariani** (Marche), **Elena Mazzeo** (Quadro d'insieme e Piemonte, Valle d'Aosta, Lombardia, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Veneto, Emilia Romagna, Toscana), **Elisa Sovarino** (Molise, Campania, Puglia, Calabria, Sicilia) con la supervisione di **Luca De Benedictis** (Università di Macerata).

quadro d'insieme

Nel 2012 le esportazioni italiane hanno rallentato il loro tasso di crescita, risentendo di un indebolimento della domanda mondiale, che ha interessato in particolare i più vicini e rilevanti mercati di sbocco per le regioni italiane, quelli dell'area dell'euro. Il rallentamento non ha risparmiato nessuna delle ripartizioni territoriali. Le esportazioni delle regioni nord-occidentali sono cresciute in linea con la media nazionale.
Sono rimaste sostanzialmente ferme quelle dell'Italia nord-orientale e ciò ha indotto un'ulteriore riduzione della quota di queste regioni sul totale nazionale. Sono vari i fattori che concorrono a spiegare questo ridimensionamento, non ultime le difficoltà dell'Emilia Romagna, colpita dal sisma dello scorso anno. Certamente il fenomeno rappresenta un segnale da valutare con la dovuta attenzione, essendo coinvolte alcune tra le principali aree produttive del paese.

Le vendite dell'Italia centrale sono aumentate del 6,3 per cento, più che dimezzando il proprio tasso di crescita rispetto a quello del 2011.
Non hanno invece mostrato segni di rallentamento, crescendo a un tasso oltre il 10 per cento, le esportazioni del Mezzogiorno, ma unicamente grazie agli aumenti di Sicilia e Sardegna. Infatti, ad eccezione di quelle delle due regioni prevalentemente esportatrici di prodotti energetici raffinati, solo le esportazioni della Puglia sono cresciute. Per le altre regioni meridionali si sono osservate flessioni, in alcuni casi, come in quello della Basilicata, dell'Abruzzo e del Molise, piuttosto rilevanti.

Può essere utile volgere indietro lo sguardo al periodo precedente alla crisi e mettere a confronto il 2012 con il 2008: le prime quattro regioni esportatrici nel 2012 hanno una quota sulle esportazioni nazionali più bassa che nel 2008. Nel complesso le esportazioni di queste regioni, Lombardia, Veneto, Piemonte ed Emilia Romagna hanno mostrato un calo della loro incidenza dal 66 al 64,5 per cento del totale.
Ad avvantaggiarsi del calo delle prime quattro regioni, sono state la Toscana, ma quasi unicamente grazie all'aumento delle vendite all'estero di metalli preziosi (oro non monetario) e, negli ultimi anni, la Sicilia e la Sardegna, favorite dall'incremento delle quotazioni del petrolio e grazie agli stabilimenti di raffinazione presenti nelle due isole. Aumenti hanno mostrato anche le quote sulle esportazioni totali di Lazio e Puglia.
Per completare il quadro, vanno menzionati alcuni casi di regioni che, nel periodo successivo alla crisi, sono riuscite a mantenere la propria quota come Marche ma anche Liguria e Trentino Alto Adige.

Dall'analisi sulle esportazioni di servizi emerge un quadro sostanzialmente diverso: nel 2012, infatti, sono state le regioni dell'Italia del Nord che hanno acquisito maggiore rilevanza sulle esportazioni italiane, a discapito di quelle del Centro, in particolare il Lazio. Allungando il periodo del confronto, si conferma la tendenza alla concentrazione delle esportazioni di servizi nel Nord mentre le regioni del Sud hanno ridotto la loro già esigua quota sulle vendite di servizi all'estero.

Il primo dei due approfondimenti contenuti nel capitolo, che aggiorna il confronto con le dinamiche delle regioni di alcuni paesi europei[1], conferma che solo due delle regioni italiane (Liguria e Sicilia) possono essere annoverate tra quelle "dinamiche", cioè tra quelle che sono riuscite non solo a mantenere, ma anche a guadagnare quote sulle esportazioni

1 G. Mastronardi – E. Mazzeo, Le esportazioni regionali dei maggiori paesi europei: dalla crisi alla ripresa.

mondiali in anni difficili quali quelli appena trascorsi; mentre sono molte di più quelle definite "stagnanti" e quelle "a crescita lenta". In gran parte, il differente percorso dipende anche dal modello di specializzazione di ciascuna regione e ciò si collega con il tema del secondo approfondimento[2]. In esso si mostra come esista una relazione diretta tra il livello del reddito pro capite e quello di sofisticatezza del paniere di prodotti esportati dalle province italiane. Quelle più ricche, dell'Italia nord-occidentale e nord-orientale, esportano produzioni mediamente più complesse e sofisticate. Allo stesso tempo esiste una relazione inversa tra il mutamento strutturale delle esportazioni provinciali e il livello di reddito pro capite. Le province più ricche mutano meno la loro struttura produttiva. A ciò si accompagna una notevole dispersione nelle dinamiche delle province relativamente più povere: tra province del Mezzogiorno a pari livello di reddito pro capite coesistono fenomeni di basso ed elevato mutamento strutturale. Il mutamento va nella direzione di un aumento nella sofisticatezza dei beni prodotti ed esportati dalle province italiane. Ma il fenomeno non è generalizzabile, soprattutto nel Mezzogiorno.

2 L. De Benedictis - M.Tamberi, Mutamento strutturale, vantaggi comparati provinciali e complessità dei prodotti.

Tavola 5.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				
	2012	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Italia nord-occidentale	**155.341**	**2,1**	**-20,1**	**14,2**	**11,2**	**3,5**	**40,9**	**41,3**	**40,5**	**40,4**	**40,3**
Piemonte	39.686	1,8	-21,7	16,0	11,9	2,9	10,5	10,4	10,3	10,4	10,3
Valle d'Aosta	596	-18,0	-36,4	36,2	2,4	-6,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	108.080	2,0	-21,0	14,3	10,8	3,7	28,7	28,8	28,2	28,0	28,1
Liguria	6.978	10,0	10,4	1,8	14,8	4,1	1,4	2,0	1,8	1,8	1,8
Italia nord-orientale	**118.960**	**1,3**	**-21,7**	**15,5**	**11,2**	**1,1**	**32,3**	**32,0**	**31,7**	**31,7**	**30,9**
Trentino- Alto Adige	6.920	0,0	-16,8	19,5	10,6	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8
Veneto	51.128	-1,1	-21,5	16,2	10,3	1,6	13,8	13,7	13,7	13,5	13,3
Friuli-Venezia Giulia	11.450	6,7	-18,9	8,7	7,7	-8,9	3,7	3,8	3,5	3,4	3,0
Emilia-Romagna	49.462	2,6	-23,3	16,2	13,2	3,1	13,1	12,8	12,7	12,9	12,8
Italia centrale	**64.526**	**-4,1**	**-15,3**	**17,6**	**13,2**	**6,3**	**14,9**	**15,9**	**16,1**	**16,3**	**16,7**
Toscana	32.368	-4,8	-9,0	15,5	14,0	6,9	7,0	8,0	8,0	8,1	8,4
Umbria	3.878	-6,3	-22,3	18,8	14,9	7,6	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0
Marche	10.322	-14,4	-25,0	11,2	9,5	6,0	2,9	2,8	2,7	2,6	2,7
Lazio	17.958	7,4	-17,5	25,7	13,9	5,1	4,0	4,2	4,5	4,6	4,7
Mezzogiorno	**46.426**	**4,5**	**-29,3**	**27,0**	**10,6**	**10,6**	**12,0**	**10,7**	**11,7**	**11,6**	**12,1**
Abruzzo	6.897	4,3	-31,6	21,2	14,3	-4,8	2,1	1,8	1,9	2,0	1,8
Molise	376	2,2	-35,2	0,1	-3,9	-6,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	9.400	-0,1	-16,1	12,9	5,6	-0,5	2,6	2,8	2,7	2,5	2,4
Puglia	8.772	3,4	-22,7	20,3	18,1	7,3	2,1	2,0	2,1	2,2	2,3
Basilicata	1.153	-6,5	-22,4	-5,3	-3,0	-17,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3
Calabria	374	-8,9	-16,4	5,1	8,5	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sicilia	13.052	3,8	-37,7	48,7	16,0	21,2	2,8	2,2	2,8	2,9	3,4
Sardegna	6.402	23,9	-44,0	60,8	-0,1	21,5	1,6	1,1	1,6	1,4	1,7
Totale regioni	**385.253**	**1,1**	**-21,0**	**16,5**	**11,5**	**3,7**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(1) A partire dal 2004, i dati relativi all'interscambio delle regioni con l'Unione Europea comprendono solo i valori rilevati mensilmente; le esportazioni regionali non includono quindi i flussi intracomunitari minori che sono rilevati trimestralmente e annualmente e che confluiscono nella voce "Province diverse e non specificate". Le quote sono calcolate, diversamente da quanto avviene nell'Annuario statistico che accompagna questo Rapporto, sulla somma delle regioni al netto delle province diverse e non specificate.

Fonte: *elaborazioni ICE su dati ISTAT*

Tavola 5.II - Crediti per servizi forniti a non residenti nel 2011 e 2012[1]
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori		Variazione	Quote sul totale	
	2011	2012	2011-12	2011	2012
Italia Nord Occidentale	**29.348**	**32.551**	**10,9**	**44,1**	**45,9**
Piemonte	6.843	7.671	12,1	10,3	10,8
Valle d'Aosta	384	482	25,7	0,6	0,7
Lombardia	19.939	21.818	9,4	30,0	30,8
Liguria	2.182	2.580	18,2	3,3	3,6
Italia Nord Orientale	**12.589**	**13.697**	**8,8**	**18,9**	**19,3**
Trentino-Alto Adige	1.478	1.725	16,7	2,2	2,4
Veneto	5.751	6.089	5,9	8,6	8,6
Friuli-Venezia Giulia	2.346	2.864	22,1	3,5	4,0
Emilia-Romagna	3.014	3.019	0,2	4,5	4,3
Italia Centrale	**19.273**	**19.146**	**-0,7**	**29,0**	**27,0**
Toscana	4.727	4.943	4,6	7,1	7,0
Umbria	388	333	-14,2	0,6	0,5
Marche	510	535	4,9	0,8	0,8
Lazio	13.647	13.334	-2,3	20,5	18,8
Mezzogiorno	**4.262**	**4.445**	**4,3**	**6,4**	**6,3**
Abruzzo	361	308	-14,8	0,5	0,4
Molise	41	18	-56,8	0,1	0,0
Campania	1.467	1.639	11,7	2,2	2,3
Puglia	634	593	-6,5	1,0	0,8
Basilicata	40	66	64,3	0,1	0,1
Calabria	178	145	-18,3	0,3	0,2
Sicilia	876	1.056	20,5	1,3	1,5
Sardegna	665	621	-6,6	1,0	0,9
Totale regioni	**66.498**	**70.911**	**6,6**	**100,0**	**100,0**
Dati non ripartibili	*1.026*	*1.072*	*4,5*		
Totale	**67.524**	**71.984**	**6,6**		

(1) Al netto dei trasporti per i quali il dettaglio regionale non è disponibile.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 5.III - Distribuzione delle esportazioni di beni e servizi e altri indicatori per regione

	Distribuzione percentuale esportazioni di merci e servizi		Concentrazione delle esportazioni[1]		Propensione ad esportare[2]		Esportazioni di merci e servizi per occupato (migliaia di euro)	
	2008	2012	2008	2012	2008	2012	2008	2012
Italia nord-occidentale	**41,2**	**41,3**	**1,28**	**1,27**	**34,9**	**36,9**	**23.904**	**26.780**
Piemonte	9,6	10,4	1,19	1,30	32,2	37,8	20.314	24.720
Valle d'Aosta	0,2	0,2	0,85	0,84	23,1	24,3	15.832	17.646
Lombardia	29,6	28,5	1,42	1,33	38,7	38,8	27.498	29.516
Liguria	1,7	2,1	0,59	0,75	15,9	21,7	10.752	14.972
Italia nord-orientale	**30,4**	**29,1**	**1,34**	**1,28**	**36,4**	**37,2**	**23.068**	**24.502**
Trentino-Alto Adige	1,9	1,9	0,87	0,86	23,6	24,9	15.829	17.171
Veneto	13,2	12,6	1,42	1,34	38,7	39,1	23.942	25.242
Friuli-Venezia Giulia	3,5	3,1	1,51	1,36	41,1	39,7	25.543	26.111
Emilia-Romagna	11,8	11,5	1,32	1,29	35,9	37,6	23.133	25.041
Italia centrale	**17,1**	**18,4**	**0,79**	**0,85**	**21,6**	**24,8**	**13.944**	**16.613**
Toscana	7,1	8,2	1,05	1,21	28,6	35,2	17.822	23.030
Umbria	0,9	0,9	0,62	0,67	16,8	19,5	9.672	11.652
Marche	2,6	2,4	1,00	0,92	27,1	26,7	15.422	15.631
Lazio	6,5	6,9	0,61	0,64	16,5	18,5	11.479	13.257
Mezzogiorno	**11,3**	**11,2**	**0,48**	**0,48**	**12,9**	**14,1**	**7.192**	**8.112**
Abruzzo	1,9	1,6	1,00	0,87	27,1	25,2	15.459	14.833
Molise	0,2	0,1	0,38	0,21	10,4	6,2	5.449	3.363
Campania	2,6	2,4	0,41	0,39	11,2	11,5	6.387	6.841
Puglia	1,9	2,1	0,42	0,46	11,4	13,3	6.079	7.485
Basilicata	0,5	0,3	0,68	0,41	18,4	11,8	9.295	6.267
Calabria	0,1	0,1	0,07	0,05	1,8	1,6	943	831
Sicilia	2,6	3,1	0,47	0,58	12,8	16,9	7.415	10.055
Sardegna	1,5	1,5	0,71	0,74	19,4	21,7	10.566	12.088
Totale regioni[3]	**100**	**100**	**1,00**	**1,00**	**27,1**	**29,1**	**17.123**	**19.172**

(1) Rapporto tra la quota della regione/ripartizione sulle esportazioni italiane di beni e servizi 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 ISTAT e Svimez

Tavola 5.IV - Operatori all'esportazione[1]
(presenze degli operatori in ciascuna regione, variazioni e quote in percentuale)

	Numero	valore medio esportato per operatore, migliaia di euro [2]	Variazioni percentuali				Quote % sul totale			
	2012		2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Italia nord-occidentale	**86.838**	**1.759**	**-2,5**	**11,0**	**3,8**	**2,4**	**39,1**	**38,7**	**38,1**	**38,7**
Piemonte	19.073	2.065	-3,6	12,8	6,5	0,5	8,4	8,4	8,5	8,5
Valle d'Aosta	353	1.687	-5,6	10,9	11,4	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2
Lombardia	61.712	1.720	-2,7	9,7	4,0	2,0	28,2	27,5	27,2	27,5
Liguria	5.700	1.158	5,8	20,4	-8,4	14,7	2,4	2,6	2,2	2,5
Italia nord-orientale	**66.558**	**1.760**	**-12,7**	**11,9**	**6,8**	**0,1**	**29,5**	**29,5**	**29,9**	**29,6**
Trentino-Alto Adige	4.327	1.593	-6,7	19,6	0,4	7,7	1,8	1,9	1,8	1,9
Veneto	29.740	1.689	-9,6	9,4	5,9	1,1	13,5	13,2	13,2	13,2
Friuli-Venezia-Giulia	8.042	1.373	-34,1	12,3	14,6	-9,7	3,7	3,7	4,0	3,6
Emilia-Romagna	24.449	2.003	-7,2	13,7	6,3	1,3	10,6	10,8	10,8	10,9
Italia centrale	**43.452**	**1.453**	**-6,4**	**16,2**	**7,3**	**-2,0**	**18,9**	**19,6**	**19,9**	**19,4**
Toscana	20.837	1.502	-6,2	18,4	4,7	-4,1	9,3	9,8	9,8	9,3
Umbria	2.816	1.374	-3,9	2,8	9,7	1,3	1,3	1,2	1,2	1,3
Marche	8.842	1.157	-8,3	14,0	4,3	0,2	3,9	4,0	4,0	3,9
Lazio	10.957	1.619	-5,9	17,4	14,9	-0,5	4,3	4,5	4,9	4,9
Mezzogiorno	**27.688**	**1.663**	**-7,3**	**9,7**	**4,7**	**2,6**	**12,5**	**12,2**	**12,1**	**12,3**
Abruzzo	3.474	1.971	-14,9	4,6	12,1	-2,2	1,6	1,5	1,6	1,5
Molise	440	819	-19,6	41,2	-10,5	7,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	10.116	910	-5,3	10,1	2,9	2,4	4,6	4,5	4,4	4,5
Puglia	6.246	1.400	-7,0	3,3	0,9	6,4	3,0	2,8	2,6	2,8
Basilicata	624	1.841	-1,2	6,2	6,2	7,6	0,3	0,3	0,3	0,3
Calabria	1.383	266	-3,4	25,6	2,7	2,7	0,6	0,6	0,6	0,6
Sicilia	4.125	3.149	-7,1	15,7	7,9	2,1	1,7	1,8	1,8	1,8
Sardegna	1.280	4.997	-3,6	12,4	15,6	-1,5	0,5	0,5	0,6	0,6
Totale regioni [3]	**224.536**	**1.688**	**-7,0**	**12,1**	**5,5**	**0,9**	**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

5.1 Piemonte

Le esportazioni di merci del Piemonte hanno raggiunto nel 2012 un valore pari a 39,7 miliardi di euro, il 10,3 per cento di quelle italiane. La regione ha mantenuto il quarto posto nella graduatoria nazionale delle regioni esportatrici, nonostante il rallentamento del valore delle esportazioni (2,9 per cento nel 2012). Tra le province Alessandria si è confermata come la più dinamica (12,7 per cento), seguita da Vercelli (3,9 per cento) e Novara (3,7 per cento). Le vendite all'estero di Torino e Asti sono rimaste pressoché stabili sul valore dell'anno precedente mentre sono diminuite quelle di Biella (-2,8 per cento).Variazioni in linea con la media regionale hanno mostrato le esportazioni di Verbano-Cusio-Ossola e Cuneo.

Il numero degli operatori della regione è aumentato di poco per cento portandosi a 19 mila unità. Il valore medio delle esportazioni per operatore è il più elevato tra le regioni del Nord Italia (oltre 2 milioni di euro) (v. tavola 5.IV).

Una dinamica differente ha caratterizzato le esportazioni piemontesi nelle varie aree geografiche: un andamento ancora piuttosto vivace hanno mostrato nelle aree esterne all'Ue, mentre ha pesato la debolezza della domanda sulla flessione nell'Unione Europea (-1,8 per cento). Nei due principali mercati di sbocco, Germania e Francia, si sono ridotti i valori esportati così come avvenuto in altri importanti paesi europei, come Spagna, Polonia e Belgio. Restando nel mercato europeo, spicca d'altra parte la buona performance al di fuori dell'area dell'euro nel Regno Unito e fuori dall'Ue, in Svizzera. All'esterno dell'Ue, la diminuzione delle esportazioni in Asia centrale è stata più che compensata da variazioni positive nelle altre aree e, in particolare, in America latina (20 per cento), Africa settentrionale (14 per cento) e America settentrionale (13,5 per cento). Tra i principali mercati di sbocco particolarmente elevato è stato l'incremento registrato negli Stati Uniti (14 per cento), ciò dovuto in buona pare alla riorganizzazione geografica del comparto automobilistico. Variazioni positive benché meno sostenute si sono registrate anche in Turchia e Cina.

Per quanto riguarda i principali settori produttivi del Piemonte, il settore che ha contribuito maggiormente alla crescita complessiva è stato quello dei macchinari e apparecchiature, seguito da prodotti della metallurgia e dagli alimentari. È stato, invece, negativo il ruolo del settore automobilistico, per effetto della diminuzione del valore delle esportazioni che ha riguardato sia gli autoveicoli che le loro parti ed accessori.

Nell'ambito del comparto alimentare e bevande, un altro settore di attività economica di specializzazione per la regione, il settore delle bevande ha risentito della lieve flessione del valore delle vendite di vini d'uve, di cui il Piemonte rappresenta la seconda regione esportatrice italiana con una quota superiore al 20 per cento. Superiore alla media è stato invece l'incremento di quelle di prodotti alimentari (9,5 per cento). Il principale mercato di sbocco è rappresentato dai paesi dell'Unione europea ma lo sviluppo più sostenuto si è registrato nel continente americano e in quello asiatico.

Un aumento meno elevato (1 per cento) rispetto alla forte espansione dell'anno precedente hanno mostrato le esportazioni piemontesi di gioielleria e oreficeria, concentrate nel distretto di Valenza. Il Piemonte si trova al terzo posto dopo Toscana e Veneto tra le regioni esportatrici con una quota del 20,5 cento. È invece proseguita, benché a ritmi meno sostenuti, la fase di espansione che interessa da alcuni anni le vendite all'estero di metalli preziosi.

Le esportazioni di prodotti tessili si sono ridotte del 3,8 per cento rispetto al 2011: il rallentamento è stato determinato quasi interamente dal mercato europeo, mentre quelle di prodotti dell'abbigliamento hanno mostrato un moderato incremento (2,3 per cento).

Le esportazioni di servizi della regione hanno mostrato un rallentamento pur crescendo a un tasso (12,1 per cento) superiore alla media nazionale.

Nel primo trimestre 2013 le esportazioni del Piemonte sono cresciute dell'1,2 per cento: benché contenuto, l'aumento ha consentito alla quota della regione di crescere. Migliori risultati sono stati ottenuti nel settore degli autoveicoli (+4,8 per cento), al contrario nei prodotti tessili e negli articoli in gomma si è registrata una flessione (-2,4 per cento).

Tavola 5.1 - **Esportazioni del Piemonte per principali prodotti[1] e mercati[2]**
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
SETTORI									
Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	4.233	-30,7	25,8	4,9	-5,1	42,2	41,0	37,7	37,7
Macchine di impiego generale	3.859	-24,6	19,8	10,1	3,9	16,0	17,6	17,6	17,2
Autoveicoli	2.245	-26,3	9,0	-6,8	-4,3	23,6	21,5	18,5	17,2
Altre macchine per impieghi speciali	1.822	-35,9	8,8	26,2	10,3	8,2	8,0	8,7	10,0
Altre macchine di impiego generale	1.569	-24,7	12,5	17,9	8,4	7,1	7,4	7,7	8,0
Altri prodotti alimentari	1.416	-2,0	13,9	12,9	16,1	27,4	28,2	28,5	29,7
Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	1.367	-20,5	97,4	40,6	50,7	5,4	7,5	7,1	9,4
Articoli in gomma	1.316	-22,9	13,4	31,7	-4,6	35,5	33,1	35,6	34,5
Bevande	1.275	-8,8	9,7	12,2	-1,8	22,7	22,2	22,4	20,5
Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	1.259	-20,8	35,7	13,4	0,9	8,9	9,0	9,3	9,4
MERCATI									
Germania	5.549	-23,2	15,1	13,6	-1,2	11,9	11,6	11,8	11,8
Francia	5.517	-22,6	10,7	11,1	-1,6	13,7	13,2	13,2	13,1
Svizzera	3.136	-9,1	20,3	38,6	15,2	12,0	12,4	13,2	13,7
Regno Unito	2.468	-25,0	9,2	10,3	11,5	12,6	11,7	13,0	13,4
Stati Uniti	2.223	-16,1	26,6	13,0	14,0	8,2	8,7	8,7	8,5
Spagna	2.085	-31,2	14,4	5,0	-5,4	11,0	10,7	11,1	11,4
Polonia	1.817	-5,2	1,0	2,0	-7,6	24,1	22,5	20,9	19,7
Turchia	1.388	-19,2	44,0	6,5	4,3	15,4	15,6	13,8	13,1
Cina	1.020	6,5	42,5	9,5	2,7	9,6	10,5	9,9	11,3
Belgio	958	-19,6	22,5	5,3	-4,4	9,7	11,0	10,4	9,3

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

5.2 Valle d'Aosta

La Valle d'Aosta nel 2012 ha esportato merci per un valore pari a 596 milioni di euro, in calo del 6,4 per cento rispetto al valore dell'anno precedente.
Il numero degli operatori all'esportazione è aumentato di una sola unità, il valore medio esportato per operatore si è però ridotto.

In larga misura questo andamento negativo dipende dalla flessione nel continente europeo, che assorbe oltre i due terzi delle esportazioni totali della regione: quelle dirette nell'Unione europea si sono ridotte del 10,3 per cento con un netto calo nei principali mercati di sbocco ad eccezione della Francia in cui si è registrato un incremento (tavola 5.2). Negli altri paesi europei spicca in particolare la diminuzione delle esportazioni in Svizzera, secondo mercato di sbocco della regione.
Al di fuori dell'Europa, i risultati conseguiti sono stati positivi in America settentrionale e, in particolare negli Stati Uniti, quarto mercato di sbocco della regione, in cui le vendite sono cresciute di oltre il 20 per cento, al contrario di quanto accaduto in America centro-meridionale dove spicca una nuova netta flessione delle esportazioni in Brasile. È stata inoltre positiva la performance in Asia orientale in cui le vendite sono cresciute del 12,6 per cento: l'incidenza dell'area è ancora relativamente ridotta ma in costante aumento negli ultimi anni.

Le vendite dei primi due prodotti esportati dalla regione, quelli della siderurgia e gli altri prodotti derivanti dalla trasformazione dell'acciaio, hanno mostrato una diminuzione rispettivamente del 19 e del 12 per cento rispetto al valore dell'anno precedente.
Sono, invece, aumentate le esportazioni di autoveicoli che hanno raggiunto nel 2012 un valore di poco più di 60 milioni di euro, superando del 19,6 cento il valore dell'anno precedente: si tratta quasi esclusivamente di vendite dirette a paesi dell'Unione europea.

Nel settore delle bevande, altra voce rilevante delle esportazioni valdostane, il valore delle vendite nel 2012 è stato di 52,5 milioni, superiore rispetto all'anno precedente del 19 per cento, con incrementi generalizzati alle principali aree di sbocco. In particolare il valore delle esportazioni di vino è più che raddoppiato rispetto al 2011, passando da 2 a 4 milioni di euro.

Particolarmente positivo è il dato relativo alle esportazioni di servizi: la Val d'Aosta è stata infatti la regione che ha mostrato l'incremento del valore più elevato (25,7 per cento) nel 2012.

Il dato relativo al primo trimestre del 2013 sulle esportazioni della regione mostra una continuità con la dinamica negativa dell'anno precedente: le vendite infatti hanno mostrato un ulteriore calo rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (-2,9 per cento).

Tavola 5.2 - **Esportazioni della Valle d'Aosta per principali prodotti[1] e mercati[2]**
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Prodotti della siderurgia	192	-58,2	92,1	-0,7	-18,9	2,4	3,2	2,5	2,0
Altri prodotti della prima trasformazione dell'acciaio	129	-53,7	71,7	27,8	-12,1	4,4	5,2	5,3	5,2
Autoveicoli	61	75,1	4,6	7,1	19,6	0,5	0,4	0,4	0,5
Bevande	53	-7,1	19,4	5,5	19,3	0,8	0,8	0,8	0,8
Altre macchine per impieghi speciali	19	82,0	-56,3	-3,9	-5,2	0,3	0,1	0,1	0,1
Altre macchine di impiego generale	18	-15,4	36,1	-2,3	3,9	0,1	0,1	0,1	0,1
Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	15	-63,6	11,1	-0,1	68,6	0,1	0,1	0,1	0,1
Articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta	14	-2,3	20,6	24,4	-8,4	0,3	0,3	0,4	0,3
Articoli in materie plastiche	10	10,9	-2,4	8,9	-9,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Mobili	9	-13,5	37,3	51,1	10,3	0,1	0,1	0,1	0,1
MERCATI									
Francia	131	-21,4	17,1	5,4	15,0	0,3	0,3	0,3	0,3
Svizzera	112	-40,8	52,5	-9,8	-12,8	0,7	0,9	0,6	0,5
Germania	84	-43,0	45,1	12,8	-32,3	0,2	0,3	0,3	0,2
Stati Uniti	25	-33,2	64,6	39,9	21,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Regno Unito	25	-66,8	66,0	30,3	-13,7	0,1	0,1	0,2	0,1
Ceca, Repubblica	23	-40,6	69,5	28,3	-5,5	0,4	0,5	0,6	0,6
Brasile	18	-46,1	52,7	-6,3	-13,7	0,6	0,6	0,4	0,4
Messico	17	-59,0	155,6	2,4	-11,3	0,4	0,8	0,6	0,5
Sudafrica	17	-44,0	-29,8	112,3	93,5	0,6	0,3	0,5	1,0
Spagna	15	-36,7	34,3	-5,1	-9,4	0,1	0,1	0,1	0,1

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

5.3 Lombardia

Le esportazioni della Lombardia, la principale regione esportatrice del paese, sono aumentate nel 2012 del 3,7 per cento in linea con il dato nazionale ma in rallentamento rispetto all'anno precedente. Il loro ammontare pari a 108 miliardi di euro rappresenta quasi il 30 per cento dell'export italiano.

Le esportazioni della provincia di Milano sono cresciute del 3,5 per cento. Molto positiva è stata la performance di Lodi (10,9 per cento), che prosegue nella tendenza dello scorso anno, e di Pavia (10,2 per cento). A tassi superiori rispetto alla media regionale sono aumentate anche le esportazioni delle province di Sondrio, Monza e della Brianza, Varese, Bergamo. Inferiore alla media è stata invece la dinamica delle vendite di Como, Cremona e Mantova mentre si sono ridotte, sia pur di poco, le vendite all'estero di Lecco e Brescia. Il numero degli operatori all'esportazione della regione ha proseguito nella tendenza crescente dello scorso biennio: gli esportatori lombardi rappresentano il 27,5 per cento del totale degli esportatori nazionali.

Le esportazioni lombarde dirette al mercato dell'Ue hanno risentito della debolezza della domanda che caratterizza l'economia europea, mostrando una flessione dell'1,4 per cento rispetto al valore dell'anno precedente nell'intera area dell'Ue, con cali più pronunciati nei principali mercati: Germania, Francia, Spagna. Sono invece cresciute le esportazioni nel Regno Unito e nei Paesi Bassi. Hanno continuato ad aumentare le vendite dirette verso i paesi europei non Ue (10,6 per cento) ed è stato in particolar modo rilevante l'incremento di quelle dirette in Svizzera, aumentate del 17,3 per cento. Hanno continuato a crescere le esportazioni in Russia, all'ottava posizione tra i mercati di destinazione. Non altrettanto positiva la performance nel mercato cinese, in cui si è registrata una flessione del 6 per cento. Ciò non ha impedito tuttavia la crescita delle esportazioni in Asia orientale dove le vendite hanno conseguito un discreto incremento (6,8 per cento). Molto positivo è stato l'andamento registrato negli Stati Uniti, con un incremento del 17,8 per cento, e nell'America centro meridionale (+12,3 per cento). Sono cresciute le esportazioni nei paesi dell'Africa subsahariana e sono tornate a mostrare un andamento positivo, dopo la flessione dell'anno precedente, anche quelle in Africa settentrionale e in Asia centrale.

Tavola 5.3 - **Esportazioni della Lombardia per principali prodotti[1] e mercati[2]**
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
SETTORI									
Macchine di impiego generale	7.168	-14,8	6,5	10,4	7,6	32,1	31,5	31,6	32,0
Altre macchine di impiego generale	6.004	-19,5	0,9	7,6	4,0	34,4	32,3	30,7	30,5
Altre macchine per impieghi speciali	5.551	-25,0	12,0	11,0	1,3	30,2	30,0	28,9	30,4
Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	5.438	-18,7	30,5	9,8	4,5	39,7	38,8	38,7	40,4
Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	4.712	-19,6	39,5	27,2	12,3	39,1	38,5	33,1	32,5
Altri prodotti in metallo	4.346	-30,0	14,4	12,9	-0,2	46,6	46,8	47,1	47,4
Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	3.640	-21,4	8,6	16,7	4,1	24,4	24,6	25,7	25,8
Articoli in materie plastiche	3.563	2,1	-20,2	7,7	1,1	35,4	35,6	35,6	36,2
Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato)	3.312	-8,0	-26,7	16,3	9,5	55,7	54,5	54,2	55,8
Medicinali e preparati farmaceutici	3.190	5,4	-20,1	5,7	11,1	27,1	23,2	21,7	20,8
MERCATI									
Germania	14.608	-24,7	20,5	15,8	-2,6	29,9	30,4	31,4	30,9
Francia	11.875	-20,9	15,0	9,8	-2,4	29,0	29,0	28,7	28,2
Svizzera	8.198	-10,4	23,3	26,3	17,3	33,1	35,0	33,9	35,9
Stati Uniti	6.531	-20,7	8,6	9,6	17,8	27,9	25,4	24,8	25,7
Spagna	5.206	-31,8	16,4	4,7	-3,3	26,5	26,2	27,1	28,5
Regno Unito	4.407	-26,3	10,7	8,1	5,7	23,9	22,6	24,5	23,9
Cina	2.891	-3,3	18,8	11,4	-6,0	35,0	32,1	30,8	32,3
Russia	2.794	-33,6	25,2	11,1	5,7	30,1	31,1	29,4	29,0
Paesi Bassi	2.738	-17,8	17,7	4,5	3,2	30,3	30,4	29,1	29,5
Turchia	2.624	-24,6	32,5	23,4	4,3	27,2	25,4	26,1	24,9

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Si riscontrano notevoli disomogeneità nell'andamento dei diversi settori produttivi. Sono aumentate oltre la media quelle dei principali settori di specializzazione della regione: le macchine di impiego generale, il settore della chimica e soprattutto i medicinali e gli altri prodotti farmaceutici, i metalli preziosi che con i tubi e altri prodotti della siderurgia hanno mostrato l'incremento più rilevante. Tra i prodotti del comparto della moda, spicca il buon andamento degli articoli in pelle, in ripresa già dal 2010. A questi si accomunano gli autoveicoli e gli altri mezzi di trasporto. Un calo hanno, per contro, mostrato le esportazioni di computer e prodotti dell'elettronica ed ottica, i prodotti in metallo, le apparecchiature elettriche ed elettrodomestici oltre che i derivati dalla raffinazione del petrolio.
Si conferma il ruolo della Lombardia come principale regione esportatrice anche per i servizi: il valore delle vendite all'estero, pari a 21,8 miliardi di euro, è aumentato del 9,4 per cento nel 2012, consentendo un irrobustimento della quota della regione sul totale (al netto dei trasporti).

Nel primo trimestre 2013 le esportazioni di merci della Lombardia hanno mostrato una leggera flessione (-0,6 per cento) in linea con la dinamica nazionale. Particolarmente positivo è il dato delle calzature e pelletteria (+13,6 per cento) mentre flettono le vendite della farmaceutica e dei metalli.

5.4 Liguria

Le esportazioni della Liguria hanno raggiunto, nel 2012, la cifra di 7 miliardi di euro, segnando una crescita rispetto all'anno precedente di 4,1 punti percentuali. Nell'ultimo quinquennio, per effetto di performance all'export generalmente superiori al corrispondente dato nazionale, la Liguria ha gradualmente accresciuto il proprio ruolo nella graduatoria regionale per valore di vendite estere raggiungendo, nel 2012, la dodicesima posizione (quindicesima nel 2008). Allo stesso modo la quota regionale sulle esportazioni nazionali, pari a 1,8 punti percentuali nel 2012, si è ampliata. La crescita delle esportazioni liguri ha tratto giovamento dalla notevole crescita espressa dalle realtà provinciali minori, quali La Spezia (36,5 per cento) e Imperia (7,6 per cento), rappresentative rispettivamente del 10,3 e 5,7 delle vendite estere regionali. Le esportazioni della provincia di Genova, esprimendo una crescita complessiva di 1,6 punti percentuali, hanno costituito il 62,4 per cento delle vendite estere regionali. Inoltre, diversamente dalle altre province liguri, Savona ha visto diminuire (-1,1 per cento), rispetto al 2011, il valore dei propri flussi in uscita.

I mercati tradizionali di destinazione delle produzioni liguri sono la Francia (0,8 miliardi di euro), la Germania e gli Stati Uniti (circa 0,7 miliardi di euro in entrambi), cui si aggiungono in tempi più recenti alcuni dei principali paesi di lingua araba (Algeria, Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita). Con riferimento alla dimensione geografica dell'andamento delle esportazioni liguri si evince come, nel 2012, l'evoluzione dei corsi petroliferi abbia giocato un ruolo considerevole. Le vendite estere verso Algeria, Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita, difatti, sono cresciute enormemente (almeno triplicate se non, addirittura, sei volte maggiori dell'anno precedente). A tale elemento propulsivo si accompagna un forte aumento dei flussi verso la Turchia (151 per cento), costituiti in particolar modo da Macchine di impiego generale. Per quel che concerne i restanti mercati di destinazione emerge come vi siano delle complessità congiunturali non solo in alcuni dei maggiori mercati comunitari (Spagna: -12,6 per cento; Francia: -8,5 per cento) ma anche negli Stati Uniti (-18,9 per cento). Risulta invece favorevolmente in controtendenza il dato relativo alle vendite dirette in Germania (3,8 per cento).

Per quel che concerne le esportazioni settoriali della Liguria si evince, in primo luogo, come vi sia un sensibile contributo alle stesse da parte di una molteplicità di comparti quali, ad esempio, i prodotti della raffinazione del petrolio (738 milioni di euro), navi e imbarcazioni (664 milioni di euro), altri prodotti chimici (592 milioni di euro) e macchine di impiego generale (461 milioni di euro). La cantieristica navale ligure, nello specifico, rappresenta una quota consistente (25,3 per cento) delle esportazioni nazionali del comparto. Nel 2012 la crescita delle esportazioni regionali complessive è stata sostenuta, dato il contestuale

andamento dei corsi petroliferi, dal forte incremento delle vendite all'estero di prodotti della raffinazione del petrolio (157 per cento). Da almeno un triennio, inoltre, si registra il positivo contributo apportato dai comparti degli autoveicoli (68,1 per cento) e dei prodotti della siderurgia (5,7 per cento). Diversamente da quanto accaduto nel 2011, sono emerse flessioni nei valori di export derivanti da macchine di impiego generale (-20,1 per cento), navi e imbarcazioni (-17,4 per cento) e altri prodotti chimici (-9,6 per cento).

Si è assistito nel 2012 ad una forte crescita della numerosità degli operatori all'export liguri (5.700 unità) (14,7 per cento, la più elevata sul territorio nazionale). Al tempo stesso si evidenzia come, sempre nel 2012, il valore medio esportato per operatore (1,2 milioni di euro) sia sensibilmente inferiore alla media nazionale (1,7 milioni di euro). Sempre nel 2012 la vendita di servizi a non residenti ha generato un valore pari a 2,6 miliardi di euro, in forte crescita (18,2 per cento) rispetto all'anno precedente.

Diversamente da quanto emerso su scala nazionale (-0,7 per cento) le esportazioni della Liguria hanno accresciuto il proprio valore (2,5 per cento) nei primi tre mesi del 2013. Il valore dei flussi di export è stato pari a circa 1,7 miliardi di euro. Si nota un andamento positivo di settori quali coke e petroliferi raffinati, computer, apparecchi elettronici e ottici, apparecchi elettrici e mezzi di trasporto. Al contrario si sono ridotte le vendite all'estero di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, metalli di base e macchine e apparecchi.

Tavola 5.4 - **Esportazioni della Liguria per principali prodotti[1] e mercati[2]**
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	738	-22,7	27,7	-1,8	157,0	2,5	2,0	1,7	3,6
Navi e imbarcazioni	664	224,1	-21,1	27,1	-17,4	19,4	15,0	22,0	25,3
Altri prodotti chimici	592	-1,5	19,6	30,9	-9,6	13,6	13,0	15,6	13,7
Macchine di impiego generale	461	19,0	-19,1	19,2	-20,1	3,4	2,5	2,7	2,1
Prodotti della siderurgia	397	-55,1	189,4	75,8	5,7	1,4	2,9	4,0	4,1
Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie	395	34,5	66,0	7,9	-4,5	3,8	8,7	8,0	7,2
Altre macchine di impiego generale	283	16,1	-19,2	3,8	29,5	1,7	1,3	1,2	1,4
Motori, generatori e trasformatori elettrici; apparecc. per la distribuzione e il controllo dell'elettricità	247	-3,0	-11,9	13,2	4,4	4,0	3,1	3,4	3,5
Autoveicoli	203	48,2	30,0	121,5	68,1	0,4	0,5	1,0	1,6
Armi e munizioni	186	43,0	-42,2	21,2	-2,5	29,0	15,7	18,4	13,5
MERCATI									
Francia	750	7,4	-4,7	13,2	-8,5	2,3	1,9	1,9	1,8
Germania	713	-12,0	72,7	-5,7	3,8	1,2	1,7	1,4	1,5
Stati Uniti	651	17,1	10,6	94,6	-18,9	2,2	2,1	3,6	2,5
Provviste di bordo Extra Ue	336	40,0	67,4	9,1	-2,8	31,8	42,6	33,0	28,4
Turchia	308	-7,4	106,9	-5,8	151,0	1,1	1,6	1,3	2,9
Spagna	286	-5,2	-12,9	10,3	-12,6	2,0	1,5	1,6	1,6
Algeria	265	-28,1	-85,0	14,3	503,3	9,9	1,3	1,5	7,0
Emirati Arabi Uniti	252	-45,3	0,4	-6,3	218,4	2,2	2,3	1,7	4,6
Arabia Saudita	201	16,7	-12,1	-2,3	284,5	2,5	2,0	1,4	5,0
Cina	172	-12,9	66,3	39,9	10,8	1,0	1,3	1,6	1,9

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

5.5 Trentino Alto Adige

Le esportazioni del Trentino Alto Adige nel 2012 hanno raggiunto un valore di 6,9 miliardi di euro, mostrando un tasso di crescita dell'1,7 per cento, in netto rallentamento rispetto al biennio precedente.

Tra le due province autonome Trento ha mostrato una performance migliore: l'incremento delle vendite è stato del 3,2 per cento, mentre quelle di Bolzano sono rimaste all'incirca stazionarie sul livello dell'anno precedente (+0,5 per cento).

Il numero degli operatori all'export ha invece mostrato un aumento più rilevante (7,7 per cento) e si è quindi lievemente eroso il valore medio delle vendite per esportatore, pari a 1,6 miliardi di euro.

La modesta dinamica delle esportazioni nel 2012 rispetto agli anni precedenti ha risentito della spiccata specializzazione geografica della regione nell'Unione europea, mercato che incide per quasi il 70 per cento sull'export regionale. La regione ha, pertanto, subito in misura più netta di altre la debolezza della domanda che ha continuato a interessare l'area. Le vendite dirette verso il principale mercato di sbocco, la Germania, sono rimaste stazionarie mentre hanno accelerato quelle destinate verso il secondo mercato per importanza, l'Austria. Una netta flessione ha interessato invece le esportazioni in Spagna e in Belgio.

Al di fuori dell'Ue, è proseguita l'espansione delle esportazioni in Svizzera e, ancora di più, quelle in Russia. Negli Stati Uniti, che rappresentano l'unico mercato extraeuropeo tra i primi dieci mercati di sbocco, l'incremento non è andato oltre il 2,7 per cento. In Asia orientale le vendite hanno subito una pesante flessione (-22,3 per cento) che ha interessato, tra le voci più rilevanti, i prodotti chimici e i macchinari e apparecchiature.

Un rallentamento della crescita ha interessato quasi tutti i principali prodotti esportati dalla regione: in particolare i prodotti agricoli, e quelle di vini di uve, di cui il Trentino Alto Adige è la quarta regione esportatrice, aumentate meno della media nazionale, appena dell'1,4 per cento. Nel mercato nordamericano la voce più rilevante delle esportazioni della regione è rappresentata dalle bevande: il valore delle vendite nel 2012 è rimasto fermo su 188 milioni di euro. In controtendenza, le esportazioni di macchine per la formatura dei

Tavola 5.5 - Esportazioni del Trentino Alto Adige per principali prodotti[1] e mercati[2]
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
SETTORI									
Prodotti di colture permanenti	588	-13,5	19,6	20,2	1,6	17,6	17,7	20,6	20,4
Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	559	-24,9	88,2	49,9	6,9	2,3	3,4	4,4	5,0
Altre macchine di impiego generale	504	-1,9	11,2	21,8	11,8	2,2	2,2	2,4	2,6
Bevande	491	1,2	4,9	9,0	1,9	9,1	8,5	8,3	7,9
Frutta e ortaggi lavorati e conservati	284	-21,4	7,3	22,8	6,0	7,9	8,1	9,4	9,5
Macchine di impiego generale	271	-33,0	38,6	2,5	2,7	1,1	1,3	1,3	1,2
Pasta-carta, carta e cartone	266	-12,7	24,1	8,7	6,8	7,7	7,8	7,9	8,5
Macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili	249	9,7	9,0	3,9	24,9	3,9	4,0	3,4	4,0
Altre macchine per impieghi speciali	233	-45,4	16,4	-19,6	-15,1	2,0	2,1	1,4	1,3
Articoli in materie plastiche	194	-8,0	7,8	16,1	1,0	1,9	1,8	1,9	2,0
MERCATI									
Germania	1.821	-14,5	15,4	9,8	0,5	4,0	3,9	3,8	3,9
Austria	593	3,1	5,0	5,1	7,5	7,2	6,6	6,3	6,9
Stati Uniti	532	-21,9	31,4	8,6	2,7	2,2	2,4	2,3	2,0
Francia	514	-27,2	14,9	19,9	1,2	1,1	1,1	1,2	1,2
Regno Unito	326	-26,2	9,7	4,5	0,8	1,9	1,8	1,9	1,8
Svizzera	294	-19,8	15,3	11,6	10,8	1,5	1,5	1,3	1,3
Spagna	238	-18,4	13,4	9,7	-18,5	1,4	1,4	1,5	1,3
Paesi Bassi	173	-23,4	75,3	-21,5	3,6	1,7	2,5	1,8	1,9
Russia	145	-24,9	19,3	45,7	48,5	0,9	0,9	1,1	1,5
Belgio	131	-30,4	3,9	11,2	-6,6	1,5	1,5	1,5	1,3

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

metalli e altre macchine di impiego generale hanno conseguito un incremento che contrasta con la pesante flessione, per il secondo anno consecutivo, delle altre macchine per impieghi speciali.

Diversamente dalle merci, le esportazioni di servizi della regione sono cresciute assai più della media nazionale, grazie all'incremento del 16,7 per cento: il valore si è portato a 1,7 miliardi di euro, diventando la prima "voce" tra le esportazioni complessive della regione.

Nel primo trimestre del 2013 la provincia di Bolzano ha mostrato un incremento delle proprie esportazioni del 3,8 per cento; al contrario di Trento le cui vendite si sono ridotte del 3,6 per cento.

5.6 Veneto

Le esportazioni del Veneto, pari a un valore di oltre 51 miliardi di euro, sono aumentate nel 2012 dell'1,7 per cento mostrando un rallentamento rispetto alla dinamica dell'anno precedente. Peraltro la quota della regione, che rimane al secondo posto tra le regioni esportatrici dopo la Lombardia, proseguendo nella tendenza in atto dallo scorso decennio, si è lievemente ridotta, passando al 13,3 per cento del totale delle esportazioni nazionali. È aumentato in linea con l'andamento nazionale il numero degli operatori all'esportazione (tavola 5. IV), il cui numero sfiora le 30 mila unità.

Tra le principali province per ammontare di esportazioni, un andamento migliore rispetto alla media della regione hanno mostrato Verona, Vicenza e Padova, ma anche Belluno e Venezia. Un netto calo delle vendite all'estero hanno invece sperimentato le imprese esportatrici di Treviso (-6,1 per cento). Un incremento meno rilevante ha mostrato la provincia di Rovigo.

Le esportazioni venete si dirigono per circa il 60 per cento verso i mercati dell'Unione europea: ciò ha pesato sulla performance complessiva se si osserva che nell'Ue l'export si è ridotto di quasi il 2 per cento, con flessioni nei due principali paesi di destinazione: Germania (-1,3 per cento) e Francia (-2,3 per cento). Si sono, per contro, ottenuti risultati positivi in altri paesi europei, tra cui va menzionata in primo luogo la Svizzera, in cui l'aumento è stato del 23,2 per cento, ma anche la Russia.

Al di fuori del continente europeo, le vendite sono aumentate dell'11 per cento negli Stati Uniti, che rappresentano il terzo mercato di sbocco della regione. Dopo tre anni di incrementi rilevanti le esportazioni venete si sono nettamente ridimensionate in Cina, tanto che il mercato è sceso in graduatoria dall'ottava alla decima posizione. Risultati negativi hanno caratterizzato peraltro l'intera area dell'estremo oriente asiatico in cui le vendite sono diminuite, a eccezione del Giappone, dove invece le esportazioni venete hanno mostrato un incremento del 22 per cento.

Hanno ripreso a crescere dopo le difficoltà dell'anno precedente le esportazioni venete in Africa settentrionale. Positivi sono stati i risultati conseguiti anche nel mercato dell'America centrale e meridionale, dove si è registrato un aumento del 15 per cento.

Per quanto riguarda la dinamica per settori delle esportazioni venete, hanno apportato contributi alla crescita il settore dei metalli e prodotti in metallo e la gioielleria, di cui il Veneto è la seconda regione esportatrice. Positivo è stato anche l'apporto del comparto agro-alimentare grazie ai prodotti alimentari, con un buon andamento dei dolci e prodotti farinacei dei distretti industriali della provincia di Verona[3] e, in particolare, dei vini di cui il Veneto, al primo posto tra le regioni esportatrici italiane, ha mostrato un incremento pari a circa il 10 per cento. Sono diminuiti gli altri settori di specializzazione della regione, quali i macchinari e le apparecchiature, su cui ha pesato soprattutto la forte flessione nel mercato

3 Cfr. Monitor dei distretti, Intesa San Paolo, aprile 2013.

cinese (ma non le altre macchine d'impiego generale), i prodotti tessili (filati e tessuti di lana della provincia di Vicenza ma anche tessuti in cotone della provincia di Treviso), le calzature (sia quelle sportive di Montebelluna sia quelle provenienti dal distretto di Verona) e gli articoli in materie plastiche.

Il valore degli introiti relativi agli scambi di servizi è cresciuto del 5,9 per cento, meno del totale nazionale. La regione conferma, tuttavia, la propria quota e la posizione al quarto posto tra le regioni esportatrici italiane.

Nel primo trimestre del 2013 il valore delle esportazioni venete è rimasto all'incirca fermo (0,2 per cento): questo andamento è la sintesi di un calo nel mercato dell'Ue a fronte di un debole aumento nei mercati extra Ue. Per quanto riguarda i settori, al buon andamento di alimentari e bevande si è unito quello assai negativo dei mezzi di trasporto.

Tavola 5.6 - **Esportazioni del Veneto per principali prodotti[1] e mercati[2]**
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
SETTORI									
Altre macchine di impiego generale	3.163	-22,0	14,6	14,4	4,8	14,9	15,9	16,0	16,0
Altre macchine per impieghi speciali	3.160	-25,1	23,5	21,6	-13,9	16,7	18,4	19,4	17,3
Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	2.711	-19,3	5,9	3,0	3,8	21,2	20,8	19,2	19,2
Strumenti e forniture mediche e dentistiche	2.509	-14,2	18,0	10,4	6,7	49,9	51,3	53,4	46,6
Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; pellicce preparate e tinte	2.242	-20,5	21,2	12,7	2,3	31,0	30,3	28,3	26,3
Mobili	2.230	-20,2	9,2	5,7	2,6	25,8	26,5	27,0	27,4
Calzature	2.107	-12,8	11,5	7,1	-3,8	29,9	29,5	28,0	26,5
Macchine di impiego generale	1.755	-24,0	30,0	14,9	1,5	6,6	7,9	8,2	7,8
Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate	1.708	-24,9	22,1	4,8	9,7	33,8	32,5	30,8	30,5
Bevande	1.627	-2,7	16,6	13,7	9,1	24,1	25,1	25,7	26,2
MERCATI									
Germania	7.002	-18,6	17,4	13,7	-1,3	14,8	14,7	14,9	14,8
Francia	5.214	-14,1	12,5	9,6	-2,3	13,0	12,7	12,6	12,4
Stati Uniti	3.299	-28,8	31,3	-1,0	11,0	13,7	15,1	13,3	11,8
Svizzera	2.594	-12,8	25,7	26,1	23,2	9,8	10,6	10,2	11,3
Regno Unito	2.476	-25,9	13,8	7,9	3,9	13,3	12,9	14,0	13,4
Spagna	2.084	-25,8	9,7	-2,4	-9,2	12,9	12,0	11,5	11,4
Austria	1.786	-16,1	11,8	11,5	-4,2	21,5	20,9	21,4	20,7
Russia	1.680	-38,4	18,3	19,3	10,2	17,1	16,7	16,9	17,4
Romania	1.378	-27,4	19,0	13,5	-4,2	25,3	24,4	23,4	23,7
Cina	1.351	7,9	49,4	31,6	-26,2	14,0	16,1	18,3	14,8

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

5.7 Friuli Venezia Giulia

Nel 2012 le esportazioni del Friuli Venezia Giulia hanno fatto registrare una brusca flessione, pari all'8,9 per cento rispetto al valore del 2011. Il loro valore è quindi sceso a 11,5 miliardi di euro mentre la quota sul totale delle esportazioni italiane si è portata al suo livello minimo dell'ultimo quinquennio.
La flessione ha interessato tutte le province a eccezione di Gorizia, le cui esportazioni sono cresciute dell'1 per cento. Trieste è quella che ha mostrato il calo più rilevante, pari a oltre un quarto del valore dell'anno precedente.
Il numero degli operatori all'esportazione si è anch'esso ridimensionato e in misura maggiore rispetto al valore delle vendite all'estero.

Le esportazioni della regione sono diminuite in quasi tutte le aree geografiche, ad eccezione unicamente dell'America settentrionale e dell'Asia orientale, in cui sono aumentate rispettivamente del 5,1 e del 3,2 per cento, in entrambi i casi grazie prevalentemente al contributo dei prodotti in metallo. Si sono ridotte le vendite nell'Ue (-4,4 per cento): anche la regione ha risentito di un indebolimento della domanda, in particolare in Germania e in Francia, rispettivamente primo e terzo mercato di sbocco, mentre sono andate in controtendenza quelle dirette in altri mercati europei quali Austria, Regno Unito, Polonia. Rilevanti flessioni hanno interessato le vendite in Russia e Cina, in entrambi i casi di circa il 30 per cento del valore dell'anno precedente.

Un andamento negativo ha interessato quasi tutti i principali prodotti in cui la regione è specializzata: nel comparto della meccanica si è aggravata la caduta delle vendite delle macchine per impieghi speciali, pari a oltre un quinto rispetto al valore dell'anno precedente, e delle altre macchine di impiego generale. Anche il distretto del mobile ha risentito del rallentamento della domanda, riducendo il fatturato all'esportazione in particolare nei mercati dell'Ue e dell'Asia orientale. Al contrario, sono cresciute le esportazioni di elettrodomestici. Notevole è stata anche la flessione della voce navi e imbarcazioni che segue quella già registrata l'anno precedente, com'è noto tuttavia il settore della cantieristica mostra oscillazioni legate a commesse di grande importo.

Il favorevole andamento delle esportazioni di servizi della regione contrasta con quello assai negativo visto per le merci: l'incremento del 22,1 per cento è uno tra i più elevati conseguiti dalle regioni italiane nel 2012 e ha consentito alla quota della regione di portarsi al 4 per cento.

È proseguita nel primo trimestre del 2013 la fase negativa per le esportazioni della regione, ancora in flessione del 6,8 per cento rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente: le difficoltà che nell'anno precedente si concentravano in prevalenza nel mercato dell'Unione europea, nei primi mesi del 2013 paiono interessare anche i mercati extraeuropei, in cui si è avuta una diminuzione dei valori esportati (-4,2 per cento).

Tavola 5.7 - Esportazioni del Friuli Venezia Giulia per principali prodotti(1) e mercati(2)
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
SETTORI									
Altre macchine per impieghi speciali	1.253	-16,7	14,3	-3,4	-22,5	10,0	10,2	8,5	6,9
Mobili	1.200	-22,5	3,4	3,9	-4,9	16,1	15,7	15,6	14,8
Prodotti della siderurgia	1.116	-56,3	40,0	36,2	-1,1	11,5	11,2	12,0	11,5
Macchine di impiego generale	867	-13,3	5,3	1,5	0,5	4,6	4,4	4,1	3,9
Altre macchine di impiego generale	693	-24,3	-9,8	24,2	-8,8	4,4	3,7	4,0	3,5
Navi e imbarcazioni	571	30,2	1,7	-16,7	-47,4	31,1	30,9	29,8	21,8
Articoli in materie plastiche	408	-15,4	16,9	13,8	-3,1	4,0	4,0	4,2	4,1
Apparecchi per uso domestico	386	-23,4	-7,4	7,0	7,2	7,0	6,3	6,9	7,5
Altri prodotti in metallo	293	-32,7	13,6	19,7	5,0	2,8	2,8	3,0	3,2
Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	273	-18,2	137,2	56,2	-5,1	1,3	2,1	2,3	1,9
MERCATI									
Germania	1.664	-25,7	25,3	10,6	-5,3	3,5	3,7	3,7	3,5
Stati Uniti	973	13,6	-8,7	165,0	4,9	2,3	1,8	4,1	3,7
Francia	940	-19,4	20,9	19,6	-19,2	2,4	2,5	2,7	2,2
Austria	644	-36,1	43,2	3,3	1,7	6,2	7,7	7,3	7,5
Regno Unito	596	-25,1	198,6	-61,1	7,1	3,3	8,4	3,3	3,2
Slovenia	433	-35,9	38,5	-1,5	-9,0	12,2	13,5	11,9	10,5
Spagna	371	-30,2	0,2	6,4	1,2	2,1	1,8	1,8	2,0
Cina	349	35,8	22,0	21,7	-29,4	5,0	4,7	4,9	3,9
Russia	321	-42,9	-9,0	52,1	-30,9	5,3	4,0	5,2	3,3
Polonia	306	-7,6	-24,8	7,7	11,2	4,3	3,0	2,9	3,3

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

5.8 Emilia Romagna

Le esportazioni dell'Emilia Romagna, pari a un valore di quasi 50 miliardi di euro, hanno sensibilmente rallentato il proprio ritmo di crescita rispetto all'anno precedente (tavola 5.1) aumentando nel 2012 al di sotto della media nazionale. Tra le principali province ve ne sono alcune che hanno subito gli effetti degli eventi sismici avvenuti nei mesi di maggio e giugno del 2012. Tra queste solo Modena ha mostrato un incremento in linea con la media regionale, mentre le esportazioni di Ferrara e Reggio Emilia sono rimaste pressoché stazionarie. Per quanto riguarda le altre province, nessuna ha mostrato incrementi più rilevanti, fatta eccezione per Piacenza le cui vendite all'estero sono aumentate del 18,6 per cento.

Nonostante le difficoltà è ancora aumentato il numero degli operatori all'esportazione che si è portato a 24.440 unità ed è rimasto stabile il valore medio esportato per operatore.

Anche questa regione ha risentito della debole fase ciclica della domanda che ha riguardato particolarmente l'area dell'euro. Nel complesso dell'Unione europea l'aumento delle esportazioni è stato di appena lo 0,7 per cento, per effetto di un debole incremento in Germania e di una riduzione in Francia, Spagna e altri paesi dell'area. È stato invece positivo l'andamento nel Regno Unito. Al di fuori dell'Unione europea spicca, dopo l'inversione della tendenza negativa dello scorso anno, il dato relativo alla crescita ancora sostenuta negli Stati Uniti, dove si è registrato un incremento del 20,5 per cento.

L'Asia orientale continua ad affermare la propria rilevanza come mercato di sbocco per le esportazioni della regione benché in Cina, il principale mercato asiatico, l'export della regione abbia subito una brusca contrazione. Al contrario si è consolidata l'affermazione nel mercato russo.

Passando a considerare le esportazioni dei principali settori produttivi, per il settore della meccanica si è interrotta la fase di espansione dell'anno precedente: sono aumentate oltre la media le vendite di altre macchine di impiego generale mentre si sono ridotte quelle per impieghi speciali.

Le esportazioni di materiali da costruzione in terracotta della regione, che rappresentano oltre il 90 per cento del totale nazionale, nel 2012 sono aumentate del 3 per cento ma il valore delle vendite è rimasto ancora inferiore a quello raggiunto negli anni precedenti alla crisi del 2009.

Il settore automobilistico ha continuato a mostrare un'ottima capacità di reazione, con un incremento di oltre il 20 per cento delle vendite degli autoveicoli: spicca la forte espansione negli Stati Uniti (in particolare dalla provincia di Modena)[4] ma è stata anche particolarmente brillante la performance nei mercati asiatici (Cina, Giappone, Hong Kong e Singapore, tra gli altri), in Africa settentrionale e in alcuni paesi del Medio Oriente, quali l'Arabia Saudita.

Ha continuato ad evolversi positivamente anche il settore dell'abbigliamento emiliano che ha conseguito un ulteriore incremento della quota sull'export nazionale, compensando le flessioni nei mercati dell'area dell'euro e negli Stati Uniti grazie agli ottimi risultati in Russia, il secondo mercato di sbocco, oltre che nel Regno Unito, in Svizzera e, al di fuori dell'Europa, in Giappone e Cina.

Tra i settori che anche nel 2012 hanno continuato a mostrare buone performance vi è il comparto alimentare. La quota sulle esportazioni nazionali non ha smesso di crescere e ha raggiunto nel 2012 il 16,5 per cento, grazie non solo alle vendite all'estero di vino, aumentate del 15 per cento, ma anche di altri prodotti alimentari che in molte aree geografiche hanno mostrato buoni andamenti.

4 Spicca in particolare l'incremento di oltre il 40 per cento di vendite di autoveicoli della provincia di Modena negli Stati Uniti d'America.

Rispetto all'anno precedente è rimasto invariato il valore delle esportazioni di servizi: prosegue pertanto la tendenza alla diminuzione della quota della regione sul dato nazionale.

Nel primo trimestre del 2013 l'Emilia Romagna ha diminuito le proprie esportazioni dello 0,6 per cento, in linea con la media dell'Italia, nonostante il buon andamento in settori rilevanti per l'export della regione quali gli autoveicoli, gli alimentari e gli altri prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi.

Tavola 5.8 - **Esportazioni dell'Emilia Romagna per principali prodotti[1] e mercati[2]**
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
SETTORI									
Altre macchine di impiego generale	5.349	-25,5	14,0	19,9	4,7	25,3	26,9	28,4	28,4
Altre macchine per impieghi speciali	3.777	-32,3	8,3	22,7	-1,2	19,5	18,7	19,9	20,5
Macchine di impiego generale	3.526	-32,7	18,6	20,0	0,8	14,0	15,4	16,7	15,9
Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	3.004	-8,5	2,5	16,2	7,3	22,3	21,2	22,1	22,8
Materiali da costruzione in terracotta	2.886	-20,7	6,2	2,7	3,0	90,6	90,6	91,2	91,8
Autoveicoli	2.439	-31,5	19,9	16,9	22,2	17,8	17,8	19,2	22,9
Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	1.882	-39,3	38,9	15,6	-4,1	14,6	15,7	15,9	16,0
Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	1.688	-20,8	30,8	15,7	-0,1	12,2	12,0	12,6	12,5
Articoli in materie plastiche	1.149	-15,3	22,8	9,0	-2,2	10,8	11,5	11,6	11,4
Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato)	1.071	-33,0	29,1	11,6	5,8	16,1	19,6	18,2	19,1
MERCATI									
Germania	6.208	-20,9	18,8	10,5	1,2	13,0	13,1	12,9	13,1
Francia	5.603	-15,4	15,9	14,3	-1,2	12,9	13,0	13,4	13,3
Stati Uniti	3.989	-35,0	21,5	17,4	20,5	13,9	14,2	14,8	15,2
Regno Unito	2.767	-30,9	28,3	6,7	15,0	12,1	13,2	14,1	15,0
Spagna	1.964	-32,1	14,6	2,5	-8,8	11,0	10,7	10,8	10,7
Russia	1.933	-41,4	17,8	27,5	12,4	18,1	17,6	19,1	20,0
Cina	1.380	4,1	56,4	17,3	-14,8	13,3	16,0	16,2	15,3
Polonia	1.297	-25,0	14,3	24,6	3,1	11,2	11,8	13,4	14,1
Belgio	1.267	-24,1	20,0	20,4	-5,7	11,6	12,9	13,9	12,3
Paesi Bassi	1.240	-25,1	13,3	23,3	-0,5	12,5	12,1	13,7	13,4

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

5.9 Toscana

Le esportazioni della Toscana nel 2012 hanno subito un netto rallentamento rispetto alla dinamica dell'anno precedente, pur aumentando a un tasso del 6,9 per cento, quasi il doppio rispetto alla media dell'Italia, portandosi su un livello di poco superiore ai 32 miliardi di euro.
L'aumento delle esportazioni toscane è stato trainato prevalentemente dalla provincia di Arezzo che, con un incremento superiore alla media (15,4 per cento), mostra un valore delle proprie vendite all'estero pari a quasi 9 miliardi di euro, superando ormai Firenze, al primo posto tra le province esportatrici. Le esportazioni del capoluogo di provincia sono aumentate in linea rispetto alla media regionale (7,2 per cento). Tra le altre province spicca l'espansione di quelle della provincia di Massa Carrara (51,2 per cento), ma incrementi di rilievo sono stati raggiunti anche da Livorno e dalla minore tra le province esportatrici, Grosseto. Si sono contratte le vendite all'estero di tutte le altre province (specie di Lucca, Pisa e Siena).

Il numero degli operatori all'esportazione, aumentato nel biennio precedente, è calato del 4,1 per cento a fronte di un incremento del valore medio delle esportazioni per operatore.

Il rallentamento nella crescita delle esportazioni toscane è stato molto netto nei mercati europei: nei principali paesi sono rimaste stazionarie (Germania) o si sono lievemente ridotte (Francia e Regno Unito). D'altra parte il maggiore contributo alla crescita, oltre che agli Stati Uniti, si deve alle esportazioni in alcune tra le aree emergenti quali il Medio Oriente, in cui sono aumentate del 36 per cento, e l'Asia orientale (15,2 per cento). Si è riscontrata anche una ripresa delle esportazioni toscane nei paesi dell'Africa settentrionale, mentre si sono ridotte le esportazioni nell'America centro meridionale, Asia centrale e Africa sub sahariana.

Dopo tre anni di incrementi eccezionali, le esportazioni toscane di metalli preziosi (oro non monetario dalla provincia di Arezzo) nel 2012 hanno mostrato un aumento del 12,8 per cento.

Per restare nell'ambito dei prodotti di specializzazione della regione, 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 all'8 per cento. Le esportazioni di tessuti si sono ridotte, mentre sono rimaste pressoché stazionarie quelle relative ai prodotti dell'abbigliamento. Ha mostrato un recupero dopo un biennio di flessioni il settore delle macchine e apparecchi, grazie all'andamento assai positivo nei mercati più lontani quali l'Asia orientale e, soprattutto, l'Oceania. Sono cresciute meno della media le esportazioni di settori rilevanti per la regione quali quello farmaceutico, gli altri mezzi di trasporto e l'alimentare. All'interno di questo comparto si registra il rallentamento delle esportazioni

Tavola 5.9 - Esportazioni della Toscana per settori di specializzazione(1) e principali mercati(2)
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
SETTORI									
Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	5.360	59,9	30,7	89,1	12,8	31,8	29,3	37,5	36,9
Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; pellicce preparate e tinte	2.878	-16,7	23,2	27,9	8,4	32,6	32,3	34,2	33,7
Macchine di impiego generale	2.777	17,0	-8,1	-12,0	23,4	15,8	13,4	10,7	12,4
Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate	1.863	-21,1	30,0	-3,2	16,1	35,4	36,3	31,7	33,2
Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	1.686	-13,7	11,9	16,0	1,0	11,4	11,8	12,3	11,9
Calzature	1.669	-12,5	17,9	15,7	5,3	18,9	19,8	20,3	21,0
Altre macchine per impieghi speciali	978	-27,7	18,8	20,6	5,9	4,4	4,7	4,9	5,4
Tessuti	884	-24,6	7,2	3,0	-2,2	21,9	21,0	20,3	20,5
Medicinali e preparati farmaceutici	816	-1,1	-2,7	1,8	2,5	7,6	6,4	5,9	5,3
Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	753	-55,1	193,0	3,4	45,2	1,9	3,4	3,1	3,7
MERCATI									
Francia	4.118	-6,5	24,8	21,5	-0,7	8,2	8,9	9,8	9,8
Svizzera	4.018	23,7	26,8	68,8	6,9	12,9	14,1	18,2	17,6
Germania	2.759	-20,6	25,3	5,7	0,1	5,8	6,1	5,8	5,8
Stati Uniti	2.458	-17,6	5,2	25,7	10,6	10,0	8,9	9,9	9,4
Regno Unito	1.484	-0,4	-3,6	3,2	-2,4	10,5	8,6	8,9	8,1
Spagna	1.436	-20,6	11,5	5,8	4,2	7,0	6,6	6,9	7,8
Emirati Arabi Uniti	1.125	-34,6	28,0	10,1	38,8	15,3	20,0	17,1	20,4
Hong Kong	1.009	-11,1	48,8	11,3	14,4	19,7	22,0	21,2	22,6
Belgio	841	4,0	12,2	89,7	7,1	4,6	4,8	8,2	8,1
Cina	785	29,8	10,9	1,4	3,4	10,2	8,7	7,6	8,7

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

dei vini toscani che hanno, tuttavia, fatto registrare un incremento del 6,7 per cento, in linea con la media nazionale. Sono invece aumentate oltre la media nazionale le vendite all'estero di oggetti della gioielleria ed oreficeria (16 per cento) di cui la Toscana rimane la prima regione esportatrice, con un valore di export di 1,9 miliardi di euro.

Nel 2012 l'andamento delle esportazioni di servizi ha rallentato rispetto all'anno precedente: l'incremento del 4,6 per cento è risultato inferiore al dato nazionale.

I dati sulle esportazioni di merci relative al primo trimestre del 2013 mostrano una dinamica in diminuzione in linea con il dato nazionale (-0,6 per cento): ha pesato in primo luogo il netto calo del valore delle vendite di metalli (-24,2 per cento) che da alcuni anni manifestava una crescita significativa. Sono invece risultate in crescita le esportazioni di articoli in pelle (5,7 per cento) e il comparto degli alimentari e bevande (7,2 per cento).

5.10 Umbria

Nel 2012 le esportazioni dell'Umbria sono aumentate di 7,6 punti percentuali, raggiungendo i 3,9 miliardi di euro. Tale andamento, superiore alla media nazionale, ha permesso alla regione di rafforzare il proprio sedicesimo posto nella graduatoria nazionale per valore di export. Al tempo stesso l'Umbria ha mantenuto stabile la propria quota sul totale delle esportazioni nazionali ad un livello pari a 1 punto percentuale. Dal dettaglio provinciale si evince come la crescita delle esportazioni umbre sia in larga parte riconducibile al forte incremento delle vendite estere di Terni (13,2 per cento), cui si è accompagnato l'altrettanto positivo aumento occorso a Perugia (3,9 per cento). Il capoluogo perugino, nel dettaglio, ha esportato merci per un valore all'incirca pari a 2,3 miliardi di euro, rappresentando una quota pari al 60,2 per cento del totale regionale.

Le vendite estere dell'Umbria sono principalmente indirizzate da un lato all'area dei paesi comunitari (Germania: 581 milioni di euro; Francia: 368 milioni di euro) cui si accompagna una forte presenza nei mercati dell'America centro-settentrionale (Stati Uniti: 581 milioni di euro; Messico: 307 milioni di euro). La regione difatti risulta rappresentativa, su scala nazionale, di quote apprezzabili sia in Messico (8,2 per cento) che negli Stati Uniti (2,2 per cento). Nel 2012 si è osservata una netta crescita, rispetto all'anno precedente, delle vendite in questi mercati (negli Stati Uniti pari al 68,4 per cento, in Messico pari al 5,3 per cento), oltre che nel Regno Unito (6,5 per cento). Parallelamente si sono verificati dei decrementi dei valori di export verso Romania (-29,6 per cento), Paesi Bassi (-8,2 per cento) e Francia (-2,9 per cento).

Per quel che concerne le esportazioni settoriali della regione si evidenzia, per lunga tradizione, il ruolo centrale assunto dal comparto dei prodotti della siderurgia il quale, con un valore di vendite estere di circa un miliardo di euro, esprime il 26,9 per cento dell'export regionale. Ad esso si affiancano, sia pur con valori inferiori dei rispettivi flussi, le altre macchine di impiego generale (241 milioni di euro) e gli articoli di abbigliamento (216 milioni di euro). L'anno 2012 ha evidenziato, rispetto all'anno precedente, una decisa crescita non solo dei prodotti della siderurgia (30,4 per cento), ma anche di alcuni comparti di minore impatto, quali i prodotti delle colture agricole non permanenti (55,6 per cento), gli articoli di maglieria (23,9 per cento) e le altre macchine per impieghi speciali (17,7 per cento). Diversamente da quanto emerso nel 2011, invece, si è registrata una flessione delle vendite all'estero delle altre macchine di impiego generale (-9,7 per cento).

La numerosità degli operatori all'export umbri (2.816 unità) ha evidenziato, nel 2012, una crescita rispetto all'anno precedente, nella misura di 1,3 punti percentuali. Il valore medio esportato da ciascuno di detti operatori (circa 1,4 milioni di euro) risulta essere inferiore alla media nazionale (1,7 milioni di euro). Rispetto all'anno 2011 il valore dei servizi forniti ai non residenti ha subito una forte contrazione (-14,2 per cento), assestandosi ad un livello pari a 333 milioni di euro.

Nei primi tre mesi del 2013 le esportazioni umbre (903 milioni di euro) sono diminuite, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, nella misura di 4,5 punti percentuali, effetto in larga parte della flessione dei metalli di base e prodotti in metallo (-23,9 per cento).

Tavola 5.10 - **Esportazioni dell'Umbria per principali prodotti[1] e mercati[2]**
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Prodotti della siderurgia	1.039	-36,3	55,4	17,1	30,4	8,5	9,2	8,5	10,7
Altre macchine di impiego generale	241	-37,8	19,1	34,7	-9,7	1,1	1,2	1,4	1,2
Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	216	-18,8	2,9	20,4	3,4	1,5	1,4	1,5	1,5
Oli e grassi vegetali e animali	164	-3,3	10,0	30,4	5,0	8,0	7,8	9,3	9,2
Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato)	148	-39,0	34,2	28,5	-4,9	2,0	2,5	2,7	2,5
Altre macchine per impieghi speciali	135	-11,7	4,5	3,4	17,7	0,7	0,7	0,6	0,7
Articoli di maglieria	123	-8,3	22,9	20,4	23,9	2,7	3,1	3,6	4,5
Prodotti di colture agricole non permanenti	118	-3,8	24,2	-10,6	55,6	4,5	4,4	3,8	6,1
Macchine di impiego generale	107	6,8	-14,8	-0,6	-20,4	0,9	0,7	0,6	0,5
Medicinali e preparati farmaceutici	95	58,6	15,3	146,2	15,7	0,3	0,3	0,6	0,6
MERCATI									
Stati Uniti	581	-33,2	10,7	80,6	68,4	1,0	1,0	1,5	2,2
Germania	581	-21,3	32,4	13,8	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2
Francia	368	-18,9	14,9	8,4	-2,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Messico	307	-49,6	45,0	10,6	5,3	10,3	10,3	9,0	8,2
Paesi Bassi	161	-28,9	34,1	7,6	-8,2	1,7	2,0	1,9	1,7
Regno Unito	159	-25,8	0,7	5,1	6,5	1,0	0,8	0,9	0,9
Romania	141	-26,5	127,0	100,6	-29,6	1,0	1,9	3,3	2,4
Spagna	130	-29,6	10,9	7,5	-13,6	0,8	0,7	0,8	0,7
Belgio	126	-5,0	1,3	-1,5	21,3	1,3	1,2	1,1	1,2
Svizzera	103	-0,1	5,1	20,0	7,3	0,6	0,5	0,5	0,5

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

5.11 Marche

Le esportazioni delle Marche sono aumentate nel 2012 del 6,0 per cento, con un rallentamento della ripresa iniziata nel 2010 dopo la pesante flessione del 2008 e del 2009. In valore le esportazioni hanno raggiunto 10,3 miliardi (12,5 miliardi nel 2007).

Le province di Ancona e Macerata hanno avuto una crescita (4,4 per cento) decisamente inferiore alla media regionale, mentre le altre hanno registrato variazioni percentuali superiori con il picco del 9,9 per cento della provincia di Pesaro.

Il numero degli operatori sui mercati esteri è rimasto all'incirca stazionario, raggiungendo un totale di 8.842 operatori. Pare quindi essersi interrotta la tendenza alla flessione che aveva portato il numero di tali soggetti dagli oltre 11.000 del 2002 agli 8.815 del 2011.

La crescita delle esportazioni del 2012 è stata in linea con quella delle altre regioni del centro Italia e molto superiore a quella delle regioni del Nord, con conseguente aumento della quota regionale sulle esportazioni totali italiane, dal 2,6 al 2,7 per cento.
La distribuzione delle esportazioni mostra una solida e consolidata specializzazione verso Europa e Stati Uniti, che assorbono circa l'80 per cento dell'export, anche se con fluttuazioni negli anni, ciò che da una parte testimonia un radicamento strutturale nei mercati di destinazione, dall'altra fa intendere una propensione non marcata per l'apertura ai nuovi mercati.

Da sottolineare i dati degli Stati Uniti, con una crescita del 40 per cento, e della Russia (+16 per cento).
In Belgio, al terzo posto tra i paesi di destinazione dell'export con una quota che rappresenta il 9 per cento delle esportazioni italiane verso quel paese, le vendite sono aumentate del 6,1 per cento.

Per le altre aree da notare una buona performance verso i paesi dell'Asia orientale, con un incremento del 26,7 per cento, che segue l'ottimo andamento del 2011, consolidando la presenza regionale nei paesi dell'area, particolarmente in Cina (+21,7 per cento nel 2012) e un forte arretramento dei paesi dell'Asia centrale (che rappresentano, però, poco più dell'1 per cento dei mercati di sbocco).
Si è pienamente recuperata la flessione delle esportazioni verso l'Africa Settentrionale (6,5 per cento).

Il settore delle calzature, il settore più importante per l'export regionale, con un valore di 1,5 miliardi di euro ha proseguito nella sua crescita con un aumento del 5 per cento, in rallentamento rispetto al 2011 ma in recupero rispetto ai livelli precedenti la crisi del 2008-2009.

Il settore dei macchinari, che complessivamente è il secondo per importanza con 1,5 miliardi di euro di export, nel 2012 ha continuato a crescere oltre la media regionale (+11 per cento), permettendo il ritorno dei valori esportati a quelli registrati nel 2008, prima del crollo del 2009.

Gli apparecchi per uso domestico hanno segnato un calo dell'1,2 per cento: il settore, il cui livello si è ulteriormente ridotto dopo il calo subito nel 2009, stenta a trovare una configurazione che permetta al distretto produttivo, principalmente del fabrianese, di ritrovare una propria via di crescita sui mercati esteri.

Tavola 5.11 - **Esportazioni delle Marche per principali prodotti[1] e mercati[2]**
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
SETTORI									
Calzature	1.495	-21,7	9,0	13,7	5,0	19,6	19,0	19,1	19,8
Apparecchi per uso domestico	926	-32,9	5,1	-9,5	-1,2	18,8	19,2	17,8	17,8
Medicinali e preparati farmaceutici	752	-28,4	-13,8	31,3	10,0	6,3	4,7	5,6	5,4
Mobili	509	-27,2	6,1	1,1	4,7	6,5	6,5	6,3	6,5
Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; pellicce preparate e tinte	434	-21,6	18,2	17,8	4,7	6,0	5,7	5,6	5,3
Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	425	-18,9	23,3	-0,3	5,5	3,1	3,5	3,1	3,2
Macchine per l'agricoltura e la silvicoltura	308	-22,8	1,3	32,2	43,5	8,1	7,6	8,5	11,3
Articoli in materie plastiche	390	-10,2	10,4	7,2	1,1	4,2	4,0	3,9	3,9
Altre macchine per impieghi speciali	387	-40,1	9,6	30,5	8,0	1,9	1,8	2,0	2,0
Altri prodotti in metallo	342	-25,9	28,8	8,2	-2,4	3,4	3,8	3,7	3,6
MERCATI									
Francia	1.021	-8,8	11,5	2,8	1,9	2,6	2,6	2,4	2,4
Germania	952	-21,6	14,4	9,3	6,0	2,0	1,9	1,9	2,0
Belgio	925	-27,9	-8,8	28,5	6,1	9,3	7,8	9,0	9,0
Russia	748	-42,4	26,4	9,3	15,9	7,4	7,7	7,2	7,7
Regno Unito	537	-26,5	15,0	4,8	13,9	2,7	2,6	2,8	2,9
Stati Uniti	494	-35,5	7,4	11,2	40,3	1,8	1,6	1,6	1,9
Spagna	427	-25,9	10,5	2,2	-14,1	2,6	2,5	2,5	2,3
Polonia	418	-27,0	21,2	9,6	7,7	3,7	4,1	4,1	4,5
Romania	323	-27,0	31,3	14,7	-7,7	5,5	5,9	5,7	5,6
Svizzera	251	-8,7	11,1	7,4	14,9	1,3	1,3	1,1	1,1

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il settore dei medicinali e preparati farmaceutici è aumentato del 10 per cento, ma va considerato che il valore assoluto è di 752 milioni di euro rispetto a un picco di 1,7 miliardi di euro nel 2007: il recupero rispetto al periodo precrisi è dunque ben lontano.

Si nota che più dell'80 per cento delle esportazioni di questo comparto è destinato al Belgio.

Il settore dei mobili, colpito in misura particolare negli anni della crisi del settore immobiliare, registrando nel 2012 un modesto incremento del 4,6 per cento, non ha recuperato ancora il crollo del 2009.

Le esportazioni di servizi della regione sono aumentate del 4,9 per cento rispetto al 2011; la quota regionale sul totale dei servizi esportati dall'Italia è dello 0,8 per cento, ben al di sotto della quota detenuta rispetto alle esportazioni di merci.

Nel primo trimestre del 2013 le Marche hanno mostrato un incremento delle esportazioni pari al 13,2 per cento, molto superiore alla dinamica delle esportazioni dell'Italia centrale (+2,2) e in controtendenza rispetto alla pur limitata flessione (-0,7) delle esportazioni nazionali. Questo buon andamento è trainato da un sorprendente +140 per cento del settore prodotti farmaucetici e chimici, ma incrementi sono stati registrati dagli articoli in pelle e dagli apparecchi elettrici. L'aumento delle esportazioni è ugualmente indirizzato sia verso i paesi UE che verso quelli extra UE

5.12 Lazio

Grazie a un incremento delle vendite estere (5,1 per cento) superiore al dato nazionale (3,7 per cento) il Lazio ha generato, nel 2012, un valore delle stesse di circa 18 miliardi di euro. Tale performance ha permesso alla regione di mantenere saldamente la sesta posizione della graduatoria regionale per valore di export realizzato, con una quota sul totale delle esportazioni nazionali pari a 4,7 punti percentuali. Operando un distinguo tra le diverse province laziali si evince come Roma rappresenti oltre la metà (51 per cento) delle vendite estere regionali, seguita da Frosinone (24 per cento) e Latina (22,2 per cento). Rimane invece ancora marginale il ruolo assunto da Viterbo (1,7 per cento) e Rieti (1,0 per cento), per le quali si evidenzia però un forte grado di dinamicità a dispetto degli esigui valori di scambio. Il maggior traino all'export laziale è stato offerto, nel 2012, dalla provincia pontina, per effetto di una decisa crescita (14,6 per cento) rispetto all'anno precedente. Risultano essere positivi ma meno intensi, invece, gli incrementi delle vendite estere originatisi a Frosinone (3,5 per cento) e Roma (1,4 per cento).

Le principali mete dei flussi di export del Lazio sono la Germania (2,3 miliardi di euro) e la Francia (2,0 miliardi di euro), seguite dal Belgio (1,3 miliardi di euro), dal Regno Unito (1,1 miliardi di euro) e dagli Stati Uniti (1,0 miliardi di euro). Le esportazioni dell'economia laziale risultano particolarmente rappresentative non solo nel Nord Europa (Belgio: 12,3 per cento; Paesi Bassi: 8,1 per cento; Germania: 4,9 per cento; Francia: 4,8 per cento) ma anche in Giappone (11,2 per cento) e negli Stati Uniti (4,0 per cento). Nel dettaglio, la quota delle esportazioni del Lazio sul totale nazionale risulta essersi gradualmente accresciuta, nel corso degli ultimi anni, soprattutto in Germania, Francia e Paesi Bassi. L'anno 2012 ha segnato, rispetto all'anno precedente, un quadro di forte variabilità. Vi sono state direttrici commerciali per le quali, difatti, sono emersi forti aumenti delle vendite estere (Belgio: 89,4 per cento; Paesi Bassi: 20,4 per cento), anche per effetto dei consistenti flussi intraindustriali caratteristici delle produzioni farmaceutiche, tradizionalmente presenti sui territori in questione. Il valore delle merci destinate negli Stati Uniti, invece, ha subito, per il secondo anno consecutivo, un netto decremento (-13,7 per cento). Inoltre, per quel che concerne le vendite in Germania (-3,1 per cento) e Francia (6,8 per cento), prime due mete commerciali degli operatori laziali, sono emersi andamenti opposti.

Il distretto della farmaceutica costituisce uno dei principali traini alle vendite estere del Lazio. Tale settore, rappresentativo del 34,1 per cento delle esportazioni regionali, ha generato, per

effetto di una ampia crescita (34,8 per cento) dell'export, un valore complessivo pari a 6,1 miliardi di euro. Il Lazio, nello specifico, ha dato origine al 39,7 per cento delle esportazioni nazionali del comparto dei medicinali e preparati farmaceutici. Altri comparti ad esprimere un valore di export considerevole sono, tra gli altri, i prodotti della raffinazione del petrolio (1,6 miliardi di euro) e i prodotti chimici e plastici di base (1,0 miliardi di euro).
L'anno 2012 ha segnato, rispetto al precedente, una forte crescita (in continuità rispetto al triennio precedente) delle vendite di armi e munizioni (51,4 per cento) e di aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi (9,7 per cento). Al tempo stesso vi sono comparti per i quali sono emersi sensibili decrementi delle vendite estere, diversamente da quanto registrato nel biennio precedente. Ne sono un esempio gli autoveicoli (-25,1 per cento), i prodotti della raffinazione del petrolio (-16,1 per cento) e i prodotti chimici e plastici di base (-9,5 per cento).

Gli operatori all'export presenti nel Lazio (10.957 unità, pari al 4,9 per cento degli operatori nazionali) sono diminuiti, nel 2012, di 0,5 punti percentuali rispetto all'anno precedente. La forte vocazione della regione alla fornitura di servizi a non residenti colloca il Lazio nella seconda posizione della relativa graduatoria nazionale (dietro alla Lombardia), con una quota pari al 18,8 per cento. L'anno 2012 ha segnato una flessione (-2,3 per cento) del valore di detti flussi, la cui consistenza rimane però considerevole (circa 13,3 miliardi di euro).
Nel primo trimestre del 2013 il Lazio ha espresso flussi di esportazioni in misura pari a circa 4,4 miliardi di euro. Tale performance segna, rispetto allo stesso periodo del 2012, una crescita (2,4 per cento) del valore, ponendosi in controtendenza rispetto al corrispondente dato nazionale (-0,7 per cento): questo risultato si deve alla buona performance del settore farmaceutico e nonostante il calo delle vendite di autoveicoli e altri mezzi di trasporto

Tavola 5.12 - Esportazioni del Lazio per principali prodotti[1] e mercati[2]
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Medicinali e preparati farmaceutici	6.095	2,1	34,6	9,5	34,8	29,1	33,9	33,7	39,7
Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	1.558	-20,0	47,1	18,8	-16,1	11,5	10,7	11,1	7,7
Prodotti chimici di base, fertilizzanti, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	1.015	-38,8	50,8	15,7	-9,5	7,0	8,0	8,3	7,5
Autoveicoli	863	-22,9	58,5	5,9	-25,1	7,0	9,3	9,1	6,6
Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi	703	-34,5	8,8	49,2	9,7	9,6	9,8	14,5	13,3
Saponi e detergenti, prodotti per la pulizia e la lucidatura, profumi e cosmetici	557	-4,7	-2,0	34,7	-14,0	15,6	13,5	16,1	13,3
Strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione; orologi	486	-4,6	27,6	10,4	-3,4	10,7	11,7	11,1	10,4
Motori, generatori e trasformatori elettrici	435	-8,9	24,3	21,7	-8,1	5,3	5,8	6,8	6,2
Armi e munizioni	432	15,5	50,9	50,1	51,4	13,4	18,9	27,4	31,2
Altre macchine di impiego generale	407	-18,0	67,4	12,0	-5,9	1,5	2,3	2,3	2,1
MERCATI									
Germania	2.297	-17,2	30,9	20,6	-3,1	4,2	4,6	5,0	4,9
Francia	2.020	-1,2	43,7	5,3	7,5	3,7	4,7	4,4	4,8
Belgio	1.268	-17,1	23,7	-4,6	89,4	7,1	8,1	6,9	12,3
Regno Unito	1.064	5,3	7,3	12,0	5,2	5,8	5,3	5,9	5,8
Stati Uniti	1.040	-36,9	50,0	-15,4	-13,7	5,7	7,2	5,4	4,0
Spagna	817	0,1	31,3	4,1	-17,5	4,3	4,9	5,0	4,5
Paesi Bassi	748	-9,9	47,0	9,2	20,4	5,4	6,8	6,8	8,1
Giappone	633	6,7	22,9	28,5	3,1	10,5	11,9	13,0	11,2
Svizzera	431	-28,7	-8,9	11,6	14,8	2,7	2,1	1,8	1,9
Malta	363	-21,8	42,0	-4,1	154,2	10,0	13,2	9,8	19,7

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

5.13 Abruzzo

Nel 2012, per effetto di un calo delle esportazioni del 4,8 per cento, l'Abruzzo ha contratto il valore delle stesse, rispetto all'anno precedente, ad un livello pari a circa 6,9 miliardi. La regione si pone al quattordicesimo posto per il valore dell'export realizzato, in flessione rispetto all'anno precedente (dodicesima posizione). Al decremento delle vendite estere corrisponde una quota sul totale delle esportazioni nazionali, pari a 1,8 punti percentuali, inferiore a quella registrata nel 2011 (2,0 per cento). Nello specifico, la contrazione dei valori di export è ascrivibile in larga parte alla flessione intervenuta nella provincia di Chieti (-7,3 per cento), che da sola costituisce il 65,8 per cento dei flussi regionali. Risultano invece in crescita, sia pur con valori inferiori alla media nazionale, le esportazioni di Teramo (1,3 per cento) e L'Aquila (1,1 per cento), rispettivamente la seconda e terza provincia per valore di vendite estere. La provincia di Pescara, per effetto di una decrescita delle esportazioni del 2,9 per cento, si è assestata su un livello pari a circa 516 milioni di euro.

I mercati verso i quali l'Abruzzo indirizza maggiormente le proprie vendite estere sono Germania (1,5 miliardi di euro) e Francia (1,0 miliardi di euro). Osservando la nota sulle esportazioni italiane si nota che l'Abruzzo ha quote più elevate non solo nei mercati più prossimi dell'Ue 27 (Ungheria: 4,3 per cento; Germania: 3,2 per cento) ma anche, ad esempio, in aree più distanti (Russia: 3,5 per cento). Nel 2012 però, per effetto della difficile congiuntura economica, è emerso un netto decremento delle vendite estere in alcuni mercati tradizionali quali Spagna (-25,7 per cento), Francia (-10,9 per cento), Belgio (-9,5 per cento) e Germania (-3,7 per cento). Al contempo è stato però possibile osservare una crescita delle stesse vendite in Russia (11,8 per cento) ed Ungheria (10,1 per cento).

Per quel che concerne l'andamento settoriale il principale comparto di riferimento è quello degli autoveicoli (36 per cento dell'export regionale) che, per effetto di una flessione di 3,1 punti percentuali, ha realizzato vendite estere per un valore pari a circa 2,5 miliardi di euro. Le complessità occorse nel settore *automotive*, sia a livello nazionale che sovranazionale, hanno inevitabilmente influenzato anche le performance dei comparti dell'indotto (parti ed accessori per autoveicoli e loro motori: -17,4 per cento; vetro e prodotti in vetro: -13,4 per cento). Risultano invece in netta crescita le esportazioni relative a medicinali e preparati farmaceutici (16,0 per cento, per un valore di 322 milioni di euro) e macchine di impiego generale (9,2 per cento, realizzando 321 milioni di euro).

Nel 2012, per effetto di un decremento del 2,2 per cento, gli operatori all'export attivi in Abruzzo sono stati pari a 3.474 unità. A ognuno di essi è però ascrivibile un valore medio esportato (2,0 milioni di euro) superiore alla media nazionale (1,7 milioni di euro). Per quel che concerne il valore dei servizi forniti a non residenti, pari a 308 milioni di euro, si è assistito ad un deciso decremento (-14,8 per cento) rispetto al 2011.

Il decremento dell'export emerso nel 2012 è continuato nel primo trimestre del 2013, ma con intensità molto più debole. Nel dettaglio, l'ammontare delle esportazioni dell'Abruzzo nei mesi da gennaio a marzo 2013 è stato pari ad oltre 1,7 miliardi di euro. Spicca tuttavia la netta flessione del comparto dell'abbigliamento, pelli e calzature, oltre che dei computer e apparecchi elettronici e ottici.

5.14 Molise

Il valore delle esportazioni del Molise, pari a 376 milioni di euro nel 2012, si è ridotto del 6,1 per cento rispetto all'anno precedente. La contrazione è risultata particolarmente marcata e, nell'area del Mezzogiorno, seconda soltanto alla performance negativa della Basilicata. A differenza di questa ultima, però, il Molise non soltanto è lontano dal recupero dei livelli pre crisi ma, nel 2012, ha registrato valori esportati due volte inferiori rispetto a quelli del 2008.

Tavola 5.13 - Esportazioni dell'Abruzzo per principali prodotti(1) e mercati(2)
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Autoveicoli	2.479	-52,0	67,4	22,8	-3,1	12,7	17,8	20,2	19,0
Medicinali e preparati farmaceutici	322	-15,5	8,5	2,8	16,0	2,4	2,2	2,1	2,1
Macchine di impiego generale	321	-26,3	-30,2	53,1	9,2	1,6	1,0	1,4	1,4
Altre macchine per impieghi speciali	285	-25,8	-11,5	47,8	-2,5	1,5	1,2	1,5	1,6
Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	278	-22,0	27,5	1,5	-17,4	3,2	3,2	2,8	2,5
Vetro e prodotti in vetro	259	7,6	10,5	8,2	-13,4	13,9	13,4	13,6	12,0
Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	257	-29,4	-3,1	-4,4	-12,8	2,8	2,5	2,2	1,8
Componenti elettronici e schede elettroniche	223	-27,7	10,8	-1,2	-10,2	14,1	12,0	11,7	10,5
Articoli in gomma	208	-19,3	26,6	4,2	-3,6	6,3	6,5	5,6	5,4
Altri prodotti in metallo	145	-17,6	21,8	5,2	-4,6	1,6	1,8	1,6	1,6
MERCATI									
Germania	1.493	-28,6	33,3	17,5	-3,7	2,8	3,1	3,2	3,2
Francia	1.024	-35,1	28,9	12,1	-10,9	2,4	2,7	2,7	2,4
Regno Unito	537	-30,4	23,4	9,1	1,9	2,7	2,8	3,1	2,9
Stati Uniti	460	-24,8	15,2	4,2	0,1	2,3	2,2	2,1	1,8
Russia	342	-40,8	137,1	15,4	11,8	1,8	3,5	3,4	3,5
Polonia	278	-22,1	-12,9	26,6	-8,5	3,5	2,8	3,2	3,0
Spagna	258	-33,4	7,0	6,3	-25,7	1,8	1,7	1,7	1,4
Belgio	204	-26,2	8,6	9,8	-9,5	2,4	2,4	2,3	2,0
Ungheria	146	-55,4	45,2	20,5	10,1	3,1	3,6	3,8	4,3
Slovenia	127	-46,2	24,3	24,6	-6,5	3,1	3,0	3,4	3,1

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

In ragione della modesta proiezione internazionale, il Molise, con un'incidenza sulle esportazioni nazionali pari allo 0,1 per cento (invariata dal 2009), si colloca alla penultima posizione della graduatoria delle regioni esportatrici. A livello provinciale, il calo ha interessato principalmente Campobasso (-10,8 per cento) mentre Isernia, in controtendenza rispetto alle dinamiche del 2011, ha mostrato un incremento delle vendite internazionali pari a 4,9 per cento.

Dal punto di vista geografico, la marcata flessione delle esportazioni è il riflesso della diminuzione di oltre il 10 per cento delle vendite sul mercato europeo, principale area di destinazione delle produzioni molisane. Dal confronto con il 2011, le esportazioni del Molise hanno evidenziato variazioni negative superiori alla media nei Paesi Bassi (-27,5 per cento) e in Germania (-20,8 per cento), rispettivamente primo e terzo mercato di sbocco nella graduatoria dei primi dieci partner commerciali all'export della regione. Per quanto concerne i mercati extra Ue, le esportazioni del Molise hanno registrato un forte incremento (32,7 per cento) in America settentrionale, seconda area per incidenza sull'export regionale, grazie al dinamismo delle vendite negli Stati Uniti, cresciute rispetto al 2011 del 40,5 per cento.

Per quanto riguarda i singoli beni venduti sui mercati esteri, le prime tre voci nella graduatoria dei principali prodotti della regione per valore delle esportazioni hanno riportato cali consistenti rispetto al 2011. La flessione è risultata particolarmente marcata per gli articoli di abbigliamento (-20,4 per cento) e quelli in materie plastiche (-11,9 per cento). Il calo delle vendite di tali prodotti, unitamente ai chimici di base (-7,5 per cento), spiegano larga parte della performance regionale all'estero, incidendo per circa il 44 per cento sul valore totale delle esportazioni molisane. Ciò nonostante, le restanti voci hanno riportato degli incrementi decisamente consistenti, nel caso dei tubi, condotti, profilati, cavi e relativi

accessori o, in netta rottura con il precedente triennio, nel caso dei saponi, prodotti per la pulizia, profumi e cosmesi (+28 per cento).
Il Molise, nel confronto con le altre regioni del Mezzogiorno, conta il minor numero di operatori all'esportazione. Tuttavia, nel 2012, si è assistito ad un lieve incremento rispetto all'anno precedente. Sul territorio hanno sede 440 soggetti attivi all'estero, il cui fatturato medio si è attestato a 819 mila euro (-96 mila euro rispetto al 2011).

Anche sul fronte delle esportazioni di servizi, il Molise ha fatto registrate una cospicua flessione. Con un valore dei crediti, al netto della componente dei trasporti, pari a 18 milioni di euro, è più che dimezzato il valore dei servizi venduti all'estero dal Molise rispetto al 2011, il calo più marcato tra quelli delle regioni del meridione.

Contrariamente alle altre regioni del Mezzogiorno, il Molise ha registrato, nel primo trimestre del 2013, una crescita tendenziale delle proprie esportazioni (+1,4 per cento). L'espansione delle vendite è stata conseguita sia sui mercati europei che in quelli extra europei, con risultati migliori in questi ultimi (+4 per cento). Particolarmente positive sono risultate le esportazioni di autoveicoli, computer, apparecchi elettronici e ottici, con variazioni tendenziali nettamente superiori alla media. Incrementi consistenti rispetto a gennaio-marzo 2012 sono stati conseguiti anche nei prodotti chimici (+19,8 per cento), mentre sono risultate in calo le esportazioni di articoli di abbigliamento (-11,4 per cento) e articoli in gomma e materie plastiche (-16,8 per cento).

Tavola 5.14 - Esportazioni del Molise per principali prodotti[1] e mercati[2]
(Valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	67	-10,2	42,2	-9,0	-7,5	0,6	0,6	0,5	0,5
Articoli in materie plastiche	58	-42,3	2,2	3,4	-11,9	0,8	0,7	0,7	0,6
Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	44	-45,5	-29,5	-34,0	-20,4	1,0	0,7	0,4	0,3
Prodotti da forno e farinacei	40	-9,1	17,1	17,4	21,2	0,9	1,1	1,2	1,3
Saponi e detergenti, prodotti per la pulizia e la lucidatura, profumi e cosmetici	19	-23,3	-51,7	-1,3	28,0	1,0	0,4	0,4	0,5
Altri prodotti chimici	17	63,7	218,7	-1,9	11,3	0,2	0,4	0,4	0,4
Apparecchiature di cablaggio	13	-55,5	66,6	-7,8	-12,0	0,3	0,5	0,4	0,3
Pasta-carta, carta e cartone	12	293,0	84,8	37,7	10,8	0,2	0,3	0,3	0,4
Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato)	10	-13,1	45,0	-79,6	+++	0,1	0,1	0,0	0,2
Altri prodotti alimentari	10	35,2	14,3	-0,8	12,0	0,2	0,2	0,2	0,2
MERCATI									
Paesi Bassi	50	-0,2	8,4	39,8	-27,5	0,6	0,6	0,8	0,5
Francia	44	-31,2	12,9	5,9	3,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Germania	41	-27,5	-11,8	-6,0	-20,8	0,2	0,1	0,1	0,1
Stati Uniti	33	-36,1	52,1	-20,5	40,5	0,1	0,1	0,1	0,1
Regno Unito	26	-53,5	14,1	27,8	21,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Spagna	22	-46,1	-3,2	1,8	13,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Polonia	13	-52,6	42,6	11,1	-8,5	0,1	0,2	0,2	0,1
Russia	13	-65,3	-73,5	2,7	242,8	0,2	0,0	0,0	0,1
Turchia	11	-28,6	33,5	-27,6	32,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Canada	9	-20,2	-5,8	22,4	10,0	0,3	0,3	0,3	0,3

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

5.15 Campania

Nel 2012 il valore delle esportazioni della Campania, pari a 9,4 miliardi di euro, si è ridotto dello 0,5 per cento rispetto a quanto registrato nel 2011. La flessione delle esportazioni ha prodotto una diminuzione della quota regionale sul totale delle esportazioni nazionali: rispetto al 2011 l'incidenza della Campania si è contratta dal 2,5 al 2,4 per cento. Tale dinamica, tuttavia, non ha modificato il posizionamento rispetto alle altre regioni italiane riconfermando la Campania al decimo posto nella graduatoria nazionale.

Dopo il recupero dell'anno precedente, nel 2012 il valore delle esportazioni regionali è nuovamente scivolato al di sotto dei livelli pre crisi. Osservando le dinamiche provinciali, larga parte del risultato regionale è dovuto alla flessione delle vendite estere della prima provincia esportatrice, Napoli, diminuite dell'8 per cento rispetto al 2011. Incidendo per il 55 per cento sul totale delle esportazioni campane, la flessione delle esportazioni di Napoli ha messo in ombra le performance positive espresse da Salerno, seconda provincia esportatrice, Avellino (rispettivamente + 5,3 e 4,7 per cento rispetto al 2011) e in misura minore da Caserta e Benevento.

Sul fronte geografico, le esportazioni campane si sono dirette, per circa il 48 per cento, sui mercati europei e, per il 12 per cento, verso paesi europei non Ue. Nel 2012, la Francia, con una crescita degli acquisti del 12,3 per cento rispetto all'anno precedente, è balzata al primo posto della graduatoria dei principali mercati di sbocco della Regione, seguita dagli Stati Uniti. La crescita delle vendite campane su questo mercato (+25,8 per cento) ha trainato il risultato positivo conseguito dalla regione in America settentrionale. Marcatamente negative sono risultate, invece, le variazioni delle esportazioni dirette in Svizzera, crollate del 30,2 per cento, e Spagna (-16,6 per cento).

Sul fronte merceologico, la Campania ha comunque conseguito delle variazioni positive rispetto al 2011 in otto prodotti sui dieci nella graduatoria dei principali beni venduti della regione sui mercati esteri. Tra questi, sono risultate particolarmente dinamiche e con variazioni notevolmente superiori alla media le vendite di aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi (+25,7 per cento) e di metalli preziosi e non ferrosi (+13,2 per cento). Negativa invece, è stata la performance delle esportazioni di medicinali e preparati farmaceutici, che dopo aver conseguito consistenti incrementi negli anni precedenti, nel 2012 sono diminuite del 28,7 per cento. Un'analoga inversione di tendenza ha interessato, seppur con un'intensità minore, le vendite di articoli in materie plastiche, ridottesi del 3,8 per cento rispetto al 2011.

La Campania, anche nel 2012, si è distinta tra le regioni del Mezzogiorno in termini di numerosità degli operatori all'esportazione (10.116 soggetti). Malgrado tale numero abbia conseguito un interessante incremento rispetto al 2011 (+235 unità), il valore medio esportato per operatore ha registrato una flessione del 4 per cento. Il fatturato medio nel 2012 è stato pari a 910 mila euro, contro i 947 del 2011.

Per quanto riguarda le esportazioni di servizi, dalla Campania ha avuto origine, nel 2012, oltre la metà dei valori esportati dal Sud d'Italia. Infatti, i crediti della regione, al netto dei trasporti, sono stati pari a 1.639 milioni di euro e hanno riportato una crescita del 11,7 per cento rispetto al 2011.

L'attività regionale sui mercati esteri nel primo trimestre 2013 è stata caratterizzata da una flessione dei valori esportati (-1,9 per cento) rispetto a gennaio-marzo 2012, interamente dovuta alle minori vendite sui mercati extra europei. Declinando le performance esportative per settore di attività economica, nel primo trimestre 2013 la Campania ha riportato ampie variazioni negative alla voce autoveicoli (-60,3 per cento), computer, apparecchi elettronici e ottici (-32,6 per cento), articoli farmaceutici, chimico medicinali e botanici e articoli in gomma e materie plastiche (rispettivamente –25,6 e –17,7 per cento). Ampie variazioni positive hanno, diversamente, interessato le esportazioni di macchine ed apparecchi (+15,3 per cento), apparecchi elettrici (+13,8 per cento) e sostanze e prodotti chimici (+13,2 per cento).

Tavola 5.15 - **Esportazioni della Campania per principali prodotti[1] e mercati[2]**
(Valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Frutta e ortaggi lavorati e conservati	1.173	6,4	-4,8	-2,9	4,9	47,3	42,9	39,4	39,1
Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi	1.004	-14,6	30,8	-4,4	25,7	15,6	19,0	18,0	19,0
Medicinali e preparati farmaceutici	798	16,2	19,4	17,5	-28,7	7,6	7,8	8,3	5,2
Prodotti da forno e farinacei	412	-11,5	9,2	5,9	9,4	12,7	13,4	13,2	13,3
Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	405	-16,0	17,6	9,5	8,9	2,5	2,8	2,7	2,9
Articoli in materie plastiche	389	-20,3	21,3	10,7	-3,8	3,8	4,0	4,1	4,0
Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	300	-6,6	63,8	25,9	13,2	2,1	2,5	2,1	2,1
Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; pellicce preparate e tinte	245	-11,5	22,1	0,6	5,5	3,7	3,6	3,0	2,9
Calzature	242	-20,0	18,0	11,2	8,1	2,8	2,9	2,9	3,0
Altri prodotti in metallo	240	-18,7	15,5	4,6	5,4	2,6	2,6	2,5	2,6
MERCATI									
Francia	1.142	-15,5	9,9	4,7	12,3	2,7	2,5	2,4	2,7
Stati Uniti	1.111	-12,8	26,5	1,9	25,8	4,1	4,4	3,9	4,2
Germania	807	-28,3	8,1	1,3	-0,9	2,1	1,9	1,7	1,7
Regno Unito	780	-18,9	-2,9	2,8	9,1	4,9	4,1	4,2	4,2
Svizzera	777	11,3	20,7	11,0	-30,2	6,1	6,3	5,4	3,4
Spagna	337	-31,0	16,8	7,3	-16,6	1,9	1,9	2,0	1,8
Giappone	226	-4,9	12,8	16,6	16,3	4,0	4,2	4,1	4,0
Tunisia	217	9,3	69,8	3,7	15,9	4,2	5,3	6,1	6,8
Paesi Bassi	193	3,0	1,1	-3,5	11,8	2,5	2,1	1,9	2,1
Belgio	172	-5,4	-13,4	-5,5	-0,9	2,6	2,1	1,8	1,7

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

5.16 Puglia

Nel 2012 il valore delle esportazioni pugliesi ha superato gli 8,8 miliardi di euro, con un aumento del 7,3 per cento rispetto all'anno precedente. Le esportazioni della regione, che già nel corso del 2011 avevano recuperato i valori pre crisi, per il secondo anno consecutivo hanno conseguito un livello superiore a quello registrato nel 2008. La crescita delle esportazioni della Puglia, inoltre, non solo ha contribuito a consolidarne l'undicesima posizione nella graduatoria nazionale delle regioni esportatrici, ma ha anche consentito una lieve espansione della quota da questa detenuta. L'incidenza delle esportazioni pugliesi sul totale delle vendite estere italiane si è, infatti, estesa di un decimo di punto rispetto al 2011, attestandosi nel 2012 al 2,3 per cento. Con un export pari a 3,6 miliardi di euro, la provincia di Bari si conferma la prima realtà territoriale esportatrice, seguita da Taranto che, rispetto al 2011, ha fatto registrare un incremento del 18,2 per cento delle proprie vendite estere, superiore alla media regionale e anche all'intera area del Mezzogiorno. Anche Foggia ha registrato una crescita delle proprie esportazioni superiore alla media e pari al 10,4 per cento, mentre le vendite estere di Lecce sono le uniche a riportare un calo (-4,3 per cento) rispetto al 2011.

Osservando l'andamento delle esportazioni pugliesi nei primi dieci mercati di sbocco, il 2012 restituisce uno scenario eterogeneo. Sono risultate in calo, rispetto all'anno precedente, le esportazioni in Francia (-10,5 per cento), Spagna (-6,5 per cento) e Grecia (-27,1 per cento) mentre sono fortemente aumentate le vendite nel Regno Unito (+ 41 per cento), Paesi Bassi (+ 32,3 per cento), Stati Uniti (+19,2 per cento) e Germania (+17,3 per cento).

Sul fronte dei principali prodotti esportati, le vendite di petrolio greggio, come quelle di aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi e macchine di impiego generale, si sono mostrate particolarmente dinamiche anche se in misura lievemente inferiore rispetto a quanto registrato nell'anno precedente. Positive e in controtendenza rispetto al 2010 e al 2011, invece, sono risultate le esportazioni di motori, generatori e trasformatori elettrici, cresciute del 64 per cento. Diversamente, sono risultate in calo le vendite di prodotti della siderurgia (-5,1 per cento), al secondo posto nella graduatoria dei primi dieci beni per valore all'export della regione, di mobili (-9,5 per cento) e di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori (-15,3 per cento).

Anche nel 2012, la Puglia si distingue come la seconda regione del Mezzogiorno con il più elevato numero di operatori (6.246 unità), il cui fatturato medio si è attestato a 1,4 milioni di euro.

Per quanto concerne l'interscambio di servizi, i crediti della Puglia scivolano dai 634 milioni del 2011 ai 593 milioni di euro del 2012, con un calo del 6,5 per cento. La flessione è tuttavia risultata decisamente inferiore a quella registratasi parallelamente nei debiti: le importazioni di servizi della Puglia hanno subito, infatti, la contrazione più ampia tra quelle rilevate su tutto il territorio italiano e pari a -26 per cento rispetto al 2011.

Dopo la buona performance del 2012, i primi tre mesi del 2013 restituiscono uno scenario meno positivo. Le esportazioni della Puglia hanno, infatti, registrato una flessione rispetto allo stesso periodo del 2012 del 16,1 per cento, in ragione della marcata contrazione delle vendite nei paesi Ue (-22,6 per cento) e del calo verso quelle extra Ue (-7,2 per cento). Tra le attività economiche che hanno riportato i maggiori cali rispetto a gennaio-marzo 2012 si sono distinti i metalli di base e prodotti in metallo (-68,5 per cento), i prodotti

Tavola 5.16 - Esportazioni della Puglia per principali prodotti(1) e mercati(2)
(Valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Medicinali e preparati farmaceutici	1.233	-1,3	10,5	30,8	8,6	7,5	7,1	8,5	8,0
Prodotti della siderurgia	1.032	-47,6	57,4	18,5	-5,1	11,3	12,4	11,6	10,6
Macchine di impiego generale	735	-2,3	14,9	43,6	40,2	1,8	1,9	2,5	3,3
Prodotti di colture permanenti	444	-31,2	26,0	6,7	1,3	14,3	15,1	15,6	15,4
Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	409	-33,8	78,6	-12,2	0,7	2,8	3,8	3,0	3,0
Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi	396	13,2	2,0	41,4	36,9	4,9	4,7	6,5	7,5
Petrolio greggio	370	-15,9	-8,8	164,1	122,7	42,7	37,7	42,0	65,6
Mobili	349	-20,2	2,8	-6,3	-9,5	5,5	5,3	4,8	4,3
Motori, generatori e trasformatori elettrici; apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità	317	96,0	-30,2	-22,3	64,0	6,0	3,7	2,8	4,5
Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	263	-53,2	42,9	70,6	-15,3	1,6	1,8	2,6	2,3
MERCATI									
Svizzera	1.044	-2,5	19,0	33,2	8,9	4,5	4,5	4,6	4,6
Germania	1.032	-15,3	14,1	5,7	17,3	2,0	2,0	1,8	2,2
Francia	782	-27,7	23,6	28,0	-10,5	1,7	1,8	2,1	1,9
Stati Uniti	634	-23,0	38,2	-6,0	19,2	2,4	2,8	2,4	2,4
Spagna	604	-42,0	14,1	22,3	-6,5	2,8	2,7	3,2	3,3
Regno Unito	492	-11,0	10,9	2,1	41,0	2,1	2,0	2,1	2,7
Paesi Bassi	356	-40,5	23,2	52,9	32,3	2,0	2,1	3,0	3,8
Turchia	340	-29,1	59,7	-1,3	15,6	3,3	3,7	3,1	3,2
Belgio	265	-20,0	17,7	13,1	4,3	2,4	2,6	2,6	2,6
Grecia	231	-30,4	33,9	-13,7	-27,1	4,5	6,7	6,6	5,6

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

dell'estrazione di minerali da cave e miniere (-67,2 per cento), i computer, apparecchi elettronici e ottici (-58,4 per cento), i coke e prodotti petroliferi raffinati (-39,7 per cento) e gli autoveicoli (-18,7 per cento). Al contrario, hanno mostrato variazioni positive le esportazioni di apparecchi elettrici (+54 per cento), articoli farmaceutici (+12,4 per cento), prodotti tessili e mobili (rispettivamente +6,3 e 4,2 per cento).

5.17 Basilicata

Nel 2012 le esportazioni della Basilicata hanno raggiunto una cifra di poco inferiore a 1,2 miliardi di euro, segnando un forte decremento (-17,5 per cento) rispetto all'anno precedente. Tale decisa contrazione, del resto, si contestualizza in un quadro che vede la Basilicata essere l'unica regione italiana, tra il 2008 e il 2012, ad aver sperimentato continui e successivi decrementi dell'export (tavola 5.I). Per effetto del suddetto andamento la quota sul totale delle esportazioni nazionali sia è progressivamente ridotta, passando da 0,5 punti percentuali del 2008 a 0,3 punti percentuali del 2012. Nel dettaglio, la provincia di Potenza, rappresentativa del 78,7 per cento delle vendite estere regionali, ha subito, nel corso del 2012, una forte contrazione dei flussi, nell'ordine di 21,1 punti percentuali. Tale andamento, è in larga parte ascrivibile, ormai da qualche anno, alle complessità relative alla produzione di autoveicoli localizzata negli stabilimenti di Melfi.

Per quel che concerne la dimensione geografica delle esportazioni lucane emerge come, nel 2012, la Turchia (216 milioni di euro) sia divenuta la prima meta dei flussi in uscita dalla regione, seguita dalla Germania (164 milioni di euro), da Francia (120 milioni di euro) e Regno Unito (101 milioni di euro).
La forte decrescita dell'export regionale è connessa alle flessioni intervenute in alcuni dei principali mercati comunitari, quali Paesi Bassi (-46,6 per cento), Germania (-38,6 per cento) e Francia (-38,1 per cento). Contestualmente si è osservata una decisa crescita delle vendite, oltre che nel Regno Unito (6,7 per cento) e, come detto, soprattutto in Turchia (44,8 per cento). Questo ultimo paese, del resto, è stato l'unico a garantire alla Basilicata, nel corso dell'ultimo triennio, flussi crescenti di esportazioni.

Le produzioni che la Basilicata destina ai mercati esteri sono soprattutto quelle connesse agli autoveicoli (48,5 per cento dell'export regionale) ed al loro indotto, oltre che al petrolio greggio (12,4 per cento) per effetto delle attività di estrazione dai giacimenti della Val d'Agri. Quest'ultima attività, del resto, permette alla Basilicata di rappresentare il 25,4 per cento delle esportazioni nazionali di petrolio greggio. Se da un lato la crisi del mercato automobilistico ha contribuito alla decrescita delle esportazioni regionali del comparto (-37,1 per cento), dall'altro invece si evidenzia una netta espansione delle vendite all'estero di petrolio greggio, più che raddoppiate (118,8 per cento) rispetto al 2011.

Nell'anno 2012 gli operatori all'export attivi nella regione sono aumentati di 44 unità rispetto all'anno precedente. Il valore medio esportato per operatore (oltre 1,8 milioni di euro) è superiore al dato nazionale (1,7 milioni di euro).

Da gennaio a marzo del 2013 le vendite estere della Basilicata hanno subito una flessione, pari a 5 punti percentuali, assestandosi su di un livello pari a 228 milioni di euro.

5.18 Calabria

Nel 2012 le esportazioni della Calabria, pari a 374 milioni di euro, sono rimaste invariate rispetto al 2011 e, per il secondo anno consecutivo, inferiori ai livelli pre crisi. La sostanziale stabilità della dinamica all'export ha lasciato inalterata e pari allo 0,1 per cento la quota della regione sulle esportazioni nazionali. L'inerzia del 2012 è la sintesi di dinamiche provinciali eterogenee e di una generalmente bassa propensione all'export della Regione (1,6 per cento). L'anno è stato, infatti, scandito dalla contrazione dei valori

Tavola 5.17 - Esportazioni della Basilicata per principali prodotti(1) e mercati(2)
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Autoveicoli	559	13,3	-12,4	-5,8	-37,1	11,0	8,1	7,0	4,3
Petrolio greggio	143	-85,6	15,5	3,9	118,8	33,9	37,8	16,6	25,4
Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	61	-61,1	32,3	28,9	-13,1	0,5	0,5	0,6	0,5
Mobili	48	-32,0	-7,9	-5,4	-4,6	0,8	0,7	0,6	0,6
Articoli in materie plastiche	47	-23,0	36,5	9,3	-9,0	0,4	0,5	0,5	0,5
Altri prodotti tessili	46	-9,0	49,0	5,6	-11,5	1,1	1,5	1,4	1,2
Apparecchiature per le telecomunicazioni	37	-47,2	12,3	6,4	102,4	0,7	0,6	0,7	2,0
Prodotti chimici di base, fertilizzanti, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	28	-26,8	-3,2	-17,3	-4,6	0,4	0,3	0,2	0,2
Prodotti di colture permanenti	25	-29,9	45,3	-5,4	10,9	0,7	0,9	0,8	0,9
Prodotti da forno e farinacei	21	2,8	-13,6	13,9	10,6	0,8	0,6	0,7	0,7
MERCATI									
Turchia	216	-64,9	44,6	14,3	44,8	1,6	1,6	1,5	2,0
Germania	164	79,4	-52,1	29,2	-38,6	1,2	0,5	0,6	0,3
Francia	120	9,5	-1,6	-15,9	-38,1	0,7	0,6	0,5	0,3
Regno Unito	101	-39,0	3,2	-30,0	6,8	0,9	0,8	0,6	0,5
Paesi Bassi	61	-44,3	178,7	17,6	-46,6	0,5	1,2	1,3	0,7
Belgio	59	-6,3	15,7	-15,6	-6,9	0,8	0,9	0,7	0,6
Spagna	48	-34,3	32,0	-31,2	-34,9	0,5	0,5	0,4	0,3
Polonia	41	-6,6	-7,4	-16,8	-28,5	0,9	0,8	0,6	0,4
Austria	27	-33,2	2,8	-2,9	-35,5	0,6	0,5	0,5	0,3
Portogallo	25	19,5	8,5	-12,8	-47,6	1,3	1,6	1,4	0,8

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

esportati dalle province di Crotone e Reggio Calabria (provincia, questa ultima, da cui origina il 35 per cento del valore dell'export regionale) e dalla contestuale espansione delle esportazioni delle province di Catanzaro, Cosenza e Vibo Valentia.

Altrettanto eterogenee sono risultate le performance nei principali mercati di sbocco. A fronte della contrazione delle vendite sui mercati Ue (-8,2 per cento rispetto al 2011), in larga parte dovuta alla flessione delle esportazioni in Germania (-14,5 per cento), secondo mercato di sbocco delle produzioni regionali, le esportazioni calabresi hanno registrato degli incrementi superiori alla media in Francia (+4,4 per cento) e Spagna (+25,3 per cento). Sui mercati europei non Ue, in cui le esportazioni della Calabria hanno registrato una crescita su base annua del 13,9 per cento, è risultata particolarmente positiva la crescita delle esportazioni verso la Svizzera (+22,1 per cento), primo partner commerciale nella graduatoria dei dieci mercati di sbocco. Contestualmente, malgrado le esportazioni calabresi abbiano registrato degli incrementi in altri importanti mercati, tra cui gli Stati Uniti (+9,9 per cento), sono fortemente diminuite in Asia centrale e orientale (rispettivamente -65 e -23 per cento).

Per quanto concerne i primi dieci prodotti della regione, per valore delle esportazioni, nel 2012, i metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi hanno registrato un incremento del 21,1 per cento rispetto all'anno precedente, posizionandosi all'apice della graduatoria. Unitamente al settore dei metalli, le vendite di articoli di abbigliamento si sono rivelate notevolmente dinamiche, come anche positive sono risultate le esportazioni di oli e grassi vegetali e animali (+28 per cento rispetto al 2011), altre macchine di impiego generale (+9,3 per cento), altri prodotti chimici (+6,7 per cento), frutta e prodotti delle colture permanenti (rispettivamente +3,3 e +1,8 per cento). Diversamente, ampie variazioni negative hanno interessato le voci macchine di impiego generale (-42,1 per cento), altri prodotti alimentari (-14,1 per cento) e altre macchine per impieghi speciali (-10,7 per cento).

In merito agli operatori calabresi all'esportazione, nel 2012 si è censita una numerosità pari a 1.383 unità. Rispetto al 2011, si è lievemente espanso il numero dei soggetti attivi sui mercati esteri, ma si è rilevato un lieve decremento del valore medio esportato per operatore, passato da 272 mila euro dell'anno precedente a 266 mila nel 2012.

Sul fronte dei servizi, le esportazioni calabresi al netto dei trasporti hanno registrato una marcata flessione rispetto all'anno precedente (-18,3 per cento), attestandosi nel 2012 a 145 milioni di euro.

Nel primo trimestre del 2013 le esportazioni della Calabria hanno registrato una flessione rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente pari a –3,8 per cento, in ragione del consistente calo delle vendite sui mercati europei (-17,9 per cento), parzialmente bilanciato dall'espansione dei flussi diretti verso l'area extra Ue (+8,1 per cento). A livello settoriale, i dati relativi al primo trimestre 2013 hanno evidenziato una tenuta delle esportazioni di metalli di base e prodotti in metallo (+11,5 per cento) e una crescita sostenuta delle forniture all'estero di articoli farmaceutici, chimico medicinali e botanici, mobili e mezzi di trasporto. In forte calo sono risultate, invece, le esportazioni di articoli di abbigliamento (-92,5 per cento).

Tavola 5.18 - Esportazioni della Calabria per principali prodotti[1] e mercati[2]
(Valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	80	368,5	304,7	315,9	21,1	0,1	0,2	0,5	0,6
Altri prodotti chimici	45	-9,3	43,9	-2,4	6,7	1,0	1,1	1,0	1,0
Prodotti di colture permanenti	44	-14,4	51,1	-11,6	1,8	1,4	1,8	1,5	1,5
Frutta e ortaggi lavorati e conservati	38	-16,4	45,3	-0,9	3,3	1,0	1,4	1,3	1,3
Altri prodotti alimentari	18	-14,4	45,0	3,1	-14,1	0,4	0,5	0,5	0,4
Altre macchine di impiego generale	16	-17,7	-22,5	-58,5	9,3	0,3	0,2	0,1	0,1
Oli e grassi vegetali e animali	11	0,3	26,3	-24,5	28,0	0,6	0,7	0,5	0,6
Altre macchine per impieghi speciali	10	-72,3	114,9	40,6	-10,7	0,0	0,0	0,1	0,1
Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	9	-16,9	-14,8	26,1	383,6	0,0	0,0	0,0	0,1
Macchine di impiego generale	9	51,3	-63,0	532,0	-42,1	0,0	0,0	0,1	0,0
MERCATI									
Svizzera	86	-27,0	238,9	245,1	22,1	0,0	0,1	0,3	0,4
Germania	40	-13,3	24,2	-12,2	-14,5	0,1	0,1	0,1	0,1
Stati Uniti	24	-30,1	47,0	-28,6	9,9	0,1	0,2	0,1	0,1
Francia	21	-21,0	21,8	-5,2	4,4	0,1	0,1	0,0	0,0
Austria	17	-25,6	123,2	78,5	8,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Regno Unito	15	-16,6	25,1	-20,4	-8,6	0,1	0,1	0,1	0,1
Arabia Saudita	11	-37,9	54,7	-32,4	344,1	0,1	0,1	0,1	0,3
Canada	9	-33,1	11,8	39,6	33,3	0,2	0,2	0,3	0,3
Polonia	9	-2,9	-50,6	-2,2	-11,4	0,3	0,1	0,1	0,1
Spagna	8	23,5	-35,8	-50,5	25,3	0,1	0,1	0,0	0,0

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

5.19 Sicilia

Nel 2012 le esportazioni della Sicilia hanno raggiunto i 13 miliardi di euro, registrando una crescita del 21,2 per cento rispetto all'anno precedente, superiore sia alla media italiana che all'area del Mezzogiorno. L'andamento delle esportazioni ha consentito alla regione di mantenere il settimo posto nella graduatoria delle principali regioni esportatrici. Nonostante

il brusco rallentamento delle vendite estere del 2010, la Sicilia non solo ha recuperato i valori pre-crisi, ma ha concluso il 2012 con un incremento di tre miliardi di euro sul valore delle esportazioni al 2008. L'espansione delle vendite estere ha prodotto un ulteriore miglioramento della quota regionale sul totale delle esportazioni nazionali, passata dal 2,9 per cento del 2011 all'attuale 3,4 per cento. Sul fronte provinciale, i territori del versante orientale dell'Isola hanno determinato per oltre l'80 per cento il dato complessivo conseguito dalla regione nel 2012. Siracusa, Messina e Catania, infatti, oltre ad aver raggiunto i valori più ampi in termini di export (nell'ordine 9,3, 1,3 e 1,2 miliardi di euro), hanno anche sperimentato una crescita delle esportazioni nettamente superiore alla media regionale, bilanciando il minor dinamismo di Caltanissetta (le cui vendite sono calate del 32,2 per cento rispetto al 2011), Agrigento e Palermo (rispettivamente –9,5 e –8,7 per cento).

Con riferimento ai principali mercati di sbocco, la Turchia si conferma il principale acquirente delle produzioni siciliane, seguita dagli Stati Uniti, mercato in cui la regione, in controtendenza rispetto agli anni passati, ha ritrovato un maggiore dinamismo e ha ampliato la propria quota sulle esportazioni italiane al 4,7 per cento. In forte crescita sono risultate anche le esportazioni verso i paesi protagonisti della primavera araba con un conseguente effetto rebound sull'incidenza delle esportazioni siciliane sulle performance nazionali in tali mercati.

La forte espansione delle esportazioni di derivati dalla raffinazione del petrolio (+26,1 per cento) ha notevolmente contribuito a determinare la performance positiva conseguita dalla regione, unitamente alla crescita sperimentata dall'elettronica, farmaceutica e siderurgia. Con particolare riferimento alle vendite di componenti elettronici e schede elettroniche, la Sicilia ha conseguito un'ulteriore miglioramento della propria quota, passata dal 13,6 per cento del 2011 al 21,6 per cento nel 2012. Diversamente, è continuata la progressiva perdita di quota nel chimico a fronte della contrazione delle vendite di prodotti chimici di base, fertilizzanti, composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie (-7,5 per cento) e di quella degli altri prodotti chimici (-1,8 per cento).

Con riferimento agli operatori, nel 2012 la Sicilia ha aumentato a 4.125 il numero dei soggetti residenti nella regione dediti all'esportazione, registrando una crescita del 2,1 per cento sul dato relativo al 2011. Parimenti agli operatori, è cresciuto anche il fatturato medio all'export da questi maturato. Nel 2012 il valore medio esportato per operatore è stato pari a 3,1 milioni di euro contro i 2,6 dell'anno precedente.

Sul fronte dei servizi, la Sicilia ha registrato una crescita delle esportazioni del 20,5 rispetto all'anno precedente, superando in valore il milione di euro. La forte crescita delle esportazioni di servizi, al netto dei trasporti, spiega per circa il 70 per cento il buon risultato conseguito dalle isole, soprattutto a fronte del contestuale calo che ha interessato la Sardegna.

Nel periodo gennaio-marzo 2013, il valore dei beni esportati dalla Sicilia ha registrato una flessione del 9,9 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Sul dato del primo trimestre 2013 hanno pesato le minori vendite realizzate tanto sul mercato europeo (-18,2 per cento) che su quello extra Ue (-5,2 per cento). A livello settoriale è evidente come, a fronte di incrementi, in alcuni casi anche consistenti, nei valori esportati da larga parte dei comparti, il risultato della regione sia stato trainato dalla flessione delle vendite di coke e prodotti petroliferi raffinati (-18,8 per cento).

5.20 Sardegna

Le vendite estere della Sardegna, nel 2012, sono cresciute, giungendo ad un livello pari a 6,4 miliardi di euro. Rispetto all'anno precedente l'incremento dell'export è stato particolarmente intenso, pari a 21,5 punti percentuali. Tale performance, pur configurandosi come la più elevata nel contesto nazionale, risente dell'andamento dei corsi petroliferi, che

Tavola 5.19 - Esportazioni della Sicilia per principali prodotti[1] e mercati[2]
(Valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	9.764	-39,4	51,7	24,4	26,1	44,5	42,4	46,4	48,2
Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	601	-44,0	79,1	3,9	-7,5	3,8	5,1	4,8	4,5
Componenti elettronici e schede elettroniche	459	-13,1	25,1	13,8	58,7	12,6	12,2	13,6	21,6
Altri prodotti chimici	265	-46,5	59,4	5,3	-1,8	5,2	6,7	6,4	6,1
Medicinali e preparati farmaceutici	252	-41,9	89,8	7,8	75,3	0,7	1,1	1,1	1,6
Prodotti di colture permanenti	210	-19,6	67,8	-0,5	-3,8	5,7	8,1	7,8	7,3
Prodotti di colture agricole non permanenti	154	-28,6	58,3	7,6	-27,8	8,3	10,2	10,8	8,0
Frutta e ortaggi lavorati e conservati	146	-1,0	39,7	5,0	-2,5	4,0	5,3	5,3	4,9
Bevande	125	-4,1	-8,9	7,2	13,4	2,4	2,0	1,9	2,0
Prodotti della siderurgia	98	-74,5	9,5	7,5	57,9	1,0	0,8	0,7	1,0
MERCATI									
Turchia	1.396	-46,0	56,1	99,0	33,6	6,0	6,5	10,8	13,1
Stati Uniti	1.240	-62,7	30,1	-15,1	155,1	2,6	2,9	2,2	4,7
Francia	1.127	-37,6	47,0	-8,6	52,1	1,7	2,1	1,7	2,7
Slovenia	1.015	-50,6	141,8	49,4	44,1	6,8	13,1	17,7	24,7
Libia	680	-36,3	49,5	-63,8	284,2	13,4	18,1	29,0	28,3
Egitto	612	23,0	66,2	-28,3	183,5	7,0	10,2	8,3	21,4
Malta	516	-18,8	-4,1	93,4	-1,4	26,8	24,0	35,9	31,2
Algeria	515	7,5	-16,8	114,7	132,0	4,8	3,6	7,4	13,7
Gibilterra	453	4,7	22,7	107,9	-13,4	44,3	37,3	49,4	40,2
Spagna	420	-30,4	76,6	-30,0	-29,6	2,9	4,4	3,0	2,3

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

hanno favorevolmente sospinto le attività di raffinazione presenti sul territorio isolano. Per effetto di tale andamento la Sardegna, pur rimanendo la quindicesima regione per valore di export, ha incrementato la propria quota (1,7 per cento) sul totale delle esportazioni nazionali. La localizzazione dei suddetti impianti di raffinazione petrolifera ha permesso alla sola provincia di Cagliari di aumentare fortemente (23,9 per cento) il valore delle vendite estere, andando a rappresentare ben il 93,1 per cento delle esportazioni regionali.

Le direttrici geografiche verso le quali si sono indirizzate le esportazioni della Sardegna seguono, in larga parte, la geografia sia degli oleodotti che delle principali rotte marittime del Mediterraneo. Nello specifico emerge come la regione rappresenti quote considerevoli dell'export italiano in Libia (26,6 per cento), Spagna (7,4 per cento) e Turchia (5,9 per cento). Rispetto all'anno 2011 sono emersi forti aumenti delle vendite in Turchia (90,9 per cento), Arabia Saudita (90,1 per cento), Gibilterra (65,9 per cento) e Albania (55,6 per cento). In aggiunta, il graduale ritorno ad una stabilità socio-politica in Libia ha permesso, dopo il crollo del 2011, di incrementare in maniera estremamente vistosa i valori di export ivi diretti. Inoltre, si evidenzia come, tra le prime dieci mete commerciali considerate, si sia manifestata una flessione delle vendite estere solamente in Spagna (-12,8 per cento) e Messico (-6,4 per cento).

I prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio costituiscono una parte nettamente maggioritaria (85,1 per cento) delle esportazioni della Sardegna. Sia il termine della guerra civile in Libia che, contestualmente, l'andamento dei corsi petroliferi, hanno permesso l'emergere di una forte crescita (25,4 per cento), nel 2012, delle vendite all'estero della Sardegna di questo comparto. Anche per quel che concerne le tradizionali attività legate ai prodotti delle industrie lattiero-casearie si è osservata una sostenuta crescita (27,9 per cento)

delle esportazioni. Relativamente ai prodotti chimici di base, invece, si è registrato un decremento (-16,7 per cento) dei valori di export.

La regione sarda ha assistito, nel 2012, ad un lieve decremento della numerosità dei propri operatori all'export (1.280 unità). Al tempo stesso è opportuno evidenziare come la Sardegna, anche per effetto delle attività di raffinazione dei prodotti petroliferi, esprima il più elevato valore medio di export per operatore (5,0 milioni di euro) su scala nazionale. Con riferimento al valore dei servizi forniti ai non residenti (621 milioni di euro) si è osservato un decremento dello stesso, nella misura di 6,6 punti percentuali.

Per quel che concerne il valore dei flussi di export ascrivibile al primo trimestre del 2013 è emersa, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, una forte contrazione (-9,1 per cento) dello stesso, attestatosi ad un livello pari a circa 1,4 miliardi di euro.

Tavola 5.20 - Esportazioni della Sardegna per principali prodotti[1] e mercati[2]
(valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale)

	Valori	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
PRODOTTI									
Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	5.450	-44,9	78,9	-1,0	25,4	26,6	29,9	26,1	26,9
Prodotti chimici di base, fertilizzanti, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	308	-41,2	13,2	16,0	-16,7	3,1	2,6	2,7	2,3
Prodotti delle industrie lattiero-casearie	97	-5,7	-15,1	-3,4	27,9	5,2	3,7	3,2	3,9
Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	54	-83,1	6,3	26,8	-16,7	0,8	0,6	0,5	0,4
Altri prodotti in metallo	51	-25,4	40,7	22,8	-17,4	0,5	0,6	0,7	0,6
Pietra, sabbia e argilla	39	-11,7	50,8	-0,7	41,8	5,4	6,7	6,2	8,4
Elementi da costruzione in metallo	31	250,1	-95,0	1.231,1	-1,2	3,0	0,2	2,1	2,1
Minerali metalliferi non ferrosi	30	-96,9	+++	-47,9	50,8	1,7	26,4	10,7	22,2
Armi e munizioni	29	-41,2	112,5	26,1	247,8	0,3	0,7	0,8	2,1
Medicinali e preparati farmaceutici	29	231,8	86,0	-58,4	+++	0,0	0,0	0,0	0,2
MERCATI									
Spagna	1.356	-53,9	68,2	-7,8	-12,8	6,0	8,6	7,8	7,4
Libia	639	-38,1	3,1	-83,9	720,0	19,2	17,9	12,8	26,6
Turchia	625	-46,9	211,8	40,8	90,9	1,3	2,9	3,4	5,9
Messico	438	-92,0	824,8	182,0	-6,4	1,0	6,5	14,5	11,7
Gibilterra	418	-38,3	89,4	16,4	65,9	24,7	32,1	23,8	37,1
Francia	384	-46,3	52,1	28,7	35,0	0,4	0,6	0,7	0,9
Albania	280	115,0	+++	105,4	55,6	0,3	9,1	15,7	22,0
Algeria	241	44,5	+++	892,4	51,7	0,0	0,6	5,3	6,4
Arabia Saudita	201	-58,1	+++	356,1	90,1	0,1	0,9	2,8	5,0
Stati Uniti	196	0,0	-13,1	-46,0	60,5	1,6	1,1	0,5	0,7

(1) Primi 10 prodotti della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.
(2) Primi 10 mercati della regione nel 2012, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.21 L'internazionalizzazione 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, effetto soprattutto della forte crescita del fatturato estero di alcune grandi imprese (tavola 5.V). Di converso, si riduce il peso del Mezzogiorno e dell'Italia nord-orientale. Per quest'ultima ripartizione il calo è particolarmente rilevante: si passa da circa 11 punti percentuali nel 2009 a 8,5 punti nel 2012.
L'incremento della quota dell'Italia nord-occidentale è determinato dalla significativa performance del Piemonte, che tra il 2008 e il 2012 è cresciuto di quasi 5 punti percentuali

Tavola 5.V - Fatturato delle imprese estere partecipate[1]
(Distribuzione percentuale)

	2008	2009	2010	2011	2012 [2]
Italia Nord Occidentale	**45,2**	**45,6**	**45,7**	**46,0**	**46,3**
Piemonte	19,1	22,7	22,1	22,4	23,9
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	25,3	22,1	22,8	22,9	21,8
Liguria	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6
Italia Nord Orientale	**10,6**	**11,0**	**10,0**	**8,9**	**8,6**
Trentino-Alto Adige	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Veneto	5,1	5,2	4,8	4,2	4,1
Friuli-Venezia Giulia	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
Emilia-Romagna	4,3	4,5	4,1	3,6	3,4
Italia Centrale	**42,2**	**41,5**	**42,7**	**43,4**	**43,6**
Toscana	2,1	2,0	2,1	2,1	2,0
Umbria	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Marche	1,2	1,2	1,2	1,1	1,0
Lazio	38,7	38,1	39,1	40,0	40,3
Mezzogiorno	**2,0**	**1,8**	**1,7**	**1,7**	**1,6**
Abruzzo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6
Puglia	0,2	0,2	0,1	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	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Sardegna	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Totale regioni	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

(1) Merci e servizi.
(2) 2012: dati preliminari.
Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

(dal 19,1 al 23,9 per cento) e nel 2012 ha superato per la prima volta la Lombardia, che viceversa è scesa nel periodo dal 24,3 al 21,8 per cento.
Tutte le regioni del Nord-Est hanno ridotto le proprie quote; riduzioni significative si sono avute per le due regioni maggiori dell'area, il Veneto e l'Emilia-Romagna, le cui quote si sono ridimensionate del 20 per cento (rispettivamente, da 5,1 a 4,1 e da 4,3 a 3,4 punti percentuali).
La crescita dell'Italia centrale è stata determinata dal forte aumento del Lazio, che è salita dal 38,7 per cento del 2008 al 40,3 per cento del 2012. La presenza all'estero di imprese del Mezzogiorno, già assai ridotta, ha subito negli anni un'ulteriore flessione ed è ormai scesa a poco più di 1,5 punti percentuali.

Per quanto riguarda invece le partecipazioni in entrata (tavola 5.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 ha superato abbondantemente la metà del totale e, in particolare, con il 44,5 per cento situato nella sola Lombardia (era il 44,2 per cento nel 2008). È cresciuta la quota dell'Italia nord-orientale, grazie in particolare al Trentino-Alto Adige e soprattutto al Veneto, la cui quota è salita dal 5,1 al 5,7 per cento.
Ha aumentato leggermente la propria quota anche l'Italia centrale passata dal 21,2 al 21,8 per cento grazie soprattutto alla crescita di Toscana e Lazio. È diminuita ulteriormente – sia pure rimanendo significativamente più elevata rispetto a quella delle partecipazioni in uscita – la quota del Mezzogiorno, ormai stabile al di sotto del 5 per cento (di cui il 2,2 per cento si deve al solo Abruzzo).

Tavola 5. VI - Addetti delle imprese italiane a partecipazione estera[1]
(Distribuzione percentuale)

	2008	2009	2010	2011	2012 [2]
Italia Nord Occidentale	**45,2**	**45,6**	**45,7**	**46,0**	**46,3**
Piemonte	19,1	22,7	22,1	22,4	23,9
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	25,3	22,1	22,8	22,9	21,8
Liguria	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6
Italia Nord Orientale	**10,6**	**11,0**	**10,0**	**8,9**	**8,6**
Trentino-Alto Adige	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Veneto	5,1	5,2	4,8	4,2	4,1
Friuli-Venezia Giulia	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
Emilia-Romagna	4,3	4,5	4,1	3,6	3,4
Italia Centrale	**42,2**	**41,5**	**42,7**	**43,4**	**43,6**
Toscana	2,1	2,0	2,1	2,1	2,0
Umbria	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Marche	1,2	1,2	1,2	1,1	1,0
Lazio	38,7	38,1	39,1	40,0	40,3
Mezzogiorno	**2,0**	**1,8**	**1,7**	**1,7**	**1,6**
Abruzzo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6
Puglia	0,2	0,2	0,1	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	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Sardegna	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Totale regioni (unità)	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

(1) Merci e servizi.
(2) 2012: dati preliminari.

Fonte: banca dati Reprint, Politecnico di Milano-ICE

approfondimenti

Le esportazioni regionali dei maggiori paesi europei: dalla crisi alla ripresa

di Giovanni Mastronardi* ed Elena Mazzeo**

L'evoluzione del commercio mondiale tra il 2009 e il 2012 ha mostrato elementi comuni tra i diversi paesi ma con rilevanti differenze nell'intensità dei fenomeni. Il rallentamento del ritmo della crescita degli scambi nel 2012 ha acuito le dissomiglianze delle dinamiche nazionali: la decelerazione ha interessato prevalentemente le economie avanzate, soprattutto europee, ma non ne sono rimasti esclusi alcuni paesi emergenti, causando un'ulteriore significativa ricomposizione delle quote nazionali sul commercio mondiale. Restringendo l'analisi ad alcuni paesi europei, l'eterogeneità osservata sul piano nazionale si manifesta in modo ancora più rilevante a livello regionale.

In questo breve riquadro di approfondimento analizzeremo l'andamento delle esportazioni delle regioni dei cinque maggiori paesi dell'Unione Europea: Francia, Germania, Italia, Spagna, dell'area dell'euro, e Regno Unito. Nella prima parte saranno indagate le performance delle regioni appartenenti a ciascuno dei cinque paesi analizzati. Nella seconda si tenterà di individuare tre diversi profili di "regione esportatrice", sulla base della capacità di recuperare la caduta dei valori esportati subita nel 2009 e di mantenere o acquistare maggiori quote di mercato sulle esportazioni mondiali negli anni successivi.

I dati regionali delle esportazioni per paese sono rappresentati nel grafico 1[1]. Dal confronto con le esportazioni mondiali emergono risultati complessivamente poco soddisfacenti, soprattutto per le aree interne delle tre economie nazionali più grandi dell'area dell'euro[2].

Il percorso insufficiente delle regioni italiane (grafico 2) pare dovuto a diffuse difficoltà competitive locali, che interagiscono con la condizione non favorevole del sistema paese. Il recupero dei valori del 2008 è stato lento, tanto che non è ancora completo in 8 regioni.
L'incertezza è ancora più evidente se si considera che il ritorno ai livelli del 2008 è stato appena adeguato nelle quattro regioni economicamente più rilevanti, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna e Piemonte, le cui

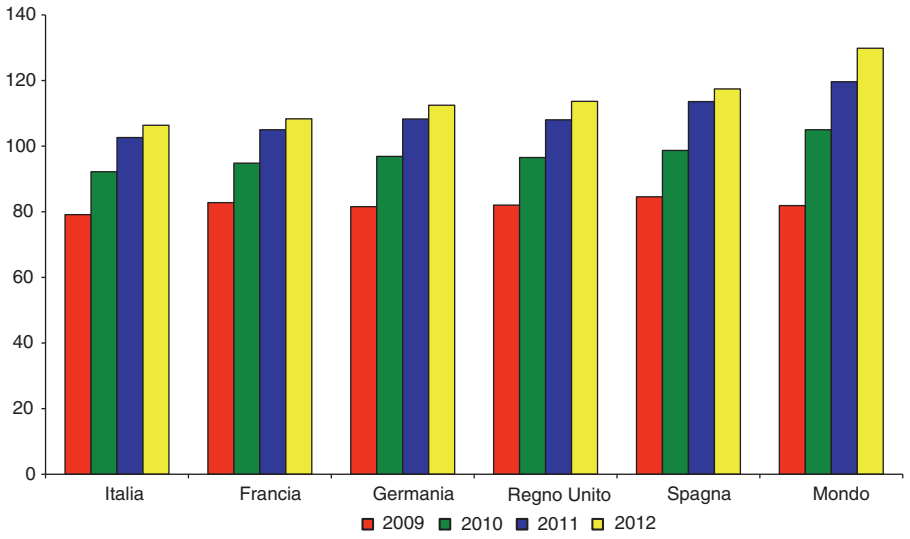
* Università dell'Aquila ** ICE

1 La metodologia nella classificazione dei dati regionali di esportazione fa sì che questi non corrispondano, una volta aggregati, ai dati nazionali. In tutti i paesi europei analizzati non vengono assegnati alle regioni i flussi provenienti da più aree interne o per i quali non è possibile determinare l'origine. In Francia non vengono attribuiti al livello locale neppure i flussi di esportazione relativi ai prodotti militari e in Germania quelli dei beni di origine estera, per cui anche la comparazione tra le regioni francesi, tedesche e degli altri tre paesi è caratterizzata da un margine di approssimazione. Anche nel confronto con i dati mondiali si registrano solitamente differenze, a seconda che si usino i dati nazionali o quelli regionali.

2 Nel periodo 2008-2012 la domanda mondiale misurata dal lato delle esportazioni, diminuita nel primo anno del 18,1 per cento, è infine cresciuta al tasso medio annuo del 6,7 per cento. Le economie regionali dei paesi europei osservati hanno subito la crisi del 2009 in modo differenziato, con contrazioni delle vendite all'estero del 20,9 per cento in Italia, del 17,2 per cento in Francia, del 18,4 per cento in Germania, del 18 per cento nel Regno Unito e del 15,4 per cento in Spagna. Nell'intero periodo, il tasso medio annuo di crescita delle esportazioni è stato peggiore di quello della domanda mondiale nelle regioni di tutti i paesi europei, rispettivamente 1,6 per cento, 2 per cento, 3 per cento, 3,3 per cento e 4,1 per cento.

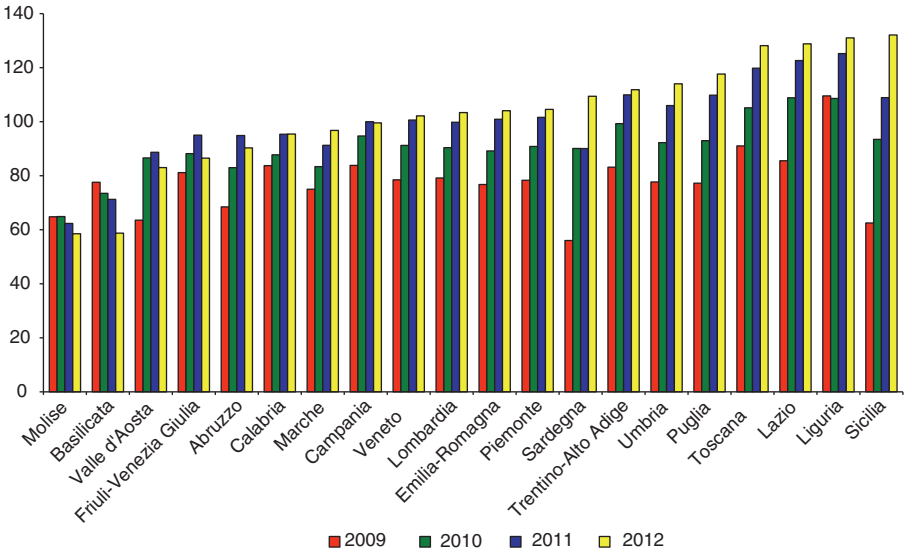
approfondimenti

Grafico 1
Variazioni delle esportazioni di merci delle regioni.
Numeri indice sui valori correnti in euro; 2008 = 100



Fonte: elaborazioni su dati degli istituti statistici nazionali e dell'OMC

Grafico 2
Variazioni delle esportazioni di merci delle regioni italiane.
Numeri indice sui valori correnti in euro; 2008 = 100



Fonte: elaborazioni su dati Istat

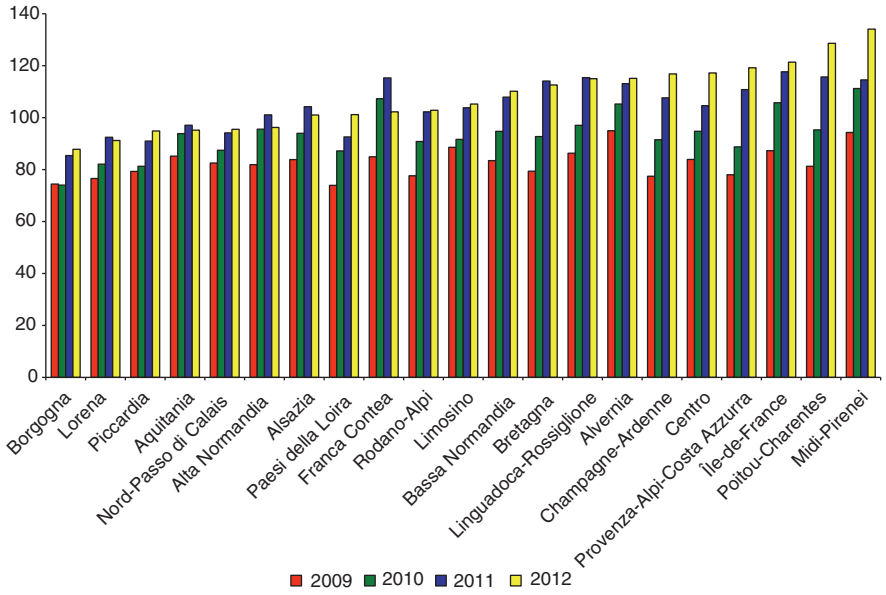
esportazioni nel 2012 hanno rappresentato circa il 65 per cento del totale delle regioni[3].
I risultati migliori si sono avuti nelle economie locali che hanno goduto della favorevole corrispondenza tra specializzazione settoriale e andamento della domanda di importazioni nei mercati di sbocco o che hanno potuto contare su economie di varietà, tali da smorzare l'impatto di particolari situazioni critiche[4].

3 Le singole quote sul totale delle regioni sono le seguenti: Lombardia 28 per cento, Veneto 13,3 per cento, Emilia Romagna 12,8 per cento e Piemonte 10,3 per cento.

4 Il primo dei due fenomeni spiega i casi della Sicilia e della Sardegna, fortemente specializzate nei prodotti petroliferi raffinati, e della Liguria, grazie alla massiccia presenza della cantieristica navale. Nel caso della Puglia, alla elevata specializzazione in settori primari (agricoltura e industria estrattiva), si associa quella nella farmaceutica, segmento industriale che ha fronteggiato una domanda di importazioni dinamica a livello mondiale. Il ruolo delle esportazioni di prodotti della farmaceutica è molto rilevante anche nell'economia del Lazio, che peraltro gode di economie di varietà derivanti da una struttura produttiva e commerciale sufficientemente ampia e articolata.

approfondimenti

Grafico 3
Variazioni delle esportazioni di merci delle regioni francesi.
Numeri indice sui valori correnti in euro; 2008 = 100



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Dall'osservazione dell'andamento dell'insieme delle regioni continentali francesi[5] (grafico 3) si coglie una maggiore omogeneità dei risultati: gli indici che misurano la contrazione delle esportazioni del 2009 sono meno dispersi. Un grado minore di uniformità si è avuto invece nel processo di recupero del triennio 2010-2012, non completato in 6 regioni su 21.
La distribuzione territoriale delle esportazioni regionali francesi è meno polarizzata rispetto all'Italia: tre regioni, Île-de-France, Rodano-Alpi e Midi-Pirenei, hanno quote superiori al 10 per cento[6], che, aggregate, sono pari circa al 40 per cento del totale delle regioni.
I risultati delle regioni più piccole, decisamente differenziati, rinviano a specificità produttive e commerciali locali. In parte ciò si riscontra anche in una delle tre regioni "grandi", il Midi-Pirenei[7]. La dinamica positiva dell'Île-de-France, in modo simile a quanto accaduto nel Lazio, pare dovuta sia alle economie di varietà che all'elevata specializzazione in settori innovativi a domanda dinamica, che caratterizzano la struttura produttivo-commerciale delle aree metropolitane avanzate.

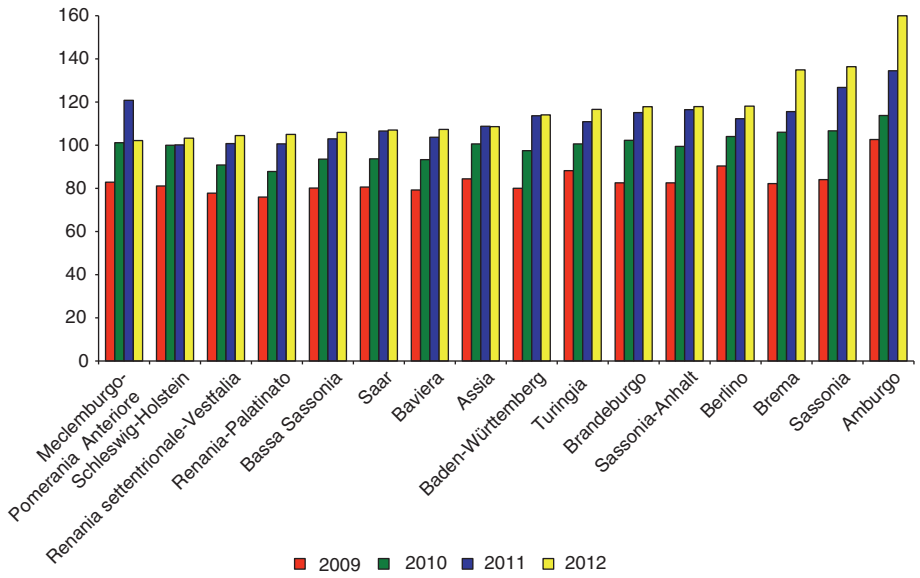
I *länder* tedeschi (grafico 4) avevano complessivamente registrato nel 2009 una contrazione delle vendite di merci all'estero superiore a quella delle regioni francesi e più lieve rispetto alle italiane. Il tratto più rilevante delle dinamiche delle economie locali della Germania è la robusta ripresa successiva, spazialmente diffusa nonostante i differenti livelli di sviluppo regionale che caratterizzano anche l'economia tedesca. Nove regioni su 20 avevano recuperato già nel 2010 i valori del 2008 e il percorso si è completato nel 2011.

5 Non è rappresentata la Corsica 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: Guadalupa e Martinica (America centrale), Guyana francese (Sud America), Riunione e Mayotte (Africa).

6 Île-de-France 18 per cento, Rodano-Alpi 11 per cento, Midi-Pirenei 10 per cento.

7 L'area è fortemente specializzata nelle esportazioni di mezzi di trasporto che, a differenza di quanto accaduto a livello globale, erano diminuite poco nel 2009 e già l'anno successivo erano tornate al livello del 2008, crescendo nell'intero periodo 2008-2012 al tasso medio annuo dell'8,4 per cento. I risultati meno positivi del Rodano-Alpi sono da attribuire agli esiti insoddisfacenti di alcuni settori di specializzazione, come il meccanico e, soprattutto, la chimica.

Grafico 4
Variazioni delle esportazioni di merci delle regioni tedesche.
Numeri indice sui valori correnti in euro; 2008 = 100



Fonte: elaborazioni su dati del Statistical Ämter des Bundes und der Länder

In Germania il grado di concentrazione territoriale delle esportazioni è piuttosto alto: la quota aggregata delle tre regioni più grandi, Renania settentrionale-Vestfalia, Baden-Württemberg e Baviera, supera il 58 per cento[8]. I risultati di queste aree non sono omogenei: solo nella seconda si è registrato un (lieve) incremento della quota sul totale delle regioni tedesche nell'intero periodo 2008-2012.
Il migliore risultato è stato ottenuto dalla regione metropolitana di Amburgo, le cui esportazioni non sono diminuite nel 2009 e sono stabilmente cresciute nell'intero periodo 2008-2012 (al tasso medio annuo del 12,5 per cento). Ciò pare confermare l'ipotesi avanzata osservando le performance del Lazio e dell'Île-de-France, visto che Amburgo è la più grande città non capitale dell'Unione Europea e la seconda in Germania dopo Berlino.

Nonostante la profonda crisi economico-finanziaria del paese, i dati regionali[9] di commercio estero delle regioni spagnole mostrano risultati complessivamente migliori di quelli degli altri paesi europei dell'area dell'euro (grafico 5). Da nostre ulteriori elaborazioni emerge che ciò deriva prevalentemente dal buon andamento di diversi settori di specializzazione, in particolare agricoltura e industria agro-alimentare, il cui andamento anti-ciclico ha frenato la caduta complessiva del 2009 e alimentato la successiva ripresa[10]. Le regioni spagnole, con la sola eccezione delle Isole Baleari, nel 2011 avevano recuperato i valori del 2008 e il rallentamento dell'ultimo anno, significativo in alcune zone, non ha inficiato il risultato aggregato.
Anche in questo caso la distribuzione spaziale delle esportazioni appare polarizzata: nel 2012 circa la metà dell'offerta di esportazioni è derivata da

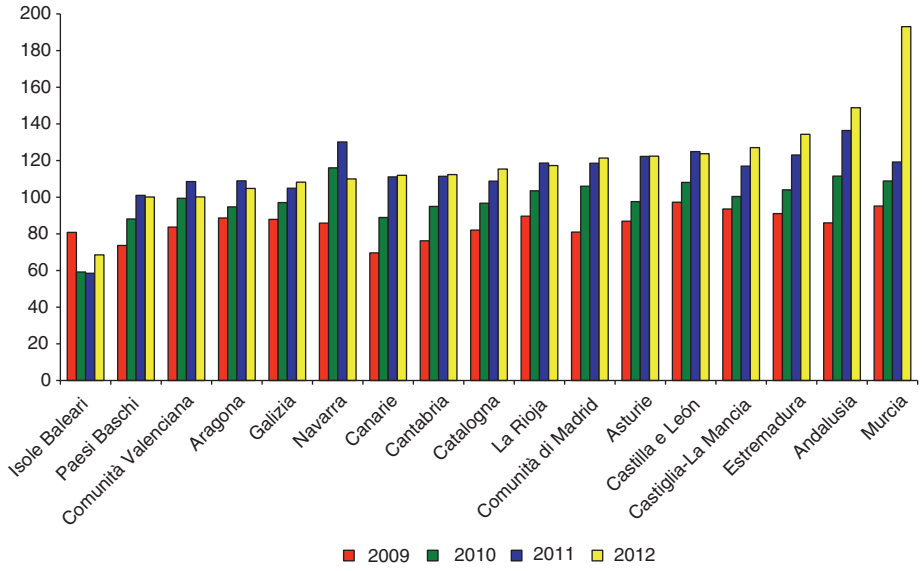
8 Renania settentrionale-Vestfalia 20,2 per cento, Baden-Württemberg 19,6 per cento, Baviera 18,4 per cento.

9 Non sono rappresentate le città autonome di Ceuta e Melilla, sia per l'erraticità dei valori, sia perché non appartenenti al territorio europeo.

10 Altri casi sono quelli dei prodotti chimici, della lavorazione dei minerali non ferrosi e dei macchinari, le cui esportazioni, pur diminuendo sensibilmente nel 2009, hanno poi registrato una ripresa sostenuta.

sole tre regioni, Catalogna, Comunità di Madrid e Andalusia; la quota sale al 70 per cento circa se vi si aggregano anche i flussi della Comunità Valenciana e dei Paesi Baschi[11].
L'osservazione dei risultati delle aree metropolitane della Spagna, comparati con quelli delle altre regioni del paese, non conferma la robustezza dell'ipotesi interpretativa sul dinamismo delle grandi città europee. Le performance delle regioni cui appartengono le due maggiori aree urbane spagnole, Madrid e Barcellona, sono solo lievemente peggiori di quelle del Lazio e dell'Île-de-France ma, soprattutto, appaiono "soffocate" da quelle dei territori con forte specializzazione nei settori primari e di trasformazione dei loro prodotti.

Grafico 5
Variazioni delle esportazioni di merci delle regioni spagnole.
Numeri indice sui valori correnti in euro; 2008 = 100



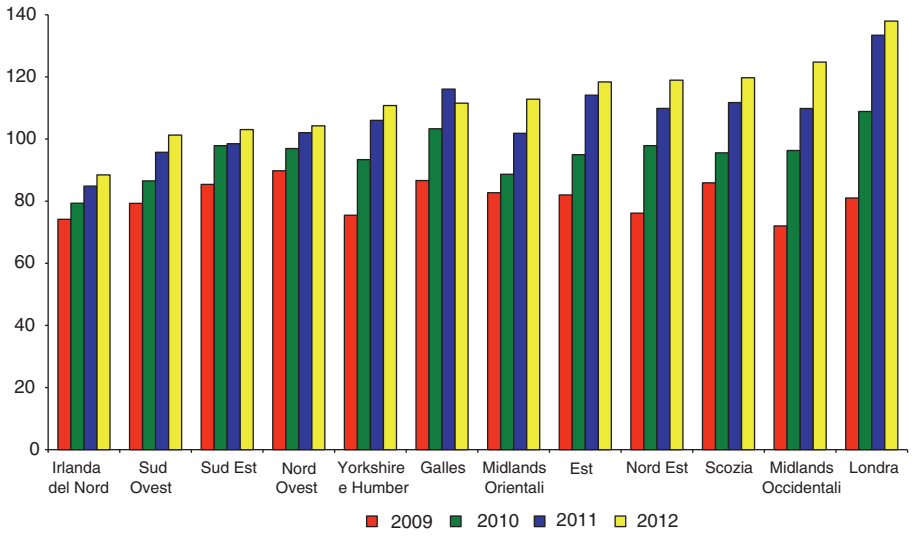
Fonte: elaborazioni su dati della Secretaría de Estado de Comercio - Data Comex

Nel confrontare gli esiti delle regioni del Regno Unito con quelli delle aree interne degli altri paesi è necessario tener presente le influenze di due fattori che differenziano il contesto dell'economia britannica: il ruolo del tasso di cambio[12] e la tradizionale maggiore diversificazione della distribuzione geografica delle esportazioni del Regno Unito, meno focalizzate sui mercati dell'Unione Europea, grazie ai legami geopolitici e, quindi, commerciali con gli Stati Uniti[13].
La crisi del 2009 ha avuto un impatto sulle regioni del Regno Unito simile a quello sulle regioni tedesche, salvo per il miglior risultato dell'ultimo anno (grafico 6). Con l'unica eccezione dell'Irlanda del Nord, tutte le regioni hanno recuperato i valori del 2008 e nove su 12 avevano conseguito questo risultato già nel 2011.

11 Catalogna 26,3 per cento, Comunità di Madrid 12,1 per cento, Andalusia 11,3 per cento, Comunità Valenciana 9,4 per cento, Paesi Baschi 9,2 per cento.
12 Nel 2009 la sterlina si è decisamente deprezzata rispetto all'euro (circa 11 per cento). Ha poi seguito il sentiero opposto ma ancora nel 2012 il suo valore in euro è stato inferiore a quello del 2008 di circa il 2 per cento. I risultati rappresentati convertendo in euro i dati in valuta nazionale dell'istituto statistico del Regno Unito scontano l'effetto delle variazioni medie annue del tasso di cambio.
13 Le quote dell'Unione Europea sul totale delle esportazioni nel 2012 sono state pari al 48,3 per cento per il Regno Unito, 53,4 per cento per l'Italia, 57,1 per cento per la Germania, 58,8 per cento per la Francia e 62,1 per cento per la Spagna. Quelle degli Stati Uniti rispettivamente al 12,1 per cento, 6,8 per cento, 7,9 per cento, 6 per cento e 3,9 per cento.

approfondimenti

Grafico 6
Variazioni delle esportazioni di merci delle regioni del Regno Unito.
Numeri indice sui valori correnti in euro; 2008 = 100



Fonte: elaborazioni su dati del HM Revenue and Customs Department

Il grado di concentrazione delle esportazioni appare ancora una volta piuttosto alto: il 52,4 per cento delle esportazioni del Regno Unito proviene da sole quattro regioni, Sud Est, Londra, Est e Nord Ovest[14].
Anche in questo caso non pare esservi un univoco criterio esplicativo della capacità delle economie regionali nell'affrontare e assorbire gli effetti della forte crisi del 2009: i risultati chiamano di nuovo in causa le specificità locali. Tuttavia, emerge il risultato robusto, soprattutto nella fase di recupero, della regione di Londra, ancora una volta la più vasta area urbana del paese e sede della capitale dello Stato.

Al fine di favorire uno sguardo d'insieme sulle regioni europee, si è cercato di individuare profili omogenei tra le diverse regioni, che ora verranno prese in considerazione come singole unità di analisi, senza raggrupparle per appartenenza nazionale.
I risultati sono presentati nelle tavole 1, 2 e 3, dove abbiamo riportato i numeri indice che mostrano la variazione delle esportazioni del 2012 rispetto al 2008 e le quote sulle esportazioni mondiali nei due anni.

Nella prima tavola sono rappresentati gli esiti delle regioni che abbiamo definito "stagnanti". L'aggregato è composto da 16 regioni, per lo più italiane e francesi, che nel 2012 non avevano ancora recuperato la perdita del 2009 e la cui quota sulle esportazioni mondiali si è ridotta nel periodo 2008-2012. Le perdite di quota sono tutte importanti e nei casi peggiori si è avuto un radicale ridimensionamento della proiezione commerciale internazionale delle economie regionali[15].

Ben 60 delle 86 regioni europee analizzate appartengono al secondo aggregato, definito delle regioni "a crescita lenta" (tavola 2). Esso è composto dalle regioni che, pur avendo pienamente recuperato i valori delle esportazioni antecedenti alla crisi, hanno mostrato una dinamica che non ha seguito pienamente quella dei mercati internazionali.

14 Sud Est 17,2 per cento, Londra 13,9 per cento, Est 11 per cento, Nord Ovest 10,3 per cento.

15 A mo' di esempio, le quote del Molise e della Basilicata si sono più che dimezzate. Nei casi meno negativi, come quelli dell'Alta Normandia, delle Marche e della Campania, i risultati sono comunque allarmanti, visto che le perdite di quota sono approssimativamente pari al 25 per cento.

approfondimenti

Tavola 1 - Regioni "stagnanti"

	Numeri indice; 2008 = 100	Quote sulle esportazioni mondiali; percentuali sui valori correnti in euro	
	2012	2008	2012
Molise (I)	58,5	0,006	0,003
Basilicata (I)	58,7	0,018	0,008
Isole Baleari (E)	68,6	0,013	0,007
Valle d'Aosta (I)	83,0	0,007	0,004
Friuli-Venezia Giulia (I)	86,5	0,120	0,080
Borgogna (F)	87,8	0,093	0,063
Irlanda del Nord (UK)	88,5	0,071	0,048
Abruzzo (I)	90,3	0,070	0,048
Lorena (F)	91,2	0,177	0,125
Piccardia (F)	94,9	0,140	0,102
Aquitania (F)	95,2	0,130	0,095
Calabria (I)	95,4	0,004	0,003
Nord-Passo di Calais (F)	95,5	0,312	0,229
Alta Normandia (F)	96,2	0,252	0,186
Marche (I)	96,8	0,097	0,072
Campania (I)	99,6	0,086	0,066
Mondo	**129,8**		

Fonte: elaborazioni su dati degli istituti statistici nazionali e dell'OMC

Le variazioni delle quote sulle esportazioni mondiali sono tutte negative. Nonostante le cifre siano molto più lievi rispetto al caso precedente, si segnalano perdite significative, che catturano l'attenzione soprattutto nei tanti casi di "grandi" regioni[16].

Il terzo aggregato è quello delle regioni "dinamiche" (tavola 3) che, non solo hanno recuperato pienamente e velocemente la contrazione delle vendite sui mercati esteri del 2009, ma hanno anche conseguito risultati superiori alla media globale, rafforzando così le proprie quote sulle esportazioni mondiali. Questo è il gruppo meno numeroso, essendo composto da sole 10 regioni.

Come nei casi precedenti, è arduo ordinare le aree sulla base di un criterio sintetico: le specificità locali appaiono prevalenti. Ricapitoliamo, tuttavia, i fattori esplicativi più evidenti, gran parte dei quali sono stati già sottolineati nel corso dell'analisi.

Le regioni spagnole appartenenti a questo gruppo devono la loro performance soprattutto alla forte specializzazione settoriale in produzioni primarie e di trasformazione dei loro prodotti. L'andamento delle due regioni italiane, Liguria e Sicilia, è dovuto alla specializzazione rispettivamente nella cantieristica navale e nella raffinazione di prodotti petroliferi. L'andamento dell'unica regione francese inclusa in questo gruppo è dovuto al settore dei mezzi di trasporto, che si è mosso in controtendenza rispetto all'andamento globale.

Per le performance delle regioni di Londra e Amburgo si è già argomentato richiamando il ruolo delle grandi aree metropolitane europee nell'attuale contesto internazionale.

I risultati delle due regioni restanti, Brema e Sassonia, derivano soprattutto dall'ampia presenza nei loro territori di industrie ad alta intensità tecnologica, nel primo caso del segmento aerospaziale, nel secondo dei settori dell'elettronica e della meccanica, caratterizzati da una domanda mondiale dinamica. L'esempio della Sassonia appare importante anche per il fatto che si tratta di uno dei *länder* "orientali" che, industrializzato già

16 Esclusi il Midi-Pirenei, l'Andalusia e la regione di Londra, appartengono a questo gruppo tutte le grandi aree citate analizzando il grado di concentrazione delle esportazioni a livello nazionale.

Tavola 2 - Regioni "a crescita lenta"

	Numeri indice; 2008 = 100	Quote sulle esportazioni mondiali; percentuali sui valori correnti in euro	
	2012	2008	2012
Paesi Baschi (E)	100,1	0,185	0,142
Aragona (E)	100,2	0,077	0,060
Alsazia (F)	101,0	0,257	0,200
Paesi della Loira (F)	101,2	0,162	0,126
Meclemburgo-Pomerania Anteriore (D)	102,2	0,054	0,043
Veneto (I)	102,2	0,455	0,358
Franca Contea (F)	102,2	0,089	0,070
Rodano-Alpi (F)	102,8	0,426	0,338
Sud Ovest (UK)	101,3	0,136	0,106
Schleswig-Holstein (D)	103,3	0,166	0,132
Lombardia (I)	103,4	0,944	0,752
Emilia-Romagna (I)	104,1	0,432	0,347
Renania-Palatinato (D)	104,5	0,405	0,326
Piemonte (I)	104,6	0,345	0,278
Galizia (E)	104,8	0,143	0,116
Sud Est (UK)	103,0	0,458	0,363
Bassa Sassonia (D)	105,0	0,683	0,552
Limosino (F)	105,2	0,017	0,014
Renania settentrionale-Vestfalia (D)	105,9	1,560	1,272
Nord Ovest (UK)	104,3	0,271	0,218
Saar (D)	107,0	0,126	0,104
Baviera (D)	107,3	1,405	1,161
Comunità Valenciana (E)	108,2	0,176	0,146
Assia (D)	108,6	0,464	0,388
Sardegna (I)	109,4	0,053	0,045
Navarra (E)	110,0	0,058	0,049
Bassa Normandia (F)	110,2	0,037	0,031
Trentino-Alto Adige (I)	111,8	0,056	0,049
Canarie (E)	112,0	0,020	0,017
Cantabria (E)	112,4	0,022	0,019
Bretagna (F)	112,6	0,091	0,079
Yorkshire e Humber (UK)	110,8	0,160	0,136
Galles (UK)	111,6	0,122	0,105
Umbria (I)	114,0	0,031	0,027
Turingia (D)	114,1	0,101	0,089
Midlands Orientali (UK)	112,8	0,182	0,158
Linguadoca-Rossiglione (F)	115,0	0,049	0,044
Alvernia (F)	115,1	0,055	0,049
Catalogna (E)	115,4	0,460	0,409
Brandeburgo (D)	116,6	0,111	0,100
Champagne-Ardenne (F)	116,8	0,080	0,072
Centro (F)	117,2	0,148	0,133
La Rioja (E)	117,3	0,011	0,010
Puglia (I)	117,6	0,068	0,061
Baden-Württemberg (D)	117,8	1,360	1,234
Sassonia-Anhalt (D)	117,9	0,115	0,104
Berlino (D)	118,1	0,105	0,096
Provenza-Alpi-Costa Azzurra (F)	119,2	0,180	0,165
Est (UK)	118,4	0,254	0,232
Nord Est (UK)	119,0	0,129	0,118
Asturie (E)	121,4	0,029	0,027
Île-de-France (F)	121,4	0,582	0,544
Scozia (UK)	119,7	0,163	0,150
Comunità di Madrid (E)	122,4	0,199	0,188
Castilla e León (E)	123,7	0,088	0,083
Midlands Occidentali (UK)	124,8	0,193	0,185
Estremadura (E)	127,1	0,011	0,011
Toscana (I)	128,2	0,230	0,227
Poitou-Charentes (F)	128,6	0,054	0,053
Lazio (I)	128,8	0,125	0,124
Mondo	**129,8**		

Fonte: elaborazioni su dati degli istituti statistici nazionali e dell'OMC

approfondimenti

Tavola 3 - Regioni "dinamiche"

	Numeri indice; 2008 = 100	Quote sulle esportazioni mondiali; percentuali sui valori correnti in euro	
	2012	2008	2012
Liguria (I)	131,0	0,046	0,046
Sicilia (I)	132,1	0,090	0,091
Midi-Pirenei (F)	134,1	0,302	0,312
Castiglia-La Mancia (E)	134,3	0,030	0,031
Brema (D)	134,9	0,120	0,125
Sassonia (D)	136,4	0,211	0,222
Londra (UK)	138,0	0,277	0,294
Andalusia (E)	148,8	0,153	0,176
Amburgo (D)	160,0	0,285	0,351
Murcia (E)	193,1	0,042	0,062
Mondo	**129,8**		

Fonte: elaborazioni su dati degli istituti statistici nazionali e dell'OMC

prima della riunificazione, ha poi riorganizzato radicalmente il proprio tessuto manifatturiero, risultando l'area tedesca a più rapida crescita nel lungo periodo dal 1990 a oggi.

Come visto, la flessione delle esportazioni nel 2009 e la successiva ripresa non hanno riguardato i vari paesi europei in maniera omogenea e anche al loro interno, tra le diverse regioni, si sono osservate discrepanze. I divari sono da ricollegare sia alla specializzazione settoriale e geografica dei mercati di sbocco, sia a specificità locali che favoriscono o meno la proiezione sui mercati esteri.
Nel complesso le regioni europee prese in esame hanno reagito alla crisi del 2009 recuperando i valori delle esportazioni dell'anno precedente, ma solo 10 delle 86 considerate hanno pure rafforzato la propria posizione relativa nell'economia mondiale.
Per quel che riguarda le regioni italiane, si nota una maggiore disomogeneità nei risultati rispetto a tutti gli altri paesi europei qui osservati a eccezione, forse, del solo caso spagnolo. In analisi successive sarà interessante confrontare la performance all'esportazione con altri parametri,[17] oltre che affinare l'analisi prendendo in esame i modelli di specializzazione settoriale e geografici delle differenti regioni e approfondendo il tema del ruolo delle grandi economie urbane europee.

17 *Cfr*. in proposito Bentivogli C., Chiades P., Fabrizi C., Mattevi E. e Petrella A., *Esportatori europei a confronto: la performance delle regioni durante la crisi e nel lungo periodo*, "Questioni di Economia e Finanza", Banca d'Italia n. 153, febbraio 2013.

approfondimenti

Mutamento strutturale, vantaggi comparati provinciali e complessità dei prodotti

di Luca De Benedictis e Massimo Tamberi[1]

Questa breve nota intende fornire una semplice quantificazione del mutamento settoriale delle esportazioni provinciali italiane avvenuto tra il 1997 e il 2011, mettendo in relazione tale mutamento con il livello del reddito pro capite, con la struttura dei vantaggi comparati provinciali e con indicatori che misurano il grado di "sofisticatezza" dell'intero paniere dei prodotti esportati sui mercati mondiali a livello di ogni singola provincia. Il focus territoriale dell'analisi è quello delle macro-aree regionali (Italia nord-occidentale, Italia nord-orientale, Italia centrale e Mezzogiorno), mentre il dettaglio settoriale utilizzato corrisponde alla classificazione SITC rev.3 (che corrisponde a circa 112 prodotti ATECO utilizzato dall'Istat nella classificazione settoriale delle esportazioni a livello provinciale) e quello degli scambi internazionali include tutti i paesi (circa 270) compresi nella banca dati Comtrade delle Nazioni Unite.

I dati delle esportazioni provinciali mostrano come tra il 1997 e il 2011 esista una relazione inversa tra il mutamento strutturale delle esportazioni provinciali e il livello di reddito pro capite. Le provincie più ricche mutano meno la loro struttura produttiva. A ciò si accompagna una notevole dispersione nelle dinamiche delle provincie relativamente più povere: tra provincie del Mezzogiorno a pari livello di reddito pro capite coesistono fenomeni di basso ed elevato mutamento strutturale. Il mutamento va nella direzione di un aumento nella sofisticatezza dei beni prodotti ed esportati dalle province italiane. Ma il fenomeno non è generalizzabile, soprattutto nel Mezzogiorno.

Mutamento strutturale

Il fenomeno di trasformazione economico-sociale che prende il nome di mutamento strutturale costituisce una caratteristica generale dei processi di sviluppo economico[2]. Di questo ampio concetto multidimensionale, prenderemo in considerazione unicamente gli aspetti che riguardano la trasformazione settoriale dell'economia e lo faremo prendendo in considerazione un arco temporale limitato. Il mutamento nella composizione per prodotti dell'economia associato al procedere dello sviluppo, sia a livello aggregato (con il passaggio dal prevalere della produzione e dell'occupazione agricola su quella industriale e su quella terziaria) che a livello settoriale (misurando il trasferimento di risorse da

1 I risultati qui presentati sono stati estratti dalle analisi svolte da Luca De Benedictis nell'ambito del Progetto di Ricerca di Importanza Nazionale (PRIN 2009) "Le reti del commercio mondiale: analisi empiriche e modelli teorici", e da Massimo Tamberi nell'ambito del Progetto di Ricerca di Importanza Nazionale (PRIN 2009) "Crescita e cambiamento strutturale". Gli autori ringraziano il Marco Lavoratornovo per l'assistenza nella raccolta e sistematizzazione dei dati.

2 La letteratura originata dal contributo di Colin Clark (1936), *The conditions of economic progress*, McMillan, è vastissima. Per una rassegna recente sul tema si faccia riferimento al volume delle Nazioni Unite (2006), *Diverging growth and development*, UN.

attività a più bassa produttività ad altre a produttività più elevata), è però un fenomeno di difficile quantificazione comparativa. La limitata disponibilità di dati dal lato della produzione o della occupazione, che garantiscano un dettaglio settoriale elevato e una copertura internazionale adeguata, ha portato di recente ad utilizzare dati sui flussi di commercio internazionale, i quali permettono di analizzare i flussi di interscambio tra paesi ad un elevato grado di disaggregazione settoriale e per un arco temporale sufficiente ad analizzare fenomeni di mutamento.

Ad eccezione del contributo originale di Jean Imbs e Roman Wacziarg del 2003, che utilizza informazioni sul valore aggiunto o l'occupazione settoriale, tale letteratura[3] analizza il mutamento nella struttura settoriale dell'economia guardando alla diversificazione nella composizione settoriale delle esportazioni, guidata soprattutto dal cosiddetto "*extensive margin*", cioè dalla crescita del numero di varietà di beni (o di linee settoriali nella classificazione statistica utilizzata) che ogni economia nazionale produce ed esporta (Cadot *et al.*, 2011; De Benedictis *et al.*, 2009; Parteka e Tamberi, 2012). Il risultato condiviso da tutte queste analisi è che la dinamica dello sviluppo economico e della crescita del reddito pro capite si associa, sino ad un livello assai elevato di quest'ultima variabile, ad un aumento nella diversificazione settoriale.

Un diverso filone di indagine[4] esplora invece la crescente complessità del sistema economico e sociale associata alla dinamica dello sviluppo economico. La considerazione di base di tale approccio è che la conoscenza incorporata in un sistema economico-sociale sia connessa alla diversità e alla articolazione delle competenze e dalla capacità di combinarle nei processi di produzione dei beni, associato e quantificabile attraverso il sistema delle interazioni tra i diversi settori dell'economia. In estrema sintesi, per produrre una gamma differenziata di prodotti necessita aver sviluppato una ampia e sofisticata gamma di competenze, da quelle tecniche, a quelle organizzative (Hidalgo et al., 2007; Hausmann et al., 2011; Felipe et al., 2012). Dalla struttura delle esportazioni, dalle interconnessioni settoriali e dal mutamento delle medesime è quindi possibile inferire la complessità del sistema produttivo e il grado di sofisticatezza dei beni prodotti.

Quantificazione

Una dimensione comune ad entrambi i filoni di ricerca è lo sforzo nella misurazione dei fenomeni della diversificazione settoriale e del suo mutamento, da una parte, e del grado di sofisticatezza associato a tale struttura, dall'altra, attraverso l'uso di dati particolarmente disaggregati a

3 Si vedano il contributo di Jean Imbs e Romain Wacziarg (2003), Stages of diversification, *American Economic Review*, 93(1), 63-86, che ha dato origine a questo filone di analisi quantitativa, e quelli successivi di Luca De Benedictis, Marco Gallegati e Massimo Tamberi (2009), Overall Specialization and Income: Countries Diversify, *The Review of World Economics*, 145(1), 37-55; Olivier Cadot, Celine Carrere e Vanessa Strauss-Kahn (2011), Export Diversification: What's behind the Hump?, *Review of Economics and Statistics* 93(2), 590-605; e Alexandra Parteka e Massimo Tamberi (2012), Relative product diversification in the course of economic development: import-export analysis, Università degli Studi di Milano, Working Paper n. 2012-23, Novembre.

4 Si vedano a tal proposito i contributi di Cesar A. Hidalgo et al. (2007), The product space conditions the development of nations, *Science*, 317(5837), 482-487; Ricardo Hausmann et al. (2011), *The Atlas Of Economic Complexity*; Jesus Felipe *et al.* (2012), Product complexity and economic development, *Structural Change and Economic Dynamics*, 23(1), 36-68. Sull'applicazione di tale metodologia al caso italiano si vedano Michele Di Maio e Federico Tamagni (2008), L'anomalia del modello di specializzazione italiano e l'evoluzione del commercio internazionale: una analisi quantitativa, *QA - Rivista dell'Associazione Rossi Doria*, 3/4, 79-104.

livello settoriale, e di indicatori di trasformazione strutturale e del grado di sofisticatezza associato ad una determinata struttura produttiva.

Un indicatore, comunemente utilizzato per la misurazione dell'intensità del mutamento nel tempo di qualsivoglia serie di valori, è il seguente *indice di mutamento strutturale:*

$$MS_i = \frac{1}{2}\sum_k \left| \frac{x_{ik\,(t)}}{X_{i\,(t)}} - \frac{x_{ik\,(t-n)}}{X_{i\,(t-n)}} \right| , \qquad (1)$$

dove la variabile MS_i, che nel nostro caso indica il mutamento strutturale delle esportazioni della provincia i, confronta, attraverso la sommatoria delle differenze espresse in valore assoluto, le quote settoriali di tutti i prodotti k, per un dato periodo t, con le medesime quote in un periodo precedente $(t-n)$. Dove con x_{ik} si intendono i valori di esportazione dei singoli prodotti, mentre con X_i si intende il totale delle esportazioni di tutti i prodotti (cioè $X_i = \Sigma_k x_{ik}$) per la provincia i.

Il campo di variazione di MS_i ha come minimo lo 0 (in caso di nessun cambiamento) e come massimo un valore pari a 1 (cambiamento massimo), grazie alla normalizzazione effettuata moltiplicando l'espressione in sommatoria per ½.

A partire dalle analisi di Lall[5], la possibilità di misurazione della "qualità" di un prodotto, del suo grado di sofisticatezza o di complessità produttiva, ha cercato una alternativa alla valutazione tramite l'analisi dei valori unitari dei beni, ottenuti dal rapporto tra il valore delle esportazioni settoriali e il volume delle stesse. Per poter cogliere l'aspetto multidimensionale associato al grado di sofisticatezza e complessità, Ricardo Hausmann, Jason Hwang e Dani Rodrik, nel saggio "*What you export matter*s"[6], misurano indirettamente il grado di sofisticatezza di un prodotto guardando alla media ponderata dei PIL pro capite dei paesi che esportano quel prodotto, Y_j; i pesi della sommatoria riflettono i vantaggi comparati di ogni paese in quel prodotto. Questo indicatore, che gli autori hanno chiamato $PRODY$, è così formulato:

$$PRODY_{k\,t} = \Sigma_j \frac{x_{jkt} / X_{jt}}{\Sigma_j (x_{jkt} / X_{jt})} Y_{jt} \qquad (2)$$

In analogia con quanto indicato nell'equazione 1, $x_{jk\,t}$ indica le esportazioni del bene k da parte del paese j nell'anno t, e $X_{jt} = \sum_k x_{jkt}$ indica le esportazioni totali del paese j, mentre Y_j indica il PIL pro capite del paese j. Nel nostro caso, il PRODY_k del bene k al tempo t, dipende dalla media ponderata, attraverso indici di vantaggio comparato, dei PIL pro capite delle nazioni che esportano il bene sui mercati internazionali.

L'indice settoriale è quindi comune a tutti gli esportatori del settore k e varia unicamente nella sua dimensione temporale. In definitiva, l'indicatore misura il contenuto di produttività media (approssimato dal PIL pro capite) associato ad ogni prodotto esportato.

L'estensione di tale indicatore alla misurazione del grado di sofisticatezza dell'intero paniere di prodotti esportati, nel nostro caso, da una provincia

5 Si veda Sanjaya Lall, John Weiss, e Jinkang Zhang (2005), The 'Sophistication' of Exports: A New Measure of Product Characteristics, Queen Elizabeth House Working Paper 123, Oxford University.

6 Si veda Ricardo Hausmann, Jason Hwang e Dani Rodrik (2007), What you export matters, *Journal of Economic Growth*, vol. 12(1), 1-25.

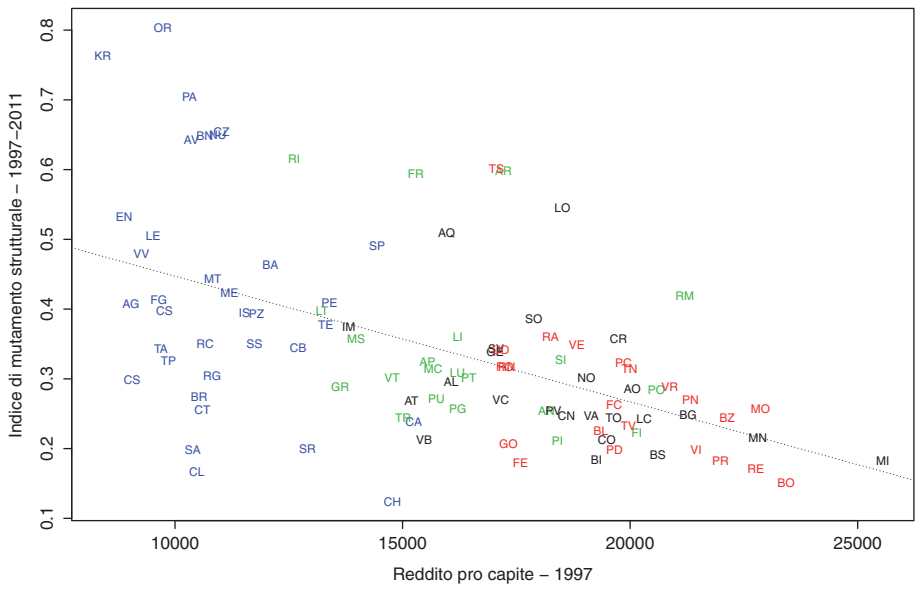
italiana è chiamato indice $EXPY$. Questo è dato dalla somma ponderata dei valori di $PRODY$ per le quote settoriali di tutti i prodotti k esportati dalla provincia i e rappresenta il livello di $PRODY$ medio dei beni contenuti nell'insieme di prodotti esportati da una provincia:

$$EXPY_{i\,t} = \sum_k \left(\frac{x_{ik\,t}}{X_{i\,t}}\right) PRODY_{k\,t}. \qquad (3)$$

Mutamento strutturale e complessità dei prodotti nel caso delle provincie italiane

L'analisi del mutamento strutturale delle esportazioni delle provincie italiane è stata effettuata calcolando per ognuna delle 103 province esistenti nel 1997 un indice di mutamento strutturale sui 112 prodotti della classificazione ATECO, come dall'equazione 1.
Lo stesso è stato correlato, come possiamo vedere nel grafico 1, con il livello di reddito pro capite nel 1997. Le provincie del Mezzogiorno d'Italia sono identificate in blu, quelle dell'Italia centrale in verde, quelle dell'Italia nord-orientale in rosso e infine quelle dell'Italia nord-occidentale in nero. La provincia con il più basso grado di mutamento strutturale è Chieti (CH), mentre quella con il più elevato grado di mutamento strutturale è Oristano (OR). Quella con il più basso livello di reddito pro capite nel 1997 era Crotone (KR), mentre quella a livello di reddito pro capite più elevato era Milano (MI). Le province meridionali sono prevalentemente localizzate sulla sinistra del grafico 1, ad un più basso livello di reddito pro capite, seguono quelle dell'Italia centrale, e in maniera sempre meno nettamente separate le une dalle altre, quelle dell'Italia nord-orientale e dell'Italia nord-occidentale. Ciò che risulta evidente per queste due ultime macro-regioni è come la varianza nel reddito pro capite delle province nord-occidentali sia assai più ampia rispetto a quelle delle province nord-orientali.

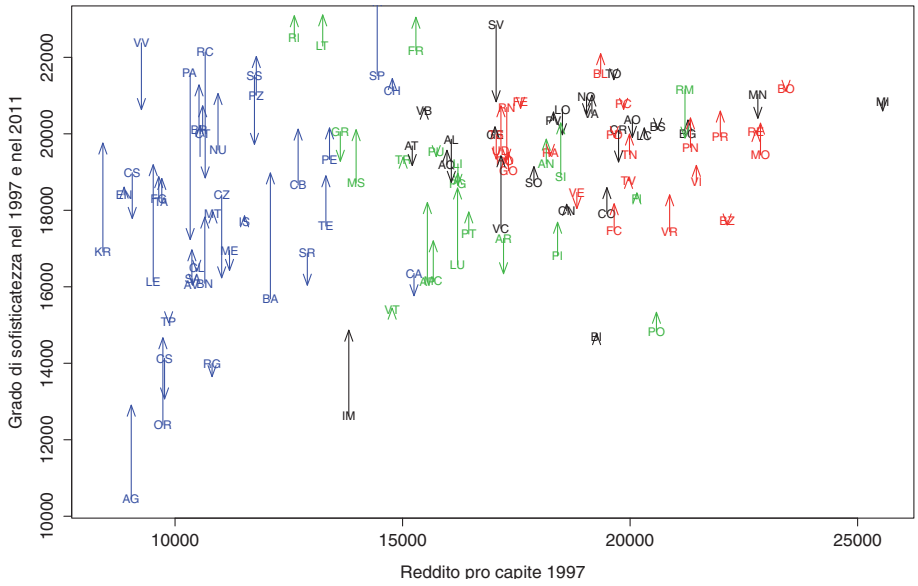
Grafico 1
Mutamento strutturale delle province italiane. 1997-2011.



Il messaggio centrale del grafico 1 è che esiste una relazione inversa tra l'indice di mutamento strutturale delle esportazioni provinciali e il livello di reddito pro capite del periodo iniziale. Inoltre, è possibile notare una

notevole dispersione nelle dinamiche delle provincie del Mezzogiorno. A parità nel livello del reddito pro capite coesistono fenomeni di basso ed elevato mutamento strutturale.

Grafico 2
Grado di sofisticatezza delle province italiane. 1997-2011.



Analizzando in parallelo l'andamento dell'indice $EXPY$ delle provincie italiane tra il 1997 e il 2011, descritto nel grafico 2, possiamo osservare come esista una relazione diretta tra livello del reddito pro capite e il livello di sofisticatezza del paniere di prodotti esportati dalle provincie italiane. Le provincie più ricche, quelle dell'Italia nord-occidentale e nord-orientale, esportano produzioni mediamente più complesse e sofisticate. Allo stesso tempo il grado di sofisticatezza appare caratterizzato da una maggiore dinamicità nelle provincie meridionali. Le frecce indicano, nel grafico 2, la direzione e l'entità della variazione nel grado di sofisticatezza e complessità nelle esportazioni provinciali. Se l'indicazione generale è che i casi di livello di sofisticatezza più basso nel 1997 sembrano muoversi nel 2011 verso livelli più elevati, la situazione nelle province meridionali sembra indicare una prevalente crescita dell'indice di sofisticatezza, però con un numero di non trascurabili casi di contrazione del grado di sofisticatezza e complessità nella struttura settoriale delle esportazioni. Il mutamento strutturale di alcune province avviene in direzione di una crescita nella complessità dei beni prodotti ed esportati. Ma il fenomeno non è generalizzabile a tutte le province, soprattutto nel Mezzogiorno d'Italia.

CAPITOLO 6

Le imprese

Redatto da **Alessia Proietti** - ICE - con la supervisione di **Roberto Pasca** di Magliano – Università di Roma La Sapienza.
Si ringraziano **Marco Mutinelli** – Università di Brescia – per il suo contributo alla stesura del paragrafo 2 e **Lelio Iapadre** – Università dell'Aquila – per i preziosi suggerimenti.

quadro d'insieme

Il numero degli esportatori italiani ha continuato a crescere nel 2012, prolungando la tendenza positiva dell'ultimo biennio. Confrontando i dati provvisori del 2012 e del 2011 la crescita può essere stimata al di sopra dell'1 per cento, il che porterebbe il numero definitivo degli esportatori vicino alle 210.000 unità.

Si tratta di una differenza rilevante rispetto a quanto accaduto nel 2009, quando l'impatto della crisi globale si manifestò in un collasso del numero di esportatori, sceso di oltre 10.000 unità. Il recupero avvenne già nel 2010, ma il fatto che il numero delle imprese esportatrici abbia continuato a salire, malgrado il rallentamento del commercio mondiale e la recrudescenza della recessione in Italia, appare interessante. Da un lato potrebbe rivelare una maggiore robustezza del tessuto imprenditoriale che sta emergendo dalla crisi. Dall'altro si tratta anche, probabilmente, di un effetto del forte deprezzamento dell'euro, che consente a un numero maggiore di piccolissime imprese di affacciarsi per la prima volta sui mercati internazionali, come già sperimentato in altre fasi di indebolimento dell'euro. Se ne ha conferma dall'analisi della distribuzione delle imprese esportatrici per classi dimensionali, disponibile fino al 2011. L'impatto della crisi del 2009 era stato particolarmente severo sulle piccole imprese (fino a 49 addetti), con una perdita di oltre 10.000 unità, e più lieve al crescere delle dimensioni aziendali. Nel biennio successivo il numero delle imprese esportatrici (il cosiddetto margine estensivo delle esportazioni) è salito soltanto nelle classi più piccole, fino a 19 addetti, alimentato dall'ingresso di un consistente gruppo di nuovi esportatori. In tutte le classi dimensionali superiori il processo di selezione competitiva è continuato, portando a ulteriori riduzioni nel numero delle imprese esportatrici.

Il valore medio delle esportazioni per impresa (il margine intensivo) ha avuto andamenti speculari a quelli del numero delle imprese. Nel 2009 la caduta fu molto più forte per le grandi imprese (-22 per cento) che per le medie (-17 per cento) e per le piccole (-13 per cento), dato che la selezione competitiva portò presumibilmente alla fuoriuscita di un gran numero di imprese con valori di esportazioni modesti. Nel biennio 2010-11 la crescita del margine intensivo è stata più forte per le grandi imprese (35 per cento) che per le medie (31 per cento) e le piccole (20 per cento), anche a causa dell'aumento del numero di imprese con fatturato all'export più basso. Considerando il valore complessivo delle esportazioni, emerge che l'intensità della caduta del 2009 fu tanto maggiore quanto più grandi erano le dimensioni aziendali, ma nella ripresa del biennio successivo l'aumento del numero delle imprese ha consentito alla classe delle piccole imprese di superare quella delle medie, pur senza raggiungere le grandi. Le medie imprese, d'altra parte, si caratterizzano per una propensione all'esportazione, misurata dal valore delle esportazioni per addetto (88 mila euro), più elevata sia rispetto alle piccole (54 mila) che alle grandi (72 mila). Anche per effetto delle variazioni già descritte nel numero delle imprese, soltanto le classi dimensionali minori hanno fatto registrare una crescita dell'occupazione nell'ultimo biennio. Nelle grandi e ancor di più nelle medie imprese esportatrici l'occupazione è diminuita di oltre l'1 per cento all'anno, una flessione comunque inferiore a quella registrata dal totale degli occupati nell'industria manifatturiera.

Le imprese esportatrici hanno una produttività del lavoro (misurata dal valore aggiunto per addetto) nettamente superiore a quella delle imprese che operano soltanto sul mercato interno. Questo vantaggio di produttività appare relativamente più forte nelle imprese di minori dimensioni, per le quali serve a compensare i maggiori costi di accesso ai mercati

esteri. È ancora aumentato nel 2012 il grado di diversificazione geografica delle esportazioni, misurato dal numero medio di mercati per impresa, che è tornato sui livelli massimi del 2006-07.
Con riferimento ai processi di internazionalizzazione produttiva, il numero delle imprese italiane con partecipazioni all'estero ha ormai superato la soglia delle 8.000 unità e il fatturato generato dalle 27.500 filiali estere delle multinazionali italiane è stimato per il 2012 in circa 600 miliardi. Il 90 per cento degli investitori è rappresentato da imprese di piccole e medie dimensioni; il maggiore contribuito all'ampliamento del club delle multinazionali italiane, che è uno dei tratti distintivi dell'attuale fase del processo di internazionalizzazione delle imprese italiane, è venuto proprio dalla classe più piccola. Analogamente a quanto evidenziato per i dati di commercio, tuttavia, il contributo delle imprese di maggiori dimensioni alla consistenza delle partecipazioni estere in termini di addetti e fatturato rimane preponderante e si è addirittura incrementato nel periodo più recente, anche per effetto di alcune importanti operazioni di M&A messe a segno dai principali gruppi industriali del Paese: nel 2012 poco meno dei quattro quinti degli addetti e quasi i nove decimi del fatturato delle partecipate italiane all'estero facevano riferimento a case-madri con più di 250 addetti. A fine 2012, le partecipate estere delle medie imprese occupavano circa 210.000 addetti, pari al 13,2 per cento del totale, per un giro d'affari pari a oltre 43,2 miliardi di euro (il 7,1 per cento del totale); quelle degli investitori con meno di 50 addetti rappresentano circa il 7,6 per cento del totale in termini di numero di addetti all'estero (circa 120 mila), ma solo il 3,3 per cento del totale in termini di fatturato realizzato dalle imprese partecipate (20 miliardi di euro). Va tuttavia sottolineato 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 tali imprese 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. Il ruolo delle piccole e medie imprese risulta alquanto più elevato della media nei settori manifatturieri tipici del Made in Italy, mentre quello delle imprese più grandi 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.

6.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane

Tra il 2011 e il 2012 il numero degli esportatori italiani ha continuato a crescere, prolungando la tendenza positiva dell'ultimo biennio: sono stati 207.920, con un aumento di 568 unità rispetto all'anno precedente, gli operatori italiani che secondo l'Istat risultano aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel corso del 2012[1].
L'incremento tra il dato dell'anno trascorso, provvisorio, e quello definitivo del 2011 è quindi pari allo 0,3 per cento; la crescita sale tuttavia all'1 per cento se confrontiamo il dato attualmente disponibile per il 2012 con quello provvisorio del 2011: applicando questo tasso, il numero delle imprese esportatrici del 2012 potrebbe essere stimato intorno alle 210.000 unità.
Nonostante un rallentamento del commercio mondiale e un tasso di crescita delle esportazioni italiane tra i più bassi del decennio (il valore complessivo delle nostre vendite estere è cresciuto del 3,4[2] per cento) il numero degli operatori all'estero ha quindi raggiunto nel 2012 il suo massimo. Nel 2009, a seguito della caduta del commercio mondiale, il numero degli operatori aveva toccato il suo livello più basso, scendendo al di sotto delle 195.000 unità; nel 2012, nonostante il rallentamento degli scambi internazionali, particolarmente intenso nell'area euro, e l'acuirsi della crisi in Italia, il numero delle imprese esportatrici ha invece continuato ad ampliarsi. Favorite anche dal deprezzamento dell'euro e nel tentativo di reagire alla debolezza della domanda interna, le nostre imprese sarebbero riuscite ad aprirsi ai mercati internazionali in misura sempre più consistente, a riprova del fatto che, anche in ragione della selezione competitiva operata dalla crisi, in Italia starebbe emergendo un tessuto imprenditoriale caratterizzato da maggiore robustezza.
Dal confronto 2011-2012 per classi di fatturato estero delle imprese esportatrici, emerge che il dato complessivo è da ricondurre esclusivamente all'incremento che si è verificato tra gli operatori più piccoli, essendo invece diminuito il numero di tutti quelli con esportazioni superiori ai 750.000 euro. Al di sopra di questa soglia, e con la sola eccezione della classe più ampia[3] - per la quale risulta una fuoriuscita di sole 7 unità - la diminuzione del numero di operatori ha interessato in misura crescente le imprese maggiori e la flessione più robusta si è verificata tra le imprese con esportazioni comprese tra i 15 e i 50 milioni di euro, scese del 3,5 per cento.

Il ritorno del numero degli esportatori sul precedente livello di massimo del 2008 si era compiuto già nel 2010, a seguito esclusivamente dell'ingresso di una moltitudine di operatori nella classe di fatturato estero più bassa; queste considerazioni possono essere riproposte anche per il 2012, essendo la numerosità delle imprese ancora sensibilmente al di sotto di quella del 2008 per tutte le altre soglie di fatturato. Escludendo le due classi marginali - le imprese con fatturato estero superiore ai 50 milioni di euro sono 30 in più - il livello del 2012 risulta inoltre generalmente inferiore anche a quello del 2003: gli 11.000 operatori in più rispetto all'inizio del decennio di osservazione sono determinati in via esclusiva dai micro-esportatori, cresciuti di 16.200 unità, essendosi ridotto il numero di quelli appartenenti a tutte le altre classi dimensionali, soprattutto le intermedie.

Si deve tener presente tuttavia, a margine di queste considerazioni, che la dinamica osservata nella popolazione degli operatori più piccoli è verosimilmente determinata dall'ingresso (o dalla fuoriuscita) di nuove imprese nel panel delle esportatrici, cui si

1 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 2012, mentre i dati sulle *imprese esportatrici/importatrici* sono disponibili fino al 2011.

2 In questo capitolo si farà riferimento ai dati della parte quinta 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) che, nel 2012, differisce per circa 9 miliardi di euro dalle "esportazioni nazionali" indicate in altre parti di questo Rapporto; i tassi di variazione possono conseguentemente non coincidere.

3 Quella cui appartengono le imprese con esportazioni superiori ai 50 milioni di euro.

Tavola 6.1 - Operatori per classe inflazionata di valore delle esportazioni

CLASSI DI VALORE DELLE ESPORTAZIONI [a] *in migliaia di euro*	2003 operatori		2008 operatori		2010 operatori		2011 operatori		2012 (b) operatori		
	numero	peso %	numero	peso %	numero	peso %	numero	peso %	numero	peso %	var % 2011-12
0-75	115.003	58,4	123.780	60,2	128.681	62,6	129.946	62,7	131.230	63,1	1,0
75-250	27.629	14,0	28.027	13,6	26.621	12,9	26.820	12,9	26.839	12,9	0,1
250-750	20.652	10,5	20.537	10,0	19.561	9,5	19.318	9,3	19.200	9,2	-0,6
750-2.500	17.172	8,7	16.463	8,0	15.755	7,7	15.826	7,6	15.602	7,5	-1,4
2.500-5.000	6.735	3,4	6.558	3,2	5.928	2,9	6.110	2,9	5.974	2,9	-2,2
5.000-15.000	6.198	3,1	6.339	3,1	5.694	2,8	5.784	2,8	5.623	2,7	-2,8
15.000-50.000	2.648	1,3	2.777	1,4	2.518	1,2	2.575	1,2	2.486	1,2	-3,5
oltre 50.000	936	0,5	1.162	0,6	950	0,5	973	0,5	966	0,5	-0,7
Totale	**196.973**	**100,0**	**205.643**	**100,0**	**205.708**	**100,0**	**207.352**	**100,0**	**207.920**	**100,0**	**0,3**

(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.

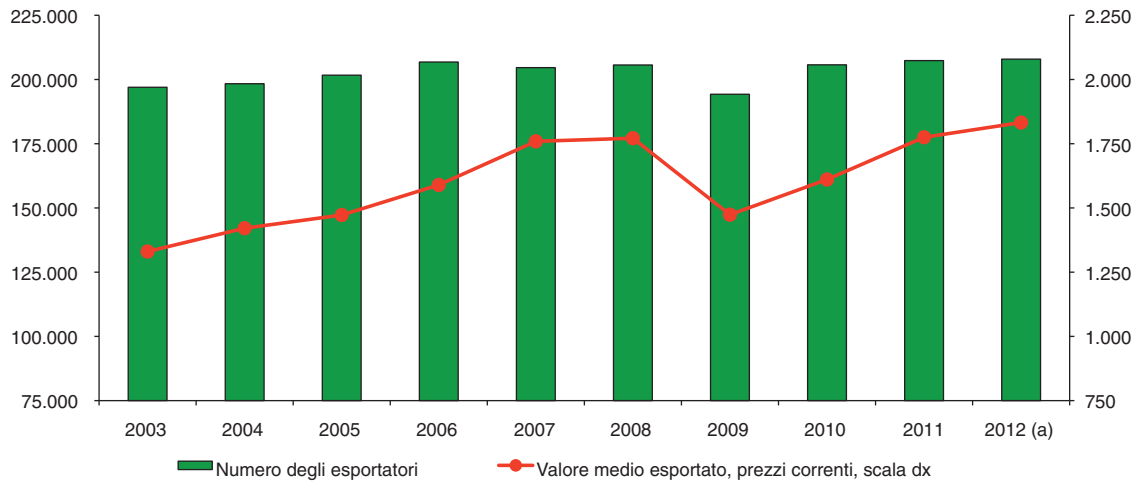
Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

aggiunge il turn-over di quelle che operano saltuariamente nei mercati esteri. Per le imprese appartenenti alle classi di fatturato estero più elevate, presumibilmente persistentemente esportatrici, i movimenti che si registrano nella numerosità riflettono anche lo spostamento degli operatori verso classi di fatturato più basse o più alte.

Tra il 2011 e il 2012 tutte le imprese hanno contribuito positivamente alla crescita, anche se oltre il 75 per cento dell'incremento è da attribuire ai soli operatori della classe più alta. Essendo cresciuto in maniera generalizzata il livello delle esportazioni, si è sperimentato per l'insieme delle imprese, anche le intermedie, un incremento del *margine intensivo* - del fatturato medio esportato – del 3,2 per cento rispetto al 2011; anche per gli operatori più piccoli, gli unici come detto ad aumentare anche in termini di numerosità, il valore medio delle esportazioni si è ampliato.

Con riferimento all'intero decennio, le esportazioni sono cresciute ad un tasso medio annuo del 4,2 per cento, a fronte di un incremento annuale del margine estensivo dello 0,6 per cento. La crescita dei valori si è prodotta per tutte le classi dimensionali ed è stata più consistente nel caso delle più grandi (5,7 per cento) e delle più piccole (4,4 per cento): a

Grafico 6.1
Evoluzione del numero degli esportatori e dei valori medi esportati.
Numero di operatori commerciali all'esportazione, valori medi esportati in migliaia di euro



(a) Dati provvisori.

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

partire dai microesportatori i tassi decrescono fino a toccare il minimo per gli operatori con esportazioni comprese tra i 2,5 e i 5 milioni di euro; da questo punto in poi l'incremento si mostra via via più robusto.

Prescindendo quindi dagli andamenti prettamente congiunturali, i dati sembrano confermare nel medio periodo l'esistenza di un processo di selezione competitiva delle imprese costantemente 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 di piccole imprese sui mercati esteri.

Tornando al periodo più recente, come già anticipato, nel 2012 l'incremento delle vendite estere ha riguardato tutte le imprese; la crescita è stata tuttavia meno robusta al crescere della dimensione degli operatori, passando cioè dal +6,5 per cento dei più piccoli allo 0,6 per cento di quelli con esportazioni comprese tra i 15 e i 50 milioni di euro. Unica eccezione è rappresentata dagli operatori con esportazioni oltre i 50 milioni di euro; la crescita del fatturato estero di queste imprese (+5,3 per cento), cui nel 2012 fanno capo 192 miliardi di euro di esportazioni, è stata 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. La loro quota sul totale delle vendite estere aveva difatti avuto un andamento costantemente al rialzo nel decennio che ha preceduto la caduta del 2009; all'indomani della caduta del commercio internazionale si è nuovamente intrapreso questo sentiero di crescita e con l'incremento del 2012 la quota di queste imprese è ritornata al di sopra del 50 per cento del totale, attestandosi su un livello (50,4 per cento) di soli due decimi di punto al di sotto del massimo del 2008. A queste imprese si devono 2,6 dei 3,4 punti di crescita delle esportazioni nazionali.

La *performance* delle imprese riflette anche gli andamenti della domanda internazionale espressa dai mercati di relativa specializzazione. Se la flessione sperimentata nei paesi Ue ha inciso negativamente su tutte le imprese, la crescita delle importazioni dell'America settentrionale ha favorito gli operatori delle classi più alte, particolarmente orientati su questo mercato. Pur in un contesto di generalizzato rallentamento degli scambi, in linea con la più recente evoluzione dell'economia internazionale, le importazioni sono cresciute significativamente anche in Asia orientale, area di rilievo, oltre che per le grandi, anche per le imprese intermedie. Anche nel bacino del Mediterraneo, area geografica di specializzazione in particolare per gli operatori più piccoli, la ripresa economica è stata piuttosto robusta.

Gli operatori con esportazioni annuali comprese tra i 750.000 e i 5 milioni di euro sono circa il 10,4 per cento del totale (erano il 12,1 per cento nel 2003) e la loro quota sulle vendite estere nazionali è stata nel 2012 del 12,5 per cento (era il 14,4 per cento nel 2003). La riduzione del peso relativo di queste imprese ha caratterizzato l'intero decennio, con la sola eccezione del 2009, anno in cui le vendite si sono ampliate probabilmente per lo scivolamento in questa classe degli operatori immediatamente più grandi. A queste imprese si devono 3 decimi di punto della crescita, il 9,4 per cento del totale.

L'insieme degli esportatori con classe di fatturato fino ai 750.000 euro rappresenta l'85 per cento del totale degli operatori e il 4,2 per cento delle esportazioni. Il contributo alla crescita delle vendite estere dell'Italia è stato del 5 per cento, avendo generato 0,2 punti sui 3,4 complessivi. La variazione tendenziale delle esportazioni è stata in media del 4,1 per cento e, nel dettaglio per classi di fatturato, si è ridotta al crescere degli operatori.

Germania (70 mila), Francia (68 mila), Svizzera (51 mila), Spagna (46 mila) e Regno Unito (39 mila) sono stati i primi cinque paesi per presenza di operatori commerciali italiani; l'Istat segnala, inoltre, un numero elevato di operatori anche negli Stati Uniti (34 mila) e in Russia (21 mila). Gli Stati Uniti (765.000 euro) figurano peraltro al secondo posto per valore medio delle esportazioni, subito dopo l'Algeria (843.000 euro); seguono in questa

Tavola 6.2 - Esportazioni per classe inflazionata di valore delle esportazioni
(valori in milioni di euro)

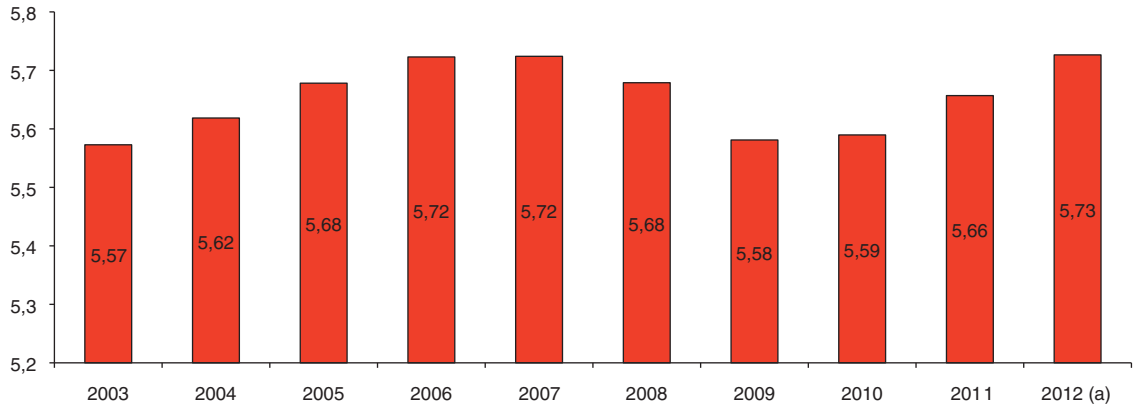
CLASSI DI VALORE DELLE ESPORTAZIONI[a] *(in migliaia di euro)*	2003 esportazioni valori	2003 esportazioni peso %	2003 esportazioni % cumulata	2008 esportazioni valori	2008 esportazioni peso %	2008 esportazioni % cumulata	2011 esportazioni valori	2011 esportazioni peso %	2011 esportazioni % cumulata	2012[b] esportazioni valori	2012[b] esportazioni peso %	2012[b] esportazioni % cumulata	2012[b] esportazioni tcma % 2008-12	2012[b] esportazioni var % 11-12
0-75	1.530	0,6	0,6	1.879	0,5	0,5	2.115	0,6	0,6	2.253	0,6	0,6	1,6	6,5
75-250	3.131	1,2	1,8	3.827	1,1	1,6	4.042	1,1	1,7	4.205	1,1	1,7	1,0	4,0
250-750	7.280	2,8	4,6	8.714	2,4	4,0	9.148	2,5	4,2	9.478	2,5	4,2	0,9	3,6
750-2.500	18.949	7,2	11,8	22.011	6,0	10,0	23.375	6,3	10,5	24.052	6,3	10,5	0,7	2,9
2.500-5.000	18.730	7,1	18,9	22.220	6,1	16,1	22.890	6,2	16,7	23.395	6,1	16,6	0,5	2,2
5.000-15.000	41.490	15,8	34,8	51.776	14,2	30,3	52.648	14,3	31,0	53.269	14,0	30,6	0,3	1,2
15.000-50.000	54.391	20,8	55,5	69.387	19,0	49,4	71.795	19,5	50,5	72.246	19,0	49,6	0,2	0,6
oltre 50.000	116.556	44,5	100,0	184.462	50,6	100,0	182.491	49,5	100,0	192.101	50,4	100,0	1,3	5,3
Totale	**262.057**	**100,0**		**364.275**	**100,0**		**368.504**	**100,0**		**380.999**	**100,0**		**0,8**	**3,4**

(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

graduatoria Germania, Francia, Cina e molti altri paesi extra Ue[4], molti dei quali non compresi tra i principali mercati per presenza di operatori.
Il numero medio dei mercati esteri serviti da ciascun operatore, in crescita rispetto allo scorso anno, ha segnato il suo livello di massimo, portandosi a 5,73[5]. Un livello analogo (5,72 mercati) era stato toccato solo tra il 2006 e il 2007, essendosi poi ridotto fino al 2009 per risalire negli anni successivi, a fronte della vigorosa ripresa del commercio internazionale. Anche per questo indicatore il fatto che si sia toccato il livello più alto, pur in un contesto di rallentamento del commercio mondiale, sta a rappresentare l'intento delle imprese di ampliare e diversificare i propri mercati di destinazione. La variazione si è prodotta in massima parte a seguito dei comportamenti degli operatori delle classi marginali. Al netto della classe più piccola, infatti, il numero medio di mercati serviti da ciascun operatore non è mutato, confermandosi sul livello di 10,1 paesi; escludendo dalla distribuzione anche le imprese globali, quelle che esportano in oltre 40 mercati, questo indicatore si è invece leggermente ridotto, portandosi da 8,3 a 8,2; va detto tuttavia che in questo caso il livello del 2011 era stato il più elevato del decennio.

Grafico 6.2
Numero medio mercati serviti per esportatore



(a) Dati provvisori.

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

4 Istat - Operatori commerciali all'esportazione – 8 luglio 2013. Il valore medio alle esportazioni degli operatori è, in euro: Germania: 706.000, Francia: 636.000, Turchia 601.000.
5 Cfr. Tavola 5.1.15 - Annuario Istat-Ice "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", ed. 2013

Nonostante l'incremento di cui si è detto dei micro-esportatori la quota di operatori mono-mercato, che era tornata a salire nel biennio 2009-2010 dopo una fase di stabilizzazione intorno al 43,6 per cento del totale, si è ridotta sensibilmente, passando dal 44,1 al 43,3 per cento del totale, livello più basso del decennio; il peso di tutte le altre classi è salito, ma il guadagno più robusto si è registrato per le imprese presenti su un numero di mercati compreso tra 3 e 5. In termini di fatturato, invece, gli andamenti sono più disomogenei: la quota delle imprese mono-mercato, in salita dal 2,2 al 2,4 per cento, ha raggiunto nel 2012 il suo livello di massimo; sono cresciuti i pesi anche di tutte le imprese presenti in più di 10 mercati, con la sola eccezione di quelle che esportano verso un numero di paesi compreso tra i 26 e i 40.

Il 71,5 per cento degli operatori commerciali italiani, e praticamente tutti quelli con esportazioni superiori ai 5 milioni di euro, è risultato attivo in almeno uno dei partner Ue; l'incidenza dell'area Ue si è comunque ridotta in maniera generalizzata nel corso del 2012, unico caso tra le aree geografiche dell'analisi[6]. È scesa sensibilmente la presenza dei micro-esportatori nei mercati al di fuori dell'Unione europea. Per l'insieme degli esportatori, invece, si segnala un incremento della presenza in tutte le altre aree geografiche, soprattutto l'Asia orientale che, per presenze, ha superato l'America settentrionale; permane il maggior peso di quest'ultima in quanto a fatturato esportato, anche se preme sottolineare come questo primato sia interamente in capo alle aziende più grandi. 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 significativamente al di sotto della soglia del 70 per cento esclusivamente per le imprese più grandi, imprese per le quali assume un'importanza relativa piuttosto significativa il mercato dell'America settentrionale. Anche i dati del 2012 confermano l'importanza dell'Asia orientale per le imprese intermedie.

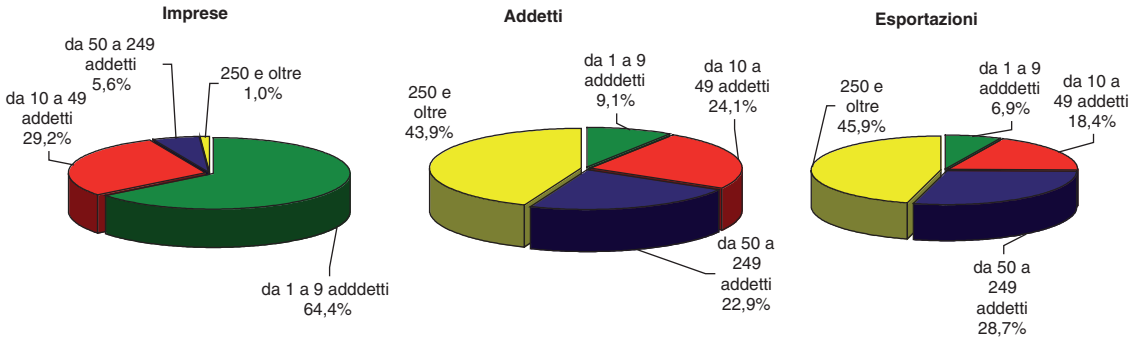
Il grado piuttosto contenuto di diversificazione geografica delle nostre imprese esportatrici può essere ricondotto in buona parte alla loro ridotta dimensione. L'effetto della ridotta dimensione incide peraltro non solo sul grado di diversificazione geografica dei mercati, ma anche su quello del paniere dei prodotti esportati.

Si osserva infatti che oltre la metà delle imprese italiane ha operato sui mercati internazionali con una sola linea di prodotti[7]. Anche per questo indicatore, che segnala il grado di diversificazione merceologica dei nostri esportatori, tra il 2011 e il 2012 c'è stata una leggera riduzione e il peso delle imprese mono-prodotto è passato dal 52,2 al 51,8 per cento del totale; di contro è salita la quota di queste imprese sul totale dell'export nazionale. Tanto in termini di numerosità quanto in relazione alla quota di fatturato estero, il guadagno più consistente (5 decimi di punto per entrambi gli indicatori) è da attribuire alle imprese che esportano tra 2 e 5 prodotti: gli operatori di questa classe sono stati nel 2012 il 35 per cento del totale e le loro vendite estere sono state il 24,7 per cento del dato nazionale. Se consideriamo congiuntamente le componenti geografica e merceologica dei processi di internazionalizzazione commerciale, stimiamo al 37,3 per cento del totale, quasi un punto di meno rispetto al 2011, 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, 162 imprese, solo 8 in più rispetto all'anno precedente, hanno esportato in più di 40 mercati con oltre 50 linee di prodotto; queste imprese hanno generato da sole oltre 42 miliardi di esportazioni, contribuendo per 11,1 punti percentuali al dato nazionale. La concentrazione in un numero così limitato di imprese di buona parte del nostro export è stata messa in evidenza anche dall'Istat[8]: i primi cento operatori all'export rappresentano nel 2012 oltre un quarto delle esportazioni (25,4 per cento), i primi venti il 12,2 per cento.

6 Cfr. Tavola 5.1.19 - Annuario Istat-Ice "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", ed. 2013
7 Cfr. tavola 5.1.17 Annuario Istat-Ice "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", ed. 2013
8 Istat - Operatori commerciali all'esportazione – 8 luglio 2013

I dati Istat sulle imprese distinte per classe di addetti[9], pur scontando un anno di ritardo rispetto a quelli sugli operatori commerciali, ci consentono di svolgere alcune considerazioni più direttamente collegate alle caratteristiche dimensionali delle stesse. Nel 2011 sono state censite 190.851 imprese esportatrici, 250 in più di quelle del 2008. Un numero di imprese superiore alle 10.000 unità, oltre il 5 per cento del totale, aveva smesso di esportare tra il 2008 e il 2009, a fronte di una diminuzione delle imprese attive inferiore all'1 per cento. Nell'anno successivo il numero complessivo di esportatori si era rapidamente riportato al 99,2 per cento del livello pre-crisi, anche se l'incremento si era prodotto in via esclusiva nella classe dei micro-esportatori.

Grafico 6.3 Composizione delle imprese, degli addetti e delle esportazioni per classe di addetti delle imprese esportatrici. Anno 2011



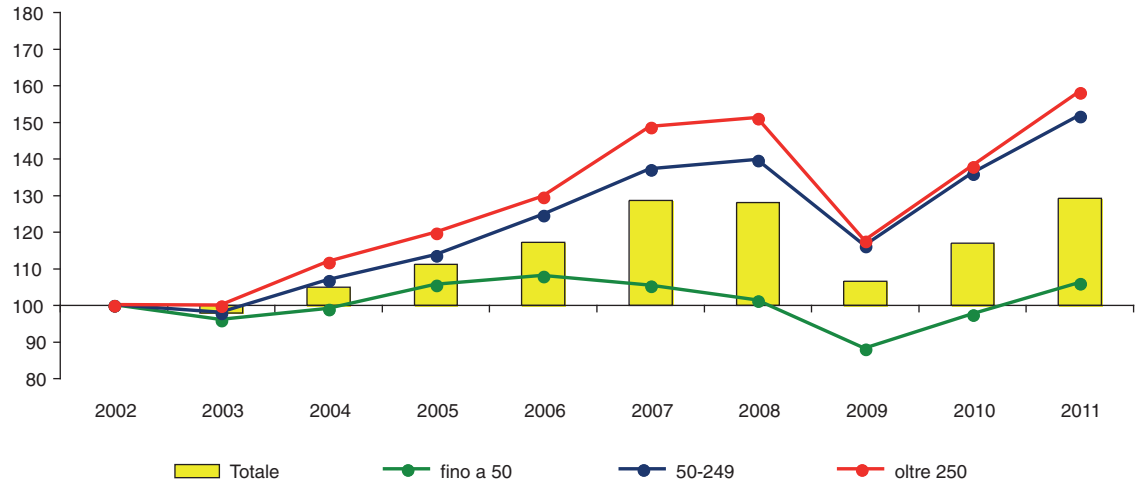
Fonte: elaborazione Ice su dati Istat

La situazione è parsa in via di stabilizzazione nel 2011, anno in cui sono nuovamente cresciute le più piccole tra le imprese esportatrici, ed è aumentato anche il numero delle più grandi e di alcune classi intermedie. Nello stesso arco temporale ha continuato a ridursi il numero delle imprese attive: la quota di imprese esportatrici sul totale delle attive, il cosiddetto margine estensivo, è così tendenzialmente cresciuto, portandosi nel 2011 al 4,3 per cento del totale, livello superiore a quello riscontrato prima della caduta del commercio internazionale. In alcuni settori di tradizionale specializzazione internazionale dell'Italia il rapporto tra esportatrici e totale delle imprese sale sensibilmente: è il caso, ad esempio, della meccanica, settore che vanta un margine estensivo superiore al 50 per cento. È salita, contemporaneamente, anche la quota di addetti impiegati nelle imprese internazionalizzate, il 27,5 per cento del totale nel 2011, a conferma del fatto che le imprese più grandi sembrano aver reagito meglio agli shock di domanda.

I dati sugli indicatori economici delle imprese manifatturiere diffusi dall'Istat[10] 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. Questi dati ci mostrano come il rapporto tra fatturato all'esportazione e fatturato totale, la propensione all'esportazione, vari sensibilmente con riferimento tanto al settore dell'impresa, con punte particolarmente elevate in alcuni dei tradizionali settori del Made in Italy, quanto alla sua dimensione. Nell'insieme dell'industria manifatturiera tra il 2009 e il 2010 il margine intensivo è salito, passando dal 29,1 al 29,4 per cento del fatturato; a conferma dello stretto legame esistente tra dimensione d'impresa e proiezione internazionale, questo indicatore si mostra crescente al crescere dell'impresa, passando dall'8,1 per cento di quelle con un numero di addetti inferiore a 10, fino ad arrivare al 37,2 per cento delle grandi imprese. Anche limitando il confronto alle sole internazionalizzate, inoltre, la propensione all'esportazione appare strettamente legata alla

9 Cfr. tavola 5.1.1 Annuario Istat-Ice "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", ed. 2013
10 Cfr. "Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi", Istat – 29 ottobre 2012 - http://www.istat.it/it/archivio/73481

Grafico 6.4
Valore medi esportati per classe di addetti delle imprese esportatrici.
Indici base 2002=100



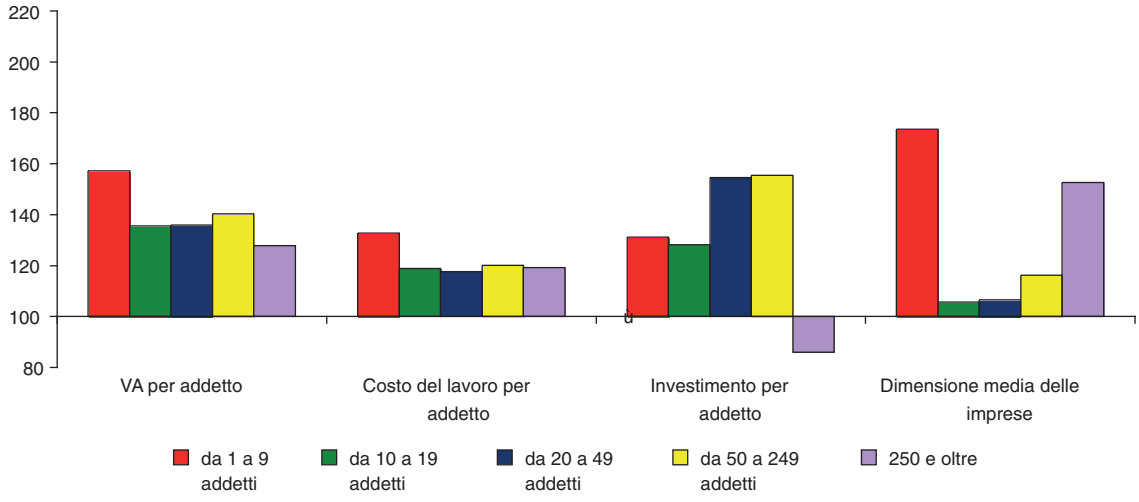
Fonte: elaborazione Ice su dati Istat

dimensione aziendale, raggiungendo tuttavia il suo livello massimo (38,0 per cento) non nelle grandi imprese manifatturiere, ma nelle medie, quelle con un numero di addetti compreso tra 50 e 249.

Nel grafico 8.5 sono stati rappresentati alcuni di questi dati. Ne emerge, ad esempio, che la dimensione media delle imprese esportatrici (29,4 addetti), pur in flessione rispetto al precedente anno di disponibilità delle informazioni, è mediamente molto più elevata di quella delle imprese attive solo sul mercato interno (4,1); per riuscire ad esportare, quindi, bisogna essere più grandi e da questo punto di vista 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.

Le imprese internazionalizzate si confermano inoltre più produttive (il valore aggiunto per addetto delle internazionalizzate è sempre più elevato); la superiorità emerge anche con riferimento al personale impiegato, essendo il costo del lavoro per addetto costantemente più alto. Il differenziale tende a decrescere al crescere della classe dimensionale di

Grafico 6.5
Indicatori economici delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportarici.
Rapporto percentuale tra gli indicatori, anno 2010

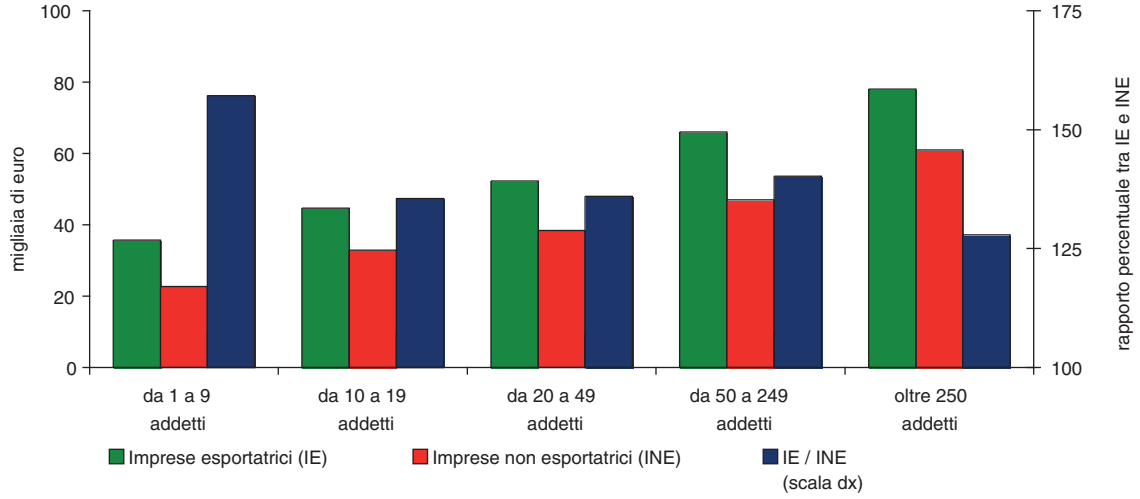


Fonte: elaborazione Ice su dati Istat

riferimento, ma per la voce investimento per addetto sono le imprese intermedie nel 2010 a mostrare quello più consistente, essendo tuttavia questo indicatore il più "variabile" tra quelli rappresentati nel grafico 4.5.

I dati a nostra disposizione confermano, inoltre, che anche le imprese più grandi, superiori negli anni precedenti alle domestiche esclusivamente dal punto di vista dimensionale, risultano migliori delle domestiche anche in termini di produttività: il cambiamento intervenuto, evidente anche per il 2009, 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.

Grafico 6.6
Valore aggiunto per addetto delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici.
Anno 2010



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Questi dati ci consentono di confrontare, all'interno del settore manifatturiero, le differenze che esistono in termini di risultati conseguiti tra imprese domestiche e imprese esportatrici, anche con riferimento alla classe dimensionale di riferimento. Al fine di meglio rappresentarne le caratteristiche e le strategie, l'Istat ha realizzato anche un osservatorio delle sole internazionalizzate, osservatorio composto da oltre 90.000 imprese attive nei mercati esteri non solo attraverso esportazioni, ma con diverse modalità di internazionalizzazione[11]. Ha così definito una tassonomia, distinguendo le unità osservate in: unicamente esportatrici (il 27 per cento del campione), unicamente importatrici (23 per cento), importatrici ed esportatrici (31 per cento), imprese che operano in almeno cinque aree extra-europee (globali, 11 per cento) e imprese multinazionali, a controllo italiano o estero (8 per cento). Nel periodo d'osservazione, le imprese che all'interno del campione si sono spostate verso forme di internazionalizzazione più evolute sono state più numerose di quelle che hanno optato per modalità meno avanzate[12]. I risultati di questa indagine confermano inoltre che il riposizionamento su mercati a crescita più sostenuta è stata una delle strade intraprese dalle imprese per reagire non solo alla caduta dei consumi interni, ma anche alla debolezza della domanda dei partner tradizionali; non tutte le imprese sono state

11 Istat: Rapporto sulla competitività dei settori produttivi – febbraio 2013.
12 "Il campione mostra che il passaggio dalla condizione di "esportatore" a una di impresa "globale" ha determinato un impatto positivo sulla dimensione economica dell'impresa pari all'8 per cento in termini di valore aggiunto e al 7 per cento in termini di occupazione. Un passaggio ulteriore, come il mutamento da impresa esportatrice "globale" a "multinazionale", produce un effetto espansivo ancora superiore e pari al 13 per cento in termini di valore aggiunto e al 9 per cento in termini di occupazione", Istat: Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, Cap. 2: I modelli di internazionalizzazione delle imprese italiane, febbraio 2013

in grado di attuare con successo questa strategia essendo confermata dai dati la stretta relazione tra performance d'impresa e modalità di presenza sui mercati esteri. Le imprese "globali", ad esempio, "hanno mostrato nel 2010 performance più elevate in termini di produttività del lavoro, fatturato medio, varietà di prodotti esportati, grado di apertura rispetto alle imprese operanti prevalentemente sui mercati europei e/o su un numero più limitato di paesi extra-europei".

6.2 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, ai progetti di collaborazione più strutturata (joint-venture), fino alla nascita di imprese estere, con capitali locali, ad opera di imprenditori italiani. 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.
È probabilmente opportuno ricordare come dall'anno scorso l'aggiornamento della banca dati ICE-Reprint sia tendenzialmente allineato rispetto ai dati del commercio internazionale, a differenza di quanto avveniva in passato, quando invece esso scontava un anno di ritardo. I dati in questa sede commentati si riferiscono dunque per quanto possibile allo stock di imprese estere partecipate da imprese italiane al 31.12.2012 e tengono conto sia delle principali nuove iniziative (operazioni di M&A, investimenti *greenfield* e dismissioni) che hanno avuto luogo nel corso del 2012, vale a dire quelle annunciate pubblicamente (in particolare quelle delle imprese quotate) o censite dalle principali banche dati internazionali, sia dei disinvestimenti intervenuti nello stesso periodo. Va peraltro osservato come una parte significativa dei dati di bilancio relativi alle partecipate estere si riferisca all'esercizio 2011, non essendo ancora disponibili sulle banche dati buona parte dei bilanci riferiti all'esercizio 2012. È altresì verosimile anche che alcuni nuovi investimenti e disinvestimenti siano sfuggiti al rilevamento, ma le loro dimensioni sono probabimente tali da non poter modificare le tendenze che emergono dai dati sin qui raccolti.
Dall'analisi della situazione così delineata a fine 2012 emerge una sostanziale conferma delle analisi già svolte lo scorso anno, ovvero che a differenza di quanto avvenuto in corrispondenza di altre crisi economiche di rilevanza globale – in particolare quelle seguite agli *shock* petroliferi del 1973-1974 e del 1980-1981 e quella seguita ad inizio del nuovo millennio allo scoppio della bolla della *new economy* – nell'attuale fase le imprese italiane abbiano sostanzialmente mantenuto se non addirittura consolidato la propria presenza sui mercati internazionali. Dai dati preliminari relativi al 2012 si rileva che il numero di partecipate estere è anzi continuato a crescere e ha superato le 27.500 unità, con un incremento dello 1,3 per cento rispetto all'anno precedente. È ripreso a crescere anche lo stock degli addetti all'estero, dopo la leggera flessione registrata nel corso del 2011, portando ad un nuovo record storico di circa 1.585.000 dipendenti nelle imprese partecipate, grazie soprattutto alla crescita di Fiat-Chrysler in Nord America (che ha comportato un incremento di oltre 15mila dipendenti rispetto all'anno precedente) e di varie consociate del gruppo Eni (il quale ha incrementato l'occupazione all'estero di crica 5mila unità).
Va rilevato come in precedenza ad ogni fase recessiva fosse seguita una più o meno ampia contrazione della consistenza complessiva delle attività all'estero delle imprese italiane, da collegarsi per lo più a precise scelte strategiche compiute da medie e grandi imprese di rifocalizzarsi sul proprio *core business*, troppo spesso ampiamente basato sul mercato interno, procedendo conseguentemente a significative dismissioni delle attività sviluppate

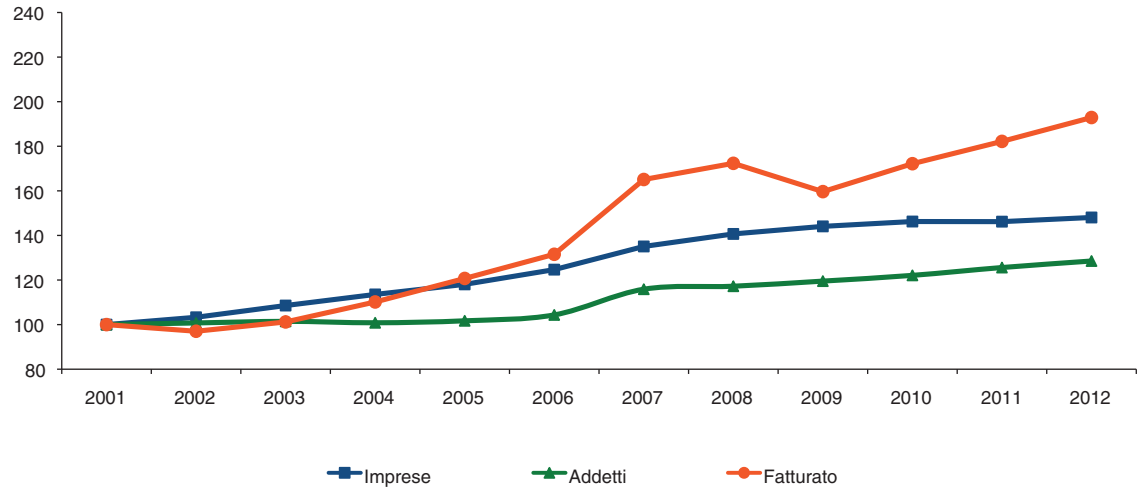
oltre confine negli anni immediatamente precedenti, dismissioni talvolta sfociate in vere e proprie "ritirate" dalla scena internazionale.
Nulla di simile è invece avvenuto a seguito della crisi innescatasi nel 2007-2008 ed esplosa nel 2009, il cui impatto recessivo sull'economia italiana è stato indubbiamente superiore rispetto a quello degli altri periodi di crisi precedentemente citati. Certamente la crisi del 2009 ha indotto molte nostre imprese a riconsiderare le proprie strutture aziendali, apportando laddove necessario opportuni tagli e ristrutturazioni talvolta anche dolorose, ma non si segnalano casi rilevanti di dismissioni su larga scala delle attività estere come era invece avvenuto nelle precedenti situazioni di negativa congiuntura internazionale.[13]
L'impressione è invece quella che le imprese italiane abbiano nel loro insieme cercato per quanto possibile di mantenere e consolidare le posizioni faticosamente raggiunte sui principali mercati esteri negli anni precedenti e non sono anzi mancati casi di medie e grandi imprese che abbiano saputo cogliere importanti opportunità per rafforzare il proprio posizionamento internazionale nel medio e lungo periodo, procedendo ad acquisizioni mirate, talvolta anche a fronte di budget relativamente limitati (valga per tutte la citazione dell'operazione Fiat-Chrysler, che ha visto Fiat entrare inizialmente nel capitale della Casa statunitense a fronte di un esborso nullo di capitale, ma in virtù di un preciso piano industriale e delle proprie competenze sugli autoveicoli di piccola cilindrata, esiziali per la rinascita del marchio americano). Anche nel 2012, così come negli anni precedenti, non si registrano disinvestimenti di grandi dimensioni, mentre è proseguita l'attività di investimento all'estero da parte delle imprese italiane, sia pure con budget forzatamente ridotti rispetto a quelli che avevano potuto essere messi in campo negli anni immediatamente precedenti la crisi. Un contributo negativo di maggior rilievo sulla consistenza complessiva delle attività estere a partecipazione italiana è venuto piuttosto dai nuovi investimenti esteri in Italia, caratterizzati negli ultimi anni da alcune operazioni di M&A di un certo rilievo che hanno avuto per target imprese italiane a loro volta attive oltre confine, il cui controllo è stato rilevato da gruppi multinazionali esteri.[14]
In crescita anche la consistenza delle partecipazioni di controllo, che rappresentano ovviamente la parte più strategicamente rilevante del fenomeno osservato. Va anzi rilevato come siano proprio tali partecipazioni a determinare quasi interamente la crescita dello stock di dipendenti delle imprese partecipate all'estero (circa 28mila unità aggiuntive rispetto al 2011) e come anche nel 2011 il numero dei dipendenti delle controllate estere fosse cresciuto, sia pure a fronte di una riduzione dell'occupazione complessiva delle imprese estere a partecipazione italiana, per effetto dell'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 4,8 per cento, nel periodo 2007-2012 il numero totale degli addetti delle imprese estere controllate da investitori italiani ha registrato un incremento più che doppio (10,9 per centuo).

Il numero delle imprese italiane con partecipazioni all'estero è aumentato di oltre il 50 per cento negli ultimi dieci anni (2001-2011) e ha ormai superato la soglia delle 8mila unità. La maggior parte di esse è rappresentata da imprese di piccole e medie dimensioni: oltre il 60 per cento degli investitori all'estero conta meno di 50 addetti, mentre circa il 30% ha un numero di addetti compreso tra 50 e 249. Le imprese con almeno 250 addetti rappresentano

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 dello 8,3 per cento rispetto all'anno precedente, mentre quello dei relativi addetti aveva registrato una crescita addirittura del 10,1 per cento.

14 La consolidata metodologia alla base dell'aggiornamento della banca dati Reprint comporta nel caso di acquisizione di un'impresa italiana attiva oltre confine da parte di un gruppo estero l'automatica cancellazione delle attività estere partecipate dal novero delle attività estere a partecipazione italiana, essendone il relativo controllo ormai ascrivibile al nuovo gruppo (estero) di appartenenza. Per tutti si ricorda il caso di Parmalat, il cui controllo è stato acquisito nel corso del 2011 dalla francese Lactalis; il gruppo emiliano contava al momento dell'acquisizione poco meno di 12mila dipendenti all'estero, che dal momento dell'acquisizione da parte di Lactalis non sono più inclusi nel computo delle attività partecipate all'estero da imprese italiane. Tra le multinazionali italiane oggetto di acquisizione dall'estero negli ultimi anni si ricordano anche Bulgari nel 2011, Buongiorno e Ducati nel 2012, Marazzi ed Ermenegildo Zegna nella prima metà del 2013.

Grafico 6.7
Le controllate italiane all'estero.
L'anno 2001 è pari a 100



Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

invece circa il 9% di tutte le multinazionali italiane. Va inoltre rimarcato come nell'ultimo decennio l'incremento più 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 di circa il 65 per cento tra il tra il 2001 e il 2012; tale incremento è risultato invece nell'ordine del 35 per cento per le imprese con un numero di addetti compreso tra 50 e 249, mentre ha di poco superato il 10 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.
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 operazioni di M&A messe a segno dai principali gruppi industriali del Paese (si pensi ad esempio ai casi Enel-Endesa e Fiat-Chrysler). Nel 2012 poco meno dei quattro quinti degli addetti (79,2 per cento) e quasi i nove decimi del fatturato (89,6 per cento) delle partecipate italiane all'estero sono ascrivibili a case-madri con 250 o più addetti.[15] 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.
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. Anche negli ultimi anni queste imprese hanno continuato a sviluppare le proprie attività sui mercati internazionali, sia attraverso investimenti *greenfield*, sia per mezzo di acquisizioni. A fine 2012, le partecipate estere delle medie imprese investitrici (con dimensione compresa tra i 50 e i 249 addetti) occupavano circa 210mila addetti, pari al 13,2 per cento del totale, per un giro d'affari pari a oltre 43,2 miliardi di euro (il 7,1 per cento del totale). Questi dati non tengono peraltro conto delle

15 Va ricordato che 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.

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 il 7,6 per cento del totale in termini di numero di addetti all'estero (circa 120mila), ma solo il 3,3 per cento del totale in termini di fatturato realizzato dalle imprese partecipate (20 miliardi di euro). Bisogna peraltro sottolineare come il contributo delle piccole e medie imprese al processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana, seppur relativamente 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 circa 330mila adddetti, mentre il loro giro d'affari supera i 63 miliardi di euro. Va anche sottolineato 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 tali imprese 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 rischierebbe 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, si ha una progressiva riduzione della quota spettante ai paesi Ue, pur continuando questi a rappresentare di gran lunga l'area di maggiore presenza; 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 2012 il 56,9 per cento delle partecipate estere delle imprese italiane aveva sede nei paesi dell'Unione europea (contro il 60 per cento del 2001 e il 58,5 per cento del 2007), 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 per cento del totale nel 2012, contro il 52 per cento del 2007) e soprattutto di volume d'affari (passato dal 62,3 per cento del 2007 al 52,5 per cento del 2012).
Lo spostamento è avvenuto solo in piccola parte a favore degli altri paesi europei (la cui incidenza, in termini di addetti, è cresciuta dallo 8,6 per cento del 2007 al 9 per cento del 2012), ma soprattutto a favore del Nuovo Continente. 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 13,7 per cento del 2007 e 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 dal 6,6 per cento dle 2007 allo 11,3 per cento del 2012, per effetto soprattutto dell'ingresso di Fiat nel capitale di Chrysler, avvenuto nel corso del 2009, e della successiva acquisizione del controllo della Casa statunitense, nel corso del 2011.
In calo tra il 2007 e il 2012 le quote spettanti in termini di addetti delle partecipate estere alle rimanenti aree geografiche: Africa (dal 6 al 4,9 per cento), Asia (dallo 11,5 allo 11,4 per cento) e Oceania (dallo 0,4 allo 0,3 per cento). Va rilevato come ciascuna area, singolarmente presa, con l'unica eccezione dell'Oceania e dell'Africa sub-sahariana (dunque: Africa settentrionale, 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.[16]

16 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 6.3 - Distribuzione delle partecipate, degli addetti e del fatturato (milioni di euro) per area geografica di localizzazione anno 2012

	Valori assoluti			Valori percentuali		
	Partecipate	Addetti	Fatturato	Partecipate	Addetti	Fatturato
Unione europea 27	15.680	744.769	319.586	56,9	47,0	52,5
Altri paesi europei	2.595	141.806	66.715	9,4	8,9	11,0
Africa settentrionale	634	43.373	15.175	2,3	2,7	2,5
Altri paesi africani	346	34.254	8.967	1,3	2,2	1,5
America settentrionale	2.725	196.303	57.701	9,9	12,4	9,5
America centrale e meridionale	2.083	239.366	96.026	7,6	15,1	15,8
Medio Oriente	319	12.439	2.725	1,2	0,8	0,4
Asia centrale	474	26.734	8.921	1,7	1,7	1,5
Asia orientale	2.406	141.033	28.596	8,7	8,9	4,7
Oceania	277	5.546	4.395	1,0	0,3	0,7
Totale	**27.539**	**1.585.623**	**608.808**	**100**	**100**	**100**

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT.

Riguardo a queste ultime, i dati riportati nella Tav. 8.6 evidenziano la prevalenza di scelte localizza-tive 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 imprese 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 e in particolare nei nuovi paesi UE), 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 in Africa settentrionale e nei nuovi mercati dell'Asia centrale ed 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 nel Nuovo Continente, dove ad esse spetta ben oltre il 90 per cento degli addetti delle imprese a partecipazione italiana, grazie soprattutto alle attività del gruppo FIAT in Nord America e della stessa Fiat, di Telecom Italia e di Enel in America Latina.

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 comparti 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, anche per effetto del *downsizing* delle imprese italiane del settore (che in alcuni casi hanno drasticamente ridotto l'attività produttiva in Italia, trasferendola in paesi a più basso costo del lavoro e mantenendo in Italia la direzione generale, le attività di sviluppo tecnologico e di prodotto (ivi inclusa in genere la realizzazione di modelli e prototipi) e la direzione delle attività commerciali e di marketing.
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 6.4 - Distribuzione percentuale degli addetti e del fatturato delle partecipate estere al 31.12.2012 per area geografica di localizzazione dell'investimento e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

	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
	Distribuzione percentuale degli addetti					Distribuzione percentuale del fatturato				
Unione europea	9,8	16,1	74,1	100	47,0	4,2	8,6	87,2	100	52,5
Altri paesi europei	10,4	14,8	74,8	100	8,9	3,3	3,5	93,3	100	11,0
Africa settentrionale	13,1	26,8	60,1	100	2,7	1,3	1,8	96,9	100	2,5
Altri paesi africani	12,8	3,6	83,5	100	2,2	1,5	2,8	95,7	100	1,5
America settentrionale	2,7	4,4	92,9	100	12,4	3,2	5,6	91,2	100	9,5
America centro-meridionale	2,3	5,5	92,3	100	15,1	0,7	3,3	96,0	100	15,8
Medio Oriente	10,5	18,3	71,2	100	0,8	3,5	6,1	90,4	100	0,4
Asia centrale	5,9	22,7	71,4	100	1,7	1,1	2,7	96,2	100	1,5
Asia orientale	6,0	18,2	75,8	100	8,9	4,1	20,6	75,3	100	4,7
Oceania	4,0	12,5	83,5	100	0,3	0,4	6,2	93,4	100	0,7
TOTALE	**7,6**	**13,2**	**79,2**	**100**	**100,0**	**3,3**	**7,1**	**89,6**	**100**	**100,0**

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Tavola 6.5 - 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)

	2007					2012				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso
Industria estrattiva	3,4	2,5	94,1	100	2,1	1,7	2,5	95,8	100	1,9
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	11,6	10,1	78,3	100	5,2	11,9	14,8	73,4	100	3,8
Industrie tessili	22,6	23,1	54,4	100	2,5	22,7	21,6	55,7	100	2,1
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pellicccia	19,0	38,8	42,2	100	4,4	20,2	40,9	39,0	100	3,9
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	18,4	57,5	24,1	100	2,1	19,3	60,6	20,1	100	1,7
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	25,7	50,7	23,6	100	0,9	18,5	54,1	27,4	100	0,7
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	2,9	13,2	83,9	100	2,8	2,7	11,7	85,6	100	2,9
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,5	0,3	99,2	100	0,9	0,5	0,2	99,3	100	1,1
Fabbricazione di prodotti chimici	8,3	15,1	76,7	100	1,4	8,4	16,2	75,4	100	1,3
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	4,4	6,1	89,5	100	1,2	4,7	5,1	90,2	100	1,6
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	14,2	17,6	68,3	100	3,7	11,1	18,7	70,2	100	3,3
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	5,9	11,4	82,7	100	4,9	3,6	11,1	85,3	100	4,1
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	8,0	15,1	76,9	100	5,4	8,8	18,1	73,0	100	4,8
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	2,6	9,7	87,7	100	6,0	3,2	9,5	87,3	100	5,4
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	2,7	11,5	85,8	100	3,9	3,3	14,7	82,0	100	5,2
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	6,6	15,9	77,5	100	5,9	5,7	17,9	76,4	100	5,4
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,7	4,1	95,2	100	8,5	0,7	2,9	96,4	100	12,5
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	3,1	5,9	91,1	100	1,5	2,3	2,6	95,0	100	1,9
Fabbricazione di mobili	17,4	26,3	56,3	100	0,9	18,7	18,8	62,5	100	0,6
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	15,3	24,7	60,0	100	0,5	19,9	30,2	49,9	100	0,4
Energia elettrica, gas e acqua	0,7	3,2	96,2	100	4,1	0,6	1,3	98,1	100	4,9
Costruzioni	4,6	10,3	85,1	100	5,5	5,7	8,3	86,0	100	3,2
Commercio all'ingrosso	8,4	19,8	71,9	100	12,9	8,2	20,3	71,6	100	13,6
Altre attività di servizi	4,0	5,8	90,2	100	12,7	3,6	6,8	89,7	100	13,6
TOTALE	**7,1**	**14,0**	**79,0**	**100**	**100,0**	**6,2**	**13,5**	**80,3**	**100**	**100,0**

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT.

approfondimenti

Eterogeneità delle imprese e performance dei paesi: che cosa sappiamo?

di Fabrizio Onida*

Da più di un decennio gli studiosi di economia internazionale sono consapevoli che il mondo è fatto di imprese tra loro eterogenee, anche quando operano negli stessi settori merceologici e nelle stesse aree territoriali dello stesso paese. Viene così superato il concetto astratto della "impresa rappresentativa", tipico dei cosiddetti modelli "microfondati" dell'economia politica. Da ciò si parte per cercare di re-interpretare la fondamentale proposizione della teoria del commercio internazionale, secondo cui una maggiore apertura verso l'estero del paese (*trade liberalizatio*n) conduce a guadagni di produttività e di benessere attraverso una riallocazione delle risorse nazionali ("fattori produttivi" perfettamente mobili tra settori e regioni diverse all'interno dello stesso paese) verso settori e prodotti di vantaggio comparato. Ecco una sintesi ragionata di alcune proposizioni che possiamo desumere da una ormai ricca letteratura su eterogeneità-produttività-competitività, con particolare riguardo all'Italia, con un cenno finale alle politiche di internazionalizzazione.

1. In un mondo di concorrenza monopolistica dove si compete su prezzo-qualità-servizi di prodotti e varietà di prodotti dentro tutti i settori merceologici, l'espandersi delle opportunità di esportazione e importazione produce una "distruzione creatrice" di imprese all'interno dei settori sia di vantaggio che di svantaggio comparato (Melitz 2003, Bernard-Redding-Schott 2007, Mayer-Ottaviano 2007). Le imprese più produttive riescono a coprire gli inevitabili costi fissi di entrata sui mercati (*sunk costs of export*), mentre escono dal mercato le imprese non in grado di competere con le medesime varietà (prodotti) importati. La crescita della produttività di un settore/paese dipende dunque non poco dal semplice turnover fra imprese meno efficienti (produttive) in uscita e altre imprese più efficienti che rimangono o entrano ex novo sul mercato.
2. Secondo le risultanze dell'indagine EFIGE (Barba Navaretti et al. 2011) su quasi 15.000 imprese operanti nei 7 paesi (inclusa l'Italia), la performance internazionale dei paesi è spiegata più da tipiche caratteristiche micro di impresa (dimensione di addetti e fatturato, indice di PTF - Produttività Totale dei Fattori, investimenti per addetto, intensità d'uso di manodopera qualificata, propensione a fare ricerca e innovazione) che non dalle caratteristiche aggregate del paese e del settore di appartenenza. La dimensione d'impresa emerge come una caratteristica centrale positivamente correlata alle precedenti anche se non sufficiente a spiegare tutta la differenza nelle *performance* di mercato. La percentuale di imprese esportatrici sul totale delle imprese attive ("margine estensivo") tende ad aumentare al crescere della fascia di addetti e di fatturato, mentre la dimensione media d'impresa è meno nettamente correlata alla propensione a esportare, ovvero al rapporto export/fatturato ("margine intensivo"). L'analisi dei dati statistici medi di

* Università Bocconi

settore/paese può dunque nascondere molti fenomeni di rilievo associati alla dimensione d'impresa. E le differenze di performance tra paesi possono dipendere in misura rilevante dalla dinamica competitiva di un gruppo relativamente piccolo di imprese (Altomonte-Aquilante-Ottaviano 2012).

3. Misurando il grado di internazionalizzazione come rapporto export/fatturato, a sua volta dipendente sia dal margine intensivo sul fatturato di ogni prodotto esportato, sia da un margine estensivo definito come numero di prodotti e di mercati su cui opera l'impresa, non solo le imprese con mercato esclusivamente domestico risultano meno produttive e profittevoli delle imprese esportatrici, ma nell'ambito delle imprese esportatrici un maggior grado di internazionalizzazione si accompagna a migliore performance, sia pure secondo una relazione non lineare e con ampia varianza intorno alla media.
4. Analisi compiute in Italia su dati campionari delle inchieste ISAE su circa 4000 unità locali nel periodo 2000-2005 (De Nardis 2010) confermano che le imprese esportatrici più produttive aumentano sia il proprio margine estensivo, aggiungendo al proprio portafoglio nuovi prodotti a più alto contenuto di valore aggiunto e di marchio, abbandonando un minor numero di prodotti ormai obsoleti, sia il margine intensivo misurato in termini di maggior qualità-contenuto tecnologico-servizi al cliente dei prodotti già esistenti.
   Inoltre le imprese con una presenza più stabile sui mercati sono quelle che spendono di più per innovare prodotti e processi.
   L'indagine MET su un vasto campione di circa 25.000 imprese manifatturiere italiane conferma che le imprese con maggior grado di proiezione internazionale tendono ad essere più grandi, più produttive e maggiormente utilizzatrici di manodopera qualificata (Brancati 2012).
5. Se dunque vi è ampia conferma di un fenomeno di auto-selezione, per cui sono le imprese più efficienti (più produttive) a intraprendere strategie di crescita oltre il mercato domestico accollandosi gli inevitabili costi di entrata sui mercati esteri, contemporaneamente vi sono risultanze statistiche meno robuste (ma pur sempre affioranti in alcuni lavori) circa una direzione opposta di causalità, per cui le stessa attività di esportazione e di presenza sui mercati esteri stimola maggiore produttività e propensione all'innovazione attraverso meccanismi di maggiore stimolo concorrenziale (*learning by exporting*) (es. Bugamelli-Infante 2003, Wagner 2007, Banca d'Italia 2008).
6. Un esercizio di simulazione compiuto sui dati EFIGE segnala che, se in Italia-Francia-Spagna la composizione percentuale degli occupati manifatturieri fosse identica a quella della Germania in termini di dimensione media d'impresa e di settori produttivi, il valore delle esportazioni aumenterebbe del 37% nel caso dell'Italia, del 24% nel caso della Spagna. Ben poco invece aumenterebbero le esportazioni nel caso della Francia, che non a caso parte già con una struttura produttiva non molto dissimile da quella tedesca. Inoltre questo risultato per l'Italia dipende soprattutto dal fattore dimensionale delle imprese, mentre per la Spagna conta più la composizione settoriale dell'export (struttura dei vantaggi comparati).
7. Vi è da tempo una crescente complessità delle diverse forme di internazionalizzazione: al di là della semplice esportazione si aprono gli spazi dell'*outsourcing* internazionale per la fornitura di componenti e prodotti, fino all'investimento diretto all'estero (IDE) tramite impianti produttivi e/o reti distributive e di assistenza post-vendita. Investimenti diretti a loro volta mirati ad assicurarsi un radicamento e ampliamento dei

approfondimenti

mercati di sbocco (IDE "orizzontali"), spesso come strategia di penetrazione di intere aree geografiche tra di loro integrate, o a realizzare risparmi di costo (lavoro, energia) tramite approvvigionamento dall'estero di componenti o prodotti finiti per la vendita finale (IDE "verticali"). Di nuovo gioca la variabile dimensionale, poiché l'accresciuta partecipazione ad attività internazionali comporta costi fissi irrecuperabili più elevati (Helpman-Melitz-Yeaple 2004, Antràs-Helpman 2004, Castellani 2007). Tali costi fissi variano da settore a settore, come i costi di trasporto e altre caratteristiche *industry specific*. Nel larghissimo campione di oltre 90.000 imprese esportatrici (che pesano l'85% delle esportazioni totali) analizzato da Istat (2013) sul periodo 2007-2010, forme più complesse di internazionalizzazione si associano a dimensioni maggiori di impresa, maggiore diversificazione produttiva, più elevata produttività.

8. Fenomeni di *outsourcing-insourcing* sono strettamente legati all'inserimento dell'impresa nelle cosiddette "catene globali del valore", entro cui si realizza una frammentazione delle fasi produttive o dei *tasks* finalizzata principalmente al risparmio complessivo sul costo finale del prodotto, ma spesso anche ad un migliore sfruttamento di competenze e specializzazioni per arricchire qualità e contenuto tecnologico dei prodotti finali (Grossman-Rossi Hansberg 2008, Blinder 2006, Olsen 2006). L'importazione di beni intermedi può essere vista anche come assetto produttivo che stimola innovazione tecnologica e organizzativa, generando aumenti di produttività e mettendo l'impresa meglio in grado di rispondere a *shock* di domanda e offerta (Bekés et al. 2011, Bøler et al. 2012, Crinò 2011).
9. Tra le caratteristiche di impresa vi è anche la struttura finanziaria (profittabilità del capitale investito, grado di patrimonializzazione, leva finanziaria, composizione del passivo ecc.). Alcuni lavori mostrano che, a parità di dimensione di addetti e fatturato, imprese con una struttura finanziaria meno fragile (come minore leva debiti/capitale netto, minor dipendenza dal credito bancario e in particolare dal credito a breve termine) realizzano migliori performance in termini di esportazione su più mercati, più innovazione, più investimenti in formazione di manodopera qualificata (per l'Italia Cerisola et al. 2011). Dopo la difficoltà a comprimere i costi di produzione, nella recente crisi i vincoli di accesso al credito sono percepiti come il maggiore ostacolo alla crescita delle esportazioni (Istat 2013).
10. Il limite dimensionale dell'impresa (micro, piccola, media) può essere almeno in parte neutralizzato da forme di cooperazione funzionale, fino a costituire vere e proprie "reti di impresa" con apposita contrattualistica e regime giuridico. Le reti di impresa vanno al di là della organizzazione in forma di distretto, in cui ogni singola impresa mantiene piena autonomia giuridica. In Italia esiste un quadro legislativo, ancora utilizzato da meno di 2000 aziende (meno dell'1% delle imprese) con 356 contratti di rete al 31.3.2012, ma il fenomeno sembra in accelerazione (IntesaSanPaolo 2012). Le attività congiunte vanno da progetti di ricerca e brevetti ad accordi di produzione e commercializzazione, soprattutto all'export. E' ancora troppo presto per valutare l'impatto positivo su produttività e performance del sistema. Un'indagine di Banca d'Italia su 1080 casi e 214 contratti trova che le imprese coinvolte, confrontate con un campione controfattuale, risultano mediamente più grandi, con maggiori investimenti/fatturato e a crescita delle vendite maggiore nel 2005-2011 (Bentivogli-Quintiliani-Sabbatini 2013).

11. Solo un cenno finale a qualche implicazione di quanto sopra per le politiche di sostegno all'internazionalizzazione del sistema produttivo, anche con riferimento all'esperienza dell'Ice e delle simili Tpo (Trade Promotion Organizations) di altri paesi . Come osservazione generale, va da sé che approcci tipo *one size fits all* non sono appropriati (Békés et al 2011 p. 41), e quindi l'attività delle TPO deve prestare grande attenzione ai servizi personalizzati (assistenza tecnica), generalmente tariffati e non gratuiti per selezionare la domanda. Da un lato l'impatto delle azioni di promozione delle esportazioni sarà tanto maggiore quanto più si riuscirà a coinvolgere da protagoniste le imprese più produttive e quindi a maggior potenziale di crescita internazionale. Ma al tempo stesso azioni di accompagnamento delle imprese di minori dimensioni mirate a favorirne una maggiore presenza e penetrazione sui mercati esteri possono alimentare un circolo virtuoso di crescita della loro stessa produttività e capacità innovativa. Naturalmente l'efficacia delle azioni promozionali e di assistenza tecnica della TPO dipende dall'intensità e qualità delle tecniche di monitoraggio e valutazione dei risultati, non guardando solo alle medie settoriali ma anche ai comportamenti delle imprese più dinamiche all'interno dei settori.
12. Si può anche affermare che, mentre incentivi specifici alla internazionalizzazione non generano automaticamente guadagni di produttività delle imprese beneficiarie, in senso opposto incentivi all'innovazione e alla produttività quasi certamente stimolano una maggiore proiezione internazionale delle imprese. Per inciso, dai dati EFIGE appare che il principale ostacolo percepito dalle imprese italiane alla propria crescita dimensionale sono i costi dell'innovazione, a differenza dai costi dell'organizzazione commerciale (*trade costs*) segnalati dalle imprese spagnole.

Riferimenti bibliografici

Altomonte C., T.Aquilante and G.I.Ottaviano (2012), "The Triggers of competitiveness: the EFIGE Cross-Country , Bruegel Blueprint 17, Brussels.Report.

Antràs P. and E.Helpman (2004), "Global Sourcing", Journal of Political Economy, 112, 3, 552-80.

Banca d'Italia (2008), Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano, Roma.

Barba Navaretti G, M.Bugamelli, F.Schivardi, C.Altomonte, D.Horgos and D. Maggioni (2011) "The Global Operations of European Firms", Second EFIGE Policy Report, Bruegel Blueprint 12.

Békés G., L. Halpern, M.Koren and M.Balasz (2011), "Still standing: how European firms weathered the crisis. The Third EFIGE policy report, Bruegel Blueprint 15, Brussels.

Bentivogli C., F.Quintiliani e D.Sabbatini (2013) "Le reti di imprese", Quaderni di Economia e Finanza (Occasional papers), Banca d'Italia, febbraio, Roma.

Bernard A.B., S.J.Redding and P.K.Schott (2007) "Comparative Advantages and heterogeneous Firms,", Review of Economic Studies, 74, 31-66.

Blinder A.S. (2006), "Offshoring: the next industrial revolution?", Foreign Affairs, March-April.

Bøler E.A., A. Moxnes and K.H.Ullveit-Moe (2012), "Technological change, trade in intermediates and the joint impact on productivity", EFIGE WP 47, June, Brussels.

approfondimenti

Brancati R., a cura di, (2012) “Crisi industrial e crisi fiscal. Rapporto MET 2012, Donzelli, Roma
Mayer T. and G.I.Ottaviano (2007), “The Happy Few: The Internationalization of European Firms, CEPR-Bruegel, Brussels.
Bugamelli M. e L. Infante (2003), Sunk Costs of Exports, Temi di Discussione n.469, Banca d’Italia, Roma.
Castellani D. (2007), “L’internazionalizzazione della produzione in Italia: caratteristiche delle imprese ed effetti sul sistema economico di origine”, L’industria, 28, 3, 467-93.
Cerisola S., E. D’Alfonso, G.Felice, Giannangeli and D.Maggioni (2011), “Investment in intangibile assets and level of sophistication: the role of Italian firms’ financial structure”, EFIGE country report: Italy, 2011, Brussels
Crinò R. (2011) “Imported inputs and skill upgrading”, EFIGE WP 39, November, Brussels.
DeNardis S. a cura di (2010),Imprese italiane nella competizione internazionale, F.Angeli, Milano.
Grossman G. and E. Rossi-Hansberg (2008), “Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring”, American Economixdc Review, 98, 1978-1997.
Helpman E., M.Melitz and S.R Yeaple (2004), “Export Vs FDI with Heterogeneous Firms”, American Economic review, 94, 1, 300.16.
Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano (2012), “Il secondo Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano sulle reti di impresa, Servizio Studi e Ricerche, settembre.
Krugman P. (1984), “Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale”, in Kierzkowsky H., ed. “Monopolistic Competition and International trade”, Oxford University Press.
Istat (2013), “Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, Roma.
Melitz M. (2003), “The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry productivity”, Econometrica, 71, 1695-1725.
Olsen K.B. (2006), “Productivitty Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review, OECD Directorate for Science, Technology and Industry, STI WP 2006/1, Paris.
Wagner J. (2007), “Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-Level data”, The World Economy, 30, 1, 60-82.

approfondimenti

Esportazioni italiane: un ampio potenziale ancora da sfruttare

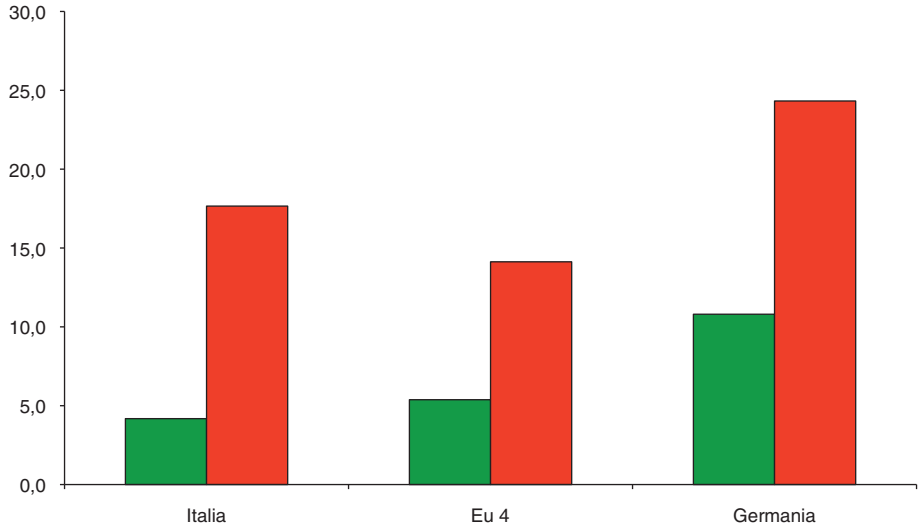
di Andrea Dossena e Alessandra Lanza*

Il biennio 2011-'12 ha evidenziato una sostanziale tenuta delle quote italiane sul commercio internazionale. Dopo gli sconvolgimenti negli scambi mondiali del 2009-'10, quindi, i processi di upgrading qualitativo e differenziazione geografica avviati da molte imprese esportatrici a metà anni Duemila sembrerebbero aver dato i loro frutti, arrestando l'erosione decennale della presenza italiana sui mercati esteri. I buoni risultati del passato biennio, tuttavia, sono principalmente imputabili alla capacità di tenuta in Europa e Nord America, mentre nei paesi emergenti, nonostante i buoni ritmi di crescita dell'export italiano, prosegue la marginalizzazione dei prodotti Made in Italy. Sebbene non manchino casi settoriali di successo, a preoccupare maggiormente è la non raggiunta massa critica delle vendite su questi mercati, tale da non riuscire a tradurre gli spunti espansivi in un sostegno significativo dell'intera attività commerciale estera del paese.
Se in periodi di robusta crescita del commercio mondiale queste debolezze sono in parte mascherate dalla ritrovata capacità di presidio sui mercati tradizionali, in una fase quale quella attuale, con l'Europa in recessione, esse risultano determinanti nel limitare le prospettive di crescita dell'industria italiana attraverso il canale estero, l'unico nel biennio 2013-'14 in grado di offrire tali opportunità.
Al di là degli aspetti legati alla specializzazione settoriale, ritenuta penalizzante soprattutto nella prima fase di integrazione delle nuove economie nella rete degli scambi globali ma oggi molto meno, in virtù del prepotente emergere al loro interno di una classe media e benestante nella natura stessa degli esportatori italiani possono invece essere rinvenute alcune cause di questa difficoltà ad approcciare, con continuità e intensità, i mercati emergenti e lontani.
L'analisi della struttura degli operatori con l'estero (condotta su dati Eurostat relativi al 2010) dell'Italia e dei maggiori concorrenti europei offre alcuni interessanti spunti per comprendere l'origine di queste debolezze. Semplificando molto, tre sembrano essere i fattori principali alla base dell'incompiuto balzo competitivo dell'Italia sui mercati internazionali: diffusione, dimensione e distribuzione.
Il primo elemento fa riferimento alla propensione all'attività esportativa da parte delle imprese italiane. Con oltre 160 mila imprese esportatrici nei mercati della Ue e oltre 125 mila nei mercati non Ue, l'Italia vanta numeri assoluti di rilievo, essendo prima per numero di esportatori fuori dal continente e seconda solo alla Germania per quelli sui mercati comunitari. Tuttavia, con una platea stimata sempre da Eurostat in 3,8 milioni di imprese, l'incidenza di quelle che accedono ai mercati esteri è marginale: il 4,2 per cento nella Ue (contro una media di Francia, Germania, Spagna e

* Prometeia Spa

Regno Unito del 5,4 per cento e la Germania da sola che arriva al 10,8 per cento) e il 3,3 per cento nell'extra Ue (4,2 per cento la media dei concorrenti, con la Germania al 5,3 per cento). Si tratta di differenze sostanziali, che se annullate porterebbero sui mercati esteri quasi il 30per cento in più di aziende italiane (oltre 45 mila nella Ue e quasi 35 mila sui mercati extra Ue), con un significativo contributo al volume complessivo delle vendite oltre confine.

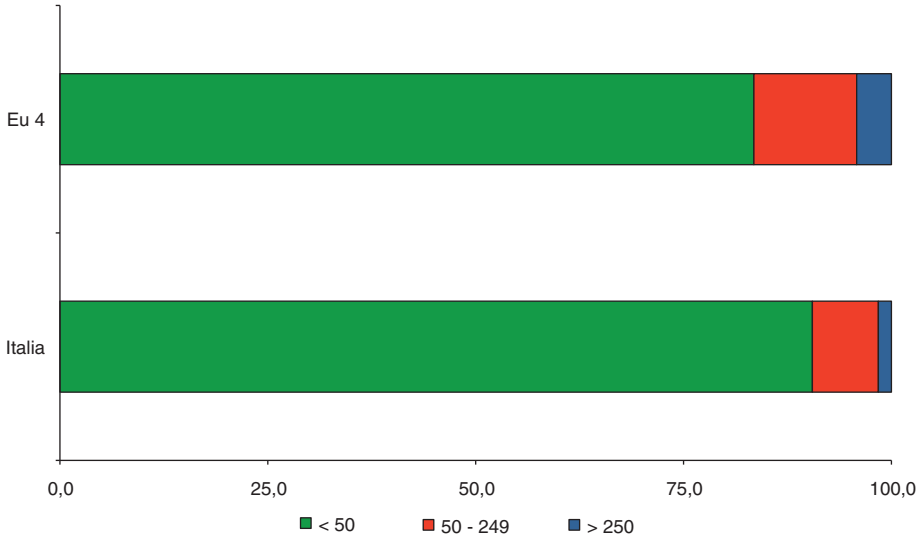
Grafico 1 Incidenza % imprese esportatrici sui mercati della Ue 27.



Fonte: Prometeia

La minor diffusione dell'attività esportativa tra le imprese italiane si articola su due assi principali: quello dimensionale e quello settoriale. Relativamente a quest'ultimo, infatti, lo scorporo dei dati relativi alla sola industria (comprensiva di estrattiva, manifattura, energia e acqua) consente di verificare l'assoluto allineamento dei dati italiani a quelli europei. Con il 17,7 per cento di imprese esportatrici sui mercati Ue (contro una media dei concorrenti del 14,1per cento) e del 14 per cento su quelli extra Ue (media dei concorrenti dell'11,1 per cento), infatti, il comparto secondario italiano risulta adeguatamente rivolto a cogliere le opportunità sui mercati esteri. Di contro, nei restanti settori il ritardo italiano si amplifica ulteriormente, con una percentuale di imprese esportatrici solamente del 2,4 per cento e dell'1,9 per cento rispettivamente sui mercati Ue e non Ue (4,5 per cento e 3,5 per cento le medie per i concorrenti), non fornendo quindi quel supporto al comparto industriale che invece esso può ricevere nei nostri concorrenti europei da costruzioni, commercio e servizi.
L'aspetto dimensionale è particolarmente articolato e non riguarda la sola attività di export. Con il 99,4 per cento di imprese attive sotto la soglia dei 50 dipendenti (98,4 per cento per gli altri concorrenti Ue considerati) risulta naturale una maggior presenza di imprese piccole e piccolissime tra gli esportatori italiani. Tuttavia essa è più che proporzionale rispetto alla composizione di base del tessuto economico, con le piccolissime imprese che rappresentano il 92,4 per cento di quelle esportatrici nei mercati Ue (88,9 per cento per i concorrenti) e ancora il 90,5 per cento in quelli non Ue (dove gli altri paesi scendono all'83,5 per cento). Non basta la significativa maggior diffusione dell'attività esportativa nelle imprese sopra i 50 dipendenti (attorno

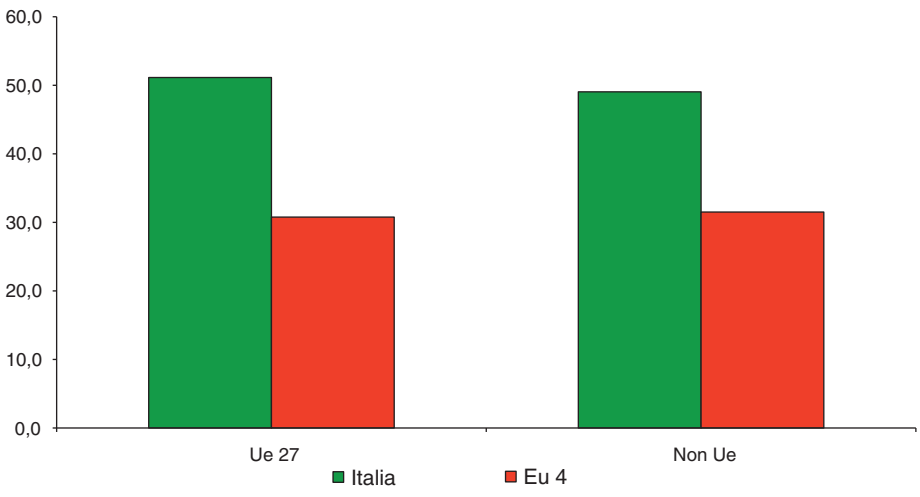
Grafico 2
Composizione % delle imprese esportatrici per classi di addetti



Fonte: Eurostat

al 50 per cento per l'Italia contro il 30 per cento circa degli altri paesi) a bilanciare la struttura degli operatori con l'estero, che risulta così caratterizzata dalla massiccia presenza di imprese piccolissime, anche nei paesi più lontani e difficili da raggiungere. Questa evidenza si traduce in una serie di implicazioni che giustificano le difficoltà dell'export italiano nel cogliere appieno le opportunità offerte dai nuovi mercati: ogni esportatore ha un ridotto potere di mercato rispetto a quello dei singoli concorrenti, un'incidenza più alta dei costi fissi per l'approccio ai mercati internazionali e minori possibilità di diversificare i mercati di destinazione (e quindi maggior sensibilità ai cicli di domanda sui singoli mercati). A tal proposito, infatti, emerge come solo il 60 per cento circa dell'export italiano extra Ue sia realizzato da imprese che operano su almeno venti mercati diversi, un valore di oltre 10 punti inferiore a quelli dei concorrenti europei. Come riscontrato nell'analisi della diffusione, anche in quello della dimensione il settore industriale italiano risulta meno penalizzato rispetto agli omologhi europei, con un gap invece molto più significativo negli altri comparti economici.

Grafico 3
Incidenza % imprese esportatrici nella classe dimensionale > 50 addetti

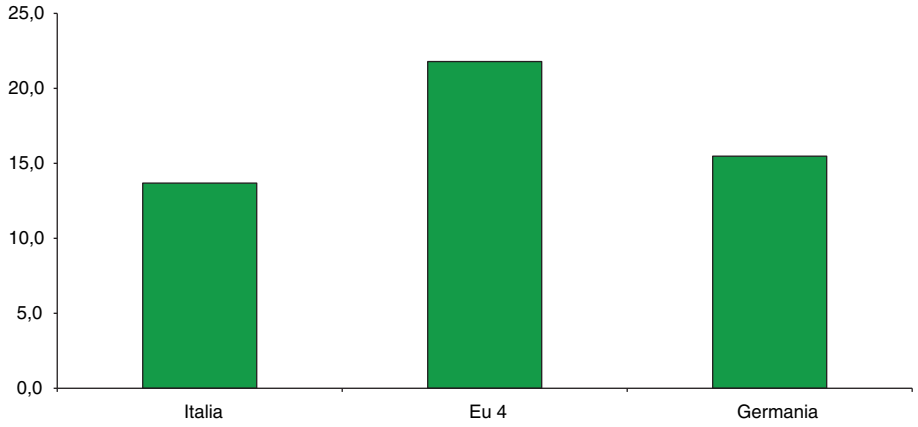


Fonte: Eurostat

approfondimenti

Diffusione inadeguata dell'export e limitate dimensioni possono essere superate, e negli altri paesi europei accade con maggior frequenza, dal ricorso a intermediari commerciali invece che a un accesso diretto ai mercati esteri. Il ritardo accumulato nella proiezione internazionale nei comparti non industriali, tuttavia, coinvolge anche gli operatori italiani del commercio (trading companies, grossisti, grande distribuzione, distribuzione moderna), che svolgono un ruolo marginale nel sostenere le esportazioni del nostro paese. Se negli altri paesi europei, infatti, le aziende del commercio contribuiscono per il 19 per cento alle esportazioni, in Italia tale quota scende al 13 per cento, con il divario che si amplia ulteriormente sui mercati comunitari (14 per cento per l'Italia contro il 22 per cento per gli altri europei). Un più efficiente sistema distributivo potrebbe invece risultare fondamentale nell'aggregare la frammentata offerta italiana e fornire piattaforme logistiche adeguate alla concorrenza su uno scenario globale, intercettando meglio le opportunità offerte dalla domanda estera e sostenendo, attraverso il canale estero, i livelli produttivi e occupazionali italiani.

Grafico 4
Incidenza % del valore dell'export realizzato da imprese del Commercio



Fonte: Eurostat

Questo è confermato da quanto accade negli altri paesi europei: in termini statistici, la correlazione tra quota dell'export realizzata da piccole e piccolissime imprese (sotto i 50 addetti) e quota dell'export realizzata da imprese del commercio è significativamente (e inversamente) proporzionale in Europa, mentre tale correlazione risulta molto debole nel caso italiano. Infatti, per i concorrenti europei a ogni punto di export realizzato dalle PMI corrispondono 4 punti realizzati da imprese commerciali, che in qualche modo vanno a supplire alle difficoltà nell'accesso ai mercati esteri da parte delle imprese industriali meno strutturate; in Italia invece tale rapporto scende a 0,7.
L'analisi qui presentata contribuisce a una miglior comprensione dei problemi competitivi che affliggono l'Italia sui mercati internazionali. Anzitutto, distogliendo parzialmente lo sguardo dall'industria in senso stretto, spesso unica sul banco degli imputati, che presenta risultati in linea, e a volte superiori, agli standard dei concorrenti europei. In secondo luogo, evidenziando come specializzazione settoriale e struttura dimensionale non rappresentino, di per sé, ostacoli invalicabili per una maggior spinta all'internazionalizzazione commerciale, ma lo diventino quando gli altri attori del contesto economico, in particolare la distribuzione

e i servizi più vocati ai mercati esteri, presentano sintomi di debolezza molto superiori a quelli dell'industria. Specializzazione e dimensione, inoltre, nonostante sforzi ripetuti non sono elementi facilmente modificabili, soprattutto nel breve periodo. All'opposto, alcune delle debolezze emerse nell'analisi potrebbero essere superate, creando un nuovo potenziale di crescita della presenza italiana sui mercati internazionali.
Sostenere l'internazionalizzazione degli operatori più piccoli verso i mercati europei e mediterranei, promuovere lo sviluppo di trading companies, che svolgono un ruolo fondamentale nei processi di internazionalizzazione in molti paesi, e focalizzare gli sforzi di crescita dimensionale in quei settori in essa appare prerequisito irrinunciabile alla competizione appaiono obiettivi raggiungibili con il supporto di politiche adeguate.
Più che a modificare radicalmente il DNA del tessuto produttivo, gli sforzi andrebbero indirizzati a far sì che le numerose PMI manifatturiere italiane dotate di prodotti unici e di elevato livello qualitativo possano operare in un ambiente economico che consenta loro di mitigare le difficoltà nell'agganciare i mercati più grandi e complessi (e lontani) che costituiranno il traino dell'economia mondiale nei prossimi anni.

approfondimenti

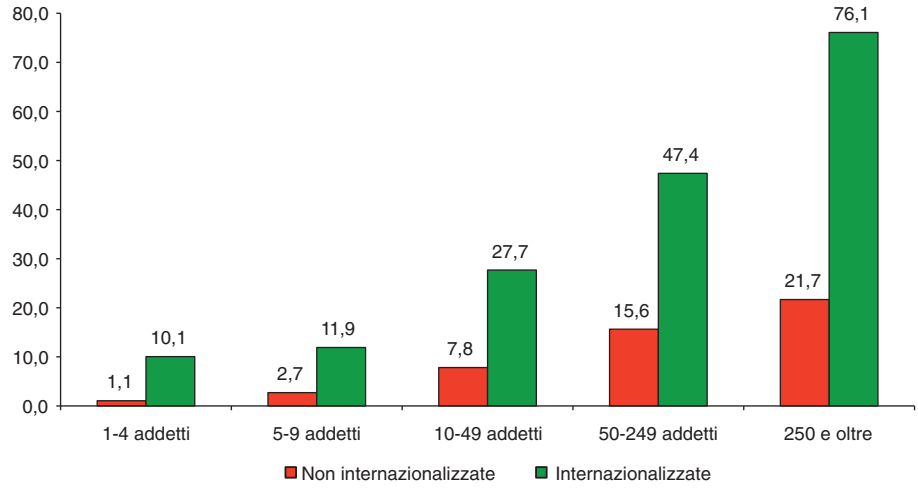
L'internazionalizzazione come motore di R&S, innovazione e crescita. Evidenze dall'Indagine MET

di Raffaele Brancati- Andrea Maresca

È opinione diffusa (Banca d'Italia 2012, Brancati 2012) che, anche in una lunga fase di crisi, i segnali di dinamismo presenti nel sistema produttivo siano strettamente legati alle strategie adottate nel campo dell'internazionalizzazione.
Secondo questa visione le imprese più aperte ai mercati esteri – una quota sul totale relativamente ridotta - hanno registrato andamenti del fatturato migliori, cogliendo le opportunità emerse su alcuni mercati nel periodo 2010-12.
Con il perdurare della crisi economica i soggetti produttivi hanno attuato strategie polarizzate per fronteggiare il calo della domanda interna: alcune imprese hanno tentato di diminuire i costi di produzione ridimensionando la propria attività. Altre, invece, hanno preferito ricercare mercati più promettenti di quello nazionale dove operare, avviando o incrementando la propria presenza internazionale. L'ulteriore aspetto da considerare è la sempre maggiore associazione dell'internazionalizzazione con altri fenomeni caratteristici del dinamismo quali quelli legati alla Ricerca e Sviluppo e all'Innovazione.
Questa nota presenta alcune evidenze empiriche riferite ai fenomeni citati a livello microeconomico, sono evidenze tratte dalle Indagini campionarie MET (2008, 2009 e 2011) sulle imprese italiane dell'industria e dei servizi alla produzione. Si tratta della più vasta serie di indagini di tale natura svolta in Italia con lo scopo di analizzare nel dettaglio le caratteristiche della struttura produttiva: il campione dell'indagine 2011 contiene circa 25.000 imprese. Tale numerosità è stata appositamente ricercata per poter evidenziare e studiare quei fenomeni di dinamismo strategico (R&S, Internazionalizzazione e Innovazione) comunemente considerati come fattori chiave per la competitività dei sistemi produttivi (per ulteriori approfondimenti sulla metodologia utilizzata si rimanda a Brancati 2012 e al sito www.met-economia.it).
Il livello di competitività richiesto sui mercati internazionali ha stimolato lo sviluppo: Internazionalizzazione, Ricerca e Innovazione rappresentano fenomeni fortemente interconnessi e che possono essere considerati una "triade" di *strategie* che rappresentano la chiave del dinamismo nell'attuale contesto di mercato.
La connessione tra Ricerca e Internazionalizzazione sembra essere persino aumentata durante la crisi, ma solo per le imprese relativamente più strutturate, mentre gli investimenti in Ricerca delle imprese di micro e piccolissima dimensione hanno subito un arretramento drammatico. Va sottolineato il fatto che le dimensioni aziendali, pur rilevanti, non implicano la necessità di gigantismo: la probabilità di riscontrare attività dinamiche è già significativa a partire dai 5/10 addetti, cresce molto in corrispondenza di dimensioni comprese tra i 20/25 e raggiunge valori non distanti da quelli massimi intorno ai 150 lavoratori.
Va inoltre considerato che le dinamiche fra le regioni del Centro-Nord e quelle meridionali sono differenti. Nelle prime, dopo un generale

ridimensionamento del numero di soggetti impegnati nel campo della Ricerca avvenuto fra il 2008 ed il 2009, si è avuta una forte reazione delle PMI e delle grandi imprese che hanno risposto al calo della domanda attraverso l'attivazione di programmi di Ricerca. Viceversa, nel Mezzogiorno, questa reazione all'impatto della crisi si è avuta in maniera molto minore, se non è stata addirittura del tutto assente.

Grafico 1
Percentuale di imprese che svolgono attività di Ricerca, per classe dimensionale e internazionalizzazione. Indagine MET 2011, valori percentuali



Nel dettaglio la percentuale di imprese che ha registrato una crescita del fatturato risulta più alta nel segmento degli operatori internazionalizzati attivi nel campo della Ricerca, rispetto sia alle imprese internazionalizzate che non hanno realizzato investimenti in Ricerca sia nel confronto con le aziende che operano solo sul mercato interno (figura 2). Questa migliore performance si registra soprattutto con riferimento al periodo 2010-12, rilevando una migliore capacità di queste imprese di cogliere i segnali di ripresa che erano emersi in quell'arco temporale. Il migliore andamento dei ricavi delle imprese internazionalizzate e con attività di Ricerca è confermata lungo l'intera distribuzione del fenomeno: sulla base della figura 3 è possibile infatti costruire un ordinamento delle performance di crescita che va dalle aziende internazionalizzate con investimenti in Ricerca, a quelle internazionalizzate ma che non hanno svolto attività di R&S, mentre gli operatori attivi solo sul mercato interno si collocano sul gradino più basso.

Il mutamento profondo dello scenario in cui operano le imprese italiane, e la presenza ormai considerata strutturale di una domanda interna stagnante o con tassi di crescita modesti, diffonde non solo in una ristretta élite, ma presso una vasta platea di operatori la convinzione che la sopravvivenza e lo sviluppo possano essere legati solo a una maggiore presenza internazionale. Per essere presente sui mercati mondiali, come è stato segnalato in precedenza, è anche essenziale caratterizzarsi sul fronte innovativo e di una R&S funzionale alle esigenze commerciali.

Tale aspetto risulta quasi scontato, ma è rilevante sottolineare il cambiamento radicale che sembra essere intervenuto nei primi anni 2000: le nuove imprese registrano un'attitudine radicata e crescente verso la "triade" del dinamismo (R&S, Innovazione, Internazionalizzazione) e tale aspetto sembra progressivamente accentuarsi.

approfondimenti

Grafico 2 Percentuale di imprese che ha registrato una crescita del fatturato nei periodi 2008-2011 e 2009-2011. Confronto sulla base della presenza di Internazionalizzazione e Ricerca. Valori percentuali

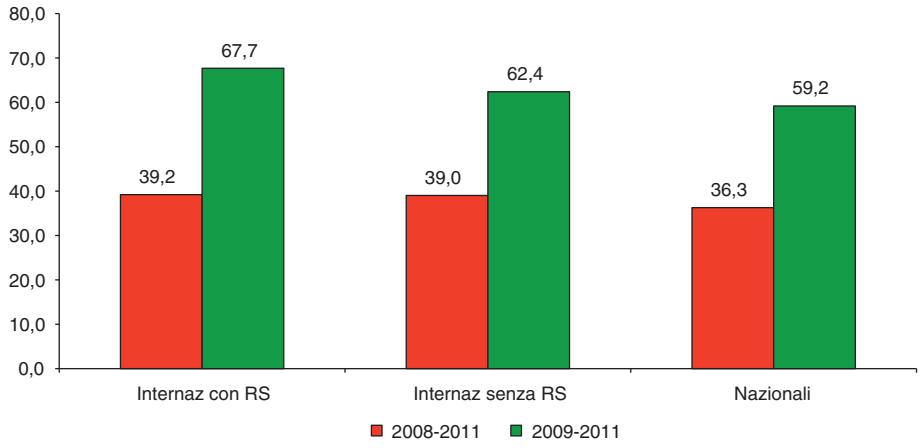
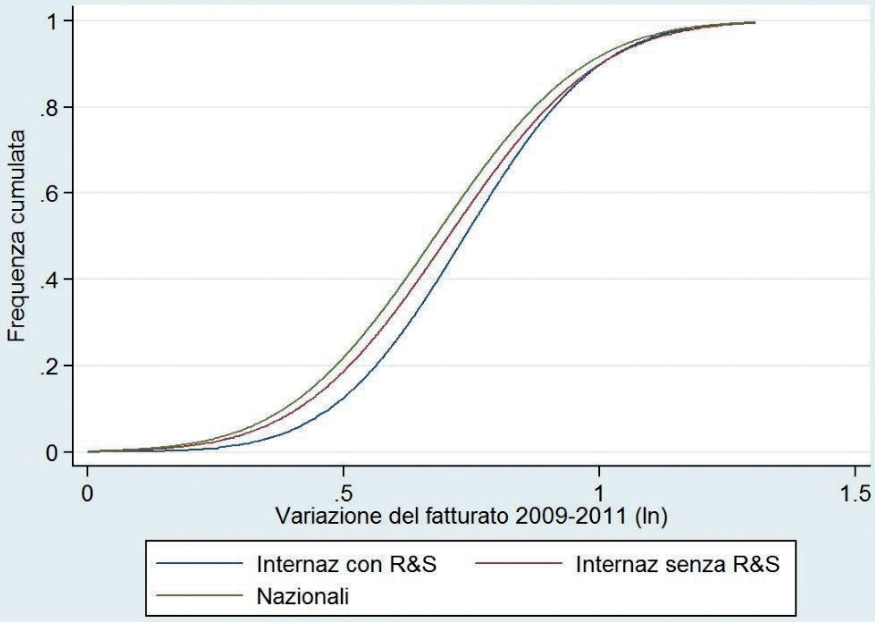


Grafico 3 Distribuzione cumulata della variazione del fatturato 2009-11, confronto tra imprese sulla base della presenza di Internazionalizzazione e Ricerca.



Vale la pena di sottolineare alcune evidenze relative al rapporto tra Ricerca e Innovazione. L'Italia viene spesso citata come un esempio di paese nel quale i processi di Innovazione vengono realizzati senza il supporto di alcuna attività di R&S. Le evidenze del lavoro segnalano come le imprese che attuano attività di R&S abbiano una maggiore probabilità di introdurre innovazione e assicurino una maggiora robustezza all'intero percorso innovativo.

Le attività dinamiche, tuttavia, incontrano vincoli particolari che ne limitano la possibile espansione anche al di là delle capacità organizzative e delle questioni legate alla competitività in senso stretto.

I fenomeni di *credit rationing* che si sono andati accentuando nel corso degli ultimi trimestri, erano già evidenti nel 2011 e restituivano un quadro

non omogeneo particolarmente penalizzante per le imprese con strategie di crescita. Le imprese maggiormente colpite dalla restrizione del credito, a parità di altre condizioni, sono soprattutto quelle *dinamiche*, in modo particolare quelle impegnate in attività di R&S e internazionalizzazione. Il fenomeno è approfondito in studi *ad hoc* (Brancati et. al. 2012), ma risulta evidente anche in semplici elaborazioni (Tabella 1).

Tavola 1 - Strategie di crescita e vincoli finanziari: percentuale di imprese con riduzione della leva e razionamento su investimenti. Industria. Indagine 2011, (%).

	R&S		Innovazioni		Internazionalizzazione	
	Sì	No	Sì	No	Sì	No
Riduzione della leva	54,0	48,9	51,8	49,4	53,8	46,6
Razionati	14,1	8,4	15,1	8,3	11,6	8,0

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2013). *Relazione annuale.* Roma: Banca d'Italia.

Brancati, R. a cura di (2012). *Crisi industriale e crisi fiscale. Rapporto MET 2012*. Roma: Donzelli.

Brancati E., Brancati R., Maresca A. (2012). *Il vincolo finanziario come limite per le attività di Innovazione: evidenze per l'Italia durante la crisi.* In Brancati R. (2012), *Crisi industriale e crisi fiscale. Rapporto MET 2012.* Roma: Donzelli.

approfondimenti

Strategie innovative delle imprese italiane nel mercato globale

di Roberto Pasca di Magliano*

A quasi cinque anni dall'esplosione della crisi finanziaria globale, il contesto economico internazionale fortemente integrato impone alle imprese l'adozione di modelli di business totalmente innovativi. Il processo di globalizzazione ha conosciuto un'inarrestabile diffusione in ogni settore dell'economia, ha investito la finanza moltiplicandone le possibilità di azione e gli effetti destabilizzanti, modificando profondamente lo scenario internazionale in cui imprese e Stati operano.
Gli Stati agiscono in contesti sempre più interdipendenti, ove le frontiere tecnologiche sembrano minare la sovranità nazionale, mentre per le imprese si aprono nuove sfide competitive ed occasioni in termini di maggiori scambi di merci, investimenti, servizi e conoscenze. Agli indubbi vantaggi della crescente integrazione dei mercati si sono sovrapposti gli effetti devastanti della recessione che in molti Paesi occidentali ha falcidiato consumi e investimenti, produzione ed occupazione. Le imprese, quelle più dinamiche, hanno tratto nuovi stimoli per la messa a punto di strategie più efficaci per accrescere la penetrazione commerciale all'estero come condizione indispensabile per garantirsi prospettive di crescita durature e convincenti.
È evidente però che la competizione, spostata su un livello globale, impone alle imprese che vogliano conquistare segmenti di mercato nelle aree più vantaggiose del mondo un aggiornamento dei tradizionali processi di internazionalizzazione. Non è un caso che, contemporaneamente all'acuirsi della crisi economica mondiale, si siano sviluppate nuove forme di strategie competitive sui mercati internazionali, anche nella direzione di una maggiore complessità in termini di coinvolgimento (economico e/o logistico) dell'impresa stessa. Le innovazioni che hanno spianato la strada alla globalizzazione hanno letteralmente sconvolto i classici modelli di business, spingendo le imprese ad adottare strategie basate sulla flessibilità produttiva e organizzativa per rispondere ai rapidi cambiamenti nei mercati di sbocco. L'impresa che oggi riesce ad imporsi nel mercato globale non è più quella che fa riferimento ad una specifica area geografica, ma quella "born global", internazionalizzata ed efficiente a livello globale. Il tema delle strategie competitive, ed in particolare quello della parziale delocalizzazione produttiva a livello internazionale, rappresenta per le imprese occidentali, e soprattutto per quelle italiane, una sfida fondamentale per assicurarsi il conseguimento di nuovi vantaggi competitivi.

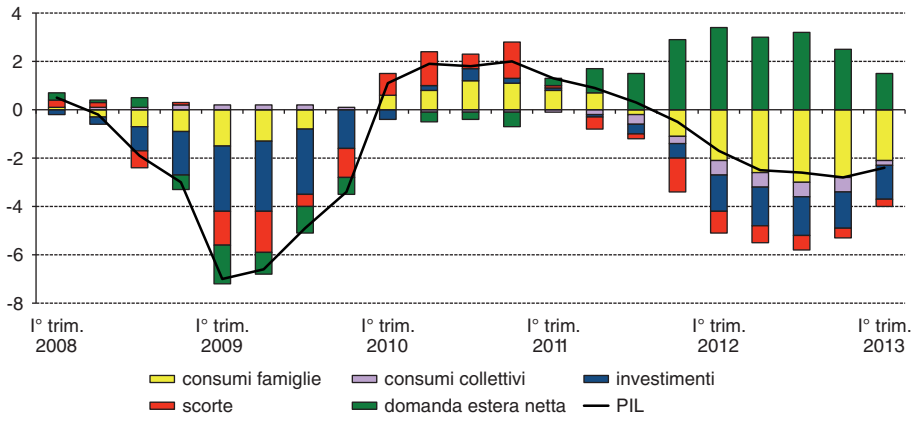
Contributo delle esportazioni all'attenuazione della recessione

La lunga fase recessiva, iniziata nel 2009 in coda alla crisi dei sub prime del 2007, ha esaltato il ruolo della domanda estera nel sostenere i livelli di

* Università degli Studi di Roma La Sapienza

attività economica dei Paesi a maggiore vocazione internazionalistica, come il nostro. In questo nuovo scenario, la capacità di accrescere la propensione all'esportazione e di attrarre investimenti esteri produttivi, sono diventati fattori cruciali per sostenere il Pil.
A fronte della debolezza strutturale del sistema-paese, molto ben evidenziato dalla bassissima capacità di attrazione di investimenti esteri e dal crollo della domanda interna, molte imprese anche di piccola dimensione sono riuscite ad accrescere le esportazioni, impedendo una recessione ancora più acuta. Nel caso italiano si è verificato un importante trade-off nel contributo alla crescita delle principali componenti del Pil: se, prima del 2009, la domanda interna aveva rappresentato il principale motore della crescita, dal 2011 è stata la domanda estera netta (per 1,4 punti percentuali) a sostenere la crescita, in presenza di un contributo negativo della domanda nazionale.

Grafico 1
Contributi alla crescita tendenziale del PIL in Italia



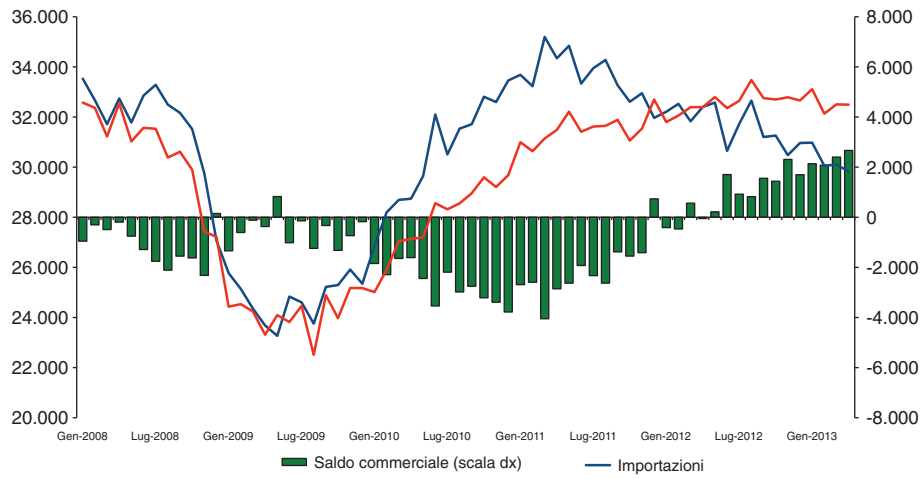
Fonte: Istat

All'indomani del nuovo record negativo per l'economia italiana (settimo trimestre consecutivo di Pil in flessione), rispetto al periodo più acuto della crisi (primo semestre del 2009) due imprese su tre hanno incrementato le loro vendite sui mercati esteri (+23,7 per cento in complesso dal secondo trimestre 2009). La sostanziale riduzione di tutte le altre componenti, come consumi, investimenti e scorte, ha favorito un sostanziale miglioramento della situazione della bilancia commerciale. Questa inversione di tendenza può sicuramente essere interpretata non tanto come un fattore di carattere congiunturale (dovuto, ad esempio, alla ripresa del commercio internazionale) ma specialmente come un segnale di cambiamento delle strategie di penetrazione commerciale sui mercati esteri.
Molte imprese, precedentemente orientate al mercato nazionale, stanno cercando nella domanda estera una compensazione, almeno parziale, alla forte caduta dei consumi interni e degli investimenti. Per approfondire questa ipotesi bisogna cercare di analizzare l'evoluzione del modello di specializzazione internazionale delle imprese nostrane e le loro performance sui mercati esteri e capire se, e come, riescano a sfruttare le opportunità offerte dal mercato globale. Partendo dai contributi della letteratura esistente, e analizzando le evidenze che presenta il panorama industriale italiano in materia di strategie competitive, si possono tracciare

approfondimenti

alcuni modelli tipici di internazionalizzazione che fanno riferimento a diversi livelli di operatività sui mercati esteri e, di conseguenza, a differenti gradi di coinvoglimento dell'azienda e del management. Si può, prima di tutto, evidenziare come i sentieri di sviluppo sul mercato internazionale delle nostre imprese possano essere raggruppati in due grandi categorie: modelli di internazionalizzazione commerciale e produttiva.

Grafico 2 **Esportazioni, importazioni e saldi commerciali.** Dati mensili destagionalizzati in milioni di euro



Fonte: Istat

Strategie di competizione

Si possono riconoscere quattro grandi diverse strategie commerciali seguite dalle imprese italiane desiderose di internazionalizzarsi:

1. conservativa (forse la meno rischiosa ma anche meno proficua), incentrata sull'esportazione di beni o servizi, mantenendo le attività produttive nel paese d'origine;
2. esportazione diretta, ove l'impresa opera anche attraverso filiali di vendita nei paesi di destinazione e/o l'apertura di uffici nazionali all'export;
3. integrazione con il mercato estero con parziale delocalizzazione di determinate attività aziendali in paesi con più bassi costi per unità di prodotto;
4. creazione di imprese multinazionali, che organizzano la produzione in diversi mercati esteri.

È interessante, inoltre, osservare come le strategie delle imprese rispondano ad una "scala" di internazionalizzazione, riferibile a modalità organizzative e logistiche. La letteratura specialistica distingue alcune tipologie, quali:

– imprese solo esportatrici, che non importano beni dall'estero ma esportano beni verso paesi Ue o verso un massimo di quattro aree geografiche extra-Ue;
– imprese esclusivamente importatrici (parte della letteratura fa un'ulteriore differenziazione tra le imprese importatrici di prodotti intermedi o altri beni e servizi);
– impresa "globale", tipologia di gran lunga la più interessante e realistica, che svolge contemporaneamente attività di import/export e indirizza le vendite all'estero in più di 5 aree extra-UE.

Sono proprio le imprese globali a partecipare alla cosiddetta "internazionalizzazione produttiva", che prevede la creazione e gestione di controllate estere. Queste imprese adottano un mix di strategie più adatte ad assicurare la flessibilità richiesta dalle mutevoli condizioni dei mercati. Esse vanno dalla semplice definizione di accordi commerciali con importatori, alla creazione di filiali (anche in associazione con altre imprese), alla gestione di reti commerciali, fino alla più impegnativa realizzazione di "stabili organizzazioni all'estero", ossia di impianti industriali o di società di progettazione per la delocalizzazione competitiva di parte dei processi produttivi. In tal caso le imprese alimentano flussi di investimenti verso l'estero per la creazione di una nuova azienda (investimento greenfield) o per l'acquisizione e successiva ristrutturazione di un'azienda già esistente (investimento brownfield).
In termini di numerosità di imprese, secondo una recente indagine Istat, la categoria prevalente è quella delle imprese "globali" (30,8%), seguite dalle imprese esclusivamente esportatrici (26,4%). Ancora limitato, ma in decisa crescita, appare il ricorso a forme di internazionalizzazione più impegnative e basate su investimenti diretti all'estero (4,7% per la categoria delle imprese che hanno controllate all'estero).
Diverse sono le modalità di globalizzazione della produzione in merito alle modalità di delocalizzazione parziale dei processi produttivi, di importazione di beni strumentali e/o di flussi di investimenti esteri. Da elaborazioni condotte da EU-EFIGE risulta che la Germania ha il minor peso delle imprese che producono all'estero probabilmente perché hanno meno necessità di importare materie prime o beni intermedi rispetto ad imprese di altri paesi (Austria, Francia, Regno Unito, Ungheria). l'Italia registra una posizione intermedia, anche se può ritenersi più forte nella categoria delle piccole imprese.

Tavola 1 - Imprese coinvolte in sistemi di produzione globali

PAESE	*delocalizzazione parziale, importazioni, investimenti esteri (% sul totale delle imprese internazionalizzate)*
Austria	62,1
Francia	62,9
Germania	45,1
ITALIA	50,3
Regno Unito	58,0
Spagna	53,5
Ungheria	57,2

Fonte: EU-EFIGE/Bruegel-UniCredit dataset

Di notevole interesse è la relazione tra tipologia di internazionalizzazione e performance dell'azienda. Man mano che si sale lungo la scala dell'internazionalizzazione si osserva una maggiore produttività del lavoro, anche se la quota di esportazioni sul fatturato totale (dato che viene utilizzato come indicatore dell'apertura internazionale dell'azienda) risulta più elevata per le imprese "globali", rispetto a quelle multinazionali. Diverso è invece il discorso per quanto riguarda la profittabilità (rapporto tra margine operativo lordo e valore aggiunto), che vede in posizione di vantaggio le imprese che utilizzano forme di internazionalizzazione più "semplici".
Si può, quindi, affermare che negli ultimi anni il posizionamento delle imprese su forme più evolute di internazionalizzazione abbia favorito una

approfondimenti

Tavola 2 - Caratteristiche strutturali delle imprese per forma di internazionalizzazione – anno 2010

FORME DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	N° di imprese	N° di addetti	Fatturato medio(1)	Dimensione media (addetti)	Produttività media(2)	Profittabilità media(3)	Grado medio di apertura
Controllo estero	4,261	936,749	95,817	219,8	103,9	34,8	23,3
MNE	3,133	647,232	81,524	206,6	86,0	34,8	39,1
Global	10,467	933,482	29,853	89,2	65,5	35,4	47,8
Esportatori-importatori	28,176	992,827	12,375	35,2	62,7	40,3	20,9
Importatori di beni intermedi	13,608	412,095	10,758	30,3	60,9	43,6	0,0
Importatori di altri beni e servizi	7,605	143,983	5,183	18,9	54,3	50,0	0,0
Solo esportatori	24,168	323,776	3,52	13,4	46,6	41,4	17,7
Totale	**91,418**	**4.390.145**	**17,455**	**48,0**	**60,5**	**40,9**	**19,0**

(1) In migliaia di euro.
(2) Valore aggiunto per addetto
(3) MOL/valore aggiunto
(4) Esportazioni/fatturato totale.

Fonte: Istat - Rapporto competitività dei settori produttivi - cap. 2, pag. 21

Tavola 2 - Produttività del lavoro (valore aggiunto per addetto) per dimensione d'impresa e forme di internazionalizzazione – anno 2010

FORME DI	Dimensione media		
INTERNAZIONALIZZAZIONE	Da 1 a 49 addetti	Da 50 a 249 addetti	250 addetti e oltre
Controllo estero	112,8	96,7	90,1
MNE	99,6	74,2	82,0
Global	63,8	69,0	73,4
Esportatori-importatori	62,4	64,4	71,8
Importatori di beni intermedi	60,2	69,6	76,2
Importatori di altri beni e servizi	53,7	65,1	78,6
Solo esportatori	46,4	55,4	57,7
Totale	**58,6**	**71,2**	**80,2**

Fonte: Istat - Rapporto competitività dei settori produttivi - cap. 2, pag. 21

migliore performance sui mercati esteri, riuscendo ad assicurare un contributo positivo al Pil e all'occupazione pur in periodi di grave recessione.
Risultati rassicuranti arrivano dal settore manifatturiero, dove il 35,7 per cento delle imprese ha aumentato la quota di export sia verso l'area Ue che verso i Paesi extra-Ue, a fronte di un 16 per cento di imprese che ha diminuito le vendite all'estero in entrambi i mercati di sbocco. Tuttavia, sono molte le imprese che, pur consolidando la loro posizione in Europa, hanno perso quote di mercato nei paesi extra-Ue. Elemento questo di notevole criticità e abbastanza preoccupante se si tiene conto che, tra questi mercati, vi sono anche quelli dei paesi emergenti caratterizzati da una imponente crescita della domanda interna. In particolare, il 19,9 per cento delle imprese ha aumentato le vendite estere complessive, ma ha visto ridursi le vendite verso i mercati extra-Ue. E' interessante osservare che, almeno per quanto riguarda il comparto dell'industria manifatturiera, due terzi delle imprese hanno mantenuto o aumentato i mercati di sbocco. Inoltre, mentre le piccole imprese si espandono con maggiore facilità sul mercato comunitario, i flussi di export verso le aree extra-Ue sono dominati dalla imprese medio-grandi. In una visione prospettica, l'arretramento in questi mercati, caratterizzati da una domanda interna in continua crescita, non potrà essere bilanciato da un consolidamento sul mercato dell'Ue, caratterizzato invece da una bassissima dinamica della domanda interna. Va anche notato che moltissime imprese nostrane di medio-piccola dimensione hanno effettuato un upgrading negli ultimi 3-4 anni, accedendo

a forme di internazionalizzazione più impegnative, grazie a strategie vincenti. Queste imprese occupano complessivamente circa 340.000 addetti e il loro giro d'affari supera i 43,5 miliardi di euro. Questi dati si inseriscono in un trend di crescita della numerosità delle imprese italiane con partecipazioni all'estero (+50 per cento negli ultimi dieci anni) che raggiungono attualmente le 8.000 unità.
Appare evidente come vi sia uno stretto legame tra la scelta di strategie di internazionalizzazione più impegnative e una maggiore produttività e profittabilità, e come, almeno nel panorama italiano, le multinazionali di medie dimensioni giochino un ruolo fondamentale nei processi di internazionalizzazione produttiva del Paese.
L'internazionalizzazione delle nostre imprese nei mercati esteri ha anche favorito l'attrazione di partecipazioni dall'estero contribuendo anche per questa via al nostro fragile mercato nazionale in termini di occupazione e produttività. A fine 2011, le partecipate estere delle medie imprese investitrici (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 di oltre 37 miliardi di euro.
Le tendenze in atto mostrano, in conclusione, come il trend di espansione delle vendite all'estero delle aziende nostrane possa diventare un vero e proprio volano per l'intero sistema economico italiano e che, quindi, sia opportuno orientare le politiche di sostegno all'export a ridurre gli ostacoli che frenano l'internazionalizzazione delle imprese italiane, come la complessità delle operazioni di ingresso in mercati esteri o le autorizzazioni alle importazioni di beni strumentali.
Le imprese globali riescono ad adottare le necessarie flessibilità in termini di mercati di sbocco, di prodotti e di prezzi di vendita; strategie vincenti per divenire "venditori globali", in particolare nei mercati emergenti, vanno, quindi, accompagnate da politiche che assecondino la delocalizzazione parziale della produzione, superando visioni miopi, retaggio di impostazioni protezionistiche che nel lungo periodo non possono che danneggiare la competitività.

CAPITOLO 7

Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

Supervisione a cura di **Beniamino Quintieri** (Università Tor Vergata). Introduzione e coordinamento editoriale di **Marco Saladini** Ice.

Dal punto di vista dei risultati operativi, il sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione ha continuato nel 2012 ad assistere un elevato numero di imprese con servizi sia reali sia finanziari erogati da un ampio spettro di enti e amministrazioni centrali e territoriali. Pur se ancora passibili di miglioramenti metodologici, le rilevazioni condotte per questo *Rapporto* evidenziano alcune tendenze di fondo.

Dal lato dei servizi reali, il Ministero dello Sviluppo economico (Mse) ha mobilitato risorse per 24 milioni di euro, 4 in più del 2011 (tavola 7.1.1). Ice - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (Ice) e Camere di commercio, industria e artigianato (Cciaa) hanno ridotto la propria spesa per le azioni di sostegno a carattere promozionale, passata rispettivamente da 70 a 28 milioni di euro e da 93 a 76 milioni. Sono rimasti invariati gli stanziamenti delle Regioni, attorno ai 100 milioni di euro. Sotto il profilo delle imprese assistite, alla forte crescita delle Cciaa (60% in più) ha fatto da contrappeso la diminuzione che ha interessato sia l'Ice (-11%) sia il Mse (-10%). È senz'altro possibile che la battuta d'arresto sul versante dei servizi reali possa rivelarsi un fenomeno di breve periodo, una volta risolti alcuni problemi organizzativi e di *governance* dei quali si è detto nella precedente edizione del *Rapporto* e sui quali si torna anche nella presente edizione.

Dal lato dei servizi finanziari, Sace ha confermato i risultati del 2011, totalizzando un volume di operazioni di oltre 35 miliardi di euro ma facendo registrare un calo del 14% dei premi lordi, a 380 milioni di euro. Simest ha continuato a espandere la propria attività, finanziando 571 imprese per un valore complessivo delle operazioni assistite di 4,6 miliardi di euro.

Data la forte interconnessione tra i temi trattati in questo capitolo, la sua struttura ha alcune peculiarità. In questa introduzione e nel paragrafo sul quadro istituzionale si presentano i principali risultati in termini operativi e di politiche pubbliche. Si passa poi, grazie anche al coinvolgimento attivo degli addetti ai lavori nelle principali amministrazioni del sistema, a un esame più approfondito dell'evoluzione nelle due principali aree dei servizi reali, cui afferiscono Ministero dello Sviluppo economico, Ice, Regioni e Cciaa, e dei servizi finanziari, cui afferiscono Sace e Simest. Il risultato è un quadro complesso e variegato, che dà contezza dell'impegno profuso da persone e organizzazioni nel gestire e migliorare la macchina del sostegno pubblico all'internazionalizzazione.

Tavola 7.1.1 - Sostegno pubblico all'internazionalizzazione, quadro d'insieme dei servizi promozionali e finanziari
Valori in milioni di euro

	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
				Servizi promozionali					
	Utenti			Fondi spesi			Contributo degli utenti ai costi		
Ministero dello sviluppo economico [1] [2]	232	264	238	28	20	24	12	9	11
Regioni [3]	n. d.	n. d.	n. d.	n.d.	99	101	n. d.	n. d.	n. d.
Ice [4]	31.831	23.779	21.169	122	70	28	28	15	7
Camere di commercio [5]	31.104	32.773	52.586	84	93	76	n. d.	n. d.	n. d.
				Servizi finanziari					
	Imprese clienti			Volumi operazioni			Premi lordi		
Sace	20.765	25.127	24.978	34.266	36.586	35.179	533	442	380
	Imprese italiane finanziate			Valore operazioni assistite			Capitali propri impegnati		
Simest	237	498	570	1.020	1.714	4.600	371	386	391

(1) Solo programmi di sostegno gestiti direttamente a favore di associazioni, camere di commercio italiane all'estero, consorzi, enti e istituti
(2) Per il 2012 i dati su fondi spesi e contributo degli utenti ai costi sono stime preliminari
(3) Fondi stanziati anziché spesi
(4) Inclusi utenti esteri. Fondi per promozione e formazione.
(5) Imprese partecipanti ad attività promozionali e partecipanti ad attività formative. I fondi includono contributi e incentivi erogati alle imprese per conto di terzi

Fonte: Mse, Regioni, Ice, Unioncamere, Sace, Simest

7.1 Il contesto istituzionale*

Il 2012 è stato l'anno in cui i profondi cambiamenti che hanno riguardato il sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione hanno cominciato a manifestare i propri effetti. Negli ultimi due anni, infatti, nell'ambito dei più generali provvedimenti di contenimento e razionalizzazione della spesa pubblica, il settore è stato pesantemente condizionato dagli interventi del legislatore.

Nel 2011, la soppressione dell'Ice-Istituto provocò la quasi totale paralisi dell'attività promozionale, con la cancellazione di numerose iniziative programmate, creando un forte disorientamento nel sistema imprenditoriale, anche per la mancata previsione da parte del legislatore di una fase transitoria. I successivi interventi normativi, finalizzati alla ridefinizione di tutto il comparto e i cui effetti devono ancora esplicarsi del tutto, sono stati i seguenti.

Creazione della cabina di regia per l'Italia Internazionale
– Istituzione dell'Ice - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (Ice)
– Cessione alla Cassa Depositi e Prestiti (Cdp) delle quote azionarie di Società italiana per le imprese all'estero (Simest) e Sace detenute, rispettivamente, dal Ministero dello sviluppo economico (Mse) e dal Ministero dell'economia e delle finanze (Mef)
– Riforma e introduzione di nuovi strumenti e agevolazioni finanziarie per l'internazionalizzazione (sui quali si rimanda al paragrafo successivo).

Per quanto attiene al nuovo sistema di *governance*, la Cabina di Regia per l'Italia Internazionale, co-presieduta dal Ministro dello Sviluppo Economico e dal Ministro degli Affari Esteri e, per le materie di specifica competenza, dal Ministro con delega al Turismo, ha il compito di definire le "linee guida e l'indirizzo strategico in materia di promozione e internazionalizzazione delle imprese italiane, anche per quanto riguarda la programmazione delle risorse". Di tale organismo fanno altresì parte: Mef, Ministro per le Politiche agricole e foreste, il Presidente della Conferenza delle Regioni e delle Province autonome, Unioncamere, Confindustria, RE.TE. Imprese Italia, Associazione bancaria italiana e Alleanza per le Cooperative. Il legislatore ha inteso costituire un foro privilegiato in cui portare a fattore comune e rafforzare le sinergie tra le Amministrazioni, gli Enti e le Associazioni maggiormente coinvolti nell'internazionalizzazione. In particolare, la Cabina di Regia, riunitasi il 18 luglio e il 22 ottobre 2012 e che tornerà a riunirsi a luglio 2013, stabilisce le linee guida dell'azione promozionale di tutti i soggetti che la compongono ed elabora una strategia che indica le aree prioritarie di destinazione, le categorie settoriali su cui intervenire di preferenza e le tipologie promozionali più efficaci, incluse le cosiddette "missioni di sistema". Siamo in presenza di un organismo *sui generis* la cui efficacia nel dare risposte alle necessità delle imprese e nel fare massa critica sui mercati esteri, in un'ottica di sistema e senza spinte centrifughe, deve ancora palesarsi. Tuttavia, se l'obiettivo è quello di raggiungere indicazioni strategiche efficaci a livello di sistema Paese, che indichino la via per conquistare nuovi spazi di crescita dell'Italia sui mercati internazionali, questo nuovo organismo, dove soggetti pubblici e privati spesso portatori di interessi diversi se non contrapposti sono chiamati ad elaborare congiuntamente un documento unitario, dovrà essere adeguatamente sostenuto e stimolato dalle Amministrazioni che ne hanno la presidenza. Ancora da definire formalmente resta, al suo interno, il ruolo dell'Agenzia Ice, che ha dato un apporto in termini organizzativi e di contenuto fin dalle prime riunioni.

A complemento delle iniziative per potenziare l'internazionalizzazione, occorre menzionare anche il *Desk* Italia, Sportello operante presso il Mse, in raccordo con il Ministero degli Affari esteri (Mae), cui spetta di rilanciare la politica di attrazione degli investimenti esteri in Italia. La definizione del perimetro di attività e delle competenze effettive del *Desk* è, al

* Redatto da Riccardo Scarpulla, Ministero per lo Sviluppo economico.

momento, ancora oggetto di discussione. Previsto dal cosiddetto Decreto Crescita 2.0,[1] il *Desk* fungerà da raccordo tra le attività svolte dall'Ice, da Invitalia e dalle Camere di Commercio e avrà un collegamento stabile con gli uffici regionali preposti all'attrazione degli investimenti.

Per quanto riguarda la costituzione dell'Ice, ricordiamo che la legge 111 del 2011 aveva soppresso l'Istituto per il Commercio Estero (Ice-Istituto), nell'ambito dei provvedimenti ivi previsti di contenimento e razionalizzazione della spesa pubblica. Dopo alcuni mesi di riflessione, tuttavia, anche sulla base delle sollecitazioni ricevute dalle categorie imprenditoriali, il Governo ha ritenuto opportuno costituire un nuovo soggetto, con una *mission* sostanzialmente analoga, ma con una struttura più agile e versatile rispetto al precedente. È stata quindi istituita un'Agenzia con l'intento di avviare un nuovo assetto organizzativo del sistema pubblico impegnato nell'internazionalizzazione e un ripensamento delle politiche di settore. Dopo un anno di gestione transitoria e di predisposizione dei provvedimenti attuativi della nuova organizzazione, dal 1° gennaio 2013 l'Agenzia è operativa. Le riforme introdotte hanno l'obiettivo di evitare il riproporsi di quelle problematiche di natura finanziaria e gestionale che hanno portato alla soppressione dell'Ice-Istituto. Compito del Mse è di vigilare per realizzare, a pieno regime, la razionalizzazione organizzativa e la riduzione dei costi di gestione che erano nelle intenzioni del legislatore.

Per quanto riguarda l'attività dell'Agenzia, questa sarà orientata dalle linee guida emanate dalla Cabina di regia e si esplicherà essenzialmente attraverso l'elaborazione di un piano promozionale per i contenuti del quale si rimanda al paragrafo 2.2. Va comunque evidenziato che nel 2012 l'attività promozionale è stata condizionata dalla prosecuzione della gestione transitoria, iniziata nel 2011 con la soppressione, che ha costretto il Mse ad emanare due piani semestrali provvisori per consentire comunque all'Ice-Istituto di operare in favore delle imprese, nelle more del perfezionamento dei numerosi provvedimenti propedeutici alla costituzione della nuova Agenzia. Nonostante le numerose difficoltà amministrative, il Ministero e l'Ice-Istituto hanno assicurato lo svolgimento delle iniziative più importanti, con l'intento di non arrecare pregiudizio alle imprese e agli operatori economici.

Per quanto riguarda la politica di partenariato, al fine di assicurare un coordinamento unitario degli interventi a sostegno dell'internazionalizzazione secondo una impostazione volta a *fare sistema*, a partire dagli anni '90 e fino alla soppressione dell'Ice-Istituto, il Ministero ha sottoscritto con le Regioni e con le Associazioni di Categoria una serie di accordi che prevedevano la condivisione e il cofinanziamento di progetti promozionali, perlopiù realizzati dall'Ice-Istituto sulla base di apposite convenzioni operative e che privilegiavano le aree geografiche e i settori produttivi individuati nelle *Linee direttrici annuali* del Mse. Fino alla sua soppressione, l'Ice-Istituto provvedeva al finanziamento delle predette Convenzioni impiegando una quota parte dei fondi del programma promozionale ordinario stabilita dal Mse. Con la soppressione, a partire dal secondo semestre 2011 e fino a tutto il 2012, si è completamente interrotto il cofinanziamento dei programmi promozionali condivisi con le Regioni, ivi compresi quelli di natura interregionale, e ha subito un forte rallentamento quello dei programmi con le Associazioni di categoria. Il 2013 segnerà il riavvio dell'azione di partenariato: è stato concordato con le Regioni un piano di azione che prevede la realizzazione di dieci progetti interregionali per un valore complessivo di circa 3 milioni di euro destinati in modo mirato ai paesi e ai settori con maggiori opportunità di sviluppo per le piccole e medie imprese (Pmi). Per ciascun progetto è stata individuata una Regione capofila, che si farà carico di svilupparne i contenuti d'intesa con l'Ice e il Mse, al fine di assicurare la massima complementarità con le iniziative previste nel *Piano di promozione sui mercati esteri* che l'Ice stesso elaborerà nel 2013.

1 Decreto legge 179 del 2012, convertito con modificazioni dalla legge 221 del 2012.

Nel corso del 2013 giungerà anche a scadenza la maggior parte degli Accordi in essere con le Associazioni di Categoria. La Cabina di Regia, nella sua seconda riunione del 2012, ha posto le basi per le attività 2013 a sostegno dell'internazionalizzazione, prevedendo che "il Ministero dello Sviluppo Economico intensificherà l'attività di programmazione in collaborazione e cofinanziamento con i rappresentanti delle categorie produttive *partner* del Ministero stesso". È pertanto prevedibile che si creino le condizioni per dare continuità alla programmazione promozionale congiunta, a valere in parte su fondi pubblici.

Per quanto riguarda l'attività del Ministero quale azionista di maggioranza della Simest, con l'attuazione del Decreto legge 95 del 2012, la partecipazione detenuta dal Mse, pari al 76 % del capitale, è stata dismessa a favore di Cdp, che ha acquisito tale quota pubblica. Resta ancora da delineare il quadro definitivo che il passaggio a Cdp di Simest e di Sace comporta e gli effetti che produrrà sull'intero sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione. Il Mse continua comunque a svolgere la funzione di coordinamento degli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione gestiti, attraverso apposite convenzioni, dalla Simest. Questa attività viene esercitata attraverso la partecipazione con propri rappresentanti agli organi deputati a deliberare sugli interventi agevolativi. Si tratta, nello specifico, di strumenti istituiti allo scopo di promuovere l'internazionalizzazione delle imprese italiane, soprattutto le piccole e medie imprese (Pmi), consentendo loro di poter ricorrere a facilitazioni finanziarie per la realizzazione di progetti di natura commerciale e/o produttiva, come ad esempio i programmi di inserimento su mercati terzi, gli studi di fattibilità e di programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti italiani all'estero, la patrimonializzazione di Pmi esportatrici, oltre ad operazioni di credito all'*export* e di partecipazione in imprese all'estero per le quali è prevista la concessione di un contributo agli interessi, applicati sulla quota di regolamento dilazionato, nella misura stabilita dalle intese internazionali (Accordo Consensus). Sul dettaglio di dette operazioni si rinvia al paragrafo 7.3.1.

Preme qui ricordare alcune criticità che riguardano essenzialmente la necessità di garantire adeguata copertura finanziaria per la ripresa dello strumento detto *patrimonializzazione* e per il lancio del nuovo strumento *marketing* (cfr. riquadro *infra*); l'impegno del Ministero è di alimentare, nei limiti dei vincoli di bilancio, il fondo rotativo destinato a tali iniziative per garantire l'accesso al maggior numero di imprese possibile.

Un cenno a parte va riservato alla recente operatività di un nuovo strumento di sostegno finanziario alle Pmi, il Fondo rotativo *start-up*, la gestione del quale è affidata alla Simest, volto a favorire la fase di avvio di progetti di internazionalizzazione di imprese innovative singole o aggregate. Il Ministero dello Sviluppo Economico si è posto l'obiettivo di aiutare le Pmi a superare le difficoltà che, data la loro dimensione, incontrano nell'approcciare i mercati extra UE, attraverso l'incentivazione all'aggregazione di piccole e medie imprese che abbiano come scopo la realizzazione di progetti comuni di internazionalizzazione. Il nuovo strumento finanziario si concretizza nella partecipazione, da parte del Fondo, al capitale di società costituite *ad hoc*, o *new-co*, con sede sociale in Italia, o in altro paese UE qualora necessario per lo sviluppo del progetto, costituite da singole imprese o da raggruppamenti di imprese con progetti comuni di internazionalizzazione.

Infine, si profila, alla luce delle predette modifiche normative, l'opportunità di riflettere sulla funzione degli Sportelli regionali per l'internazionalizzazione, cui partecipano Ice, Regioni, Simest, Sace e Camere di Commercio, e la loro interazione, da un lato, con il nuovo servizio *World Pass* di informazione e assistenza per l'internazionalizzazione alle Pmi, fornito dalle Camere di Commercio e, dall'altro, con Sace e Simest in rapporto ai nuovi assetti societari.

7.2. Servizi reali e incentivi

7.2.1 Ministero dello sviluppo economico*

Con il Decreto *sviluppo* 83 del 2012 sono state completamente ridisegnate le modalità per la concessione, a partire dal 2013, di contributi pubblici a Consorzi, Associazioni e Camere di commercio italiane all'estero, per lo svolgimento di attività di promozione del *Made in Italy* (cfr. riquadro tematico in questo capitolo).
Nell'anno 2012, il Ministero dello sviluppo economico (Mse) ha continuato a gestire le erogazioni previste dalle seguenti leggi (tavola 7.1.2).
– Legge 1083 del 1954 – Enti, Istituti, Associazioni;
– Legge 518 del 1970 – Camere di Commercio italiane all'estero
– Legge 83 del 1989 – Consorzi export multi regionali
– Legge 394 del 1981, art.10 – Consorzi multi regionali agro-alimentari e turistico-alberghieri
– Decreto legge 143 del 1998, art. 22 – Intese operative con associazioni di categoria.
I contributi che il Mse eroga a favore dei beneficiari sopra indicati sono finalizzati a favorire il processo di internazionalizzazione delle Pmi attraverso il sostegno di attività promozionali quali, ad esempio, organizzazione o partecipazione a fiere internazionali, eventi, *workshop*, seminari, incontri BtoB, organizzazione di missioni di operatori in Italia e all'estero e attività promo-pubblicitarie.
Gli strumenti normativi sopra richiamati sono gestiti con Circolari applicative che il Mse ogni anno emana al fine di fornire agli operatori interessati indicazioni puntuali circa i progetti attuabili e 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 loro esigenze.
L'atto conclusivo dell'*iter* procedurale per la concessione dei contributi è la liquidazione che avviene in percentuale differenziata, a seconda dello strumento e delle disponibilità stabilite annualmente. Sulla base dei criteri fissati dalla normativa, il contributo pubblico potrebbe arrivare a coprire il 50% del costo del programma promozionale e fino al 70% per i consorzi ubicati nelle Regioni dell'obiettivo convergenza che presentano determinate caratteristiche. 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. Si distinguono pertanto le somme effettivamente erogate dal Mse alle imprese dalle spese approvate, grandezza che si riferisce al valore dei progetti per i quali i beneficiari hanno presentato domanda (vedi tavole 7.2.1 e 7.2.2).
Nel 2012 sono stati approvati 238 programmi promozionali annuali, in contrazione rispetto ai 264 dell'anno prima. Un calo delle domande, verosimilmente imputabile alla crisi economica generalizzata, ha riguardato tre categorie di beneficiari, ovvero consorzi all'esportazione (93 domande, -3,1% rispetto al 2011), consorzi agroalimentari e turistico-alberghieri (25, -28,6%) ed Enti ed Associazioni (48, -18,6%). Settantadue Camere di Commercio italiane all'estero (Ccie) hanno presentato domanda, con un calo del 2,7%, dovuto alla chiusura di due Ccie, quelle di Vienna, Austria e Winnipeg, Usa.

Queste cifre si riferiscono ai beneficiari diretti dei contributi che per la loro natura di associazioni raggruppano un numero di Pmi ben più ampio, superiore a 10.000.
Durante il 2012, gli enti beneficiari hanno realizzato 57 campagne promozionali, 478 partecipazioni a manifestazioni fieristiche, 190 seminari e workshop, 205 eventi per la conclusione di affari, come sessioni di incontri BtoB, missioni in Italia e all'estero e partecipazioni a fiere), 73 interventi di assistenza e consulenza alle Pmi, 69 programmi di formazione e 144 azioni di informazione e attività di rete delle Ccie.

* Redatto da Fabio Giorgio, Ministero dello Sviluppo economico.

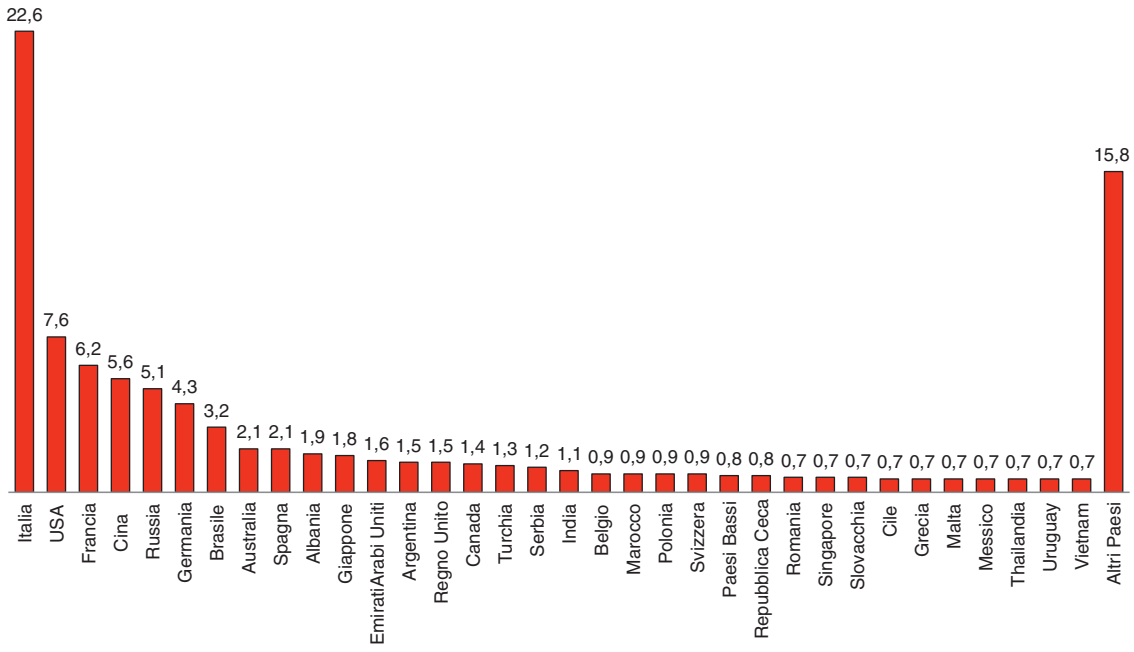
Tavola 7.2.1 - Fondi erogati dal Mse per legge di riferimento
Valori in milioni di euro e quote in percentuale

Legge di riferimento e beneficiario	Fondi erogati			Quota sul totale		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Legge 1083 del 1954 - Enti, Istituti e Associazioni	5,4	2,8	3,5	34,9	25,7	25,7
Legge 518 del 1970 - Camere di Commercio Italiane all'estero	7,5	5,8	7,3	48,8	53,4	53,4
Legge 394 del 1981 - Consorzi multi regionali, agro-alimentari e turistico-alberghieri	1,9	1,8	2,3	12,1	16,7	16,7
Legge 83 del 1989 - Consorzi export multi regionali	0,3	0,2	0,3	1,9	1,9	1,9
D. Lgs. 143 del 1988 art. 22 - Intese con associazioni	0,4	0,3	0,3	2,3	2,3	2,3
Totale	15,4	10,8	13,7	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Per quanto riguarda la distribuzione geografica degli interventi la maggior parte delle attività è stata realizzata in Italia (grafico 7.2.1) pur se, anche in questo caso, si è trattato di eventi di respiro internazionale, nel corso dei quali le imprese italiane hanno avuto la possibilità di entrare in contatto diretto con operatori economici e istituzionali stranieri presentando loro, direttamente sul territorio, il sistema produttivo italiano.
Durante il 2012, i principali mercati di destinazione delle nostre iniziative imprenditoriali, oltre all'Italia stessa, hanno riguardato gli Stati Uniti e la Francia. Nella graduatoria, relativa ai primi venti posti, rientrano anche i paesi Bric, la Germania, l'Australia, il Giappone e alcune economie che stanno diventando strategicamente sempre più importanti per il nostro paese, come la Serbia e la Turchia.

Grafico 7.2.1
Distribuzione percentuale dei paesi di destinazione delle attività promozionali.
Anno 2012



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Di seguito si riportano gli andamenti delle domande di contributi pubblici per singola legge, evidenziando sia l'aspetto territoriale delle imprese che ne beneficiano sia il settore di attività economica interessato.

Tavola 7.2.2 - Distribuzione dei progetti approvati suddivisi per legge di riferimento
Distribuzione percentuale e importi in milioni di euro

Legge di riferimento	2011				2012			
	Numero progetti	Quota sul totale	Spese approvate	Quota sul totale	Numero progetti	Quota sul totale	Spese approvate	Quota sul totale
Legge 1083 del 1954	59	22,3	41,6	38,3	48	20,2	34,4	36,0
Legge 518 del 1970	74	28,0	45,6	41,9	72	30,3	41,8	43,8
Legge 394 del 1981	35	13,3	4,3	4,0	25	10,5	2,9	3,0
Legge 83 del 1989	96	36,4	17,1	15,8	93	39,1	16,5	17,3
Totale	264	100,0	108,7	100,0	238	100,0	95,6	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Legge 1.083 del 1954, in favore di Enti e Associazioni. Lo scorso anno sono stati approvati 48 progetti per una spesa complessiva prevista di 34,4 milioni di euro[2]. La Lombardia continua ad essere la regione che usufruisce di più di tale strumento, con poco meno di un terzo delle domande presentate nel 2012 e spese previste pari a oltre 22 milioni di euro. Seguono per numero di progetti il Lazio e per spese approvate la Toscana. Con riferimento ai settori, i dati dello scorso anno hanno evidenziato due dinamiche diverse. Dal punto di vista del numero dei progetti il settore elettromeccanico e meccanico, con 11 operazioni, è risultato quello più dinamico, seguito dal tessile abbigliamento e moda con 9 (grafico 7.2.2). Quest'ultimo, invece, è stato il settore con l'ammontare più consistente di spese approvate (14,2 milioni di euro), posizionandosi davanti al comparto dei servizi che ha presentato domande per 7,6 milioni.

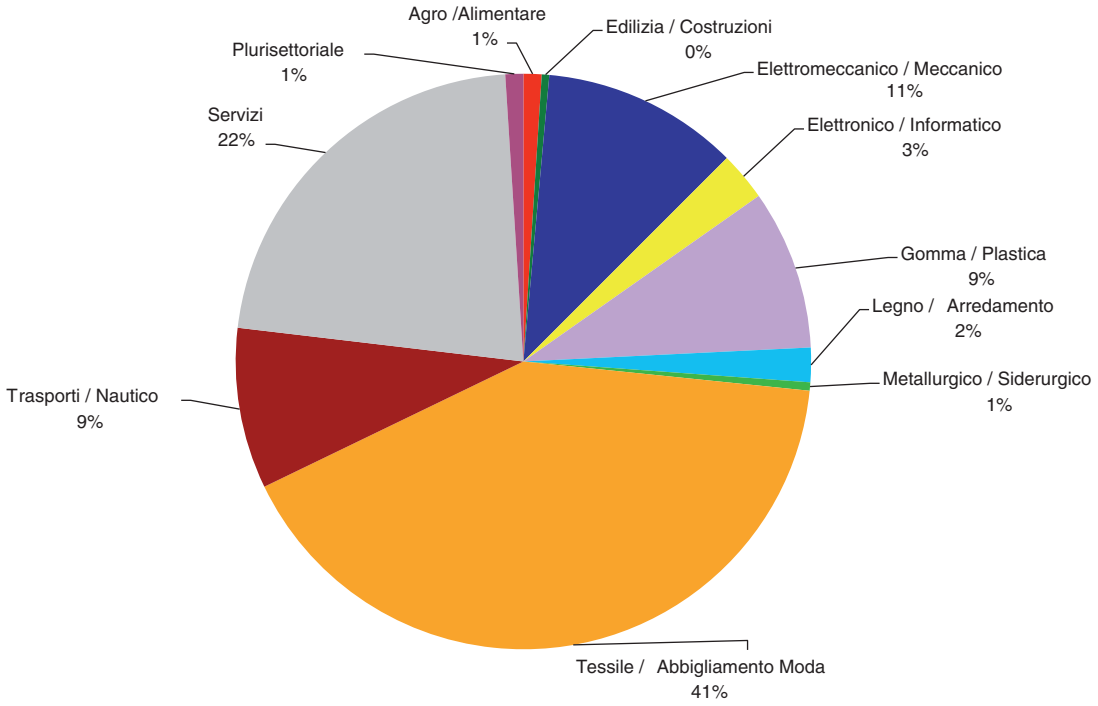
Tavola 7.2.3 - Distribuzione territoriale dei progetti approvati a valere sui fondi stanziati dalla legge 1.083 del 1954
Distribuzione percentuale e importi in milioni di euro

Ripartizione territoriale / Regione	2011				2012			
	Numero progetti	Quota sul totale	Spese approvate	Quota sul totale	Numero progetti	Quota sul totale	Spese approvate	Quota sul totale
Piemonte	2	3,4	0,4	0,9	-	-	-	-
Lombardia	31	52,5	25,3	60,8	31	64,6	22,4	65,2
Liguria	1	1,7	1,4	3,4	1	2,1	1,5	4,3
Italia nord occidentale	**34**	**57,6**	**27,1**	**65,1**	**32**	**66,7**	**23,9**	**69,5**
Trentino Alto Adige	1	1,7	0,4	0,9	1	2,1	0,6	1,9
Veneto	3	5,1	2,2	5,3	2	4,2	1,7	4,9
Emilia Romagna	3	5,1	1,7	4,2	4	8,3	3,1	8,9
Italia nord orientale	**7**	**11,9**	**4,3**	**10,4**	**7**	**14,6**	**5,4**	**15,7**
Toscana	3	5,1	2,9	7,0	2	4,2	3,3	9,7
Marche	2	3,4	0,6	1,4	1	2,1	0,5	1,3
Lazio	11	18,6	6,1	14,8	6	12,5	1,3	3,8
Italia centrale	**16**	**27,1**	**9,6**	**23,1**	**9**	**18,8**	**5,1**	**14,8**
Campania	1	1,7	0,3	0,7	-	-	-	-
Puglia	1	1,7	0,3	0,8	-	-	-	-
Mezzogiorno	**2**	**3,4**	**0,6**	**1,4**	**-**	**-**	**-**	**-**
Totale	**59**	**100,0**	**41,6**	**100,0**	**48**	**100,0**	**34,4**	**100,0**

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

2 Si precisa che il contributo pubblico si attesta intorno al 10-12% delle spese effettivamente sostenute per la realizzazione dei progetti.

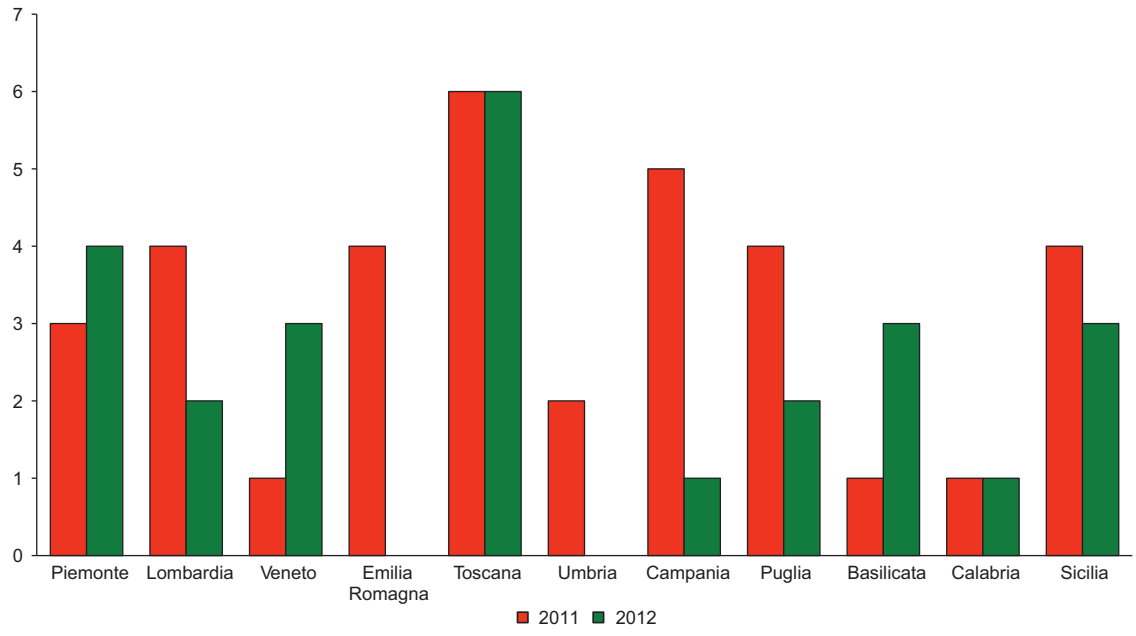
Grafico 7.2.2
Distribuzione settoriale dei progetti approvati a valere sui fondi stanziati dall legge 1083 del 1954.
Anno 2012, ripartizione percentuale dei valori



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Legge 394 del 1981, art. 10, in favore di consorzi agroalimentari e turistico alberghieri. La quasi totalità delle iniziative ha riguardato, lo scorso anno, il comparto agroalimentare; 21 dei 25 progetti approvati sono stati indirizzati in tale settore, per una spesa complessiva di 2,4 milioni di euro. Le 4 iniziative restanti hanno interessato il comparto turistico e alberghiero per un importo di poco superiore a 440 mila euro. A livello territoriale le imprese che hanno beneficiato in misura maggiore dello strumento si trovano in quelle regioni dove operano importanti distretti industriali del settore agroalimentare (grafico 7.2.3).

Grafico 7.2.3
Numero dei progetti approvati a valere su fondi stanziati dalla Legge 394 del 1981, per regione del richiedente.
Anno 2012



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del MiSE

Legge 83 del 1989, a favore dei Consorzi all'esportazione. In termini di numero di progetti, ma non di spese autorizzate, è la legge con il più alto numero di beneficiari. Durante il 2012 sono state infatti approvate 93 iniziative, pari a oltre il 39% del totale, per un importo complessivo di 16,5 milioni di euro.[3]
La Toscana ne ha usufruito in misura più significativa, sia in termini di progetti che di spesa, con poco meno di un quarto delle iniziative (22) e 4,2 milioni di euro di spese approvate nel 2012 (tavola 7.2.4). Alle sue spalle si è posizionata la Lombardia dove a 14 progetti hanno corrisposto 2,6 milioni di euro di spese autorizzate. Va sottolineata la buona prestazione della Sicilia che ha ripetuto il risultato del 2011.
Dei 93 progetti approvati nel 2012, 20 si riferivano ad aziende ed enti che operano in più settori, che hanno presentato progetti per un valore di 3,5 milioni di euro. Altri settori particolarmente dinamici sono stati il tessile e abbigliamento, seppur in contrazione rispetto al 2011, e il legno e arredamento (tavola 7.2.5). Per quanto riguarda invece l'agroalimentare si evidenzia, nonostante un aumento delle iniziative autorizzate, un seppur lieve calo della spesa concessa.

Tavola 7.2.4 - Distribuzione territoriale dei progetti a valere sui fondi stanziati dalla Legge 83 del 1989
Distribuzione percentuale e importi in milioni di euro

Ripartizione territoriale / Regione	2011				2012			
	Numero progetti	Quota sul totale	Spese approvate	Quota sul totale	Numero progetti	Quota sul totale	Spese approvate	Quota sul totale
Piemonte	7	7,3	1,1	6,6	8	8,6	0,9	5,2
Lombardia	16	16,7	2,9	16,9	14	15,1	2,6	15,7
Liguria	1	1,0	0,1	0,3	2	2,2	0,9	5,7
Italia nord occidentale	**24**	**25,0**	**4,1**	**23,8**	**24**	**25,8**	**4,4**	**26,6**
Trentino Alto Adige	1	1,0	0,0	0,3	1	1,1	0,0	0,3
Veneto	4	4,2	0,9	5,1	7	7,5	2,0	12,0
Emilia Romagna	5	5,2	0,9	5,0	4	4,3	0,8	4,8
Italia nord orientale	**10**	**10,4**	**1,8**	**10,4**	**12**	**12,9**	**2,8**	**17,1**
Toscana	22	22,9	5,4	31,6	22	23,7	4,2	25,3
Umbria	9	9,4	0,7	4,2	4	4,3	0,5	3,1
Marche	1	1,0	0,4	2,1	1	1,1	0,4	2,3
Lazio	6	6,3	1,6	9,2	8	8,6	1,4	8,7
Italia centrale	**38**	**39,6**	**8,1**	**47,0**	**35**	**37,6**	**6,5**	**39,5**
Campania	6	6,3	0,8	4,6	4	4,3	0,7	4,3
Puglia	8	8,3	1,3	7,7	7	7,5	0,8	5,1
Basilicata	-	-	-	-	1	1,1	0,1	0,6
Calabria	1	1,0	0,1	0,6	1	1,1	0,1	0,4
Sicilia	9	9,4	1,0	5,9	9	9,7	1,1	6,4
Mezzogiorno	**24**	**25,0**	**3,2**	**18,8**	**22**	**23,7**	**2,8**	**16,8**
Totale	**96**	**100,0**	**17,1**	**100,0**	**93**	**100,0**	**16,5**	**100,0**

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Legge 518 del 1970 a favore delle Camere di Commercio italiane all'estero. Nel corso del 2012 sono state approvate 346 iniziative presentate da 72 Ccie per una spesa prevista di oltre 41,8 milioni di euro.[4] L'attività delle Ccie può essere schematizzata in 5 aree di intervento, ovvero contatti d'affari, assistenza alle imprese, formazione, informazione e attività di rete. Nel 2012 i progetti si sono pressoché equamente distribuiti fra le diverse tipologie di attività (grafico 7.2.4).

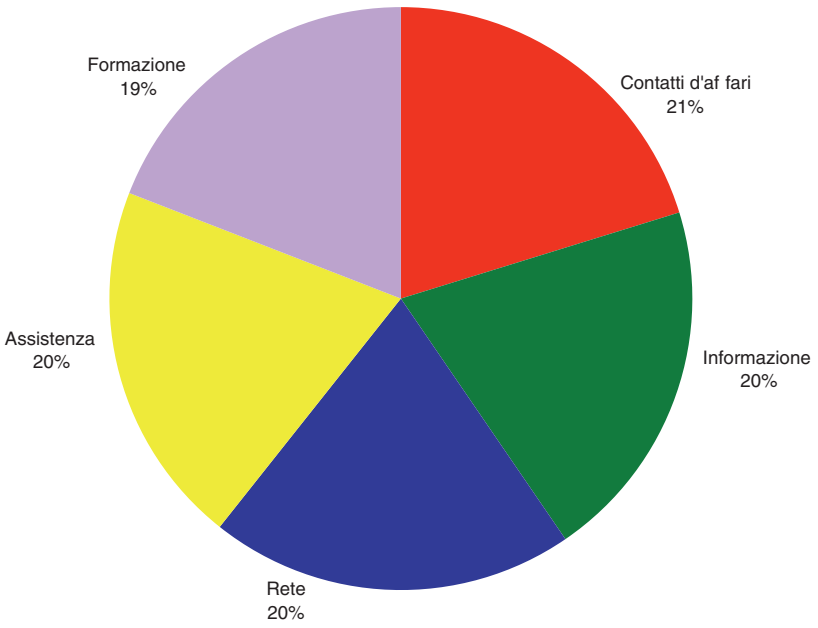
3 Si precisa che il contributo pubblico si attesta intorno al 15-20% delle spese effettivamente sostenute per la realizzazione dei progetti.
4 Si precisa che il contributo pubblico si attesta intorno al 15-20% delle spese effettivamente sostenute per la realizzazione dei progetti.

Tavola 7.2.5 - Distribuzione settoriale dei progetti approvati a valere sui fondi stanziati dalla legge 83 del 1989
Distribuzione percentuale e importi in milioni di euro

Settori	2011				2012			
	Numero progetti	Quota sul totale	Spese approvate	Quota sul totale	Numero progetti	Quota sul totale	Spese approvate	Quota sul totale
Agro /Alimentare	12	12,5	2,0	11,5	15	16,1	1,9	11,4
Chimico / Farmaceutico	1	1,0	0,9	5,0	2	2,2	0,7	4,2
Edilizia / Costruzioni	10	10,4	1,9	11,1	4	4,3	0,5	3,0
Elettromeccanico / Meccanico	5	5,2	0,6	3,3	7	7,5	1,1	6,9
Elettronico / Informatico	5	5,2	0,7	4,0	4	4,3	0,7	4,0
Legno / Arredamento	23	24,0	3,3	19,3	14	15,1	3,4	20,5
Metallurgico / Siderurgico	-	-	-	-	1	1,1	0,1	0,6
Nautico	2	2,1	0,3	1,8	-	-	-	-
Tessile/Abbigliamento	21	21,9	5,3	30,6	17	18,3	3,4	20,9
Turistico / Alberghiero	-	-	-	-	1	1,1	0,1	0,7
Plurisettoriale	13	13,5	1,6	9,3	20	21,5	3,5	21,0
Altri	4	4,2	0,7	4,0	8	8,6	1,1	6,8
Totale	**96**	**100,0**	**17,1**	**100,0**	**93**	**100,0**	**16,5**	**100,0**

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

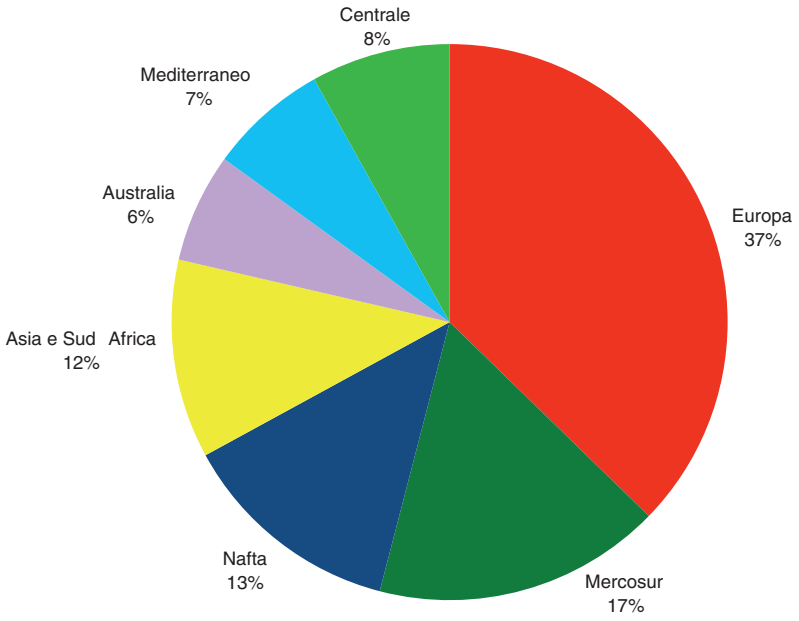
Grafico 7.2.4
Progetti previsti a valere sui fondi stanziati dalla legge 518 del 1970.
Anno 2012, per tipologia di attività



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Dal punto di vista della ripartizione geoeconomica oltre il 37% dei progetti sono stati realizzati in Europa e il 37,9% nelle Americhe, mentre un numero più contenuto di attività è stato sussidiato in Asia e Sud Africa (11,6%), Australia (6,4%) e Mediterraneo (6,9%, grafico 7.2.5).

Grafico 7.2.5
Progetti previsti a valere sui fondi stanziati dalla legge 518 del 1970.
Anno 2012, per area geoeconomica



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. VIII - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

La riforma dei contributi a enti e associazioni promotori di iniziative a sostegno dell'internazionalizzazione

A cura della Divisione VIII della Direzione generale per le politiche dell'internazionalizzazione e la promozione degli scambi del Ministero dello Sviluppo economico

Molte sono le novità introdotte nel sostegno pubblico all'internazionalizzazione dal *Decreto sviluppo* 83 del 2012 che ridisegna completamente la materia dei contributi ai Consorzi export e agroalimentari, agli enti istituti e associazioni e alle Camere di Commercio italiane all'estero (Ccie).
Le maggiori novità riguardano i Consorzi a seguito dell'abrogazione delle leggi 83 del 1989, sui consorzi all'esportazione, e 394 del 1981, sui consorzi agroalimentari, ormai datate e non più al passo con i tempi e con le esigenze del mondo consortile.
Al fine di sostenere l'aggregazione tra Pmi e tenuto conto del ruolo che i consorzi possono avere quali motori del processo di internazionalizzazione, ruolo riconosciuto anche dalla Commissione europea nella recente comunicazione a Consiglio e Parlamento europeo sul partenariato per aiutare le Pmi a cogliere le opportunità globali, l'art. 42 del *Decreto sviluppo* ha previsto la nuova figura giuridica del Consorzio per l'internazionalizzazione. Il nuovo soggetto giuridico presenta profonde novità rispetto alle precedenti figure di Consorzi, a partire dalla denominazione. Il nuovo *nomen* non rappresenta, a ben vedere, una mera modifica formale, ma mira ad evidenziare l'ampliato ambito di operatività dei Consorzi per l'internazionalizzazione che possono avere ad oggetto una vasta gamma di attività che va dalla diffusione internazionale dei prodotti e dei servizi delle Pmi, al supporto alla loro presenza nei mercati esteri anche attraverso la collaborazione e il partenariato con le imprese estere. A queste attività possono aggiungersi quelle relative all'importazione di materie prime e di prodotti semilavorati, alla formazione specialistica per l'internazionalizzazione, alla qualità, alla tutela e all'innovazione. Per lo svolgimento di queste attività, i consorzi possono presentare un progetto al Mse al fine di ottenere un contributo a fondo perduto. Altro elemento di novità è rappresentato dalla possibilità di ampliare la compagine consortile associando al consorzio anche enti pubblici e privati,

banche e imprese di grandi dimensioni, che però non possono essere destinatari del contributo pubblico.
Il Decreto del Ministro dello Sviluppo economico (Dm) del 22 novembre 2012 e il Decreto del Direttore generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi, dell'11 gennaio 2013, hanno fissato i criteri e le modalità per la concessione dei contributi sui progetti da realizzare nel 2013. Il contributo può arrivare a coprire fino al 50% delle spese sostenute e approvate dal Mse per lo svolgimento di attività promozionali di rilievo, nazionale per l'internazionalizzazione delle Pmi. Tali attività possono essere realizzate anche attraverso contratti di rete con piccole e medie imprese non consorziate. Le novità di maggiore rilievo, rispetto alla normativa precedentemente in vigore, sono rappresentate dall'introduzione di limiti minimo e massimo, rispettivamente di 50.000 e 400.000 euro, per la spesa del progetto e dalla individuazione di criteri di valutazione dei singoli progetti che stabiliscono il punteggio minimo al di sotto del quale il consorzio non viene ammesso al contributo. La scelta di introdurre tali criteri è stata dettata dalla necessità di non parcellizzare le risorse pubbliche con l'erogazione di contributi di entità esigua e dalla volontà di operare in un'ottica di valorizzazione della capacità progettuale dei consorzi.
In attuazione del Decreto Sviluppo sono state riformate anche le modalità per la concessione dei contributi alle Camere di commercio italiane all'estero, a seguito dell'abrogazione del Decreto legge 143 del 1998 art. 22, e agli Enti, Istituti e Associazioni, a seguito dell'abrogazione della legge 1.083 del 1954.
In entrambi i casi la legge prevede, come per i consorzi, che i contributi debbano essere finalizzati al sostegno di attività promozionali di rilievo nazionale per l'internazionalizzazione delle Pmi. Le nuove procedure che riguardano le Ccie sono divenute operative con il Dm del 28 gennaio 2013, mentre quelle relative ai nuovi criteri e modalità per la concessione dei contributi a Enti, Istituti e Associazioni con il Dm del 26 aprile 2013.

7.2.2 Ice - Agenzia*

Introduzione

Nel 2012 è cominciato un processo di revisione del modello di supporto all'internazionalizzazione, attraverso azioni di semplificazione, focalizzazione e coordinamento. In tale contesto si colloca la rinascita dell'Ice dopo la soppressione del 2011, nella forma di Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (Ice), giusta il Decreto legge 201 del 2011, convertito nella legge 214 dello stesso anno.
L'Agenzia, entrata nella pienezza dei propri poteri il primo gennaio 2013, si è subito impegnata nel rilancio delle attività tradizionali dell'Ice e al contempo in un'azione di rinnovamento su diversi fronti. Si è data particolare attenzione al coordinamento con tutti gli altri attori del Sistema, *in primis* Confindustria e Sistema delle Cciaa in Italia e all'estero, a una razionalizzazione della rete Estera e a una crescente integrazione con l'Ente nazionale per il turismo (Enit). All'interno di un sempre maggiore orientamento al servizio e al cliente si è profuso un forte impegno per l'attrazione di investimenti diretti esteri in Italia, anche attraverso l'attivazione della rete estera nell'opera di *scouting* e ingaggio di potenziali investitori. Si è perseguita inoltre la massima apertura verso tutti i soggetti, privati e istituzionali, che intendono utilizzare la Rete. La promozione ha conservato il proprio ruolo di elemento portante dell'attività, all'insegna di una maggiore proattività, innovatività e creatività. Per quanto riguarda i servizi di assistenza, a quelli tradizionali si sono affiancati nuovi strumenti di *marketing* come i *road show* nonché iniziative di sostegno alle imprese *start-up*, come richiesto dalle normative *in materia*. Sono allo studio iniziative di comunicazione.
La transizione da Ice-Istituto a Ice-Agenzia ha comportato la novazione di tutto l'impianto

* Redatto da Marco Saladini, Ice, in collaborazione con gli addetti alle attività documentate, e da Patrizia Fedele e Stefania Spingola, Ice, per il sottoparagrafo sulla promozione.

giuridico e quindi l'adozione di Statuto e organigramma, in vigore dal primo aprile 2013, dei regolamenti contabili, amministrativi e di gestione del personale e l'applicazione del nuovo contratto di lavoro di riferimento, quello dei Ministeri, con atti amministrativi negoziati con le organizzazioni sindacali, laddove previsto. Tali attività sono durate per lunghi periodi di tempi e hanno assorbito ingenti risorse all'Ice, comportando altresì complessi *iter* di approvazione da parte di numerose Amministrazioni esterne.
Dall'applicazione delle nuove normative è emersa un'Agenzia più *leggera*, ma non meno capace di adempiere al proprio mandato istituzionale. Da un lato, l'intervento su funzioni e processi ha comportato, a inizio 2013, un sostanziale aggiornamento dell'organigramma, una rotazione interna del personale e l'assegnazione di nuovi responsabili a circa tre quarti degli uffici, in Italia e all'estero. Dall'altro, lo sfoltimento richiesto dalla legge ha interessato sia le sedi sia il personale.
Più in dettaglio, all'inizio del 2013 sono stati dismessi tutti gli uffici in Italia tranne Milano. Le sedi estere, che erano state oggetto di un piano di ristrutturazione adottato prima della soppressione dell'Ice-Istituto con la chiusura di 7 uffici e 16 punti di corrispondenza (Pdc) e il declassamento a Pdc di 10 uffici, hanno subito una nuova razionalizzazione che è tuttora in corso e che prevede il declassamento a Pdc di 4 uffici e la chiusura di 19 Pdc[5]. A controbilanciare tale alleggerimento offrendo nuove opportunità di sostegno in paesi ritenuti prioritari interviene la prevista apertura di 8 nuovi Uffici e 2 nuovi punti di corrispondenza.[6] Al termine di queste operazioni le imprese potranno contare su su 65 uffici e 14 Pdc dell'Ice in altrettante città del mondo.
Il personale assunto in Italia è stato ridotto da oltre 600 unità a poco più di 430, a seguito di un processo di selezione per titoli che ha determinato il passaggio di oltre 140 unità nei ruoli del Ministero dello Sviluppo economico con effetto dal primo gennaio 2013. Il personale assunto all'estero è diminuito di circa 100 unità tra fine 2010 e fine 2012 e quello italiano trasferito all'estero di circa 20 unità, anche per effetto di un blocco temporaneo del *turn-over*.
Anche la società di informatica *in house* Retitalia Internazionale è stata oggetto di interventi di razionalizzazione della spesa che hanno richiesto, fra l'altro, l'uso di ammortizzatori sociali. A seguito delle normative introdotte con il Decreto legge 95 del 2012, o *spending review*, la società sarà collocata sul mercato a fine 2013 e costituirà uno dei primi esempi di privatizzazione di questo tipo nell'ambito della Pubblica amministrazione.
È stata novata l'intesa del 2004 tra Mse, Ministero degli Affari esteri (Mae) e Ice, con una convenzione siglata il 6 luglio 2012 che regola, laddove tace la legge o precisandola meglio, i rapporti tra le tre Amministrazioni con particolare riguardo all'interazione nei paesi esteri.
Importanti e complesse attività ancora in corso includono la razionalizzazione della spesa, la messa a regime del nuovo sistema di valutazione delle prestazioni che ora è esteso anche agli uffici esteri allo scopo di assicurare omogeneità e massima efficienza nel loro funzionamento, lo sviluppo di un Piano promozionale integrato con Regioni e sistema delle Ccia, l'attuazione del piano *Export Sud* a favore delle Regioni a obbiettivo convergenza, l'attivazione dell'Ufficio per l'attrazione degli investimenti a Ice Roma e dei *desk* investimenti in alcuni uffici all'estero. Si è focalizzato anche su attività dirette a favorire i processi innovativi delle imprese e la crescita economica, ricercando una maggiore complementarietà tra le politiche a sostegno dell'internazionalizzazione e quelle per l'innovazione, con iniziative in favore di partenariati tecnologici, imprese *start-up* e distretti tecnologici nazionali (vedi riquadro *infra*). L'Ice continua inoltre a offrire un contributo di idee e attività per la predisposizione e l'attuazione del piano nazionale dell'*export* che il governo ha presentato a febbraio 2013 e a sottoporre alla Cabina di regia per l'internazionalizzazione documenti informativi e di proposta al fine di facilitarne il lavoro.

5 Gli uffici declassati nel 2013 sono quelli di Atlanta, San Pietroburgo, Sarajevo e Skopje, i punti di corrispondenza chiusi sono quelli di Ashgabat, Calcutta, Copenaghen, Dakar, Erevan, Gerusalemme Est (trasferito a Ramallah), Karachi, Krasnodar, Lima, Minsk, Nanchino, Oslo, Panama, Praga, Rio de Janeiro, Sulaymaniyah (trasferito a Erbil), Tashkent, Tiblisi e Timisoara.

6 I nuovi uffici si trovano nei seguenti paesi e città: Angola (Luanda), Colombia (Bogotà), Etiopia (Addis Abeba), Mozambico (Maputo), Nigeria (Lagos), Qatar (Doha, *up-grading* da Pdc a ufficio), Stati Uniti d'America (Miami, *up-grading* da Pdc a ufficio) e Svizzera (Zurigo). I nuovi Pdc si trovano in Palestina (Ramallha) ed Erbil (Iraq). Al momento di chiudere questo *Rapporto* l'Ufficio di Doha era già aperto.

La conferenza mondiale tra le organizzazioni di promozione degli scambi con l'estero

*di Marco Saladini**

Tra le occasioni di confronto per le *Trade promotion organization* (Tpo) spicca l'evento biennale denominato *Tpo Network World Conference*. A organizzarlo è l'*International Trade Center* (Itc), agenzia delle Nazioni Unite con sede a Ginevra. A ottobre 2012 la più recente edizione dell'evento si è tenuta a Kuala Lumpur, in Malesia, con la partecipazione di 200 partecipanti da 65 paesi. Il tema principale era come trasformare le attività delle Tpo attraverso l'innovazione. Secondo l'Itc infatti, alla luce del quadro economico di crisi o rallentata crescita, il ruolo delle Tpo è sempre più importante, in particolare qualora esse siano in grado di trovare modalità innovative per sviluppare e promuovere il commercio internazionale. I temi principali affrontati nei due giorni dell'evento hanno incluso i confronti internazionali, la valutazione e il miglioramento delle prestazioni delle Tpo, la misurazione dell'impatto delle Tpo sulla creazione di posti di lavoro, la loro capacità di prepararsi e reagire a cambiamenti improvvisi, lo sviluppo dell'industria verde, il presidio di mercati di nicchia e l'innovazione nella promozione delle esportazioni.
Un sondaggio condotto da Itc in preparazione della conferenza ha mostrato che esistono diverse metodologie e accezioni in merito alla valutazione dei risultati e dell'impatto economico dell'attività delle Tpo. Oltre tre quarti delle Tpo guardano alla creazione di posti di lavoro, due terzi alla promozione dell'imprenditoria e più del 40% alla riduzione della povertà.
La promozione del comparto dei servizi è apparsa come un'attività in crescita, in sintonia con l'importanza che tale comparto ha assunto per molti paesi, sia industriali sia in via di sviluppo. Questi ultimi guardano con favore a opzioni, anche connesse con l'internazionalizzazione, per diversificare le proprie economie verso i servizi, in particolare turismo, informatica e telecomunicazioni e affidamento all'esterno di attività di supporto, od *outsourcing*. Sempre secondo l'Itc, oltre tre quarti delle Tpo promuove viaggi e turismo verso il proprio paese e oltre il 70% sostiene architettura costruzioni e ingegneria nonché informatica e telecomunicazioni. Ventiquattro Tpo sono attive in tutti e tre i settori appena ricordati.
Altre aree innovative includono la promozione dell'adozione da parte delle imprese clienti di *standard* di qualità e sostenibilità ambientale e il sostegno alla protezione della proprietà intellettuale e delle indicazioni geografiche dei prodotti esportati.
L'Ice ha partecipato alla Conferenza di Kuala Lumpur con propri delegati e in seguito, a giugno 2013, ha acceduto al partenariato per lo sviluppo tra Tpo del nord e del sud del mondo, promosso dall'Itc per migliorare la capacità delle seconde di sostenere la crescita delle relazioni economiche internazionali attraverso l'uso di strumenti informatici *on line*.
La prossima *Tpo Network World Conference* si terrà a Dubai nel 2014.

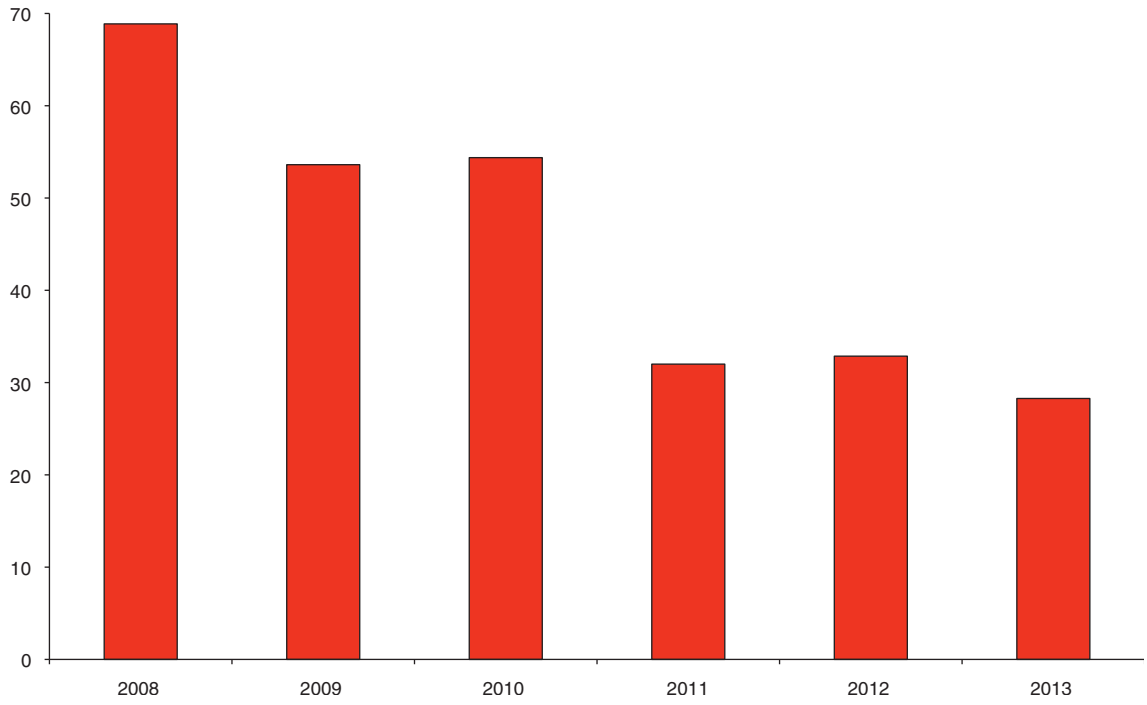
Promozione

L'attività messa in campo dall'Ice per promuovere il Sistema Italia all'estero è ampia e diversificata e abbraccia varie tipologie di programmi e strumenti di intervento. Nel 2012 essa ha fatto segnare una forte battuta d'arresto, in quanto l'anno ha coinciso interamente con la fase di gestione transitoria dell'Ice-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (Ice). Durante tale fase numerosi passaggi amministrativi e procedurali collegati alla strutturazione della nuova Agenzia ne hanno ridotto l'operatività, determinando un forte ridimensionamento dell'attività complessiva. Ciononostante l'Ice ha continuato a operare, con iniziative promozionali che hanno coinvolto migliaia di imprese italiane ed estere, e a progettare nuove attività, in alcuni casi a

* Ice. L'autore ringrazia Maria Maddalena Del Grosso.

valere su nuove fonti di finanziamento, come ad esempio il piano per la promozione dell'internazionalizzazione di quattro Regioni del Meridione, con il quale si stanziano 50 milioni di euro a valere sul Fondo europeo di sviluppo regionale.
Le attività del Programma annuale finanziato dal Mse continuano a rappresentare tuttora la parte più rilevante della spesa per la promozione, ovvero per iniziative a sostegno dell'internazionalizzazione di gruppi di imprese. Il piano viene definito annualmente, sulla base delle linee guida e di indirizzo strategico definite dalla Cabina di Regia per l'internazionalizzazione[7], tenendo conto delle proposte elaborate dalla rete degli uffici Ice all'estero, congiuntamente con le ambasciate, e scaturisce dal confronto continuo con le categorie produttive ed il mondo associativo in generale, affinché gli interventi siano in linea con le esigenze delle imprese. Una quota delle risorse del Programma è inoltre destinata alla realizzazione di attività da pianificare e gestire in partenariato, attraverso la stipula di accordi e convenzioni, con altri soggetti, quali le regioni e gli altri enti territoriali, il mondo associativo e camerale e le università; tali attività sono destinate per lo più alla valorizzazione di specifiche realtà produttive locali e settoriali.
Il Programma viene finanziato annualmente attraverso la legge di stabilità, con un contributo, a carico del bilancio del Ministero dello Sviluppo Economico (Mse), che negli ultimi anni si è progressivamente ridotto, passando dai 69 milioni di euro del 2008 ai circa 28 milioni del 2013 (grafico 7.2.6). All'assegnazione pubblica, utilizzata talora anche in anni successivi a quello nel quale è stata stanziata, si è aggiunto il contributo finanziario delle imprese a titolo di 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. Ne è risultata una spesa promozionale complessiva ben maggiore delle mere risorse derivanti dal bilancio pubblico.

Grafico 7.2.6
Contributo annuale per il finanziamento del programma promozionale.
Legge finanziaria, valori in milioni di euro



Fonte: Ice

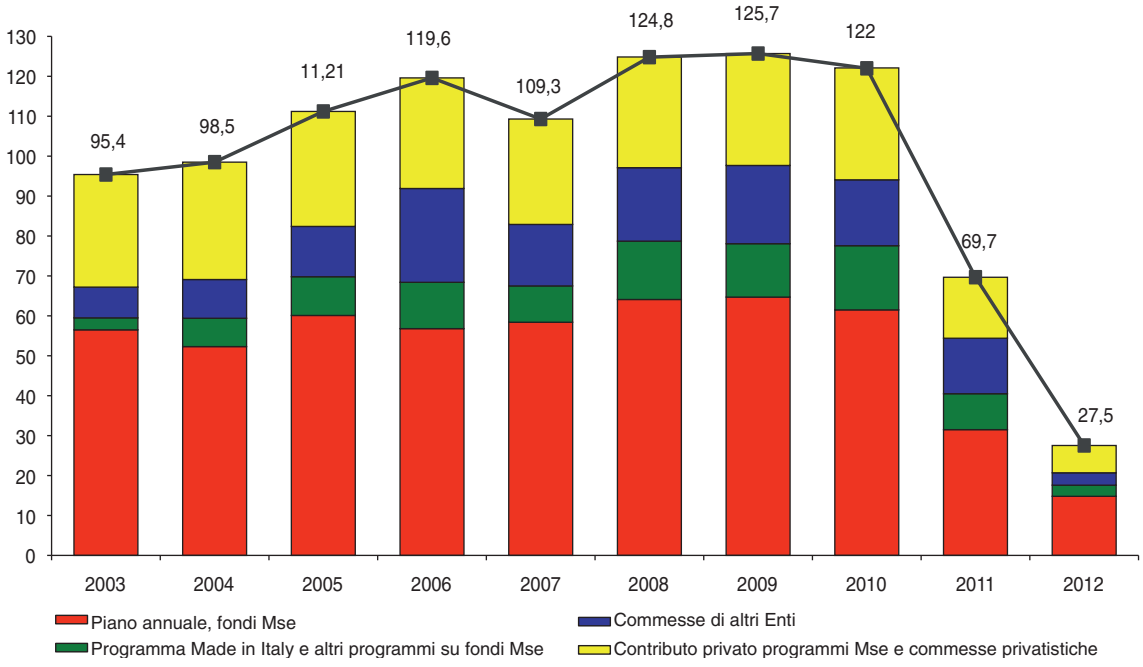
7 Cfr. paragrafo 7.1, *supra*.

Al Programma Mse si affiancano, integrandolo, altre attività finalizzate alla promozione sui mercati esteri, finanziate sia dal Mse sia da altri enti e organismi pubblici o privati che si avvalgono dell'Ice e destinate a specifici ambiti o linee di intervento.
Tra questi, il Programma straordinario per il *Made in Italy*, finanziato dal Mse 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.
Come si è detto, vi sono poi numerosi programmi commissionati all'Istituto anche da altri enti e organismi, sia pubblici che privati, come Ministeri, Regioni, organismi internazionali, consorzi privati, aziende); si cita, per la sua rilevanza, il Programma di collaborazione con il Ministero dell'Ambiente e della tutela del territorio e del mare (Mattm), 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.

Il 2012 è stato un anno anomalo sotto il profilo dei fondi per la promozione. E' mancato infatti, in quanto non ne è stato perfezionato l'*iter* di approvazione, il Programma Mse per il 2011 mentre per il 2012 esso è stato diviso in due *tranche*, una per 9,4 milioni di euro proposta dall'Ice subito dopo l'entrata in vigore del decreto istitutivo dell'Ice e approvata dai Ministeri vigilanti a maggio 2012 e l'altra, per circa 23,5 milioni di euro, proposta dall'Ice a luglio 2012 e approvata ad aprile 2013. Di qui il netto calo della spesa promozionale nell'anno, pari a circa un quarto rispetto al 2010 e alla metà rispetto al 2011.
Per contro, l'estensione delle attività di *promotion* a nuovi ambiti aveva inizialmente determinato, nel corso dell'ultimo decennio, una progressiva crescita della spesa in favore delle imprese italiane, realizzata dall'Ice con risorse sia pubbliche sia private e con un rapporto tra esse rispettivamente pari a circa 70:30. In valore assoluto, la spesa complessiva era infatti salita dai 95 milioni di euro del 2003 a una media annua di 124 milioni nel triennio 2008-2010, e ciò anche in presenza di contributi statali decrescenti. Si era poi verificata l'inversione di tendenza sopra menzionata (grafico 7.2.7).
Dell'importo complessivo speso nel 2012, pari a 27,5 milioni di euro, il 76%, circa 21 milioni di euro, ha riguardato le attività del Piano Mse (grafico 7.2.7). All'interno di quell'importo, il 15% è è stato rappresentato dalle azioni realizzate nell'ambito degli Accordi di partenariato con Regioni, associazioni di categoria, sistema camerale ed altri soggetti. A queste si sono aggiunti, in maniera complementare, gli interventi attuati nel quadro del programma di promozione straordinaria per il *Made in Italy*, sempre su fondi del Mse, per una spesa di 2,4 milioni di euro (9%). Oltre il 10% della spesa (2,8 milioni di euro) si è riferito invece all'attività realizzata per conto del Mattm, nonostante una sospensione temporanea.
Si è confermato attorno al 30% il contributo delle imprese ai costi di realizzazione degli interventi. Tale dato continua a testimoniare il coinvolgimento delle aziende nelle attività programmate e l'apprezzamento e la condivisione delle scelte operative dell'Ice da parte del mondo imprenditoriale, nonostante il difficile contesto economico e la complessa fase di transizione attraversata dall'Ice.
Si è accennato *supra* che nel biennio 2011-2012 la spesa ha subito un drastico ridimensionamento, dovuto al taglio consistente di fondi pubblici e alla soppressione dell'Ice-Istituto. Il calo ha interessato pressoché uniformemente tutte le voci della spesa promozionale relative ai vari programmi attuati dall'Ice, pertanto anche nel 2012 la composizione della spesa non ha subito grandi variazioni (grafico 7.2.8).

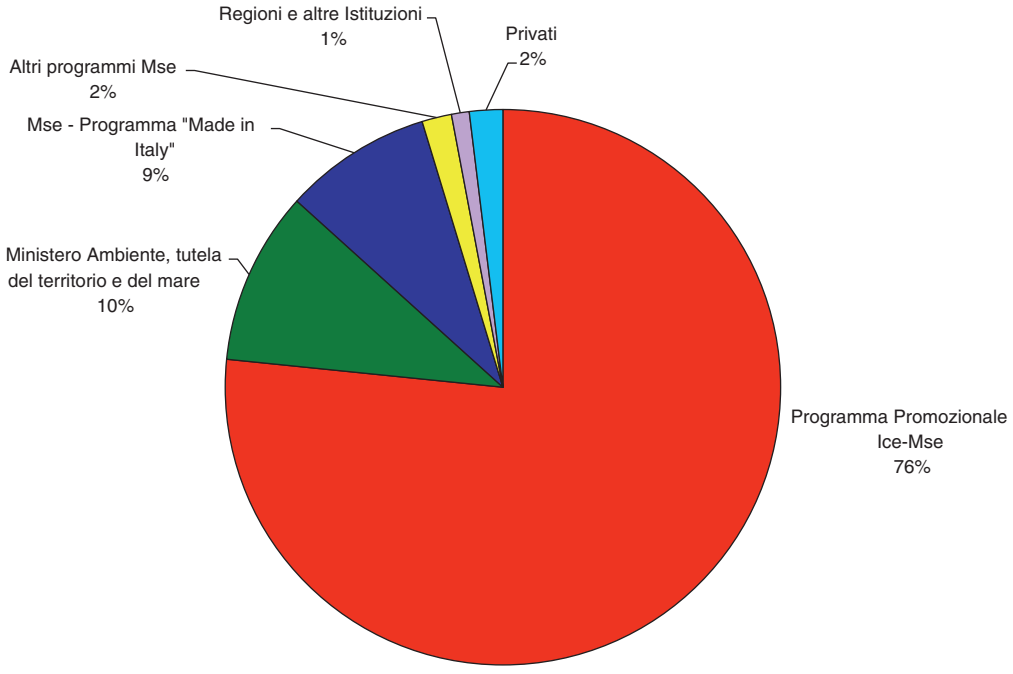
Il gradimento delle aziende nei confronti dell'attività messa in campo dall'Istituto trova peraltro riscontro anche nei risultati delle rilevazioni di *customer satisfaction* eseguite attraverso la somministrazione di questionari *ad hoc* in occasione degli eventi promozionali

Grafico 7.2.7
Spesa promozionale dell'Ice per principali componenti.
Milioni di euro



Fonte: Ice

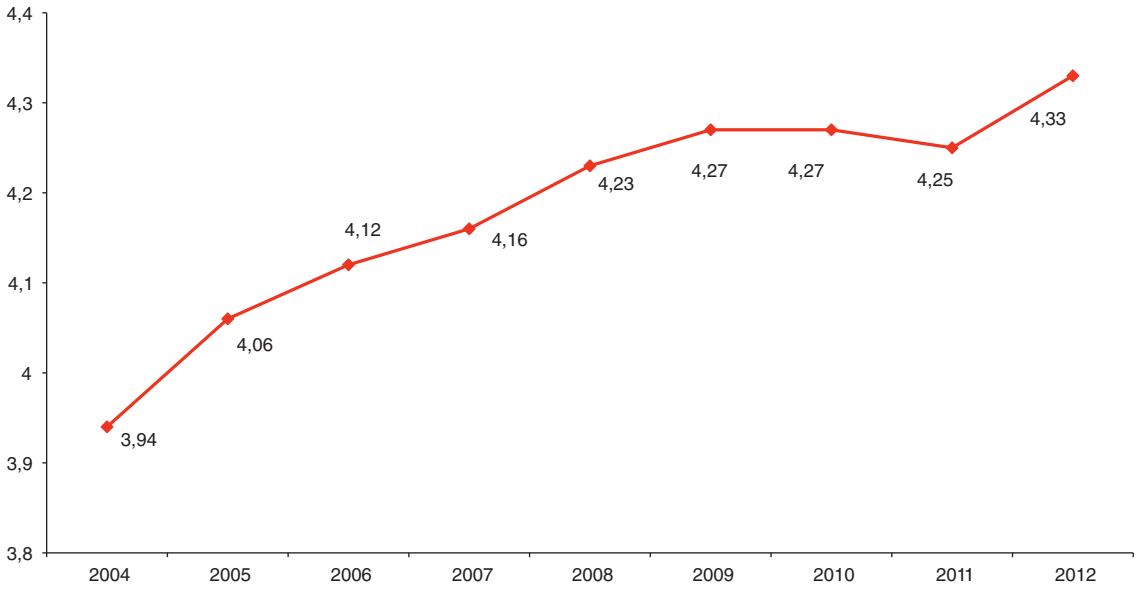
Grafico 7.2.8
Ripartizione della spesa promozionale per programmi o committenti.
Valori percentuali



Fonte: Ice

realizzati nel corso dell'anno. Il giudizio complessivo espresso dalle imprese partecipanti sui servizi offerti è infatti risultato molto elevato (pari a 4,33 punti su un massimo di 5 nella scala di gradimento) e tornato a crescere dopo il decremento del 2011. Le imprese hanno inoltre espresso, in grande maggioranza (oltre l'80%), l'intenzione di continuare a prendere parte ad edizioni successive degli eventi oggetto di rilevazione (grafico 7.2.9).

Grafico 7.2.9
Giudizio dei partecipanti alle attività promozionali dell'Ice.
Media semplice, scala da un minimo di 1 a un massimo di 5



Fonte: Ice

Il calo delle attività ha avuto riflessi anche sul dato di partecipazione alle iniziative promozionali: le imprese italiane che nel 2012 hanno preso parte alle azioni promosse dall'Istituto, includendo nella rilevazione sia le partecipazioni onerose che quelle a titolo gratuito, sono state complessivamente circa 8.000, contro le 10.000 del 2011 e 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, le risorse promozionali sono state destinate in misura prevalente ai settori della meccanica e dell'elettronica, che hanno assorbito il 22% dei fondi, e ai settori moda e prodotti per la persona, con una quota del 17% (tavola 7.2.7). Seguono poi la promozione di agroalimentare (15%) e chimica e ambiente (12%), grazie anche all'attività sviluppata in collaborazione con il Ministero dell'Ambiente.
Alla promozione merceologica, che è rimasta prevalente, si sono affiancati, in maniera complementare, gli interventi a carattere trasversale finalizzati allo sviluppo della collaborazione industriale e alla formazione, sia di *manager* italiani sia di operatori tecnici stranieri.

Tavola 7.2.6 - Spesa per attività promozionali per sistemi merceologici
Valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale

	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Meccanica ed elettronica	25,8	14,0	6,0	21,1	20,1	21,7
Moda, persona e tempo libero	21,0	12,3	4,6	17,2	17,7	16,7
Plurisettoriale	17,8	6,5	4,3	14,6	9,3	15,5
Agro-alimentare	20,6	10,5	4,2	16,9	15,0	15,4
Chimica e ambiente	16,9	14,0	3,3	13,8	20,0	11,9
Casa e ufficio	11,1	5,3	2,2	9,1	7,6	7,9
Formazione	4,9	4,8	1,8	4,0	6,9	6,6
Collaborazione industriale	4,0	2,3	1,2	3,3	3,3	4,3
Spesa totale	**122,1**	**69,7**	**27,5**	**100**	**100**	**100**

Fonte: Ice

Dal punto di vista geografico, la promozione si è rivolta ai grandi mercati emergenti con rilevanti potenzialità di crescita, in particolare a Brasile, Russia, India e Cina (Bric, tavola 7.2.7). Alla promozione nei paesi Bric l'Ice ha dedicato nel 2012 un quarto delle risorse, anche seguendo le indicazioni ministeriali che li ha individuati 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 la missione congiunta Stato, Regioni e Sistema camerale realizzata in Brasile e il completamento del centro tecnologico per la meccanica in Russia.
Altro importante punto focale sono stati i mercati maturi, dove gli interventi si sono orientati verso la salvaguardia delle posizioni acquisite, in attesa di cogliere le opportunità derivanti dalla ripresa.
Con riferimento alle macro aree geografiche, l'area asiatica nel complesso ha assorbito il 21% delle risorse; l'attività è stata diretta principalmente verso la Cina, secondo mercato d'intervento con oltre il 14% della spesa totale, e in misura minore verso il Giappone (3,5%). Ai mercati maturi del Nordamerica e dell'Unione Europea è stato dedicato invece un terzo delle risorse, con prevalenza degli interventi destinati agli Stati Uniti che, con il 15% della spesa totale, hanno rappresentato il primo mercato per entità dell'investimento promozionale, seguiti dalla Francia.
La parte preponderante dei fondi destinati all'Europa centro-orientale è stata destinata alla Russia, al terzo posto tra i mercati di destinazione dell'azione promozionale con il 7% della spesa.

Tavola 7.2.7 - Spesa per attività promozionali per aree geografiche
Valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale

	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Pacifico	35,7	18,4	5,2	29,2	26,4	19,0
Nord America	17,4	11,6	5,1	14,3	16,6	18,7
Unione Europea	17,4	9,3	4,6	14,3	13,3	16,8
Europa Centro Orientale	14,4	6,9	2,4	11,8	9,8	8,7
America Centrale e Meridionale	2,8	3,8	1,6	2,3	5,5	5,7
Africa	2,0	0,8	1,2	1,7	1,1	4,3
Altri Paesi Asiatici	10,4	4,1	0,6	8,5	5,9	2,3
Altri Paesi Europei	0,8	0,9	0,3	0,7	1,3	1,2
Paesi Vari	21,1	13,9	6,4	17,3	20,0	23,4
Spesa totale	**122,1**	**69,7**	**27,5**	**100**	**100**	**100**

Fonte: Ice

Il ventaglio di interventi è ampio e variegato e l'individuazione della 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 attuato dall'Ice, grazie alla costante attenzione alle esigenze delle imprese, con le quali tali scelte vengono condivise, e all'approfondita conoscenza delle specifiche realtà locali, patrimonio della rete estera.
Nel 2012 sono state realizzate 254 iniziative promozionali. Le manifestazioni espositive continuano a rappresentare la tipologia di intervento prevalente (44% il peso sulla spesa complessiva) che incontra da sempre la preferenza delle imprese e cui queste contribuiscono finanziariamente (tavola 7.2.8). 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. Esempi ne sono 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. Vengono inoltre realizzati portali e siti web, indagini di mercato, attività di formazione manageriale e tecnica, seminari, *workshop* e convegni finalizzati sia alla presentazione di specifiche realtà produttive italiane all'estero, soprattutto per la meccanica e le tecnologie, sia alla diffusione di informazioni, ad esempio su opportunità di mercato. Questi interventi, nel loro insieme, rappresentano complessivamente circa il 6% della spesa. Segue l'organizzazione di missioni di varia natura: sia di operatori esteri in visita presso fiere settoriali o a distretti produttivi italiani, sia di delegazioni di imprenditori 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. Gli incontri tra imprese italiane ed estere facilitati dall'Ice nel 2012 sono stati oltre 15.000.
Sono state inoltre organizzate azioni di comunicazione e iniziative di immagine quali, ad esempio le azioni promozionali mirate presso la grande distribuzione, le degustazioni e le giornate gastronomiche per i prodotti alimentari.
Numerose sono state poi le azioni destinate allo sviluppo di forme di collaborazione industriale, attraverso seminari tecnici sulle opportunità d'affari in determinati paesi o collegate all'attività di organismi internazionali o ancora quelle riguardanti interventi finalizzati all'attrazione di investimenti esteri in Italia.

Tavola 7.2.8 - Spesa per attività promozionali per tipologia
Valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale

	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Manifestazioni espositive	50,7	27,1	12,2	41,5	38,9	44,3
Attività di formazione e seminari	11,0	5,8	1,9	9,0	8,3	6,9
Azioni di comunicazione e pubblicitarie	7,2	4,0	1,3	5,9	5,8	4,8
Missioni di operatori in Italia e all'estero	6,5	3,3	2,6	5,3	4,8	9,6
Iniziative d'immagine	5,8	2,7	1,0	4,7	3,8	3,6
Attività di supporto informativo e assistenza tecnica	18,2	15,0	4,0	14,9	21,5	14,6
Altre iniziative	22,6	11,8	4,5	18,5	17,0	16,4
Totale	**122,1**	**69,7**	**27,5**	**100**	**100**	**100**

Fonte: Ice

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.
Nel seguito si dà conto dei risultati conseguiti nel 2012 per ciascuna linea di attività.
I portali web dell'Ice offrono gratuitamente numerosi servizi e informazioni *on line*. Nel 2012 gli accessi ai siti Internet istituzionali in italiano e in inglese dell'Ice, www.ice.gov.it e www.italtrade.com, sono stati rispettivamente 3,9 milioni (-6,9% rispetto al 2011) e 1,8 milioni (-15,5%, tavola 7.2.9).
Le pagine dedicate ai singoli paesi nel portale in italiano dell'Ice forniscono informazioni di primo orientamento relative ai mercati esteri, 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 corso del 2012 le Guide sono state scaricate e consultate da oltre 17.500 utenti.

Molte informazioni messe a disposizione delle imprese 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 e la realizzazione di progetti governativi di particolare rilievo. Importanti canali di diffusione sono rappresentati dalle pubblicazioni di approfondimento, 45 nel 2012 (40% in più rispetto al 2011) e dal notiziario Commercio estero *news*, che nel 2012 ha divulgato 5.133 notizie brevi (-9%). 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.

Alla fine del 2012 erano 68.335 gli utenti registrati sul sito, e quindi membri dell'Export club Ice e ammessi a consultare, senza alcun onere, i servizi *on line* più avanzati. Attraverso un servizio telematico l'Ice favorisce l'incontro tra domanda e offerta, segnalando agli utenti opportunità di esportazioni e importazioni, di collaborazione industriale e di investimento. Nel 2012 le *opportunità commerciali* pubblicate sono state 1.648 (2% in più rispetto al 2011). La banca dati relativa alle gare internazionali offre 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 2012 le gare pubblicate sono state 6.219 (12,6% in più rispetto all'anno precedente), mentre le notizie pubblicate circa i finanziamenti internazionali sono state 108 (-14,3%). 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 2012 sono state divulgate 1.737 anteprime con un aumento del 290% 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.

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.

Tavola 7.2.9 - Prodotti informativi
Valori assoluti

Prodotti informativi	2010	2011	2012
		PUBBLICAZIONI REALIZZATE CON FONDI ISTITUZIONALI	
Pubblicazioni a catalogo realizzate con fondi istituzionali	32	32	45
Pubblicazioni a catalogo realizzate con fondi promozionali	35	0	0
		SITI ICE	
Numero di pagine visitate su www.ice.gov.it	4.924.202	4.162.756	3.874.664
Utenti registrati all'Export Club al 31 dicembre	60.080	63.083	68.335
Numero di pagine visitate su www.italtrade.com	2.951.233	2.178.312	1.840.129
Utenti registrati nella banca dati di www.italtrade.com	52.361	54.900	55.231
Notizie pubblicate su Commercio Estero News	5.827	5.647	5.133
		BANCHE DATI OPPORTUNITÀ D'AFFARI	
Opportunità commerciali	2.878	1.616	1.648
Gare e aggiudicazioni	5.393	5.525	6.219
Finanziamenti internazionali	318	126	108
Anteprima grandi progetti	387	445	1.737

Fonte: Ice

Nel campo della produzione e diffusione dell'informazione statistica, l'Ice collabora con l'Istat 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 ventisettesima edizione. Annuario e Rapporto contribuiscono al dibattito sull'internazionalizzazione dell'economia italiana, offrendo altresì alle imprese un'analisi dello stato e delle tendenze dell'economia mondiale. Inoltre, in collaborazione con la società di ricerche economiche Prometeia, l'Ice elabora da undici 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.

Assistenza e consulenza sui mercati esteri

I servizi di assistenza e consulenza dell'Ice, elencati e descritti in uno specifico catalogo, sono personalizzati sulla base delle richieste delle imprese e vengono erogati perlopiù dagli uffici della rete estera. I servizi *on line* e di prima assistenza sono gratuiti mentre i servizi a maggior valore aggiunto vengono prestati dietro corrispettivo. La loro gamma è estremamente ampia e variegata, e copre tutti gli aspetti dei processi di internazionalizzazione delle imprese, dalla conoscenza iniziale di un mercato, allo stabilimento di una presenza produttiva all'estero e all'attrazione di investimenti esteri in Italia, 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.[8]

Nel corso del periodo di transizione verso la nuova Agenzia, successivo al decreto legge di soppressione del 6 luglio 2011 e protrattosi per 18 mesi, l'Ice ha continuato ad erogare servizi di assistenza e consulenza mostrando notevoli capacità di gestione dell'emergenza e spirito di servizio. In tale periodo l'Ice ha operato in direzione di una più intensa interazione con l'utenza, attraverso varie indagini e analisi, mirate a identificare le esigenze delle aziende clienti nel momento in cui si confrontano con le problematiche dell'internazionalizzazione.

In particolare le indagini di *customer satisfaction* effettuate nel corso del 2012 e presentate in dettaglio nell'edizione 2011-12 di questo *Rapporto* erano finalizzate da un lato a valutare il livello di soddisfazione del cliente rispetto alle caratteristiche specifiche del servizio, in termini di percezione del servizio, tempistica, rapporto qualità-prezzo, qualità dei *partner* segnalati o invitati e organizzazione logistica, e dall'altro a stimare il risultato pratico ottenuto dall'impresa grazie al servizio. Quest'ultimo aspetto veniva misurato attraverso parametri oggettivi per gli intervistati, quali l'acquisizione di nuovi contatti, l'identificazione di distributori o agenti e l'incremento delle vendite. La modalità scelta per la raccolta dei dati è stata l'intervista telefonica sulla base di un questionario a domande multiple e l'analisi della soddisfazione dei clienti ha riguardato 6 tipologie di servizio: nominativi operatori, organizzazione di incontri, informazioni tecniche, ricerca clienti, organizzazione di eventi promozionali e la partecipazione a gare.

In linea generale, le aziende clienti intervistate, circa 1.000, hanno mostrato di avere chiaro il quadro dei servizi Ice e di conoscere esaurientemente la gamma dei servizi proposti dagli Uffici. Circa il 90% delle imprese intervistate ha dichiarato che in futuro si rivolgerà di nuovo all'Ice. Dalle indagini è emerso inoltre che il livello di soddisfazione e l'indicatore di risultato crescono in proporzione al grado di personalizzazione del servizio. I servizi di organizzazione incontri e organizzazione eventi individuali, che presentano il maggior grado di interazione fra gli uffici e l'azienda cliente, sono risultati i più apprezzati in assoluto. Per quanto riguarda la tariffazione dei servizi, è emersa, infine, una comune accettazione dei prezzi quotati dagli Uffici Ice: soltanto una minoranza delle aziende clienti ha avanzato critiche sulla politica di

8 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.

tariffazione dell'Istituto. Molti clienti hanno inoltre manifestato la loro disponibilità a pagare prezzi più elevati, a fronte di una maggiore specializzazione dei servizi ricevuti.

Sulla base di tali risultati, emersi da confronti aperti e critici con gli *stakeholder* dell'Ice-Agenzia, è stato possibile procedere ad una revisione del portafoglio servizi di assistenza e consulenza, che è stata incentrata sui seguenti principi chiave.

– Semplificazione dell'offerta di servizi, concentrando in *pacchetti* alcuni interventi previsti nel vecchio catalogo
– Concentrazione degli interventi, attraverso l'eliminazione di alcuni servizi che, rispetto alle esigenze prospettate dai clienti, hanno mostrato nella stragrande maggioranza dei casi di non poter assicurare margini di successo nelle trattative commerciali, ad esempio la semplice fornitura di liste nominativi
– Riqualificazione dell'intervento Ice, adottando una politica di accoglienza dell'utenza, fornitura gratuita di documenti e informazioni già disponibili e riservando la tariffazione a concreti interventi di sostegno sui mercati esteri.

Il nuovo catalogo sarà ufficialmente adottato e applicato dagli Uffici dell'Agenzia Ice nel corso del 2013.

Nel 2012, nonostante il quadro di incertezza derivante dalla soppressione dell'Istituto e la riorganizzazione dell'Ice-Agenzia, l'ammontare del fatturato per i servizi dell'Ice al netto delle spese effettuate per conto dei committenti ha fatto registrare un incremento di circa il 13% rispetto al 2011. Il fatturato lordo, ovvero comprensivo dei costi sostenuti dall'Ice per conto dei clienti e rimborsati senza alcun sovrapprezzo, è invece rimasto sostanzialmente stazionario. Per quanto concerne il numero dei servizi erogati, nel 2012 si è registrato un aumento complessivo di circa il 6% rispetto all'anno precedente, fino a quota 80.000. All'incremento hanno contribuito sia i servizi erogati a titolo gratuito, aumentati del 5%, sia i servizi a a pagamento, cresciuti di oltre il 20%.

All'interno dei servizi a pagamento, la categoria degli eventi promozionali personalizzati detiene il primato, con il 25,3% del fatturato netto (vedi tavola 7.2.10).[9] Seguono l'organizzazione di incontri d'affari (16%), i servizi di ricerca clienti e *partner* esteri (14,7%) e l'utilizzo di strutture Ice da parte di imprese e istituzioni (13,8%). I servizi gratuiti prestati nel 2012 sono stati 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 e 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.

Tavola 7.2.10 - Principali servizi con compartecipazione ai costi erogati dall'Ice
Valori assoluti e ripartizione percentuale della compartecipazione per tipologie rispetto al totale fatturato al netto dei costi esterni

	Numero servizi			Peso su totale fatturato netto		
Descrizione del servizio	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Eventi promozionali personalizzati	373	320	380	20,1	25,3	25,3
Organizzazione incontri d'affari	219	207	239	15,6	14,7	16,0
Ricerca clienti e *partner* esteri	299	250	314	13,2	13,7	14,7
Utilizzo strutture ufficio Ice	83	52	36	13,7	13,6	13,8
Elenchi a maggior dettaglio merceologico	1.172	808	974	8,5	7,0	7,7
Elenchi personalizzati	530	357	422	7,5	6,2	7,0
Informazioni riservate su imprese estere	756	601	417	5,7	4,8	3,2
Ricerche di mercato personalizzate	41	71	38	1,9	5,1	2,8
Azioni di *mailing* diretto	93	47	49	4,5	2,1	2,6
Eventi pubblicitari personalizzati	16	7	14	0,7	0,2	1,2

Fonte: Ice

9 Alcuni dati sono stati aggiornati rispetto alla scorsa edizione del *Rapporto* in virtù di sviluppi delle metodologie impiegate per la loro elaborazione.

approfondimenti

Le caratteristiche dei clienti promozionali Ice

di **Cristina Castelli***

Il posizionamento

Il sistema di rilevazione della *customer satisfaction*, basato sulla raccolta e inserimento in una base dati centralizzata di questionari compilati dalle imprese partecipanti consente di analizzarne le caratteristiche dimensionali e il loro posizionamento rispetto alle imprese esportatrici italiane.[10]
Ci si limita qui a considerare le imprese clienti che hanno partecipato agli eventi di tipo espositivo. Come emerge dai grafici 1 e 2, esse si concentrano prevalentemente nelle classi dimensionali inferiori come numero di dipendenti, ma si collocano in classi relativamente elevate con riguardo al fatturato all'esportazione. Il 28% dei partecipanti ha meno di 10 dipendenti, collocandosi quindi in termini di addetti tra le micro-imprese, mentre un ulteriore 48% si classifica tra le piccole, con meno di 50 dipendenti. Per contro, dal punto di vista del fatturato, l'11,2% dei partecipanti Ice rientra tra i micro-esportatori, con meno di 75.000 Euro all'anno di fatturato estero, mentre il 54% si colloca tra gli esportatori di medie dimensioni, fino a 5 milioni di Euro, e una quota consistente, il 17%, consegue un fatturato export tra 5 e 15 milioni di Euro.
Rispetto all'insieme delle imprese esportatrici italiane, tra le quali prevalgono le micro-imprese, e considerando entrambe le caratteristiche dimensionali, i clienti Ice sono pertanto in gran parte di dimensione media, mentre sono relativamente poche le micro-imprese, confermando una notevole *capacità di attrazione* dell'Ice verso il sistema imprenditoriale.
Tuttavia si osserva che, rispetto agli anni precedenti, nel 2012 tende a calare la partecipazione delle imprese più grandi e a crescere quella degli esportatori con meno di 50 dipendenti e con meno di 2,5 milioni di Euro di fatturato all'esportazione, suggerendo la propensione di alcune imprese di minori dimensioni a trovare sbocchi alternativi al mercato interno.

Il grado di fidelizzazione

Dai questionari emerge anche un elevato grado di fidelizzazione delle imprese partecipanti alle manifestazioni organizzate dall'Ice. Difatti i *newcomer,* ovvero le imprese che hanno dichiarato di partecipare per la prima volta con Ice all'evento in questione, costituiscono annualmente circa il 30% dei partecipanti (grafico 3). Ciò evidenzia da un lato la tendenza delle imprese a continuare ad avvalersi dell'Ice, ma anche una

* Ice.

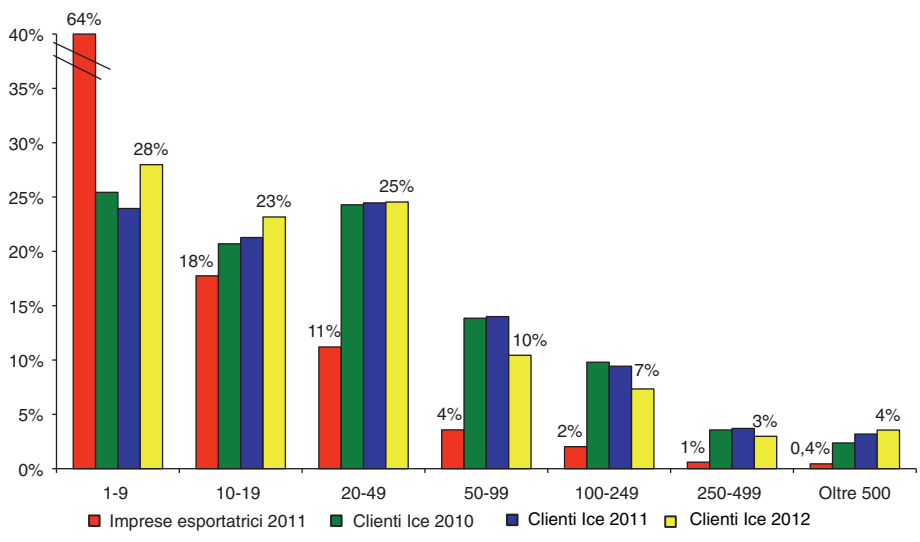
10 Per l'anno 2010 e i primi nove mesi del 2011 le informazioni si basano su un numero consistente di partecipanti (4.368 e 2.592 questionari). Nel 2012 i dati si riferiscono a 980 questionari, come conseguenza del ridimensionamento dei fondi per le attività promozionali. I dati sono stati raccolti in occasione di 188, 101 e 43 manifestazioni espositive, ovvero partecipazioni collettive a fiere, con o senza organizzazione di *stand*, e mostre autonome.

notevole capacità di quest'ultimo di servire nuovi clienti.
Ciò evidenzia da un lato la tendenza delle imprese a continuare ad avvalersi dell'Ice, ma anche una notevole capacità di attrarre nuovi clienti.
Guardando alle loro caratteristiche dimensionali, si nota una maggiore concentrazione di aziende fidelizzate nelle classi di fatturato medie, indicativa di una presenza maggiormente consolidata sui mercati esteri delle imprese relativamente più grandi. D'altra parte, si nota che i nuovi clienti sono relativamente più concentrati nelle prime due classi di fatturato, a conferma del fatto che le imprese di dimensioni minori, e quindi anche meno strutturate, stanno cercando di incrementare le vendite sui mercati esteri (tavola 1).

Il ruolo degli enti intermediari

Le iniziative Ice sono caratterizzate inoltre dal coinvolgimento di diverse organizzazioni che agiscono da moltiplicatore del sostegno Ice, come ad esempio le Cciaa, gli enti regionali e i consorzi, che rappresentano gruppi di imprese. In base ai dati di fatturazione risulta che, nel 2012, 100 clienti su 1.559 sono enti che fungono da intermediari nei confronti delle imprese partecipanti. Mentre le singole imprese partecipano in media a 1,3 iniziative fieristiche, gli enti regionali e camerali mostrano una frequenza di partecipazione media più elevata (3,7 e 2,7 rispettivamente).
Emerge tuttavia che la riduzione delle attività Ice negli ultimi due anni ha ridimensionato anche la capacità dell'ente di "fare sistema" e di coordinarsi con questi altri soggetti, che operano prevalentemente a livello territoriale, in quanto la partecipazione media di enti regionali e camerali è risultata nel 2012 sensibilmente inferiore al 2010 (tavola 2).

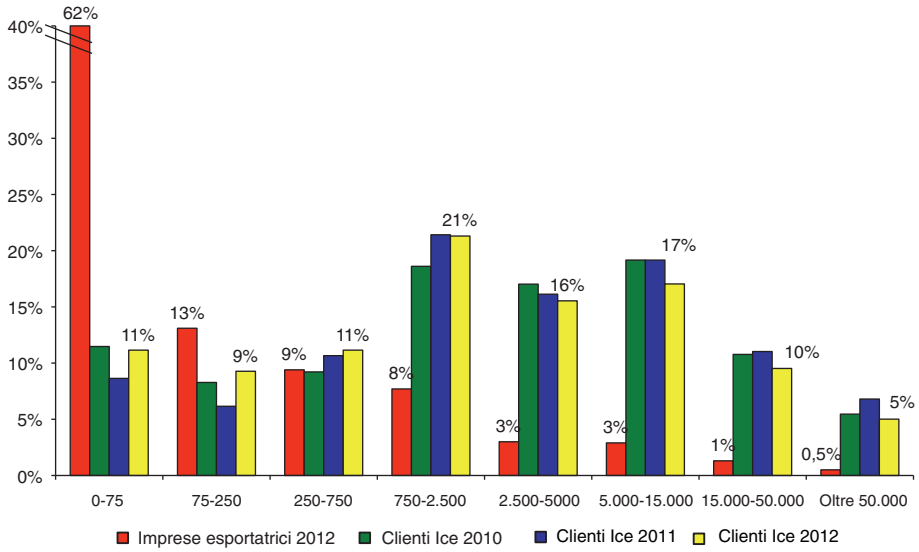
Grafico 1
Distribuzione delle imprese partecipanti a manifestazioni espositive ICE.
Peso % e numero di addetti



Fonte: Ice

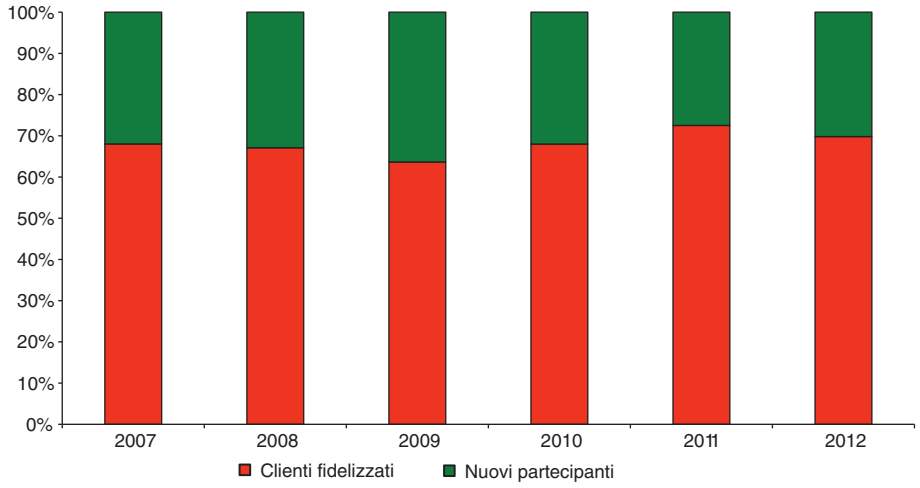
approfondimenti

Grafico 2
Distribuzione delle imprese partecipanti a manifestazioni espositive ICE.
Peso %, classi di fatturato all'esportazione in migliaia di euro



Fonte: Ice

Grafico 3
Grado di fidelizzazione dei clienti promozionali ICE.



Fonte: Ice

Tavola 1 - Grado di fidelizzazione dei partecipanti a manifestazioni espositive ICE, per classi dimensionali
Ripartizione percentuale

Classe di addetti e di fatturato all'esportazione	2010			2011			2012		
	Fidelizzati	Nuovi	Totale	Fidelizzati	Nuovi	Totale	Fidelizzati	Nuovi	Totale
1-9	23,3	29,9	25,3	21,9	30,5	23,9	27,6	29,2	28,1
10-19	20,3	21,4	20,6	20,3	24,5	21,3	23,4	22,3	23,1
20-49	24,2	24,6	24,3	25,0	22,8	24,5	24,1	25,8	24,6
50-99	15,1	11,2	13,9	15,5	9,1	14,0	10,6	9,5	10,3
100-249	10,9	7,7	9,9	9,8	8,4	9,4	7,3	7,6	7,4
250-499	3,5	3,7	3,6	4,1	2,6	3,7	3,2	2,7	3,0
Oltre 500	2,7	1,6	2,4	3,5	2,2	3,2	3,8	3,0	3,6
Totale	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
0-75	9,6	15,5	11,4	7,2	13,3	8,6	9,2	15,4	11,1
75-250	7,0	10,6	8,2	5,1	9,5	6,2	8,3	11,7	9,3
250-750	8,2	11,7	9,2	10,6	11,0	10,7	11,0	11,7	11,2
750-2.500	18,6	19,0	18,7	20,2	25,3	21,4	18,9	26,7	21,3
2.500-5000	18,1	14,8	17,0	17,1	13,1	16,1	17,3	11,3	15,5
5.000-15.000	20,2	17,0	19,2	19,7	17,6	19,2	19,1	12,5	17,1
15.000-50.000	11,9	8,2	10,8	12,2	7,1	11,0	10,1	8,3	9,6
Oltre 50.000	6,5	3,2	5,5	8,0	3,1	6,8	6,1	2,5	5,0
Totale	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fonte: Ice

Tavola 2 - Clienti promozionali: imprese, "clienti collettivi" e partecipazione ad eventi espositivi Ice
Valori assoluti

	2010			2011			2012		
	n.clienti	n. servizi promo-zionali (1)	servizi promo-zionali per cliente	n.clienti	n. servizi promo-zionali (1)	servizi promo-zionali per cliente	n.clienti	n. servizi promo-zionali (1)	servizi promo-zionali per cliente
Imprese	3.244	4.608	1,4	1.766	2.160	1,2	1.459	1.886	1,3
Clienti collettivi, di cui:	255	670	2,6	141	335	2,4	100	242	2,4
Regioni e agenzie regionali, comuni e province	21	102	4,9	16	36	2,3	6	22	3,7
Consorzi	124	265	2,1	69	123	1,8	47	91	1,9
Società cooperative	33	50	1,5	8	9	1,1	9	10	1,1
Sistema camerale, aziende speciali, Unioncamere	39	174	4,5	27	89	3,3	22	60	2,7
Associazioni industriali	18	42	2,3	12	23	1,9	4	9	2,3
Altro	18	35	1,9	9	55	6,1	12	50	4,2
Totale clienti	**3.499**	**5.278**	**1,5**	**2.048**	**2.495**	**1,2**	**1.559**	**2.128**	**1,4**

(1) Ogni cliente partecipa anche a più eventi promozionali

Fonte: Ice

Cluster tecnologici e internazionalizzazione

*di Mauro Mariani**

Con la comunicazione 502 del 2006 la UE ha individuato nel rafforzamento dei distretti (o *cluster*) una delle nove priorità strategiche per promuovere con successo l'innovazione e con la comunicazione 652 del 2008 ha individuato i punti chiave della politica europea sui *cluster*, ovvero favorire la cooperazione transnazionale tra essi, promuovere le eccellenze nella loro gestione e diffondere informazioni in proposito. Queste politiche hanno trovato consacrazione nel *Vienna Cluster Manifesto* dell'Aprile 2012.
Su questa base il Ministero dell'Istruzione, dell'università e della ricerca scientifica (Miur) ha emanato il Decreto direttoriale 257 del 2012, per lo sviluppo e il potenziamento dei *cluster* tecnologici nazionali, identificandoli come propulsori della crescita economica sostenibile dei territori e dell'intero sistema economico nazionale.
I *cluster* tecnologici, recita l'avviso, "debbono intendersi come aggregazioni organizzate di imprese, università, altre istituzioni pubbliche o private di ricerca e altri soggetti anche finanziari attivi nel campo dell'innovazione, articolate in più aggregazioni pubblico-private, ivi compresi i Distretti Tecnologici già esistenti, guidate da uno specifico organo di coordinamento e gestione, focalizzate su uno specifico ambito tecnologico e applicativo, idonee a contribuire alla competitività internazionale sia dei territori di riferimento sia del sistema economico nazionale". Si delineano dunque meta-distretti nazionali che per massa critica, qualità, numerosità dei partecipanti e presenza di enti di ricerca possono dare origine a circoli virtuosi ricerca-produzione-formazione.
I nove *cluster* compresi nel bando erano chimica verde, *agrifood*, tecnologie per gli ambienti di vita, scienze della vita, tecnologie per le *smart communities*, mezzi e sistemi per la mobilità di superficie terrestre e marina, aerospazio, energia e fabbrica intelligente. Ogni *cluster* era chiamato a presentare un piano di sviluppo strategico e 4 progetti di durata massima di 36 mesi, ciascuno dei quali doveva avere un costo complessivo compreso tra 10 e 12 milioni di euro.
Il Piano di Sviluppo Strategico, di durata almeno quinquennale, doveva mettere in luce la combinazione di processi ed azioni che si intendeva intraprendere per
– identificare puntualmente i risultati di ricerca industriale
– valorizzare programmi strategici di ricerca, di sviluppo tecnologico e innovazione
– favorire soluzioni a problematiche di filiera/settore
– favorire processi di internazionalizzazione
– valorizzare il modello organizzativo
– attrarre capitali e finanza privata.
I progetti, dovevano prevedere lo sviluppo di attività di ricerca industriale e connesse attività di formazione di ricercatori e/o tecnici di ricerca, idonei a valorizzare i necessari collegamenti tra ricerca industriale e di base.
Nel dicembre 2012 la commissione aggiudicatrice presso il Mse ha selezionato un consorzio vincitore e quindi ammissibile ai finanziamenti a fondo perduto e ai crediti agevolati in 8 *cluster*, tutti tranne quello sull'energia. I cluster hanno cominciato, nella prima metà del 2013, a definire strutture, forme giuridiche e di governance centrale e locale e metodi per strutturare la programmazione delle attività. È ben chiaro, sia per la volontà dei partecipanti ai *cluster* che per le dichiarazioni del Miur, che i cluster dovranno, al di là dei quattro progetti previsti nel bando, dotarsi di politiche di sviluppo e piani di attività di lungo periodo, per diventare protagonisti e ispiratori della politica economica italiana nonché attivarsi in ambito europeo.
L'Ice partecipa agli organi di controllo e gestione dei *cluster agrifood* e scienze della vita, per promuovere e indirizzare i processi di internazionalizzazione dei *cluster* stessi e dei loro

* Ice.

partecipanti, in linea con gli scopi dell'iniziativa del Miur. Appare opportuno che l'internazionalizzazione sia programmata e guidata ugualmente sui due seguenti piani. Da un lato occorre considerare i *cluster* come sistemi complessi che mettono in campo, in quanto tali, un numero altissimo di competenze e possono, dunque, affrontare progetti di qualunque complessità. Dall'altro è opportuno individuare nella partecipazione ai *cluster* dei singoli associati il *plus* sinergico che li colloca in posizione migliore rispetto alla concorrenza. Proprio le sinergie sono il punto focale per sviluppare strategie di internazionalizzazione, particolarmente se si fa riferimento alle piccole e medie imprese (Pmi) che possono infatti profittare delle esperienze individuali e cumulative interne al *cluster* partecipando a filiere e dunque a progetti complessi che altrimenti non sarebbero alla loro portata; dal canto loro, le Pmi possono contribuire, collaborando con i centri di ricerca, grazie alle proprie doti di flessibilità, adattabilità e continua innovazione, a sviluppare insieme al resto del *cluster* prodotti e soluzioni *on demand* per i mercati internazionali.

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 2012 si è verificato un rallentamento dovuto alla transizione verso la nuova agenzia, che ha bloccato la progettazione di nuovi interventi e l'avvio di numerose attività. Nonostante ciò, l'Ice ha continuato a formare sia giovani neolaureati e imprese italiane, sia utenti esteri, tra i quali imprenditori, *manager*, funzionari pubblici e 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.

La formazione post lauream *e per le piccole e medie imprese italiane*

Nel 2012 l'Ice ha realizzato 3 programmi di formazione *post lauream* con il coinvolgimento di 54 allievi e di altrettante imprese per un totale di 746 ore d'aula e di 1.130 di ore di *stage* tra Italia ed estero, con una forte riduzione di queste due ultime grandezze rispetto al 2011 (tavola 7.2.11).
Per quanto riguarda il *Master per l'internazionalizzazione delle imprese CorCE Fausto De Franceschi*, nel 2012 si è avviata la 45° edizione con la partecipazione di 20 allievi. Nel 2011 si era conclusa la 44° edizione, con un tasso di *placement* del 90% a 6 mesi dalla conclusione. Si è realizzato inoltre il corso *Idea Cina* per esperti in tutela della proprietà intellettuale con specializzazione sul mercato cinese, cominciato a febbraio 2012 e cui hanno partecipato 13 allievi. Oltre alle giornate in aula il corso ha compreso uno *stage* in Cina di tre mesi, culminato in un viaggio di studio, con incontri tra allievi e controparti locali nonché investitori italiani. A maggio 2013 ha visto la luce il Corso per esperti di internazionalizzazione di impresa con *focus* sui nuovi mercati emergenti, in due sedi, a Roma, con un'enfasi sui paesi del Sud Est asiatico, e a Napoli, dove l'attenzione è concentrata su Mediterraneo e Africa. Sono previsti 4 mesi di lezione, 2 mesi di *stage* in Italia e 2 all'estero.
Sul versante della formazione manageriale, l'Ice ha operato in molte regioni italiane, sia attraverso cicli di seminari di approfondimento tematico sui temi dell'internazionalizzazione, sia attraverso percorsi più strutturati di formazione-affiancamento con il coinvolgimento di imprese del settore agroalimentare. Sono state erogate 222 ore di formazione in aula e in seminari e 288 ore di affiancamento

personalizzato. Complessivamente le imprese partecipanti alle attività sono state 744.

Merita di essere sottolineata la collaborazione con Confartigianato che ha condotto alla diffusione presso le imprese, tramite le Associazioni territoriali, di un *software* denominato *YouTool - strumento di* check up *aziendale* e 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*.

Tavola 7.2.11 - Formazione *post lauream* e manageriale
Valori assoluti

	2010				2011				2012			
	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	6	99	3.827	4.194	5	79	3.124	3.325	3	54	746	1.130
ATTIVITÀ IN FAVORE DELLE IMPRESE												
Percorsi di formazione e affiancamento imprese	5	118	1.375	- -	4	63	1.185	- -	2	38	288	- -
Seminari e *workshop*	35	610	287	- -	47	905	345	- -	43	706	222	- -
Totale iniziative	46	827	5.489	4.194	56	1.047	4.654	3.325	48	798	1.256	1.130

Fonte: Ice

Grazie a un modello induttivo di *blended learning*, che coniuga formazione *on line* ed in aula, nel 2012 sono stati erogati 2 corsi di formazione a distanza. Uno era la terza edizione del corso su *Finanziamenti nazionali ed internazionali all'*export *ed agli investimenti*, l'altro la quarta edizione del corso *Contratti internazionali: tecniche di redazione nell'era globale*. Le novità introdotte riguardavano l'aggiunta di elementi di *marketing* internazionale nonché un profondo aggiornamento dei contenuti, anche al fine di soddisfare le richieste delle aziende. Sono stati 37 i partecipanti ai corsi nel 2012.

Nel 2012 l'Ice ha portato a termine 11 azioni di formazione internazionale destinate a qualificati imprenditori, *manager*, funzionari pubblici e giovani laureati provenienti da paesi di interesse prioritario. L'approccio seguito ha messo in risalto gli aspetti innovativi e tecnologici delle iniziative e il consolidamento di alleanze strategiche con organismi istituzionali, imprenditoriali e accademici.
Nel corso delle iniziative realizzate si sono erogate 329 ore di formazione a 609 partecipanti esteri (tavola 7.2.12 per il dettaglio nel triennio 2010-12). La soppressione dell'Ice-Istituto nel 2011 e la riduzione dei fondi promozionali hanno inciso anche su questo ramo di attività, causando un dimezzamento di eventi e partecipanti rispetto al 2011.

Le azioni formative sono state integrate in progetti promozionali pluriennali per singoli paesi. Aree e paesi oggetto dei principali interventi sono stati Sudafrica, Asia (Thailandia, Cina e Giappone), Mediterraneo (Turchia, Tunisia ed Egitto) e America Settentrionale e Meridionale (Cile, Usa e Canada).

Tra le iniziative di sostegno per le imprese innovative italiane negli Stati Uniti si evidenzia qui l'evento *Fostering International Entrepreneurship & Innovation: U.S. & Italian Strategies for Turning Research into Business* che si è tenuto a Philadelphia, Stati Uniti d'America, il 12 e 13 giugno 2012. Il suo intento era duplice: da un lato, stimolare la creazione di *start-up* e *spin-off* in Italia attraverso collaborazioni con ricercatori statunitensi, dall'altro sostenere lo sviluppo di imprese dello stesso tipo generate da ricercatori italiani e già presenti sul territorio americano. Tema centrale dell'evento è stata la presentazione degli strumenti normativi e degli incentivi volti a favorire l'uso dei risultati della ricerca

Tavola 7.2.12 - Formazione internazionale
Valori assoluti

	2010			2011			2012		
	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione
Corsi e *study tour*	9	441	1.103	9	113	469	5	37	210
Seminari	11	1.118	224	12	1.024	245	5	492	114
Borse di studio (1)	2	84	1.000	2	60	1.000	0	0	0
Programmi di affiancamento (1)	2	17	200	2	40	21	0	0	0
Partecipazione a fiere con un seminario	0	0	0	0	0	0	1	80	5
Totale iniziative	24	1.660	2.527	25	1.237	1.735	11	609	329

(1) Non realizzati nel 2012 a causa della soppressione dell'Ice-Istituto

Fonte: Ice

universitaria per fini commerciali e di creazione di imprese, facilitando il trasferimento di conoscenze, competenze ed esperienze provenienti dalle migliori pratiche sperimentate in Italia e negli Stati Uniti, in particolare a Philadelphia. La scelta di tenere il seminario a Filadelfia è nata dall'esigenza manifestata da ricercatori italiani operanti nella regione di sviluppare relazioni tecnologiche, scientifiche e commerciali con l'Italia. L'iniziativa si è avvalsa della collaborazione e dell'ospitalità della Sbarro Health Research Organization (Shro), organizzazione *no profit* con sede nella Temple University a Filadelfia. Il seminario, cui hanno partecipato circa 40 addetti ai lavori statunitensi, includeva uno *showcase* di *start-up* italiane e americane e di progetti di ricerca con potenziale di commercializzazione, esempi concreti della tipologia di trasferimento tecnologico che ci si proponeva di promuovere. Alla giornata seminariale sono seguiti incontri diretti tra imprese ed esperti, al fine di discutere l'applicabilità di finanziamenti europei e nazionali ai progetti specifici delle prime e possibili sbocchi commerciali delle loro ricerche.

7.2.3 Regioni*

In premessa si rinvia al Rapporto Ice 2011-12 per la descrizione delle modalità con le quali le Regioni, nell'ambito della competenza loro assegnata dalla Costituzione e di quanto prescritto in materia da leggi e accordi, hanno organizzato la funzione di sostegno all'internazionalizzazione a livello locale. Alcuni cenni sui principali cambiamenti nel 2012-13 verranno esposti nel presente paragrafo.

Tra le principali novità che hanno riguardato tale funzione nel 2012-13 si colloca la chiusura degli Uffici dell'Ice-Istituto nei capoluoghi di regione e il mantenimento dei soli due uffici di Milano e di Roma, dove è ubicata la sede principale dell'Ice-Agenzia. Degli aspetti riguardanti l'organizzazione e dei partenariati si è detto *supra* (paragrafi 7.2.1 e 7.2.2). Al di là del costituendo rapporto di collaborazione su un tema specifico e importante, come gli investimenti diretti esteri, resta l'esigenza di assicurare sul territorio quel coordinamento operativo Stato-Regioni che in passato veniva in parte garantito dagli Uffici regionali dell'Ice.

Il monitoraggio compiuto dalla Conferenza delle Regioni e delle Province autonome in collaborazione con gli Assessorati regionali competenti ha consentito di raccogliere informazioni di dettaglio sull'impiego delle risorse per tipologia di attività, settore, area geografica ed ente esecutore per gli anni 2011 e 2012. La disponibilità dei nuovi dati, in molti casi significativamente diversi da quelli già presentati nella scorsa edizione del

* 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.

approfondimenti

La partecipazione italiana alle gare finanziate dalla Banca mondiale nel 2012

di Tindaro Paganini*

Principali paesi fornitori

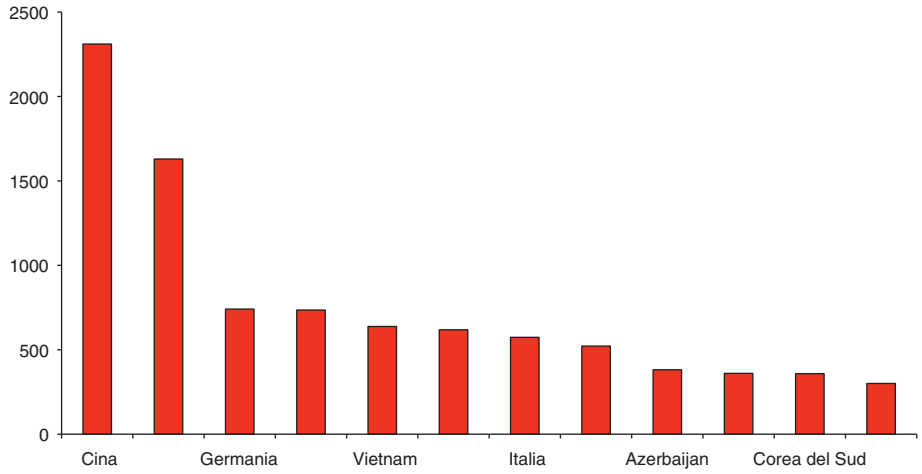
Negli ultimi anni le aggiudicazioni dei contratti di fornitura di beni, opere pubbliche e consulenze (o *procurement*) finanziati dalla Banca mondiale sono fortemente aumentate. Il Gruppo Banca mondiale (Gbm) ha finanziato nel solo anno fiscale 2012[11] circa 35 miliardi di dollari distribuiti su poco meno di 100.000 contratti. Ciò è rispecchiato solo parzialmente dalle statistiche qui presentate che sono relative ai contratti più ampi per dimensione economica e complessi per tipologia di fornitura e come tali soggetti al controllo preventivo della Banca.[12] L'insieme di tali contratti rappresenta comunque un campione rappresentativo.
Le caratteristiche della composizione geografica e settoriale delle aggiudicazioni di contratti concernenti i progetti della Banca mondiale sono complesse. Dai dati presentati è tuttavia possibile evidenziare almeno alcune tendenze di medio-lungo periodo. La più marcata è che la globalizzazione e lo sviluppo del commercio mondiale hanno prodotto un numero più ampio di potenziali fornitori. Come conseguenza si osserva un calo della quota dei paesi G8 nelle percentuali di aggiudicazione dei contratti ed una progressiva crescita d'importanza di paesi emergenti come Cina, India e Sudafrica.
La Cina è ormai *leader* nelle classifiche dei principali paesi fornitori, almeno per quanto riguarda beni e opere pubbliche (grafico 1). Altri paesi sempre presenti ai vertici sono India e Turchia, mentre non si registrano *performance* durature negli anni da parte dei paesi industriali nell'ambito dei principali paesi aggiudicatari, con le significative eccezioni, nel settore delle opere pubbliche, dell'Italia e, negli ultimi due anni, di Germania e Spagna. Cina e Turchia, rappresentano esempi di paesi emergenti capaci di competere efficacemente anche in aree geografiche lontane. La Cina in particolare ha raddoppiato il valore dei contratti aggiudicati con procedura Icb per opere pubbliche e forniture di beni negli ultimi cinque anni. Questa tendenza è particolarmente visibile in Africa per le opere pubbliche e, per quanto riguarda la fornitura di beni, nelle aree del Medio Oriente e Nord Africa e dell'America Latina e dei Caraibi. La Turchia, dal canto suo, ha triplicato, nel corso degli ultimi cinque anni, il valore dei contratti per opere pubbliche che si è aggiudicata al di fuori del mercato locale soprattutto nell'area dell'Europa Orientale e Asia Centrale.

* Consigliere del Direttore Esecutivo per l'Italia presso la Banca Mondiale.

11 Si intende per anno fiscale il periodo compreso tra luglio e il mese di giugno dell'anno seguente. L'anno fiscale 2012 comprende pertanto il periodo luglio 2011-giugno 2012.

12 I contratti soggetti a controllo preventivo sono in media circa 10.000 e rappresentano circa la metà del valore totale. Il numero dipende dalle soglie di valore stabilite per ciascun settore e paese, le cui definizioni variano nel corso degli anni con il mutare della capacità delle agenzie appaltanti dei paesi di gestire il processo di aggiudicazione delle gare. Ne consegue che i mutamenti della composizione settoriale e geografica dei prestiti della Banca, come i cambiamenti delle politiche sul *procurement*, possono avere un impatto non neutrale sul *database*. La gestione delle gare per tutti gli altri contratti è soggetta ad un controllo a campione *ex-post*.

Grafico 1
Principali paesi aggiudicatari dei contratti finanziati dalla Banca mondiale.
Anno fiscale 2012, valori in milioni di dollari statunitensi



Fonte: Banca mondiale

I dati complessivi relativi all'anno fiscale 2012 confermano il primato della Cina con il 15,8% del valore dei contratti aggiudicati e un ammontare di oltre 2,3 miliardi di dollari. L'India è seconda (11,1 %), grazie a un'eccellente *performance* nell'ambito della fornitura di beni. Di rilievo appaiono anche i buoni risultati di Germania (5,1%) e Spagna (5%), rispettivamente terza e quarta nella classifica assoluta, che hanno scalzato dal gradino più alto, per quanto riguarda i paesi europei, l'Italia.
Alla crescente presenza dei paesi in via di sviluppo tra i principali aggiudicatari di contratti ha fortemente contribuito la stessa Banca mondiale con le sue politiche volte al rafforzamento delle capacità istituzionali e imprenditoriali locali. L'accresciuta competitività dei paesi emergenti è dimostrata anche dalle quote crescenti di contratti aggiudicati a imprese locali anche tra quelli di grandi dimensioni e pertanto soggetti a gara pubblica internazionale o, in inglese, *International Competitive Bidding* (Icb). Tale quota ha ormai raggiunto l'83%, con punte superiori al 90% in Europa Orientale, Asia Centrale e Asia Orientale. In aggiunta, sempre più gare sono aggiudicate attraverso metodi di *procurement* cosiddetto *nazionale* che privilegiano le imprese locali, non solo nel punteggio della valutazione ma anche perché le informazioni in merito sono relativamente meno diffuse. Tutto ciò scoraggia le imprese dei paesi industriali dal partecipare. Allo stesso tempo, molte imprese dei paesi industriali tendono a specializzarsi in lavori e forniture di beni ad alto valore aggiunto e a forte contenuto tecnologico, meno richiesti nei paesi in via di sviluppo, tipicamente finanziati dalla Banca mondiale.
A livello di singoli settori, nell'ambito delle opere pubbliche la Cina, dopo l'*exploit* dell'anno fiscale 2011 (21%) mantiene la *leadership* con una quota del 18,4% e 1,6 miliardi di dollari di contratti aggiudicati (tavola 1). Seguono India (13,8%) e Germania (7%). Per quanto riguarda la fornitura di beni, la Cina (16,8%) precede India (11,2%), Federazione Russa (7,4%) e Italia (6,7%). La supremazia dei paesi in via di sviluppo è tradizionalmente meno marcata nell'ambito dei servizi di consulenza pur in presenza di risultati di rilievo di singoli paesi, diversi di anno in anno. Quest'ultimo fenomeno è almeno parzialmente spiegabile con l'assegnazione di contratti a società aventi sedi in paesi in via di sviluppo ma in realtà partecipate o controllate da società di consulenza europee o americane. Nel 2012 l'Afghanistan, che

si aggiudica 9,1% del valore dei contratti, è seguito da Giappone (6,3%), Francia (5,4%) e Germania (4,8%).

Tavola 1 - Gare finanziate dalla Banca mondiale. Principali paesi aggiudicatari per settore[1]
Anno fiscale 2012, quote percentuali calcolate sui valori

Posizione	Tutti i contratti		Consulenze		Opere pubbliche		Forniture di beni	
	Paese	Quota	Paese	Quota	Paese	Quota	Paese	Quota
1	Cina	15,8	Afghanistan	9,1	Cina	18,4	Cina	16,8
2	India	11,1	Giappone	6,3	India	12,8	India	11,2
3	Germania	5,1	Francia	5,4	Germania	6,8	Russia	7,4
4	Spagna	5,0	Germania	4,8	Vietnam	5,8	**Italia**	**6,7**
5	Vietnam	4,4	Mondo	4,2	Spagna	5,4	Spagna	5,8
6	Turchia	4,2	India	3,5	Turchia	5,2	Corea del Sud	5,7
7	**Italia**	**3,9**	Congo	3,4	Sud Africa	3,8	Azerbaigian	5,2
8	Russia	3,6	Regno Unito	3,3	**Italia**	**3,3**	Paesi Bassi	3,6
9	Azerbaigina	2,6	Stati Uniti	3,3	Nigeria	2,7	Turchia	2,8
10	Sud Africa	2,5	Indonesia	2,5	Russia	2,2	Vietnam	2,7
11	Corea del Sud	2,5	Brazile	2,4	Azerbaigina	1,8	Francia	2,1
12	Francia	2,1	Belgio	2,1	Grecia	1,7	Ucraina	1,9
13	Nigeria	2,0	Haiti	2,0	Argentina	1,7	Mondo	1,6
14	Argentina	1,5	Canada	1,8	Pakistan	1,6	Kenya	1,5
15	Pakistan	1,3	Turchia	1,5	Francia	1,5	Argentina	1,3
16	Kenya	1,2	Russia	1,4	Tanzania	1,4	Germania	1,3
17	Paesi Bassi	1,1	Cina	1,4	Corea del Sud	1,4	Nigeria	1,2
18	Afghanistan	1,1	Danimarca	1,3	Kenya	1,1	Regno Unito	1,2
19	Giappone	1,1	Spagna	1,3	Georgia	1	Bangladesh	1,1
20	Tanzania	1,1	Argentina	1,2	Brasile	0,9	Uganda	0,8
(…)			(…)					
53			**Italia**	**0,5**				

(1) Contratti soggetti a verifica preventiva. La nazionalità dell'impresa è definita dal paese nel quale è registrata.

Fonte: Banca mondiale

La posizione dell'Italia

I dati definitivi del 2012 evidenziano un netto miglioramento della posizione dell'Italia, che si colloca al settimo posto nella graduatoria assoluta con il 3,9% (rispetto al 2,6% del 2011) e un valore superiore ai 570 milioni di dollari (350). L'Italia prosegue dunque nell'ottima *performance* degli ultimi anni, in termini di valore dei contratti assegnati, soprattutto nei confronti degli altri paesi industriali. In questa speciale classifica nell'anno fiscale 2012 è stata preceduta, per la prima volta dopo diversi anni, da Spagna e Germania, segno evidente di come altri paesi europei stiano dedicando una rinnovata attenzione alle possibilità di finanziamento offerte dalla Banca. Allungando lo sguardo agli ultimi cinque anni emerge come l'Italia abbia mostrato un maggiore dinamismo rispetto al decennio precedente, in controtendenza rispetto agli altri paesi G8, grazie soprattutto alle aggiudicazioni nelle opere pubbliche e, limitatamente al 2012, anche nella fornitura di beni. Ciò è riconducibile sia al ritorno alle infrastrutture da parte della Banca mondiale sia a una maggiore attività all'estero delle imprese italiane nel settore delle opere pubbliche
Gli ultimi dati evidenziano un netto miglioramento dell'Italia nelle aggiudicazioni concernenti la fornitura di beni, giunte a totalizzare oltre 280 milioni di dollari, con un balzo in avanti di grande rilievo nella graduatoria relativa. Nelle opere pubbliche l'Italia registra un certo rallentamento ma riesce comunque a mantenere l'ottava posizione con un ammontare superiore ai 285 milioni di dollari mentre persiste infine la debolezza cronica nell'ambito dei servizi di consulenza con una riduzione della quota

percentuale di contratti assegnati (da 0,8 a 0,5%) e un deludente posizionamento al 53mo posto.
Come negli anni passati i migliori risultati si possono ricondurre all'aggiudicazione di pochi contratti di grandi dimensioni, perlopiù per la fornitura di beni, tra i quali quelli assegnati ad Ansaldo Energia e Salvatore Trifoni & Figli in Egitto, nell'ambito del Giza North Power Project e quelli aggiudicati in Bielorussia a Todini Costruzioni.
I primi dati provvisori concernenti i primi 10 mesi dell'anno fiscale 2013 fanno registrare un totale di contratti assegnati ad aziende italiane di 381 milioni di dollari, tra i quali quelli spiccano due importanti commesse nel settore delle opere pubbliche aggiudicate a Todini Costruzioni e una per la fornitura di beni nel settore energetico in favore della Prysmian Power.

Conclusioni

Le gare finanziate dalla Banca mondiale costituiscono potenzialmente un'importante fonte di profitto per le aziende italiane, solo parzialmente sfruttata. La non perfetta conoscenza delle opportunità disponibili costituisce indubbiamente una forte limitazione, cui si aggiungono ulteriori ostacoli riscontrati, tra i quali si segnalano la poca chiarezza nella definizione dei requisiti per la presentazione di alcune offerte, la complessità dei progetti oggetto di gara, gli *standard* tecnici previsti, l'ammontare delle fideiussioni richieste, la lontananza dei paesi nei quali svolgere l'attività oggetto del bando di gara e i costi associati alla ricerca del *partner* o dell'agente locale.
La crescente scarsità di fonti di finanziamento nazionali e l'accresciuta concorrenza nell'aggiudicazione di bandi a valere su risorse dell'Unione Europea dovrebbero tuttavia spingere le aziende italiane a dedicare sempre più sforzi e risorse nei confronti delle gare bandite dalle Banche multilaterali di sviluppo e, in particolare, dalla Banca mondiale. Ad oggi si registra invece come le commesse di una certa rilevanza vengano aggiudicate, con qualche eccezione, a un numero limitato di aziende italiane il che lascia supporre che la maggior parte delle imprese potenzialmente offerenti non abbiano ancora acquisito un'esperienza nella preparazione delle offerte tale da vincere le gare cui partecipino. Le imprese italiane partecipanti ai bandi della Banca mondiale dovranno inoltre porre particolare attenzione agli sviluppi futuri delle politiche di *procurement* della Banca mondiale.
Nel maggio del 2012 la Banca mondiale ha avviato un ampio processo di consultazioni pubbliche finalizzate a una completa revisione delle proprie politiche e procedure di *procurement*, da completarsi entro il 2014, che fa seguito a quella, meno estesa, terminata nel gennaio 2011. Aspetti come una maggiore enfasi sul controllo della qualità nella fase della prestazione contrattuale da parte delle imprese vincitrici o una più frequente applicazione dei sistemi nazionali di *procurement* nelle gare finanziate dalla Banca mondiale sono attualmente in corso di attenta valutazione. Vista la rilevanza del tema, è opportuno che rappresentanti del settore privato, associazioni di categoria, società civile e ogni altro soggetto potenzialmente interessato all'argomento siano sensibilizzati circa l'importanza di partecipare al processo consultivo in atto, contribuendo con idee, esperienze e suggerimenti finalizzati a migliorare le attività della Banca mondiale in tale ambito e possibilmente ad aumentare indirettamente le possibilità di aggiudicazione di commesse della Banca mondiale da parte di aziende italiane. In tale ottica, il recente seminario *Procurement Policy Review: Main Issues* organizzato a Roma il 16 gennaio

2013 da Banca d'Italia e Ministero dell'Economia e delle Finanze, in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e Confindustria, ha costituito un importante momento di confronto tra portatori d'interessi nazionali e un *team* specializzato della Banca mondiale.

Rapporto in quanto più completi, consente di compiere confronti e approfondimenti per regione. Occorre in ogni caso tenere presente che il lavoro sulla metodologia di rilevazione è ancora in corso e potranno quindi essere apportate revisioni ulteriori ai dati nei prossimi anni. Fermo restando che i dati vanno letti e interpretati con riferimento a ciascuna regione, dal loro consolidamento a livello nazionale emerge che i fondi stanziati nel 2012 dalle amministrazioni regionali per il sostegno all'internazionalizzazione sono ammontati a non meno di 100 milioni di euro (vedi tavola 7.2.13), con una redistribuzione tra regioni ma con un importo complessivo sostanzialmente invariato rispetto al 2011. Nel Meridione si è concentrata gran parte delle variazioni positive, grazie a un previsto maggiore uso di fondi europei che al Sud costituiscono la parte preponderante di quanto messo in bilancio.
Tornando al quadro nazionale, in linea di massima hanno prevalso le tipologie di attività con le quali si creano occasioni per incontri d'affari, mentre la formazione non sembra aver ricoperto di norma un ruolo importante nell'attività delle Regioni. Infatti nel 2012 sono state 611 le partecipazioni a fiere di imprese italiane che hanno beneficiato di incentivi regionali, utilizzati anche per svolgere 133 seminari e *workshop*, 87 missioni di imprese italiane all'estero, 91 missioni di imprese estere in Italia e 523 altre iniziative, tra le quali corsi di formazione, consorzi all'esportazione, *voucher* e altre attività promozionali.
Sotto il profilo geografico l'area di destinazione prevalente è stata l'Europa ma si è notata una tendenza a espandere i confini dell'intervento di sostegno verso l'Asia, in particolar modo del Sud Est, e le Americhe. Ancora scarsamente presidiato dall'intervento regionale è apparso il continente africano.

In quel che segue si danno alcune informazioni per ciascuna regione, con particolare attenzione

Tavola 7.2.13 - Attività di sostegno all'internazionalizzazione promossa dalle Regioni
Milioni di euro e valori assoluti

	Fondi stanziati		Tipologie di attività, anno 2012								
	2011	2012	Partecipazione a fiere	Seminari e *workshop*	Missioni di imprese italiane all'estero	Missioni di imprese estere in Italia	Corsi di formazione	Altre attività promozionali	Spese di rappresentanza e per sedi istituzionali	Consorzi per l'export	Altro
Piemonte	3,2	2,2	1	7	1	2	0	2	0	0	0
Valle d'Aosta	0,6	0,5	32	0	0	2	0	1	0	0	6
Lombardia	20,2	16,1	20	12	3	1	0	6	0	0	0
Liguria	1,0	0,9	6	0	7	2	0	0	0	0	0
Italia nord-occidentale	**24,9**	**19,7**	**59**	**19**	**11**	**7**	**0**	**9**	**0**	**0**	**6**
Trentino- Alto Adige	10,9	10,5	261	9	5	3	0	0	0	0	0
Veneto	1,6	4,0	42	12	21	3	5	9	1	0	0
Friuli-Venezia Giulia	0,7	0,8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Emilia-Romagna	13,0	11,0	20	22	10	10	0	28	0	32	50
Italia nord-orientale	**26,2**	**26,3**	**323**	**43**	**36**	**16**	**5**	**37**	**1**	**32**	**50**
Toscana	11,6	9,0	55	18	0	24	95	63	0	0	56
Umbria	2,5	2,5	26	8	6	8	0	33	0	0	0
Marche	10,9	10,3	60	9	5	3	2	33	2	22	9
Lazio	1,6	0,0	4	6	3	5	15	2	0	0	0
Italia centrale	**26,6**	**21,9**	**145**	**41**	**14**	**40**	**112**	**131**	**2**	**22**	**65**
Abruzzo	0,9	0,5	4	1	3	0	2	2	0	0	1
Molise	0,7	1,1	1	0	1	1	0	1	2	0	1
Campania	0,7	0,2	2	7	1	1	0	0	0	0	0
Puglia	9,5	9,7	47	4	4	18	0	22	0	0	2
Basilicata	0,3	3,6	5	3	0	0	0	4	1	0	0
Calabria	2,1	2,6	6	4	7	2	0	0	1	0	7
Sicilia	6,8	10,7	19	11	10	6	0	2	0	0	10
Sardegna	0,0	5,2	30	0	7	0	0	0	0	0	0
Mezzogiorno	**20,8**	**33,5**	**114**	**30**	**33**	**28**	**2**	**31**	**4**	**0**	**21**
Totale regioni	**98,5**	**101,3**	**641**	**133**	**94**	**91**	**119**	**208**	**7**	**54**	**142**

Fonte: elaborazioni Ice su dati Conferenza delle Regioni e delle Province autonome

alla ventilazione delle iniziative per tipologie, settori e aree geografiche. A proposito di enti esecutori si evidenziano le collaborazioni più rilevanti, fermo restando che in molti casi la maggior parte dell'attività è eseguita direttamente dalle amministrazioni regionali.

Il Piemonte ha stanziato 2,2 milioni di euro nel 2012, perlopiù provenienti dal bilancio regionale, con una diminuzione del 31% rispetto al 2011. La Regione è uno dei soci maggioritari, insieme alle Camere di Commercio Piemontesi, del Centro estero per l'internazionalizzazione del Piemonte, società consortile che ha svolto numerose attività nel 2012 e cui è stata affidata l'esecuzione delle iniziative regionali. Spicca, tra queste, l'organizzazione di seminari e *business-to-business workshop*. Sotto il profilo settoriale, l'attività sostenuta dalla Regione si è concentrata su meccanica e artigianato, editoria, oreficeria e argenteria. Se tra le aree geografiche appaiono favorite le Americhe e la UE, occorre notare che in realtà più spesso le iniziative hanno privilegiato l'approccio settoriale a quello geografico.

Sono ammontati a 0,5 milioni di euro i fondi stanziati dalla Val d'Aosta nel 2012, con una diminuzione del 18% sull'anno precedente. Tra le tipologie utilizzate è prevalsa la partecipazione a fiere, con 32 casi, oggetto di sovvenzioni di importo modesto a singole imprese. Agroalimentare e agroindustria, artigianato argenteria e oreficeria, edile e lapideo e meccanica sono stati i settori di maggiore rilievo per l'azione di sostegno regionale. L'area geografica di gran lunga prevalente è stata l'Europa.

La Lombardia ha messo a disposizione nel 2012 oltre 16 milioni di euro, con una diminuzione del 20% rispetto al 2011. La principale tipologia è stata la partecipazione a fiere, con 20 casi che hanno assorbito 0,4 milioni di euro, seguita dall'organizzazione di seminari e *workshop* (12 per 0,3 milioni di euro) e dalle missioni all'estero (3 per 0,08 milioni, contro gli 1,9 milioni del 2011). La ventilazione geografica ha evidenziato un *focus* sull'Europa e sulla UE in particolare, con un'attenzione anche ai paesi asiatici. Non sono disponibili dati disaggregati per settore ed ente attuatore.
A luglio 2012 è stato lanciato *Invest in Lombardy*, un nuovo servizio di assistenza per gli investitori esteri, realizzato dal sistema camerale, cui la Regione Lombardia ha prestato il proprio sostegno.

Lo stanziamento della Liguria è stato pari a 0,9 milioni di euro, con un calo del 5% rispetto al 2011. Tra le tipologie di attività hanno prevalso la partecipazione a fiere e le missioni di imprese italiane all'estero. Agroalimentare e agroindustria e nautica da un lato e Unione Europea dall'altro sono stati rispettivamente i settori e l'area geografica sui quali si è concentrato maggiormente il sostegno della Regione. Oltre a realizzare iniziative in proprio, la Liguria ne ha affidato parte anche alle Cciaa.

Per quanto riguarda le due Province autonome di Trento e Bolzano, lo stanziamento è stato di 10,5 milioni di euro, con un calo del 3%. Particolarmente importante è apparso l'investimento sulla partecipazione a fiere, che hanno assorbito 7,5 milioni di euro per 261 casi. I settori *focus* sono stati agroalimentare e agroindustria, ambiente ed energia e arte e cultura. L'Unione Europea è stata di gran lunga l'area di intervento prevalente. Gli enti esecutori cui le Province hanno fatto più spesso ricorso sono stati società private e Cciaa.

Un forte aumento dello stanziamento, che è salito a 4 milioni di euro da 1,6 nel 2011, ha caratterizzato il sostegno offerto dalla Regione Veneto nel 2012. Importante è apparso l'intervento in favore della partecipazione a fiere, che ha assorbito metà dello stanziamento con 42 iniziative, seguito dalle missioni di imprese italiane all'estero (0,6 milioni e 21 iniziative) e da seminari e *workshop* (0,3 e 12). Le iniziative di sostegno si sono concentrate nei settori agroalimentare e agroindustria, turismo e alberghiero e meccanica e in Europa e Asia nonché, in misura minore, in America. Il Veneto ha anche sponsorizzato 7 iniziative in Africa, il numero più alto tra tutte le Regioni italiane. I *partner* privilegiati dalla Regione Veneto sono state le Cciaa e le imprese private. La Regione è uno dei soci della società cooperativa per azioni Veneto Promozione cui delega l'esecuzione di parte dell'attività di sostegno.

I fondi dedicati al sostegno all'internazionalizzazione dalla Regione Friuli-Venezia Giulia si

sono attestati nel 2012 a quota 0,8 milioni di euro, con una crescita del 16% sul 2011. Non sono disponibili disaggregazioni ulteriori.

Sono passati da 13 a 11 milioni i fondi stanziati dalla Regione Emilia-Romagna, con una diminuzione del 15% rispetto al 2011. La tipologia principale di attività è costituita da seminari e *workshop*, con 22 iniziative, seguita dalla partecipazione a fiere (20 iniziative e 4 milioni di euro spesi) e dalle missioni di imprese italiane all'estero ed estere in Italia con 10 iniziative ciascuna. La Regione ha destinato inoltre fondi consistenti al sostegno ai consorzi per l'*export*, con una spesa di 8,6 milioni di euro nel 2012. Le attività si sono distribuite in modo piuttosto omogeneo tra i settori, con una lieve concentrazione che interessa meccanica e salute bellezza e benessere. I punti focali geografici sono stati Europa e America del Nord. Cciaa italiane e società private sono stati i principali canali scelti dalla Regione per l'esecuzione delle iniziative. Il nuovo programma promozionale triennale 2013-2015 è denominato *Bricst+* e prevede percorsi strutturati di sostegno in dieci settori produttivi, in paesi emergenti nonché in Europa e Nord America. Le controparti cui la Regione si rivolgerà per l'attuazione saranno enti locali, sistema camerale, associazioni imprenditoriali, università e sistema bancario. I servizi alle imprese saranno differenziati in base al loro livello di radicamento nel paese-obbiettivo.

Nel 2012 sono scesi del 22% gli stanziamenti della Regione Toscana, portandosi da 11,6 a 9 milioni di euro. Sono stati spesi 0,2 milioni di euro per l'organizzazione di 95 corsi di formazione, mentre gli incentivi alla partecipazione a fiere hanno motivato spese per 3,3 milioni di euro, distribuite su 55 iniziative, seguiti dalle missioni di imprese estere in Italia con 0,5 milioni di euro spesi per 24 eventi. Tra i settori destinatari di risorse maggiori sono comparsi agroalimentare e agroindustria, turismo e alberghiero e tessile abbigliamento e calzature. La concentrazione delle iniziative in Europa e Asia Orientale è stata accompagnata da un numero di eventi meno folto ma sempre significativo anche nel resto del mondo. Anche nel 2013 la Regione ha affidato a Toscana Promozione il compito di realizzare molte attività di sostegno all'internazionalizzazione.

Sono rimasti invariati nel 2012, a quota 2,5 milioni di euro, gli stanziamenti dell'Umbria. In termini di tipologie promozionali, la Regione è stata particolarmente attiva nella partecipazione a fiere, con 26 iniziative che hanno assorbito circa 1 milione di euro. Sono seguiti seminari e *workshop*, con 8 iniziative e 0,2 milioni di euro e missioni di imprese estere in Italia (8 e 0,2). Tessile abbigliamento e calzature con 10 iniziative ha prevalso sotto il profilo settoriale, davanti a casa e arredo (9) e a meccanica, agroalimentare e agroindustria e ambiente ed energia (4 ciascuno). Le maggiori concentrazioni di iniziative si sono registrate in Europa e Asia Orientale. Nel 2013 il Centro estero Umbria continuerà a essere incaricato di realizzare la maggior parte delle iniziative di sostegno all'internazionalizzazione a valere su fondi regionali.

Venendo alle Marche, i fondi disponibili ammontavano nel 2012 a oltre 10 milioni di euro, per il 70% provenienti dal bilancio regionale, con una riduzione di poco meno del 12% rispetto al 2011. Tra le tipologie di attività più frequentemente usate spiccano la partecipazione a fiere, con 60 iniziative nel 2012 e 3 milioni di euro spesi, i consorzi per l'esportazione (22 e 0,8 milioni) e le missioni di imprese italiane all'estero (5 e 0,3). Sotto il profilo settoriale, particolare attenzione è stata riservata ad agroalimentare e agroindustria (48 iniziative e 2,6 milioni), turismo e alberghiero (8 e 0,8) e tessile abbigliamento e calzature (15 e 0,2). L'Unione europea è stata l'area geografica dove si sono dirette maggiormente le attività di promozione marchigiane, seguita da Asia Orientale e America Settentrionale. La maggior parte delle attività è stata svolta *in house*, con un limitato ricorso alle Cciaa.

Stando ai dati a nostra disposizione, la Regione Lazio non ha stanziato risorse nel 2012, con un calo del 100% rispetto al 2011, quando aveva previsto l'impiego di 1,6 milioni di euro a sostegno dell'internazionalizzazione. Nel 2012 Camera di Commercio di Roma e Unioncamere Lazio hanno varato una società consortile per azioni denominata Agenzia per

l'internazionalizzazione che promuove la partecipazione delle imprese locali a eventi e progetti sui mercati esteri.

Si sono ridotte del 46%, passando da 0,9 a 0,5 milioni di euro, le risorse messe in bilancio dalla Regione Abruzzo, provenienti per 0,3 milioni di euro da fondi europei. La maggior parte delle iniziative si è concentrata nella tipologia partecipazione a fiere, seguita da quella delle missioni di imprese italiane all'estero. Sotto il profilo geografico le iniziative si sono concentrate in Europa e paesi asiatici diversi da quelli dell'Asia Sud Orientale.

La Regione Molise si è mossa in controtendenza rispetto ad altre Regioni, incrementando del 62% i propri stanziamenti, passati nel 2012 da 0,7 a 1,1 milioni di euro; essi sono provenuti per circa un terzo da fondi europei di sviluppo. A maggio 2013 è stata annunciata l'approvazione di un bando che consentirà a 30 giovani laureati molisani di specializzarsi in paesi esteri sul tema dei servizi alle imprese internazionalizzate.

I fondi messi a bilancio dalla Regione Campania sono passati da 0,7 a 0,2 milioni di euro nel 2012, con un decremento del 74%. In termini di tipologia di iniziative, nel 2012 ha prevalso l'organizzazione di seminari e *workshop*, con 7 iniziative. Il *focus* geografico prevalente è stata l'Unione Europea. Alcune iniziative sono state eseguite per il tramite di società private. A maggio 2013 la Regione Campania ha annunciato il varo del primo piano di promozione dell'internazionalizzazione, che conterà su strumenti innovativi, su fondi sia europei sia nazionali e su eventuali partenariati tra pubblico e privato.

In lieve aumento è stato nel 2012 lo stanziamento della Regione Puglia, a 9,7 milioni di euro (+2,3%), provenienti per circa l'80% da fondi europei. La partecipazione a fiere è stata la tipologia di attività più frequente, con 47 casi per un importo speso di 6,2 milioni di euro, seguita da missioni di imprese estere in Italia (18 e 0,2). Tra i settori spiccano agroalimentare e agroindustria, con 21 iniziative e 1,6 milioni di euro spesi e turismo e alberghiero (51 e 3,8). Sotto il profilo geografico le iniziative si sono concentrate nella UE, dove se ne sono tenute 87 per un importo speso di 8,1 milioni di euro, con presenze più modeste in Asia e Americhe. L'esecuzione è stata affidata in più occasioni a Cciaa italiane e società private. A giugno 2013, la Regione Puglia ha presentato un avviso pubblico con il quale ha stanziato 20 milioni di euro per la realizzazione di progetti di promozione internazionale, volti alla penetrazione commerciale, alla collaborazione industriale e alla costituzione di reti per l'internazionalizzazione tra Pmi pugliesi. Si prevede, ai sensi del Regolamento della Comunità Europea 1.083 del 2006, l'istituzione di un Fondo che può concedere mutui a tasso agevolato e contributi in conto esercizio.

Sono passati da 0,3 a 3,6 milioni di euro i fondi stanziati dalla Regione Basilicata nel 2012, grazie a dotazioni di fondi europei e a sostegno, fra l'altro, di 5 partecipazioni a fiere e 3 seminari e *workshop*. Agroalimentare e agroindustria, con 11 iniziative per 0,4 milioni di euro, è stato il principale settore *focus*, mentre la Ue ha prevalso come area di destinazione.

La Regione Calabria ha visto i fondi assegnati al sostegno dell'internazionalizzazione crescere del 21% a quota 2,6 milioni di euro, interamente a valere su risorse messe a disposizione dalla Ue. Con essi ha sostenuto 7 missioni di imprese italiane all'estero, 6 partecipazioni a fiere, 4 seminari e *workshop*, 5 campagne promozionali e di comunicazione e l'erogazione di servizi di supporto alle imprese tramite lo Sprint. I settori di maggiore evidenza nel 2012 sono stati l'agroalimentare e l'agroindustria; si è distinto anche il settore delle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni, grazie a progetti di internazionalizzazione in collaborazione con il sistema delle Università e della Ricerca. L'area *focus* si è rivelata essere la Ue. La Regione ha collaborato per l'esecuzione delle iniziative con il sistema delle Cciaa, la grande distribuzione organizzata, e i *buyer* dei mercati-obbiettivo individuati dal Programma Calabria Internazionale.

Sono passati da 6,8 a 10,7 milioni di euro i fondi stanziati dalla Regione Sicilia per il sostegno all'internazionalizzazione. Dal punto di vista delle tipologie promozionali hanno avuto particolare rilievo la partecipazione a fiere, con 19 eventi per 4,6 milioni di euro di

spesa, i seminari e *workshop*, (11 e 0,8) e le missioni di imprese italiane all'estero (10 e 0,8). Il settore agroalimentare e industria è stato quello con il più alto numero di iniziative, 22 per una spesa di 3,2 milioni di euro. L'attività si è inoltre distribuita su un ampio ventaglio di altri settori tra i quali quello dell'informatica e delle telecomunicazioni, con 5 iniziative per 0,8 milioni di euro di spesa. Le aree *focus* sono state Ue e America settentrionale. Numerose attività vengono gestite direttamente dalla Regione che, per l'esecuzione delle iniziative affidate all'esterno, si è avvalsa altresì di società private.

Dopo che nel 2011 gli stanziamenti si erano ridotti a zero, la Regione Sardegna ha messo in bilancio nel 2012 5,2 milioni di euro, tutti a valere su fondi europei. Non sono disponibili disaggregazioni ulteriori. Per un anno, fino a giugno 2013, è rimasto aperto un bando per l'assegnazione di contributi alle piccole e medie imprese che intendono espandersi su mercati esteri.

7.2.4 Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura*

Sistema camerale

Competenze
Il sistema italiano delle Camere di commercio, industria, agricoltura e artigianato (Cciaa) svolge, da molti anni, un'intensa attività di supporto all'internazionalizzazione delle imprese, specialmente quelle di piccola e media dimensione. Con il Decreto legislativo 23 del 2010 questa attività è stata riconosciuta e valorizzata quale servizio per la promozione del sistema-paese, laddove si attribuiscono alle Camere 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". Ciò si aggiunge alle altre funzioni storicamente assegnate alle Cciaa come la promozione nell'area dei Balcani e la collaborazione con il Minitsero dello Sviluppo economico (Mse) in virtù dell'accordo di programma del 2000 e delle intese operative con l'Ice. Più in generale, il rapporto con il Mse si è rivelato particolarmente strategico. Il lavoro svolto in questi anni dal sistema camerale ha trovato una sintesi nell'ingresso di Unioncamere nella Cabina di Regia per l'internazionalizzazione, sancito dalla legge 111 del 2011. Il sistema camerale ha inoltre rafforzato nel tempo il proprio partenariato con il Ministero degli Affari Esteri, sempre allo scopo di favorire gli interventi di promozione del Sistema-Paese sui mercati mondiali, nonché con la nuova Agenzia Ice. In questo ambito, nel corso del 2012, si è registrato uno sforzo di integrazione dei rispettivi programmi promozionali e un sostegno dell'Agenzia al progetto di Unioncamere denominato *World Pass* per il rafforzamento di una rete di sportelli provinciali per l'internazionalizzazione, con funzioni di prima assistenza e di orientamento alle imprese.

Attività
Il 2012 è stato un anno di intensa attività a sostegno dell'internazionalizzazione per il sistema delle Cciaa, che è giunto a gestire direttamente 154 antenne e *desk* all'estero (vedi tavola 7.2.14). Molti altri indicatori hanno fatto registrare variazioni positive, in particolare si sono attestate a quota 717 le azioni per la partecipazione a fiere e mostre all'estero (16,8% in più rispetto al 2011), mentre le delegazioni estere ricevute sono state 430 (31,9%). Le imprese partecipanti ad attività promozionali sono triplicate, portandosi oltre quota 34.800. Sono invece diminuiti di oltre 3.000 unità i partecipanti ad attività formative, in tutto oltre 17.700. Negli ultimi anni la formazione è andata sviluppandosi su tre linee principali, ovvero formazione alle imprese, formazione a *manager* e tecnici esteri e formazione specialistica a laureati stranieri. Gli interventi sulla formazione assorbono complessivamente circa il 25% delle risorse impiegate dal sistema camerale in

* Redatto da Marco Saladini, Ice. L'autore ringrazia Fabio Pizzino, di Unioncamere, per la cortese collaborazione prestata.

materia di internazionalizzazione. Sono rimasti stabili nel 2012 gli utenti di attività di consulenza, circa 21.500. La riduzione dei fondi erogati, passati da 93 milioni di euro a 76, a fronte dell'incremento di utenti e attività, ha comportato una diminuzione del costo medio per intervento e/o contatto e presumibilmente anche della dimensione media degli interventi.

Tavola 7.2.14 - Principali indicatori circa l'attività di sostegno all'internazionalizzazione delle Cciaa
Valori assoluti e milioni di euro

	2010	2011	2012
Antenne e *desk* all'estero gestiti direttamente dalle Cciaa	113	72	154
Partecipazione a fiere e mostre all'estero	544	614	717
Ricevimento delegazioni estere in Italia	337	326	430
Organizzazione di missioni commerciali all'estero	302	353	420
Imprese partecipanti ad attività promozionali	10.464	11.357	34.846
Partecipanti ad attività formative	20.640	21.416	17.740
Utenti di attività di consulenza	23.407	21.594	21.483
Fondi erogati	83,5	93,1	76,2
di cui per contributi o incentivi	*n.d.*	*11,2*	*12,9*

Fonte: Osservatorio camerale Unioncamere

Nel 2012 Unioncamere ha realizzato, nell'ambito della Convenzione con il Mse e a valere sui fondi del Programma *Made in Italy*, molteplici interventi promozionali su diverse aree geo-economiche del mondo.

Guardando alla disaggregazione delle attività svolte dalle Cciaa per regioni emerge come le strutture camerali del Nord Ovest detengano un primato nella partecipazione a fiere e mostre all'estero (48,5% del totale delle azioni intraprese), nelle missioni commerciali all'estero (33,1%) e nella promozione di investimenti e *joint venture* (94,4%, vedi tavola 7.2.15). Particolarmente interessate al ricevimento di delegazioni estere in Italia (34,7%) e ai *workshop* formativi, seminari e *country presentation* (37,8%) appaiono le Cciaa dell'Italia del Nord Est. Le regioni del Mezzogiorno primeggiano invece nella promozione di accordi di collaborazione (44,8% del totale). Le regioni dell'Italia centrale, pur detenendo una quota importante del portafoglio di attività nel 2012 in molti importanti ambiti, oscillante tra il 20 e il 26%, non giungono a primeggiare in nessuna categoria tra quelle considerate.

7.3 Servizi finanziari

7.3.1 Simest*

Simest è una società per azioni controllata da Cassa Depositi e Prestiti, azionista di maggioranza dal 9 novembre 2012 a seguito dell'acquisizione di circa il 76% del capitale sociale precedentemente detenuto dal Ministero dello Sviluppo Economico. È rimasta invariata la compagine azionaria privata, composta da banche e sistema imprenditoriale. Simest era nata nel 1991 con lo scopo di promuovere investimenti di imprese italiane

* Redazione a cura di Simest Spa.

Tavola 7.2.15 - Azioni di sostegno all'internazionalizzazione svolte dalle Cciaa per Regione
Valori assoluti, anno 2012

	Partecipazione a fiere e mostre all'estero	Ricevimento delegazioni estere in Italia	Missioni commerciali all'estero	*Workshop* formativi, seminari, *country presentation*	Promozione di investimenti e *joint venture*	Promozione di accordi di collaborazione
Piemonte	51	17	24	23	0	26
Valle d'Aosta	0	4	0	2	0	2
Lombardia	207	52	68	132	67	7
Liguria	37	6	34	8	0	32
Italia nord-occidentale	**295**	**79**	**126**	**165**	**67**	**67**
Trentino- Alto Adige	35	11	28	14	0	0
Veneto	58	32	36	53	1	0
Friuli-Venezia Giulia	36	47	21	52	0	0
Emilia-Romagna	47	59	39	100	0	24
Italia nord-orientale	**176**	**149**	**124**	**219**	**1**	**24**
Toscana	107	57	43	80	0	1
Umbria	2	3	3	8	0	0
Marche	53	8	18	7	2	4
Lazio	26	18	14	25	0	0
Italia centrale	**188**	**86**	**78**	**120**	**2**	**5**
Abruzzo	9	15	9	9	0	0
Molise	0	0	0	2	0	0
Campania	12	21	11	22	0	59
Puglia	6	6	5	12	0	0
Basilicata	5	12	5	3	0	0
Calabria	5	12	6	6	0	8
Sicilia	11	41	7	11	1	8
Sardegna	10	9	10	10	0	3
Mezzogiorno	**58**	**116**	**53**	**75**	**1**	**78**
Totale regioni	**717**	**430**	**381**	**579**	**71**	**174**

Fonte:elaborazioni Ice su dati Osservatorio Camerale Unioncamere

all'estero e di sostenerli sotto il profilo tecnico e finanziario. Dal 1999 gestisce gli strumenti finanziari pubblici a sostegno delle attività di internazionalizzazione delle imprese italiane. Simest costituisce un interlocutore cui le imprese italiane possono fare riferimento per tutte le tipologie di interventi all'estero e dal 2011 anche per lo sviluppo in Italia.[13]

Progetti approvati per la partecipazione in società all'estero, a valere sulla legge 100 del 1990

Simest può acquisire partecipazioni nelle imprese italiane all'estero fino al 49% del capitale sociale di investimenti esteri in paesi extra Ue. La partecipazione Simest consente all'impresa italiana l'accesso alle agevolazioni, sotto forma di contributi agli interessi, per il finanziamento della sua quota di partecipazione. Inoltre Simest può acquisire, a condizioni di mercato e senza agevolazioni, partecipazioni fino al 49% del capitale sociale di imprese italiane o loro controllate nell'Unione Europea che sviluppino investimenti produttivi e di innovazione e ricerca; da tali acquisizioni sono esclusi i *salvataggi*.
Nel corso del 2012, Simest ha approvato 77 progetti di cui 62 nuovi progetti di investimento, 3 aumenti di capitale in società già partecipate e 12 ridefinizioni di piano precedentemente approvate (tavola 7.3.1). Le società nelle quali Simest ha deciso di investire nel corso dell'anno prevedono un impegno finanziario di acquisizione di 104 milioni di euro, ovvero circa il 10% del capitale sociale complessivo delle partecipate, pari a 1.051 milioni di euro.

13 Per approfondimenti sull'organizzazione e la *mission* di Simest nonché sui risultati conseguiti negli scorsi anni si rinvia alla consultazione del sito www.simest.it e, in via sussidiaria, alle precedenti edizioni di questo *Rapporto*.

Tavola 7.3.1 - Dati riassuntivi delle attività di Simest

	Numero			Milioni di euro		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
			PARTECIPAZIONI SIMEST			
Progetti approvati	73	75	77	113	171	104
			PARTECIPAZIONI FONDO DI *VENTURE CAPITAL*			
Progetti approvati	43	33	45	24	22	23
			INCENTIVI ALLE IMPRESE			
Agevolazioni per l'esportazione (D. Lgs.143 del 1998)	140	134	124	3.108	4.283	4.348
Agevolazioni per gli investimenti all'estero (L. 100 del 1990 e 19 del 1991)	59	43	45	154	128	115
Programmi d'inserimento sui mercati esteri (L. 133 del 1998, art. 6, c.2, lett a)	92	103	129	97	92	108
Agevolazioni per gli studi di prefattibilità fattibilità e programmi di assistenza tecnica (L. 133 del 1998, art. 6, c.2, lett. b)	14	11	19	3	2	3

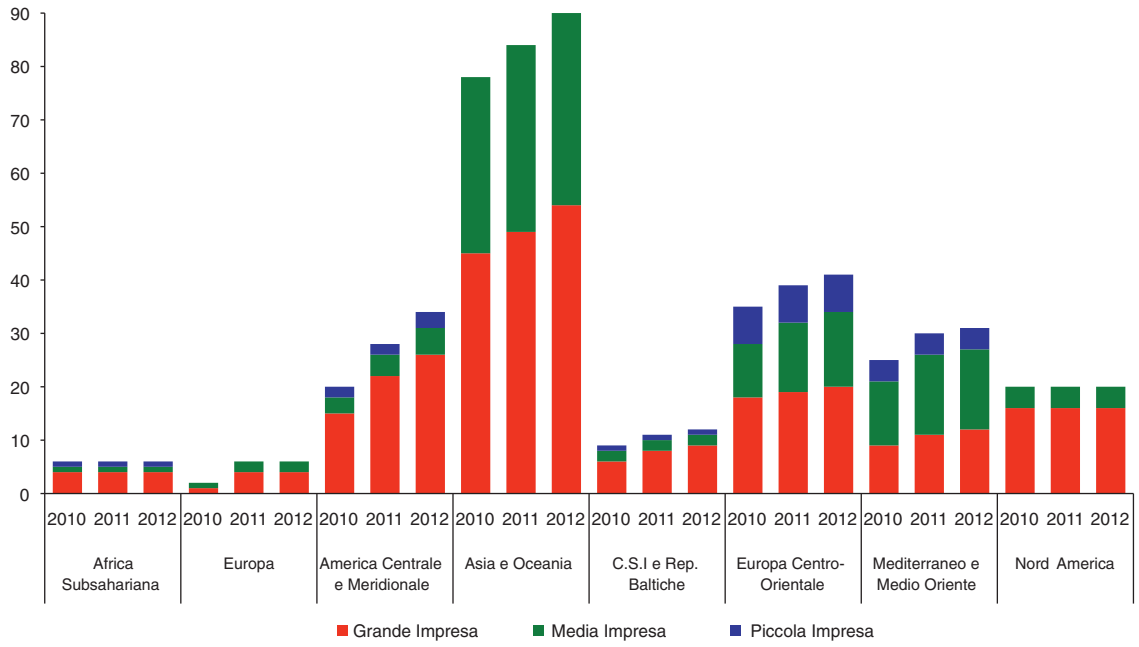
Fonte: Simest

La ripartizione per aree geografiche del numero degli investimenti approvati nel corso del 2012 mostra come l'Europa Centro-Orientale, l'America Centrale e Meridionale e l'Asia rappresentino le principali aree di attrazione per gli investimenti delle imprese italiane partecipate da Simest (grafico 7.3.1). Anche nel 2012 è stato molto forte l'interesse per il Brasile, confermato dai 12 progetti approvati, per la Cina (8) e per l'India (5).
L'attenzione verso l'area del Mediterraneo e del Medio Oriente ha risentito pesantemente degli ulteriori sviluppi socio-politici che l'hanno caratterizzata. Nel corso del 2012 sono stati accolti solamente 2 nuovi progetti, 1 in Marocco e 1 negli Emirati Arabi Uniti, rispetto agli 11 del 2010 ed ai 7 del 2011. Per quel che riguarda l'attività Simest concernente le partecipazioni in ambito comunitario, sono state approvate 13 nuove partecipazioni per investimenti da effettuarsi in paesi dell'Ue, per un impegno complessivo Simest di circa 35,2 milioni di euro, tra le quali 8 in Italia, 2 in Romania, 1 in Bulgaria, 1 nella Repubblica Ceca e 1 in Spagna.
Per quanto concerne poi i settori, gli investimenti si sono concentrati su elettromeccanico e meccanico, con 27 nuovi progetti e un impegno complessivo Simest di 38 milioni di euro, energia e gomma e plastica (12 progetti per 30,1 milioni), agroalimentare, tessile e abbigliamento ed elettronico e informatico (12 progetti per 13,2 milioni), edilizia e costruzioni (3 progetti per 2,4 milioni) e servizi (2 progetti per 2,6 milioni).
La ripartizione per aree geografiche delle partecipazioni in portafoglio di Simest conferma che i principali mercati hanno continuato ad essere l'Asia, l'Europa Centro-Orientale e l'America Centrale e Meridionale. Da un punto di vista dimensionale i mercati asiatici vedono la presenza solo di grandi imprese e medie imprese, mentre le piccole imprese iniziano ad essere presenti in tutti gli altri mercati ad esclusione dell'Europa e del Nord America.

Partecipazioni a valere sul Fondo unico di Venture Capital gestito da Simest per conto del Ministero dello Sviluppo Economico

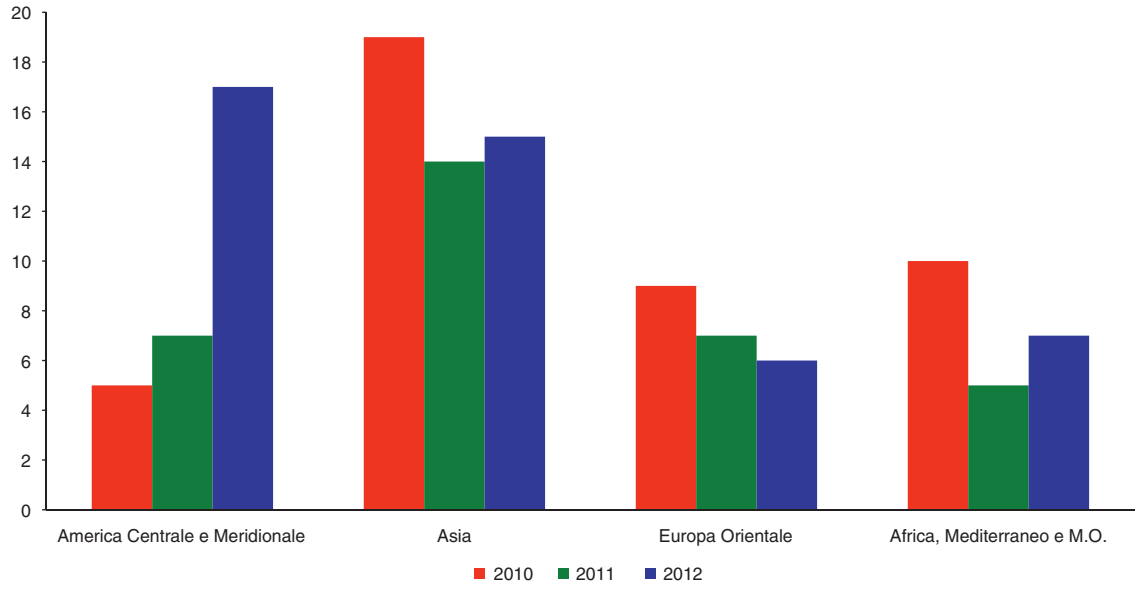
Nel corso del 2012 l'operatività del Fondo di *Venture Capital* (Fvc) ha visto quale elemento di novità l'introduzione da parte del Comitato di indirizzo e rendicontazione dei nuovi criteri di remunerazione delle partecipazioni del Fvc, differenziati per classe di impresa e più favorevoli per le medio-piccole (grafico 7.3.2).
In tale contesto, pur confermandosi il ruolo istituzionale di sostegno e rafforzamento della capacità di inserimento delle imprese italiane sui mercati internazionali, in particolare su quelli più dinamici ed in costante sviluppo con particolare riguardo a Brasile, Cina e, in misura ridotta, Russia ed India, l'operatività rimane tuttavia limitata e condizionata, come già ampiamente segnalato in passato, per effetto della ridotta disponibilità di adeguate risorse finanziarie.

Grafico 7.3.1
Investimenti in società all'estero - Portafoglio partecipazioni acquisite da Simest.
Ripartizione del numero di operazioni per area geografica e dimensione d'impresa



Fonte: Simest

Grafico 7.3.2
Fondo di venture capital nel triennio 2010 - 2012.
Ripartizione del numero operazioni per area geografica



Fonte: Simest

Nell'esercizio 2012 le delibere di partecipazione adottate dal Comitato di indirizzo e rendicontazione sono state complessivamente pari a 45, delle quali 43 riferite a nuovi progetti e 2 ad aumenti di capitale sociale, ovvero riconducibili a piani di ampliamento e/o sviluppo in società estere già partecipate dal Fvc.
La ripartizione per aree geografiche registra una preminenza nell'area asiatica e latino-americana, rispettivamente con 15 e 16 progetti accolti, circa il 70% del totale; nel dettaglio, la concentrazione è marcata su 2 paesi principali, Brasile e Cina, che complessivamente assorbono circa il 60% del totale impegnato dal Fvc.

La ripartizione settoriale degli investimenti e degli impegni accolti evidenzia una forte concentrazione nel settore della meccanica ed elettromeccanica, con 22 iniziative di investimento approvate per un importo complessivo in termini di partecipazione del Fondo di circa 12 milioni di euro. Significativa, pur se più contenuta, resta la presenza di settori egualmente preminenti quali quello della gomma e plastica, dell'elettronica e informatica, dell'edilizia e costruzioni e dei servizi.

Attività di gestione dei Fondi agevolativi

La gestione degli interventi di agevolazione è disciplinata da due convenzioni stipulate tra Simest e l'allora Ministero del Commercio con l'estero, oggi Ministero per lo Sviluppo economico, e fondate sulle leggi 295 del 1973 e 394 del 1981. In base alle due convenzioni l'amministrazione dei Fondi è affidata a uno specifico Comitato ministeriale, detto anche Comitato agevolazioni. Nel 2012 il Comitato, sulla base delle analisi svolte dagli uffici di Simest, ha approvato 501 operazioni per un importo di 4.658 milioni di euro, rispetto a 600 operazioni per un importo di 4.649 milioni nel 2011. Di tali operazioni 169, per un importo di 4.463 milioni di euro, hanno riguardato interventi di concessione di contributi agli interessi a valere sul Fondo creato dalla legge 295 del 1973; erano state 177 per un importo di 4.410 milioni nel 2011. Le operazioni relative alla concessione di finanziamenti a tasso agevolato a valere sul Fondo creato dalla legge 394 del 1981 sono invece state 332 nel 2012, per un importo di 196 milioni di euro, a fronte di 423 operazioni per un importo di 239 milioni nel 2011.

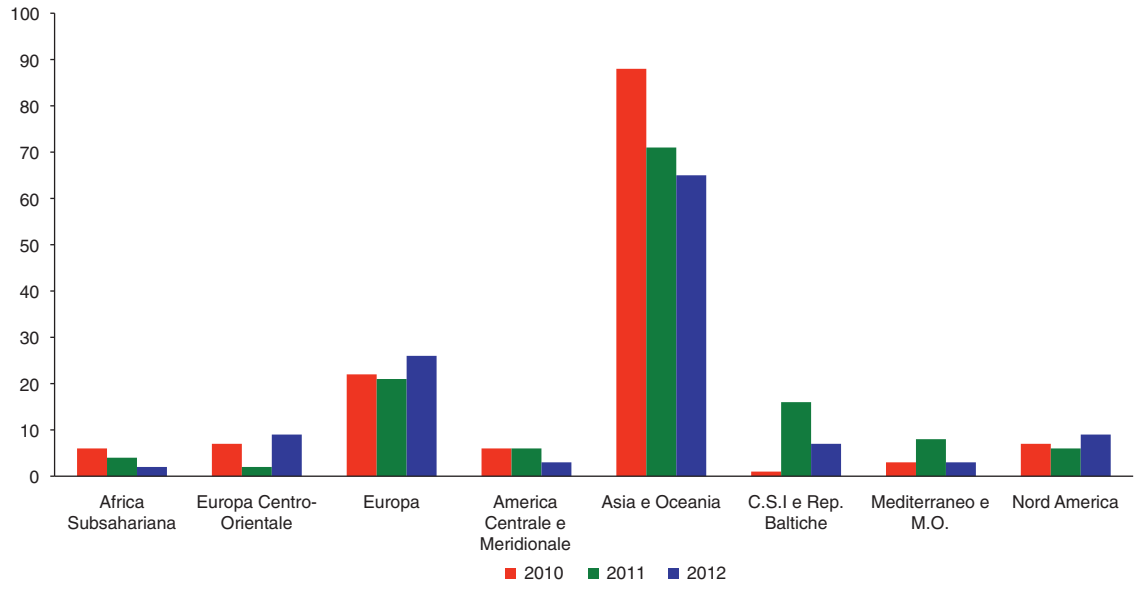
Fondo contributi legge 295 del 1973
Il fondo contributi *ex lege* 295 del 1973 alimenta le seguenti due linee di attività.

a) Crediti all'esportazione (decreto legislativo 143 del 1998, capo II)

L'intervento è destinato al supporto dei settori produttivi di beni d'investimento, quali ad esempio impianti, macchinari, infrastrutture, mezzi pubblici di trasporto e telecomunicazioni, attraverso dilazioni di pagamento delle forniture a medio-lungo termine a committenti esteri situati, per una quota consistente, in paesi emergenti. L'intervento pubblico prevede l'utilizzo di schemi che neutralizzino gli effetti sulla competitività dell'*export* italiano dei sistemi a disposizione delle *Export credit agencies* (Eca) di altri paesi. Nel caso di Simest, i suoi programmi sono destinati ad isolare il committente estero dal rischio di variazione dei tassi d'interesse, consentendogli l'accesso ad un indebitamento a medio-lungo termine al tasso fisso *Commercial Interest Reference Rate* (Cirr), regolamentato dall'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economici (Ocse). Gli schemi finanziari adottati sono il *credito acquirente* e il *credito fornitore*, disegnati in modo da rispondere alle esigenze di differenti settori industriali.

Nel 2012 sono state accolte operazioni per un totale di 4.348 milioni di euro di Credito capitale dilazionato, dei quali 2.101 milioni (48,3%) hanno interessato il programma di credito fornitore, parte smobilizzi, per impianti di medie dimensioni, macchinari e componenti; le piccole e medie imprese (Pmi) hanno beneficiato del 35% di tali importi. I restanti 2.247 milioni di euro (51,7%) sono stati dedicati al credito acquirente, parte finanziamenti, e hanno riguardato per il 90,8% contratti stipulati da grandi imprese, cui sono associate le forniture di notevoli dimensioni. Nello specifico, l'industria cantieristica ha rappresentato il 36% del totale, i sistemi di difesa il 24,1%, l'impiantistica petrolchimica il 9,2% e la produzione aeronautica civile il 6,8%. Per una rappresentazione delle operazioni per area geografica cfr. grafico 7.3.3.

Grafico 7.3.3
Credito agevolato all'esportazione, credito fornitore e credito acquirente.
Numero operazioni per area geografica



Fonte: Simest

b) Investimenti in società o imprese all'estero, leggi 100 del 1990, art. 4 e 19 del 1991, art. 2

L'agevolazione ai sensi dell'art. 4 della legge 100 del 1990 prevede la concessione di contributi agli interessi alle imprese italiane a fronte di crediti ottenuti per il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio in imprese all'estero, partecipate da Simest e/o da Finest, in paesi non appartenenti all'Unione Europea. Il contributo è concesso, a fronte di finanziamento di banca abilitata a operare in Italia, per una durata massima di 8 anni e in misura pari al 50% del tasso di riferimento per il settore industriale. Nel 2012 il tasso medio di riferimento e il tasso medio di contributo sono stati pari rispettivamente al 6,050% e al 3,025%. L'intervento copre il 90% della quota di partecipazione dell'impresa italiana richiedente, fino al 51% del capitale dell'impresa estera. Nel 2012 sono state accolte 45 operazioni per un importo di 115 milioni di euro.

Fondo rotativo legge 394 del 1981

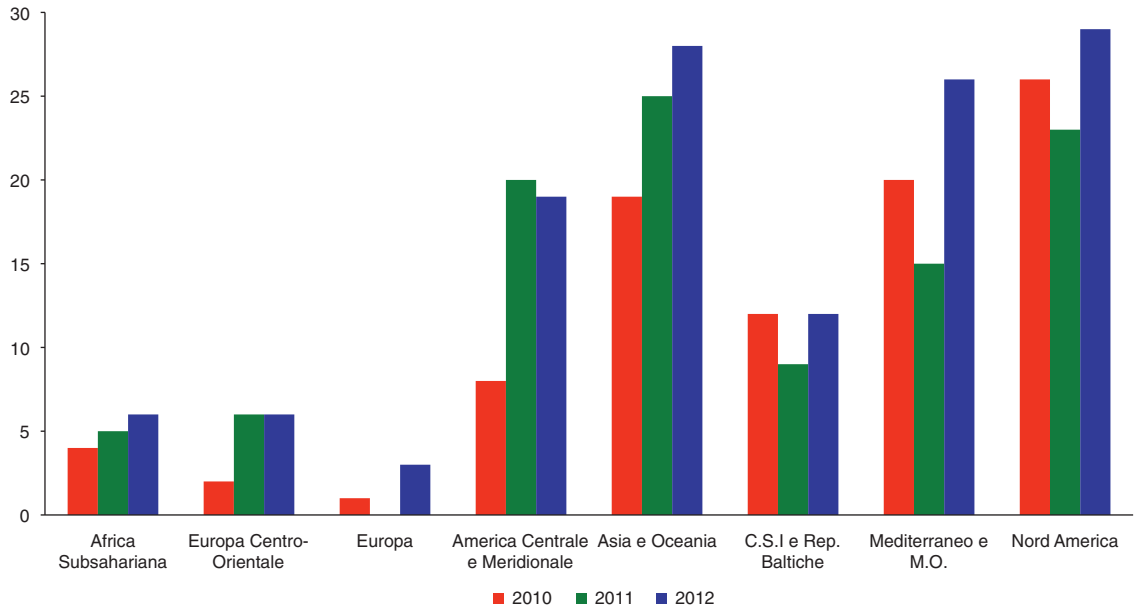
I finanziamenti agevolati a valere sul Fondo rotativo di cui all'art. 2 della legge 394 del 1981 sono disciplinati dalla legge 133 del 2008 e successive modificazioni, che ha individuato le iniziative ammissibili nell'ambito di applicazione del regolamento CE 1998 del 2006 relativo agli aiuti di importanza minore "*de minimis*" e vengono puntualmente analizzati nel seguito. Sul tema dell'attività del 2012 è necessario premettere che la ricezione di nuove domande di finanziamento per la patrimonializzazione delle Pmi esportatrici era stata sospesa dal Comitato agevolazioni con delibera del 12.12.2011 per il protrarsi del consistente flusso di richieste da parte delle imprese, in particolare nel secondo semestre del 2011. Questo andamento aveva comportato una significativa riduzione di risorse a valere sul Fondo a valere sulla legge 394 del 1981 e aveva fatto emergere la conseguente opportunità di rivedere i termini e le condizioni dell'intervento stesso dopo la prima fase di operatività.
Questi eventi hanno influenzato notevolmente i risultati del 2012, poiché le imprese interessate ai processi di internazionalizzazione hanno potuto usufruire unicamente dei due classici strumenti finanziari che incentivano i programmi di inserimento sui mercati esteri e gli studi e assistenza tecnica (grafico 7.3.4). Si è pertanto verificata una consistente ripresa di interesse per i programmi di inserimento sui mercati esteri e un costante, cauto aumento anche della

richiesta di finanziamenti per studi di fattibilità, che nei due anni precedenti avevano registrato scarsi risultati. Questi esiti si sono avuti nonostante le note difficoltà nel reperimento delle necessarie garanzie e nonostante il limitato contenuto agevolativo dei finanziamenti, dato in buona sostanza dalla differenza tra tasso di riferimento e tasso agevolato.
E' infine da segnalare che nel 2012 il numero delle operazioni di patrimonializzazione accolte, nonostante la sospensione disposta dal Comitato Agevolazioni, ha continuato a essere significativo, tenuto conto dell'elevato numero di domande di finanziamento che a fine 2011 risultavano ancora in istruttoria.
Dai dati del 2012 emerge quindi chiaramente che sempre più imprese attivano, rispetto al passato, processi di internazionalizzazione che sono gli unici considerati utili per superare la crisi economico-finanziaria e in particolare i riflessi sensibilmente negativi da essa indotti sull'economia reale.
L'affermarsi di tale tendenza ha portato soprattutto le Pmi italiane a prendere parte in modo più estensivo ai processi di internazionalizzazione e infatti nel 2012 il loro peso percentuale come beneficiarie dei finanziamenti agevolati a valere sul Fondo 394/81 si è attestato intorno all'80%.

a) Finanziamenti a tasso agevolato per programmi di inserimento sui mercati esteri, legge 133 del 2011, art. 6, c.2, lettera a

Per quanto riguarda i volumi di attività, nel 2012 le operazioni accolte sono state 129 per 108 milioni di euro, in crescita del 25% circa in termini di numero e del 17% circa in termini di importo rispetto all'anno precedente, quando erano stati 103 gli accoglimenti per 92 milioni di euro.
La ripartizione per aree geografiche delle operazioni accolte nel 2012 mostra come l'area di prevalente interesse sia stata il Nord America (22%), seguita dall'Asia (21%), dai paesi del Mediterraneo e Medio Oriente (19%), dall'America Centrale e Meridionale e dall'Europa Centro-Orientale (grafico 7.3.4). Nel 2011 l'area più richiesta era stata l'Asia. Quanto ai singoli paesi, gli Stati Uniti si sono riconfermati saldamente al primo posto con il più elevato numero di insediamenti, con 25 operazioni accolte, come negli anni precedenti, seguiti dalla Cina (20), dal Brasile (13) e dalla Russia (10).
Per quanto concerne infine la dimensione delle imprese che realizzano programmi di inserimento sui mercati esteri, la percentuale delle Pmi (80%) ha registrato una lieve riduzione rispetto al 2011 (84%).

Grafico 7.3.4
Programmi di inserimento sui mercati esteri.
Numero operazioni per area geografica



Fonte: Simest

b) *Finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità e fattibilità e per programmi di assistenza tecnica 1, legge 133 del 2008, art. 6, c.2, lettera b*

Nel 2012 il Comitato ha accolto 19 studi di fattibilità per circa 2,5 milioni di euro, rispetto ad 11 operazioni per 2,0 milioni di euro nel 2011.
La ripartizione per aree geografiche delle operazioni accolte vede l'Europa Centro-Orientale in prima posizione, con 5 operazioni approvate, come nel 2011, seguita dall'Asia (4) e dal Nord America e dall'America Centrale e Meridionale (3 ciascuna). Tra i singoli paesi di destinazione, Cina, Usa e Brasile hanno totalizzato rispettivamente 4, 3 e 2 progetti, mentre tutti gli altri hanno avuto un solo finanziamento approvato.
Infine, quanto a dimensioni delle imprese richiedenti, le Pmi hanno recuperato ampiamente rispetto al 2011, attestandosi a circa il 90%.

Fondo di start-up

Da ottobre 2012 è operativo il Fondo pubblico per *Start-up*, gestito da Simest, che investe con quote di minoranza nel capitale di nuove società in Italia e nella UE che nascano dall'aggregazione di imprese innovative con un progetto comune di internazionalizzazione.

Attività di promozione e sviluppo

Le attività di promozione e sviluppo sono proseguite nel 2012 e si sono rivolte sia alla realizzazione di iniziative nel mercato nazionale per la diffusione, presso le imprese italiane, dei prodotti e dei servizi offerti dalla Società, sia alla partecipazione a missioni all'estero. Nel corso di queste ultime, si sono svolti *business forum*, seminari e Fiere internazionali cui Simest ha partecipato dando assistenza, nell'ambito dei numerosi incontri BtoB, alle imprese italiane presenti, per approfondire eventuali interessi e problematiche relative alle opportunità d'investimento nei vari paesi e con l'obiettivo di favorire incontri con le aziende locali per avviare rapporti di collaborazione.

Servizi professionali

Un aspetto qualificante dell'attività svolta da Simest è rappresentato dal complesso di servizi specialistici di consulenza e di assistenza, mirati soprattutto alle esigenze delle Pmi, che la Società fornisce alle imprese in tutte le fasi relative alla progettazione, al montaggio e all'assistenza per iniziative di investimento all'estero. L'attività di consulenza svolta da Simest è intesa prevalentemente come una funzione sussidiaria e strumentale alla missione di promozione di iniziative all'estero e pertanto viene svolta sia quale supporto tecnico nelle più rilevanti missioni imprenditoriali, che nella realizzazione di specifici progetti di investimento.
I servizi forniti nel corso del 2012 hanno quindi riguardato i seguenti ambiti.

Attività di financial advisor
Sulla base di specifici incarichi ricevuti dalle imprese interessate, sono stati forniti servizi di consulenza con particolare riguardo agli aspetti economico-finanziari ed al relativo *montaggio finanziario* delle imprese all'estero, nonché all'assistenza nei rapporti con i soci locali e con le istituzioni estere e sovranazionali.

Attività di business scouting
Simest ha affiancato le imprese italiane nella ricerca di commesse, investimenti e *partner* esteri, mettendo a disposizione professionisti con una profonda conoscenza dei mercati

internazionali. Nel 2012 l'attività di ricerca di *partner* e opportunità di investimento si è principalmente concentrata sullo sviluppo all'estero delle aziende in particolare dei settori infrastrutture, edilizia e costruzioni, energie rinnovabili e informatica e sulla definizione di accordi di collaborazione con Associazioni industriali di settore e con l'Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero.

Innovazione strumenti finanziari Simest a favore dell'internazionalizzazione

di Simona Pinto[*]

La Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi del Mse effettua un costante monitoraggio dell'utilizzo degli strumenti finanziari pubblici a sostegno dell'internazionalizzazione e in più occasioni ha elaborato e proposto una serie di modifiche alla normativa regolante la materia, per rimuovere eventuali criticità e per rafforzare ove possibile il sostegno alle imprese.
A giugno 2013, con l'emanazione delle circolari applicative da parte del Comitato Agevolazioni, si è concluso l'*iter* per la riforma degli strumenti a favore dell'internazionalizzazione delle imprese a carico del cosiddetto *Fondo 394/81*, affidati in gestione alla Simest.[14]
Del Fondo 394/81 hanno beneficiato per molti anni le imprese interessate a ottenere finanziamenti a tasso agevolato per realizzare i propri programmi di investimento su mercati al di fuori dell'Unione Europea (Ue).
Con il recente intervento sono state apportate alcune modifiche agli strumenti di agevolazione finanziaria all'internazionalizzazione già esistenti, per adeguarli alle nuove esigenze delle imprese beneficiarie ed è stato creato un nuovo incentivo per facilitare il *marketing* e favorire in tal modo le Pmi al loro primo approccio ai mercati esteri.
Per quanto riguarda la riforma degli strumenti esistenti, ovvero finanziamenti agevolati per programmi di inserimento in mercati extra Ue, per la realizzazione di studi di fattibilità ed assistenza tecnica e per la patrimonializzazione di Pmi esportatrici, le modifiche più significative rispetto al passato sono le seguenti.[15]
– La previsione di una quota del Fondo pari al 70% annuo da destinare alle Pmi
– L'ampliamento della gamma dei beneficiari, estendendo la possibilità di accesso al finanziamento anche alle aggregazioni di imprese, nonché alle imprese a partecipazione giovanile o femminile
– In tema di garanzie, la possibilità di prevedere condizioni più favorevoli, esclusivamente per le Pmi, sulla base di criteri prefissati collegati alla consistenza patrimoniale e finanziaria e alla capacità di rimborso del finanziamento. Il tema dell'onere della garanzia bancaria proporzionata all'entità dell'agevolazione richiesta era infatti uno degli elementi di maggior ostacolo per un accesso più esteso ai benefici della legge 394 del 1981.

Con il nuovo strumento finanziario definito *marketing*[16], in pratica un finanziamento agevolato a favore delle Pmi per la realizzazione di iniziative di *marketing* e/o promozione del marchio italiano in occasione della prima partecipazione a una fiera e/o mostra, in paesi extra Ue, ci si è posti l'obiettivo di sostenere la crescita dimensionale delle Pmi esportatrici con un ulteriore strumento che renda loro possibile affrontare al meglio anche il primo approccio ai mercati esteri.
L'intervento consiste in un finanziamento agevolato concesso a favore di Pmi aventi sede

* Ministero dello Sviluppo economico.

14 Il processo di riforma è stato avviato con il Decreto legge 112 del 2008, convertito con la legge 133 del 2008 e perfezionato con il Decreto ministeriale 21.12.2012 in attuazione dell' art.42, comma 1, punto b), della legge 134 del 2012, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale 85 del 2013.
15 D.M. 21.12.2012, *cit.*, art. 3- lettera a/b/c.1
16 D.M. 21.12.2012, *cit.*, art. 3 lettera c. 2)

legale in Italia, singole o aggregate, ivi comprese quelle a partecipazione giovanile o femminile. Ogni singola domanda può riguardare al massimo tre paesi di destinazione. Il programma dovrà essere realizzato entro 18 mesi dalla stipula del contratto. Il sussidio può essere concesso per la partecipazione a fiere diverse ma per una sola partecipazione alla stessa fiera.
Il finanziamento può coprire fino all'85% delle spese preventivate e ritenute ammissibili, nel rispetto della regola comunitaria *de minimis*. Il finanziamento non potrà comunque superare l'ammontare di euro 100.000 per singola azienda, fino a un importo massimo di euro 300.000 in caso di aggregazione di tre o più Pmi non riconducibili al medesimo titolare.[17]
Su richiesta può essere concesso un anticipo fino ad un massimo del 30% del finanziamento deliberato. Inoltre sulla base di criteri collegati alla consistenza patrimoniale e finanziaria e alla capacità di rimborso del finanziamento, il Comitato può accordare una riduzione delle garanzie da prestare.
Sul sito del Mse (www.sviluppoeconomico.gov.it/internazionalizzazione/finanziamenti) e sul sito della Simest (www.simest.it) sono disponibili tutte le informazioni nonché ulteriori elementi sulle modalità di presentazione delle domande di finanziamento, con la relativa modulistica.

7.3.2 Sace*

Quadro internazionale

Il quadro economico mondiale presenta ancora alcune incertezze, documentate nel capitolo 1 del presente *Rapporto*. In estrema sintesi, nell'area euro non si è arrestato il deterioramento delle aspettative di crescita, in relazione anche all'evoluzione della crisi dei debiti sovrani. Nel corso del 2013 sono emersi segnali di rafforzamento negli Stati Uniti e in Giappone, grazie alle misure non convenzionali di politica monetaria, mentre nelle principali economie emergenti l'attività ha continuato a espandersi a ritmi eterogenei.
Il miglioramento delle condizioni finanziarie in Europa è iniziato nella seconda parte del 2012, grazie anche ai progressi negli aggiustamenti fiscali e nel cammino verso un sistema di vigilanza bancaria unico e agli effetti stabilizzanti dell'approvazione del programma *Outright Monetary Transaction* della Banca centrale europea. Rimangono comunque alcuni rischi connessi alla possibilità che la recessione sia prolungata da una spirale di debolezza della domanda interna, rischio sovrano, fragilità delle banche e conseguente peggioramento nell'accesso al credito per le imprese.
In questo graduale processo di attenuazione delle tensioni finanziarie si è rafforzato il ruolo delle Agenzie di credito all'esportazione (Eca) nel supporto alla domanda internazionale e agli investimenti esteri.[18] In particolare, la concessione di garanzie sui prestiti ha prodotto un effetto positivo sugli scambi internazionali, consentendo alle banche di finanziare transazioni a medio e lungo termine. L'offerta di strumenti di mitigazione del rischio da parte dei membri della Berne Union è stata trainata dalla riduzione nella liquidità da parte delle banche, soprattutto nell'area euro.[19]
Nel 2012 sono stati assicurati oltre 1.800 miliardi di dollari statunitensi (Usd) di esportazioni, con dilazioni e breve e medio-lungo termine, e investimenti diretti esteri (Ide), ovvero il 10,4% del valore del commercio mondiale, con un incremento del 2,4% rispetto al

17 Il tasso d'interesse applicabile è pari al 15% del tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria vigente alla data della delibera di concessione del finanziamento; in ogni caso, tale tasso non può essere inferiore allo 0,50 per cento annuo.
* Redatto da Ivano Gioia e Tiziano Spataro.

18 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.

19 Organizzazione internazionale che riunisce le principali Agenzie per il Credito all'Esportazione del mondo e articolata in tre comitati (Medio Lungo Termine, Breve Termine e Investimenti).

2011. Questo dato è in linea con il tasso di crescita (2,5%) delle esportazioni di beni e servizi in volume rilevato dal Fondo monetario internazionale per lo stesso anno.
Con riferimento all'assicurazione dei rischi politici per gli investimenti all'estero, derivanti cioè da espropri, restrizioni nell'accesso alla valuta estera e atti violenti, i nuovi impegni assunti dalle Eca sono aumentati del 24%, passando da 75,3 miliardi di Usd nel 2011 a 93,5 nel 2012. Le turbolenze in alcuni paesi del Nord Africa e Medio Oriente e i fenomeni di esproprio in America Latina uniti a politiche protezionistiche sono stati i fattori che hanno maggiormente contribuito all'incremento della domanda di copertura dei rischi politici.
Una tendenza opposta si è registrata per le coperture sul rischio del credito a medio-lungo termine assicurate dalle Eca dei paesi industriali, che sono scese del 5,5% a quota 181 miliardi di Usd, come riflesso del rallentamento dell'economia globale, della volatilità nei mercati finanziari e delle difficoltà legate alla crisi dei debiti sovrani.[20] Le transazioni si sono inoltre contratte anche a causa della cancellazione o rinvio di alcune opere infrastrutturali e grandi investimenti. I paesi di destinazione dei nuovi impegni assicurativi sono stati per lo più Russia, Stati Uniti, India, Arabia Saudita e Cina; le assunzioni di rischio in questi paesi sono state complessivamente pari a 44,5 miliardi di Usd.
Sono aumentati, seppure lievemente, gli indennizzi pagati dalle Eca, da 2,5 miliardi di Usd nel 2011 a 2,6 nel 2012. Gli indennizzi più consistenti sono stati generati da insolvenze di controparti in Iran (501 milioni di Usd), Libia (457), Stati Uniti (231) e Ucraina (90).
Con la crisi del credito il capitale delle banche si è ridotto e gli istituti di credito hanno riscontrato notevoli difficoltà nell'attrarre risorse a lungo termine, in particolare per la provvista in dollari. Inoltre, i nuovi accordi di Basilea III porteranno a requisiti di capitale più stringenti. Questo implicherà per il *trade* e l'*export finance* una minore attrattività per i prodotti assicurativi, o garanzie, e una maggiore competizione con altre linee di prodotti bancari.
Al fine di fornire liquidità al sistema dell'*export* i paesi hanno adottato nuovi strumenti. Accanto ai prodotti assicurativi sono stati introdotti schemi complementari di finanziamento attraverso la costituzione di veicoli o programmi di *funding* alternativi alle banche commerciali.
La mancata univocità in ambito europeo delle soluzioni sviluppate ha inasprito la già difficile competizione tra esportatori. Le diverse modalità e condizioni per il *funding* autorizzate dalla Commissione Europea e in particolare gli schemi concessi in qualità di *aiuto compatibile* hanno colmato il *gap* finanziario esistente nell'ambito di un paese. Essi hanno tuttavia svantaggiato gli esportatori di paesi che, per mancanza degli strumenti necessari, non sono riusciti ad allinearsi alle stesse condizioni o lo hanno fatto in un momento successivo.
Gli schemi principali recentemente introdotti possono classificarsi in macro categorie, quali finanziamento diretto da parte dell'Eca (Danimarca, Finlandia e Regno Unito) o *funding* attraverso un veicolo (Germania, Spagna). In un numero limitato di casi (Svezia e Norvegia) gli schemi di *funding* sono tradizionalmente parte del sistema a sostegno del credito all'esportazione e sono offerti in combinazione con la garanzia delle Eca.

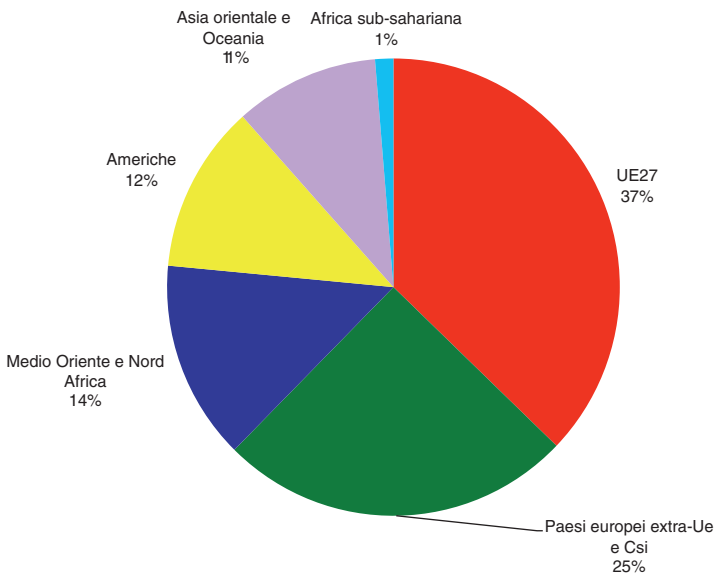
Attività e risultati del Gruppo Sace nel 2012

Nel difficile contesto globale, e in particolare italiano, il Gruppo Sace ha confermato il proprio ruolo di sostegno al Sistema paese, a beneficio di oltre 25 mila imprese, in prevalenza di piccole e medie dimensioni (Pmi).[21]
Le nuove garanzie deliberate nel 2012 dalla capogruppo Sace Spa sono state pari a 8,5 miliardi di euro, in flessione del 18%. I nuovi impegni hanno riguardato principalmente

20 I dati si riferiscono alle coperture sul credito all'esportazione dei paesi membri della *Berne Union*.
21 Per approfondimenti sull'organizzazione e la *mission* di Sace nonché sui risultati conseguiti negli scorsi anni si rinvia alla consultazione del sito www.sace.it e in via sussidiaria, alle precedenti edizioni di questo *Rapporto*.

l'Unione Europea (41,4%), l'America Latina (21%) e i paesi dell'area extra-UE e della Comunità degli Stati Indipendenti (16,8%). Il settore di maggior rilievo è stato quello bancario, che rappresenta il 18,1% delle nuove garanzie deliberate, seguito dai settori *oil and gas* (12,4%), aeronautico e navale (11,3%) ed elettrico (10,7%). Le attività gestite hanno generato 299,3 milioni di euro di premi lordi, in calo del 10,9%, riconducibili principalmente alla polizza Credito acquirente (45,0%), alle Garanzie finanziarie (31,9%) e alla polizza Credito fornitore (5,8%). Gli indennizzi liquidati dalla capogruppo sono ammontati a 197,4 milioni di euro, in significativo aumento rispetto ai 55,1 dello scorso anno; tale incremento si è dovuto soprattutto agli importi liquidati in relazione a coperture in essere su operazioni concluse da aziende italiane con acquirenti iraniani, che hanno sperimentato difficoltà a onorare i pagamenti a causa delle sanzioni imposte da Organizzazione delle nazioni unite (Onu) e Ue. I crediti sovrani recuperati da Sace sono stati pari a 125 milioni di euro, mentre relativamente al rischio di natura commerciale la capogruppo ha incassato 15,8 milioni. L'utile netto è stato pari a 255,1 milioni di euro, in crescita del 38,6%.
A fine 2012 l'esposizione totale[22] della Capogruppo ammontava a 32,9 miliardi di euro, in diminuzione del 4,9% rispetto a fine 2011. I paesi dell'Ue rappresentavano il 37,2% dell'esposizione di Sace, in crescita rispetto al 34,5% del 2011, seguiti dai mercati dell'area extra-Ue e della Comunità degli Stati Indipendenti (25,2%), Medio Oriente e Nord Africa (14,1%, grafico 7.3.5). La Russia si è confermata come il primo paese estero nel portafoglio, con un'esposizione di oltre 6,3 miliardi di euro, seguita da Regno Unito, Turchia, Qatar e Brasile. Il settore prevalente è rimasto l'*oil and gas*, con un'incidenza pari al 26% del totale, seguito dai settori infrastrutture e costruzioni (16%), metallurgia (9,1%), crocieristico (8,4%) e bancario (8,3%).

Grafico 7.3.5
Esposizione totale di SACE per area geo-economica al 31.12.12.

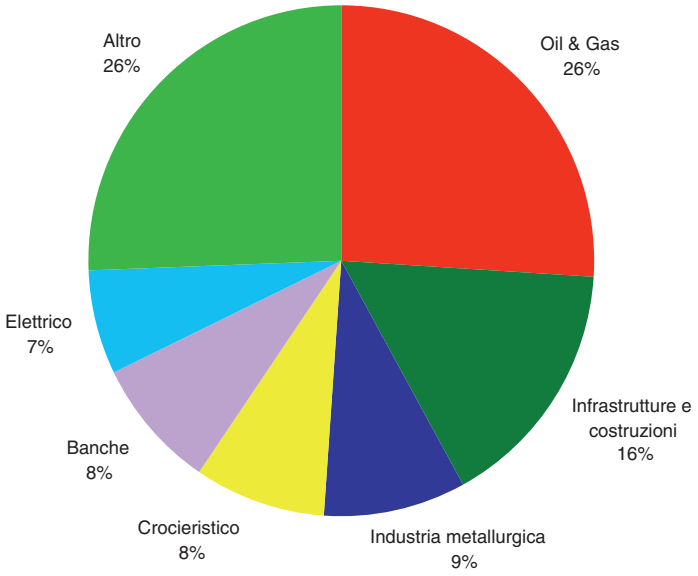


Fonte: Sace

Sace BT, società-prodotto specializzata in assicurazione del credito, cauzioni e rischi della costruzione, ha assicurato circa 25 miliardi di euro di transazioni, tra ramo Credito e ramo Cauzioni, e totalizzato 82,9 milioni di euro in premi lordi. Il risultato netto di Sace BT, negativo per 21,3 milioni di euro, è attribuibile alla significativa crescita delle insolvenze collegate alla negativa congiuntura economica. Per far fronte al peggioramento

22 Esposizione calcolata come somma dei crediti e delle garanzie perfezionate in quota capitale e interessi.

Grafico 7.3.6
Portafoglio garanzie di SACE per settore industriale al 31.12.12.

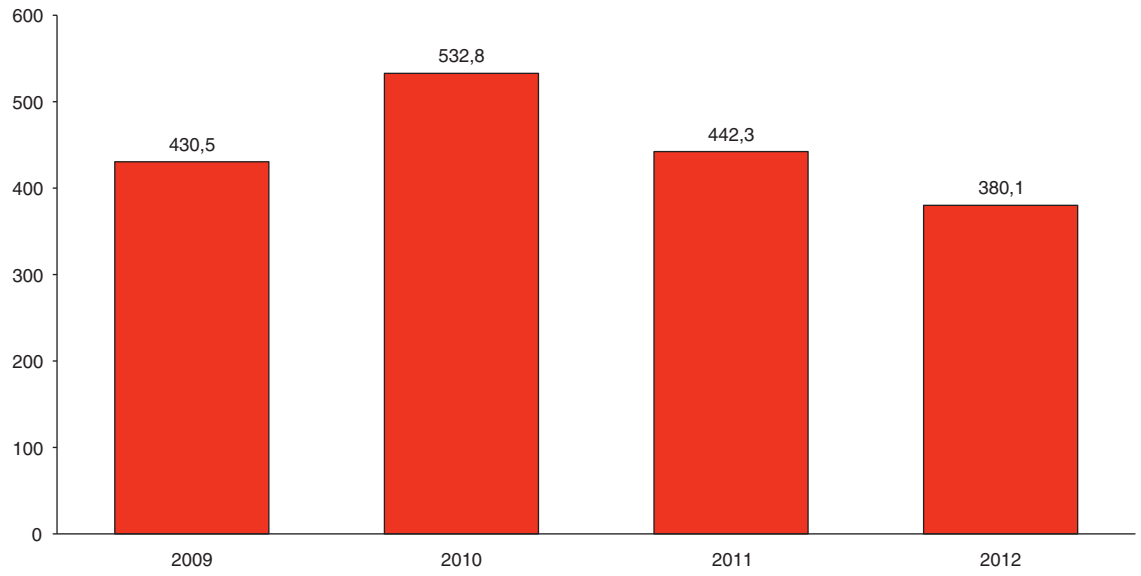


Fonte: Sace

congiunturale, Sace BT ha adottato, già nel primo semestre 2012, politiche prudenziali di assunzione, *pricing* e gestione dei contratti. Tra queste, si evidenzia una maggiore selettività nell'attività di assunzione, l'apertura sul territorio di quattro uffici di presidio dei rischi e un'analisi approfondita del processo di *underwriting*.
Il risultato di Sace BT ha consolidato il contributo positivo di Sace SRV, che ha registrato un utile netto di 1,3 milioni di euro, in aumento del 26% sul 2011. Sace SRV, attiva nella gestione di *dossier* informativi strumentali alla valutazione del rischio controparte, nell'attività di recupero crediti e nelle analisi e ricerche economiche su Italia e Paesi avanzati, continua nel proprio ruolo *captive* per le società del gruppo e inizia a offrire i propri servizi anche sul mercato esterno.
Il 2012 è stato il terzo anno di piena operatività per Sace Fct, la società di *factoring* del gruppo, il cui *business* si è concentrato sullo smobilizzo dei crediti vantati dai fornitori della Pubblica Amministrazione e di imprese private, con soluzioni di *factoring* tradizionale e *reverse factoring*. Sace Fct ha avviato importanti collaborazioni su diversi piani, dal rafforzamento della *partnership* distributiva con Poste Italiane alla sottoscrizione di accordi con associazioni di categoria selezionate, allo sviluppo di relazioni con primari istituti di credito e società di *factoring* per operazioni in *pool*. Nel corso dell'anno Sace Fct ha inoltre completato l'iscrizione all'elenco speciale degli intermediari finanziari previsto dall'articolo 107 del Testo Unico Bancario. Sace Fct nel 2012 ha registrato un fatturato di 1,7 miliardi di euro, in aumento del 32,9% rispetto all'anno precedente, e conseguito un margine di intermediazione pari a 46,4 milioni, più che raddoppiato rispetto ai 21,2 del 2011. Le operazioni di *factoring pro soluto* rappresentano l'83,3% del fatturato. Sono stati maggiormente interessati dalle attività di smobilizzo dei crediti i settori energia (44,7%), servizi commerciali (16,5%), edilizia (13,5%) e trasporti (4,5%). Sace Fct ha chiuso il suo terzo anno di esercizio con un utile di 8,3 milioni di euro, in aumento del 25,6% rispetto al 2011.

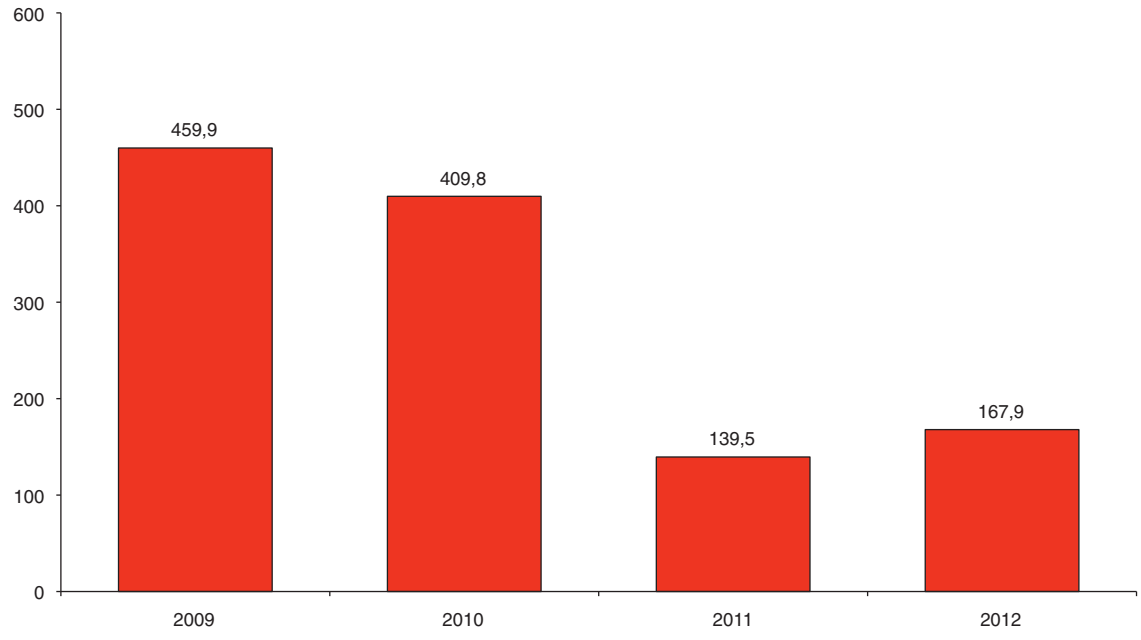
Nei primi tre mesi del 2013 sono stati assicurati 1,9 miliardi di euro in nuove operazioni, con un aumento del 16% rispetto allo stesso periodo del 2012. Il 77,6% dei volumi assicurati ha riguardato transazioni a sostegno di esportazioni o investimenti all'estero; il rimanente 22,4% si riferisce a finanziamenti erogati a imprese italiane con forte vocazione all'*export*, in prevalenza Pmi, per attività di internazionalizzazione o esigenze di capitale circolante. I premi lordi sono ammontati a 23,9 milioni di euro, in calo rispetto ai 47 milioni

Grafico 7.3.7
Premi Lordi
Gruppo SACE.
Milioni di euro



Fonte: Sace

Grafico 7.3.8
Utile netto
Gruppo SACE.
Milioni di euro



Fonte: Sace

del primo trimestre 2012. L'utile netto è stato pari a 96 milioni di euro, in crescita del 32% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.
Il portafoglio di operazioni assicurate si è attestato a 31,9 miliardi di euro. La Russia si è confermato il primo mercato estero per esposizione con 5 miliardi di euro di impegni in essere, seguita da Regno Unito (1,6 miliardi), Brasile e Qatar (entrambi con oltre 1,4 miliardi di euro di esposizione), Arabia Saudita e Turchia (1,3 miliardi). Particolare dinamismo ha registrato l'esposizione in Brasile (+13%) e in paesi asiatici quali l'India, dove gli impegni hanno superato i 900 milioni di euro (+51%), la Cina, dove sono quintuplicati, raggiungendo 113 milioni di euro, le Filippine e la Corea del Sud, entrambe con tassi di crescita a doppia cifra.

Principali novità e prospettive

Nell'ambito del piano di riorganizzazione e sviluppo delle partecipate del Ministero dell'Economia e delle Finanze, a novembre 2012 si è perfezionato il trasferimento a Cassa Depositi e Prestiti (Cdp) delle partecipazioni detenute dallo Stato nelle società Fintecna, Sace e Simest. Le quote cedute sono rispettivamente pari al 100% del capitale di Fintecna e Sace e al 76% circa di quello di Simest. L'operazione di acquisizione rafforza gli effetti positivi del sistema *Export Banca,* creato nel 2010 da Cdp, Sace, Simest e Associazione bancaria italiana (Abi).[23] Grazie all'utilizzo dello strumento Export Banca, nel corso del 2012 Sace ha garantito 2,6 miliardi di euro di finanziamenti supportando esportazioni per 4,2 miliardi e ha favorito l'internazionalizzazione delle aziende italiane consentendo la realizzazione di progetti di investimento del valore complessivo di 1 miliardo di euro.
Nel corso del 2012 il Gruppo Sace ha avviato una serie di iniziative con l'obiettivo di assistere le imprese italiane nella difficile congiuntura economica e finanziaria.
In Italia sono stati finalizzati diversi accordi di collaborazione con associazioni di categoria ed altri soggetti istituzionali.
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 (Roma, Milano, Venezia, Modena, Bari, Lucca, Monza) si sono aggiunte nel corso del 2012 le aperture di nuovi uffici nelle città di Verona, Pesaro e Firenze e, agli inizi del 2013, nella città di Brescia.[24] È stata inoltre creata una specifica direzione commerciale per favorire il coordinamento operativo sul territorio italiano. Si è al contempo rafforzata la rete estera. Alle presenze nei principali mercati ad alto potenziale, quelle di San Paolo, Hong Kong, Bucarest, Mosca, Johannesburg e Istanbul, si è affiancato a fine 2012 un nuovo ufficio a Mumbai.
A maggio Sace ha lanciato Pmi No-Stop, iniziativa dedicata esclusivamente alle Pmi. Obiettivo dell'iniziativa è offrire alle Pmi un *one stop shop* per ottenere più facilmente finanziamenti, gestire al meglio i propri crediti, ridurre i rischi di mancato pagamento e muoversi in sicurezza verso nuovi mercati.[25]
In una fase in cui il successo delle imprese dipende sempre più dalla capacità di reperire risorse finanziarie a condizioni competitive, è stata rafforzata la *partnership* strategica tra Sace e Banca europea degli investimenti, portando a 2,8 miliardi di euro il totale dei finanziamenti garantiti dal 2012 a sostegno dello sviluppo infrastrutturale e dei progetti di ricerca italiani.
Da aprile 2013 Sace è partner di Borsa italiana nell'ambito del progetto Elite, un programma ideato per supportare la crescita e accompagnare verso i mercati finanziari le Pmi italiane più innovative e orientate all'internazionalizzazione.[26] La *partnership* con Sace consentirà alle 100 Pmi attualmente coinvolte nel programma Elite di accedere più facilmente all'ampia gamma di strumenti assicurativi e finanziari di Sace utili a migliorare la competitività dell'impresa sui mercati internazionali, contribuendo a rafforzarne la solidità e la *performance* complessiva.

23 Tale operatività consente agli esportatori di offrire ai propri clienti esteri finanziamenti erogati dal sistema bancario su provvista di Cdp, oppure direttamente da Cdp. In entrambi i casi è prevista la presenza della garanzia Sace.
24 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 di euro.
25 Le imprese con fatturato inferiore a di 50 milioni di euro o con meno di 250 dipendenti potranno sostenere i propri piani di crescita contando su sei linee di prodotto, condizioni commerciali particolarmente vantaggiose (pareri preliminari gratuiti, nessuna spesa di istruttoria, sconti sui premi applicati, ecc), servizi di assistenza dedicati e una rete di uffici in Italia e all'estero a misura di Pmi. www.pminostop.it
26 Il progetto ELITE offre a un numero d'imprese selezionate un programma di crescita articolato in tre fasi (formazione, training e valorizzazione) sviluppato per aumentarne le competenze manageriali, finanziarie e organizzative e, di conseguenza, la capacità di attrarre nuovi investitori. Per maggiori informazioni sul progetto Elite: elite.borsaitaliana.it.

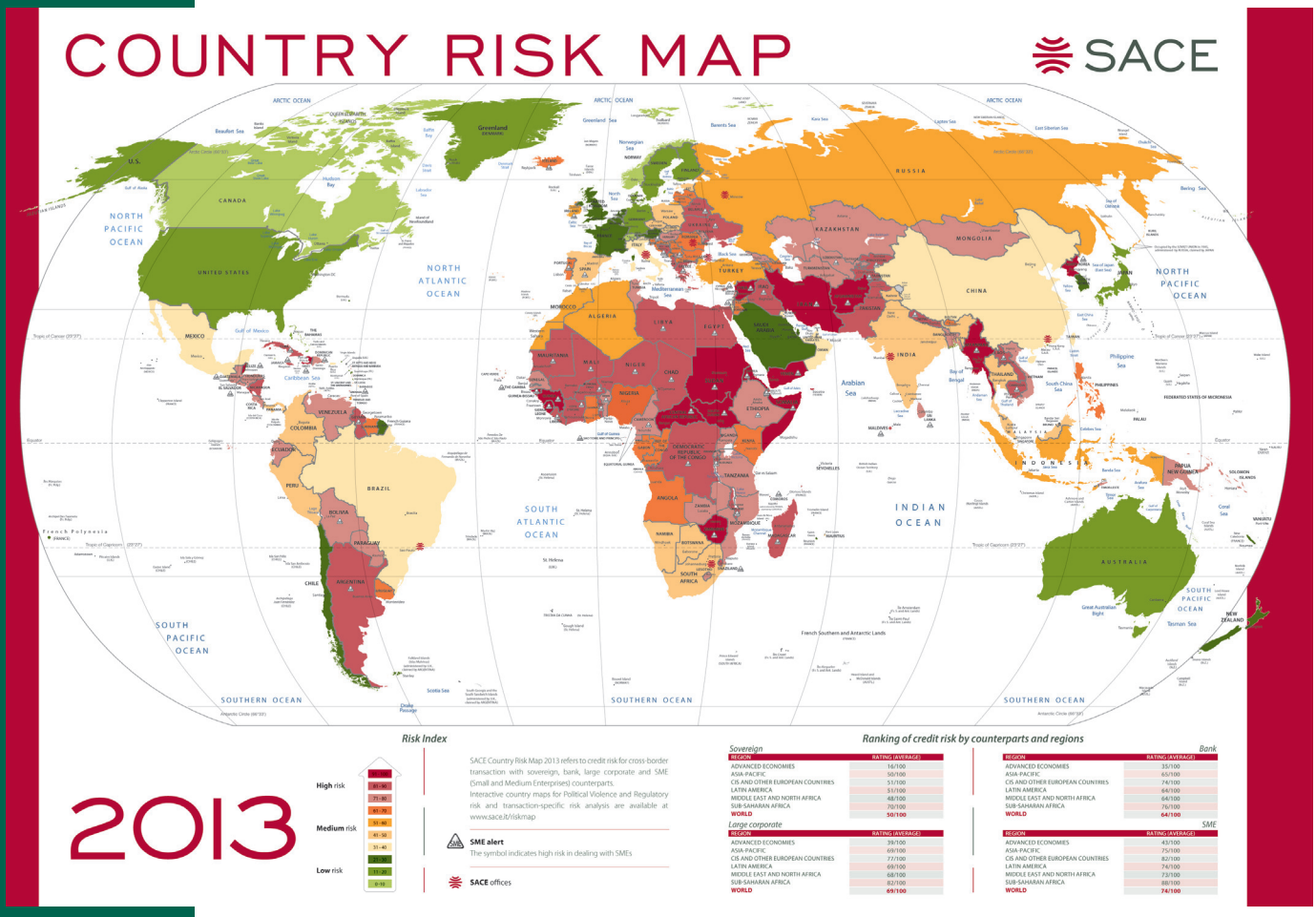
approfondimenti

Country Risk Map: quali rotte per l'internazionalizzazione?[27]

di Giulio Dal Magro e Federica Pocek*

Le previsioni sull'economia italiana pubblicate dalle principali organizzazioni economiche, quali Fondo Monetario e Ocse, rendono sempre più evidente l'importanza per il sistema produttivo nazionale di guardare all'estero. L'internazionalizzazione quindi non appare più come una scelta di opportunità, ma come una necessità. Operare con l'estero, in particolare in quei paesi emergenti che mostrano tassi di crescita del Prodotto interno lordo (Pil) invidiabili per le economie del vecchio continente, richiede tuttavia la capacità di orientarsi tra rischi che sono inevitabili quando ci si muove su terreni differenti da quello domestico. Occorrono quindi delle "mappe", che consentano di guidare gli operatori, fornendo indicazioni sulla rischiosità dei mercati di destinazione. La mappa

Grafico 1



27 Contributo basato sulla *Country Risk Map 2013*, pubblicata dall'Ufficio Studi di SACE Spa a maggio 2013.

* Ufficio Studi, Sace Spa.

dei rischi Sace rappresenta uno strumento per quantificare in una scala crescente da 0 a 100 i rischi di mancato pagamento, normativi e politici che gli attori economici possono incontrare nell'esecuzione all'estero di contratti commerciali o finanziari, investimenti industriali od opere civili.
Nel 2013 la mappa dei rischi rileva una sempre meno marcata differenza dei rischi di mancato pagamento tra paesi avanzati ed emergenti (tavola 1 e grafico 1). Negli avanzati, infatti, fino a pochi anni fa considerati dei "porti sicuri", si riscontra un progressivo aumento del livello medio di rischio di credito (33/100, rispetto a 16/100 del 2007). Il concetto di "rischio zero" appare ormai inadeguato per paesi europei come Cipro (80), Grecia (88), Slovenia (64) e Spagna (54), considerati meno affidabili rispetto a mercati emergenti come Malesia (43), Perù (43), Qatar (30) e Russia (53). Il peggioramento registrato dalla mappa dei rischi indica non solo un deterioramento del merito di credito delle controparti sovrane e pubbliche, ma anche degli istituti bancari e delle controparti *corporate*. Cipro e Grecia, in particolare, hanno subito ripetuti declassamenti del proprio rating da parte delle principali agenzie, fino ad essere considerate attualmente nel segmento *speculative grade* che comprende paesi ad alto rischio. Anche la percezione dei mercati, misurata attraverso il costo di prodotti finanziari quali i *Credit Default Swaps* (Cds), ovvero l'assicurazione contro il mancato pagamento del debito sovrano, rileva tale cambiamento. A metà 2012 i Cds per il debito di Italia e Spagna costavano come quelli per il Libano e di più di quelli per Vietnam e Iraq.
Conti pubblici in salute e la possibilità di utilizzo massiccio della leva fiscale per aiutare la ripresa domestica spiegano la dinamica positiva dei paesi emergenti che registrano prestazioni macroeconomiche positive (Pil +5,3% nel 2013) spesso migliori degli avanzati (+1,2%), ancora più evidenti se confrontate all'area euro (-0,3%). Condizioni macroeconomiche più solide, lo sviluppo dei mercati regionali e la crescita degli investimenti esteri in settori strategici hanno contribuito al miglioramento o consolidamento dei *rating* medi di rischio di mancato pagamento per paesi emergenti come Abu Dhabi (32), Cile (24), Colombia (49), Filippine (66) e Indonesia (59). Sebbene registri ancora i livelli di rischio più alti a livello mondiale (79), l'Africa Sub-sahariana conferma i progressi in atto da oltre dieci anni. Si evidenziano in particolare risultati positivi sugli indicatori di rischio bancario e *corporate* grazie al sostegno pubblico alla domanda aggregata, al miglioramento delle condizioni di accesso al credito, alla regionalizzazione dei principali istituti bancari e al generale isolamento dai mercati finanziari internazionali.
Rimangono comunque aree in contro tendenza, come il Nord Africa, dove le pressioni politico-sociali si sono riflesse in un indebolimento dell'attività economica e conseguentemente in un peggioramento dei *rating* medi del credito (71/100). La tendenza del rischio di credito continua a essere negativa anche per i mercati dell'Europa emergente e della Comunità degli Stati Indipendenti, dove politiche economiche poco prudenti, il rallentamento dell'Eurozona e il peggioramento della qualità dei portafogli degli istituti di credito, si riflettono sull'affidabilità delle controparti sovrane e bancarie.
Se dal punto di vista del rischio di credito si assiste quindi ad un assottigliamento del *gap* tra avanzati ed emergenti, il quadro appare differente per i rischi normativi e politici. Eventi quali espropri, restrizioni valutarie o violenze di matrice politica continuano a essere maggiormente percepiti come un fattore di rischio nei paesi emergenti, mantenendo una significativa distanza rispetto agli avanzati. Infatti il rischio normativo negli avanzati si attesta a 19/100 rispetto alla media di 64/100 per gli emergenti.

Altrettanto accade per il rischio di violenza politica (27/100 rispetto a 57/100). Variabili legate a distribuzione del reddito, disoccupazione giovanile, assenza di dialettica democratica e fragilità istituzionale sono alla base della valutazione di tali rischi e possono portare a livelli elevati anche in paesi che presentano situazioni macroeconomiche positive.
I rischi politici e normativi sono in effetti particolarmente evidenti in aree storicamente più fragili sotto il profilo della *governance* come l'Africa sub-sahariana e l'area del Medio Oriente e Nord Africa. Si registrano comunque alcune difficoltà anche in regioni un tempo considerate immuni da questo tipo di fenomeni, come i mercati avanzati, dove il perdurare della crisi sta indebolendo i fondamentali macroeconomici, riflettendosi in un aumento dei rischi di trasferimento e convertibilità e alimentando un maggiore disagio sociale, influenzando negativamente i *rating* in tema di violenza politica.

Tavola 1 - Country risk index
Anno 2013, valori assoluti e variazioni percentuali

	Tipologia di rischio					
Aree geografiche	Mancato pagamento	var. %	Normativo[1]	var. %	Violenza politica	var. %
Avanzati	33	22,2	19	11,8	27	3,8
Africa sub-sahariana	79	-2,5	74	5,7	63	6,8
America Latina	65	1,6	57	-1,7	46	4,4
Asia	65	1,6	60	1,7	59	3,5
CSI	71	4,4	62	-1,6	54	10,2
Medio Oriente e Nord Africa	63	3,3	59	1,7	66	4,8
Mondo	64	1,6	56	1,8	52	6,1

(1) Trasferimento, esproprio, *breach of contract*

Fonte: Sace

Indice degli approfondimenti

Le conseguenze globalizzate delle riserve cinesi Pag. 30
(Romeo Orlandi)

Grande recessione e guerre valutarie » 34
(Giuseppe De Arcangelis e Giorgia Giovannetti)

Squilibri competitivi nell'Area dell'euro » 47
(Sergio de Nardis)

Investimenti cinesi in Europa: commerciali o strategici? » 52
(Stefania Paladini)

Il commercio internazionale in valore aggiunto nell'Unione europea » 55
(Giulia Felice e Lucia Tajoli)

Misure tariffarie, misure non-tariffarie e restrizioni al commercio internazionale » 66
(Cristina Castelli)

Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento dell'esercizio di constant market shares analysis » 94
(Elena Mazzeo e Alessia Proietti)

L'evoluzione del modello di specializzazione geografica delle esportazioni italiane » 125
(Elisa Sovarino)

Il Made in Italy *agroalimentare: dinamiche e prospettive* » 163
(Beniamino Quintieri e Gianluca Santoni)

Vantaggio comparato e centralità sui mercati internazionali: alcuni risultati relativi alla specializzazione italiana » 168
(Luca De Benedictis e Lucia Tajoli)

Le esportazioni regionali dei maggiori paesi europei: dalla crisi alla ripresa » 213
(Giovanni Mastronardi e Elena Mazzeo)

Mutamento strutturale, vantaggi comparati provinciali e complessità dei prodotti » 222
(Luca De Benedictis e Massimo Tamberi)

Eterogeneità delle imprese e performance dei paesi: che cosa sappiamo? » 243
(Fabrizio Onida)

Esportazioni italiane: un ampio potenziale ancora da sfruttare » 248
(Andrea Dossena e Alessandra Lanza)

L'internazionalizzazione come motore di R&S, innovazione e crescita. Evidenze dall'Indagine MET Pag. 253
(Raffaele Brancati e Andrea Maresca)

Strategie innovative delle imprese italiane nel mercato globale » 257
(Roberto Pasca di Magliano)

Le caratteristiche dei clienti promozionali Ice » 287
(Cristina Castelli)

La partecipazione italiana alle gare finanziate dalla Banca mondiale nel 2012 » 295
(Tindaro Paganini)

Country Risk Map: *quali rotte per l'internazionalizzazione?* » 320
(Giulio Dal Magro e Federica Pocek)

Finito di stampare nel mese di luglio 2013
Tipolitografia C.S.R. - Via di Pietralata, 157 - 00158 Roma
Tel. 064182113 r.a. - Fax 064506671

L’Italia nell’economia internazionale

Rapporto ICE 2012-2013

Il Rapporto *L’Italia nell’economia internazionale*, giunto alla ventisettesima edizione, costituisce il principale strumento di informazione e analisi sul posizionamento competitivo del sistema produttivo italiano nel contesto dell’economia internazionale.
Articolato in sette 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.
Il Rapporto è redatto dall’ICE con il contributo di un Comitato editoriale formato da accademici ed esperti e si avvale dell’apporto di ricercatori e istituzioni.

ISSN 2282-6858

ISBN 978-88-98597-00-0