



Sistema Statistico Nazionale
Istituto nazionale per il Commercio Estero

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2008-2009





Sistema Statistico Nazionale
Istituto nazionale per il Commercio Estero

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2008-2009



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

Coordinamento:

Pier Paolo Celeste

Redazione:

Ilaria Cingottini, Antonio Ciriello, Mariarosaria Comunale, Pier Alberto Cucino, Luca Lauro, Elena Mazzeo, Stefania Paladini, Alessia Proietti, Lavinia Rotili, Daniele Terriaca, Lia Vaschetto e, per il capitolo 9, Gian Carlo Bertoni, Cristina Giglio, Daniele Maddaloni, Alessandro Terzulli.

Assistenza ed elaborazione dati:

Luca Lauro e RetItalia Internazionale S.p.A.

Si ringraziano per i suggerimenti e la collaborazione al Rapporto:

Fabrizio Onida, Luca De Benedictis, Sergio de Nardis, Giorgia Giovannetti, Lelio Iapadre, Alessandra Lanza, Roberto Monducci, Lucia Tajoli e Roberto Tedeschi.

Hanno collaborato:

Mariasole Bannò, Stefano Costa, Giulia De Masi, Natale Renato Fazio, Andrea Dossena, Silvia Lombardi, Samuele Lorient, Vittorio Maglia, Patrizia Margani, Stefano Menghinello, Alessandro Minello, Marco Mutinelli, Romeo Orlandi, Fabio Pizzino, Federica Pocek, Carmela Pascucci, Lucia Piscitello, Giorgio Ricchiuti, Camilla Sala, Marco Sanfilippo, Luigi Scorca, Simone Sorelli, Juliette Vitaloni.

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

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico Ice-Istat

"Commercio estero e attività internazionali delle imprese edizione 2008", parte integrante della presente pubblicazione.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 30 giugno 2009.

Indice

PARTE I

IL CONTESTO INTERNAZIONALE

1. Scambi internazionali: commercio e investimenti diretti

Quadro d'insieme	Pag.	11
1.1 Produzione e conti con l'estero	»	13
Prospettive per il biennio 2009-2010	»	16
1.2 Scambi di beni	»	18
1.3 Scambi di servizi	»	25
1.4 Investimenti diretti esteri	»	28
<i>India e Cina oltre la crisi</i> (R. Orlandi)	»	33
<i>Approfondimento - L'import cinese: quali segnali congiunturali?</i>	»	37

2. Scambi con l'estero dell'Unione europea

Quadro d'insieme	»	41
2.1 La posizione dell'Unione europea nel contesto mondiale	»	43
2.2 Saldi normalizzati ed evoluzione del modello di specializzazione	»	47
2.3 Orientamento geografico e settoriale delle esportazioni e degli investimenti diretti all'estero	»	49
2.4 Orientamento geografico e settoriale delle importazioni e degli investimenti diretti dall'estero	»	52
<i>Evoluzione dei rapporti commerciali Ue-paesi del Mediterraneo alla luce degli accordi di Barcellona: un'analisi gravitazionale</i> (L. Scorca e S. Sorelli)	»	56
<i>La Cina nelle relazioni economiche tra Europa e Africa</i> (G. Giovannetti e M. Sanfilippo)	»	66

3. Le politiche commerciali

Quadro d'insieme	»	77
3.1 Il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi: l'agenda negoziale di Doha	»	79

3.2	Oltre il Doha Round; gli accordi preferenziali delle diverse aree geografiche	»	83
	Asia-Pacifico	»	84
	Americhe	»	85
	Africa	»	86
3.3	La strategia di politica commerciale bilaterale dell'Unione europea	»	86
	Paesi Acp	»	87
	Paesi del Mediterraneo	»	88
	America centro-meridionale	»	89
	Medio Oriente	»	90
	Asia	»	90
3.4	Il ritorno del protezionismo nel commercio globale?	»	91
	<i>Approfondimento - Il nuovo protezionismo, tipologie ed esempi</i>	»	95

PARTE II

L'ITALIA

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

	Quadro d'insieme	»	101
4.1	L'attività economica e la bilancia dei pagamenti	»	103
	Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica	»	103
	I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione netta sull'estero dell'Italia	»	105
4.2	Le esportazioni	»	108
	Valori	»	108
	<i>Approfondimento – Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento ed articolazione della constant market share analysis</i>	»	111
	Prezzi	»	115
	Quantità	»	116
4.3	Le importazioni	»	117
	Valori	»	117
	Prezzi	»	118
	Quantità	»	118
	<i>Approfondimento – I dati sul Traffico di perfezionamento dell'Italia e i problemi di misurazione dell'incidenza della frammentazione produttiva sui flussi di commercio</i>	»	120

5. Le aree e i paesi

	Quadro d'insieme	»	123
5.1	Unione europea	»	125
5.2	Paesi europei non Ue	»	128
5.3	America settentrionale	»	130
5.4	America centro-meridionale	»	131
5.5	Asia orientale e Oceania	»	132
5.6	Asia centrale e meridionale	»	134
5.7	Medio Oriente	»	136

5.8	Africa	»	136
5.9	Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree	»	138

	<i>Approfondimento - Gli effetti della crisi economica globale sulle esportazioni italiane in alcuni mercati di destinazione</i>	»	145
--	--	---	-----

6. I settori

	Quadro d'insieme	»	151
--	------------------	---	-----

6.1	Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	»	160
6.2	Materie prime energetiche e prodotti petroliferi raffinati	»	162
6.3	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	»	164
6.4	Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	»	166
6.5	Cuoio e prodotti in cuoio, pelli e similari	»	170
6.6	Legno e prodotti in legno	»	172
6.7	Pasta da carta, carta e prodotti di carta, prodotti dell'editoria e della stampa	»	174
6.8	Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	»	176
6.9	Articoli in gomma e in materie plastiche	»	178
6.10	Prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	»	180
6.11	Metalli e prodotti in metallo	»	182
6.12	Macchine e apparecchi meccanici	»	184
6.13	Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	»	187
6.14	Mezzi di trasporto	»	189
6.15	Altri prodotti delle industrie manifatturiere	»	192
	Mobili	»	193
	Gioielli e articoli di oreficeria	»	194
6.16	Servizi	»	194
6.17	Le imprese estere a partecipazione italiana nell'industria manifatturiera	»	195

	<i>Strategie di internazionalizzazione di alcuni settori dell'economia italiana: un'analisi network</i> (G. De Masi, G. Giovannetti, G. Ricchiuti)	»	198
--	---	---	-----

	<i>Il settore della componentistica per autoveicoli</i> (A. Dossena, A. Lanza)	»	209
--	---	---	-----

7. Il territorio

	Quadro d'insieme	»	219
--	------------------	---	-----

7.1	Piemonte	»	223
7.2	Valle d'Aosta	»	224
7.3	Lombardia	»	225
7.4	Liguria	»	227
7.5	Trentino-Alto Adige	»	228
7.6	Veneto	»	229
7.7	Friuli-Venezia Giulia	»	231
7.8	Emilia-Romagna	»	232
7.9	Toscana	»	233
7.10	Umbria	»	235
7.11	Marche	»	236
7.12	Lazio	»	238

7.13 Abruzzo	»	239
7.14 Molise	»	241
7.15 Campania	»	242
7.16 Puglia	»	243
7.17 Basilicata	»	244
7.18 Calabria	»	245
7.19 Sicilia	»	247
7.20 Sardegna	»	248

<i>I nuovi cluster urbani quali strumento di competitività e sviluppo internazionale</i> (A. Minello)	»	251
--	---	-----

<i>Aspetti strutturali e dinamici delle esportazioni dai sistemi locali del lavoro: un'analisi panel su dati d'impresa per gli anni 2006-2008</i> (N. R. Fazio, C. Pascucci)	»	256
---	---	-----

<i>Il posizionamento competitivo dei distretti industriali italiani e dei cluster industriali cinesi nelle filiere produttive internazionali del made in Italy</i> (S. Lombardi, S. Menghinello)	»	269
---	---	-----

8. Le imprese

Quadro d'insieme	»	281
------------------	---	-----

8.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale	»	283
8.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale	»	289

<i>Crisi, internazionalizzazione e accesso al credito: evidenze dalle inchieste ISAE sulle imprese manifatturiere</i> (S. Costa, P. Margani)	»	295
---	---	-----

<i>L'internazionalizzazione produttiva delle imprese chimiche italiane</i> (V. Maglia, M. Mutinelli, J. Vitaloni)	»	305
--	---	-----

9. Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

Quadro d'insieme	»	313
------------------	---	-----

9.1 Il ruolo del Ministero dello Sviluppo economico: le novità in materia di indirizzo e coordinamento	»	314
9.2 L'Ice nel 2008	»	321
9.3 Le attività di Simest per l'internazionalizzazione delle imprese italiane	»	328
9.4 L'attività assicurativa di Sace per l'internazionalizzazione delle imprese italiane	»	332

<i>Mappa dei rischi Sace 2009: continuano a crescere i rischi globali</i> (F. Pocek)	»	335
---	---	-----

<i>Approfondimento - Il regolamento di riorganizzazione del Ministero dello Sviluppo economico e la governance dell'internazionalizzazione</i>	»	338
--	---	-----

Indice dei contributi	»	341
------------------------------	---	-----

Indice degli approfondimenti	»	343
-------------------------------------	---	-----

Il contesto internazionale

Scambi internazionali: commercio e investimenti diretti

Redatto da
**Mariarosaria
 Comunale**
 (ICE – Area Studi,
 Ricerche
 e Statistiche).
 Supervisione
 e quadro d'insieme
 a cura di
Alessandra Lanza,
 Prometeia S.p.A.

La rapidità, la vastità, la sincronizzazione e la durata delle ripercussioni della crisi finanziaria, scoppiata con maggior evidenza nel settembre 2008, ne fanno una crisi senza precedenti. Tutte le economie del mondo hanno infatti registrato contrazioni pesantissime nei propri comparti industriali già a partire dalla fine di ottobre, che si sono riflesse in un rallentamento del commercio mai più sperimentato dal dopoguerra e cioè da molto prima che l'integrazione commerciale a livello mondiale prendesse piede. Il carattere di sistema di questa crisi è inoltre testimoniato dal crollo contemporaneo degli scambi internazionali di merci, servizi e capitali (Ide e M&A), che ha quindi bloccato tutti i canali di trasmissione della crescita economica su scala mondiale dell'ultimo periodo storico. I dati riferiti alla media del 2008 mostrano ancora in gran parte tassi di crescita positivi (+15,4 per cento e +11,3 per cento rispettivamente il commercio mondiale di beni e servizi a dollari correnti, di poco superiore al 3 per cento i volumi), ma basta osservare le variazioni congiunturali del Pil dei maggiori paesi mondiali nell'ultimo trimestre dell'anno (Stati Uniti -1,6 per cento, Uem -1,8 per cento, Giappone -3,8 per cento) per avere un'idea degli effetti negativi sull'attività internazionale delle imprese.

Nel corso del 2008 la crisi sui mercati finanziari da crisi di liquidità è diventata crisi di fiducia, impattando soprattutto sul livello degli ordini provenienti dall'estero, provocando un repentino crollo delle transazioni sui mercati internazionali, una brusca frenata dei corsi delle materie prime e un significativo arretramento del Pil mondiale. Vincoli di liquidità più stringenti hanno poi ulteriormente penalizzato gli scambi internazionali, soprattutto nei paesi emergenti, che hanno visto un consistente ridimensionamento del credito commerciale. Iniziata con una correzione verso il basso dei mercati finanziari già nella prima metà del 2007, la crisi si è in altre parole diffusa a tutte le aree, prima ai paesi industrializzati tramite una evidente contrazione di consumi e investimenti già nella seconda metà del 2008 e poi nell'ultimo trimestre dell'anno anche alle aree emergenti come conseguenza diretta del forte calo della domanda di importazioni dei paesi avanzati. Al crollo dell'interscambio ha poi contribuito una vera e propria interruzione di molte *supply chain* internazionali, legate per esempio alla riorganizzazione del settore automobilistico o alla forte contrazione dei comparti dipendenti dal ciclo immobiliare.

Un segnale significativo del mutamento nel contesto economico mondiale è dato dall'andamento degli Ide, che secondo i dati preliminari dell'Unctad, dovrebbero aver mostrato un calo nella media del 2008 attorno al 15 per cento, imputabile essenzialmente all'ultimo trimestre dell'anno e, per aree geografiche, soprattutto all'Europa. Questo continente, infatti, oltre a subire come tutte le principali economie gli effetti della crisi finanziaria, ha anche visto ingenti capitali "emigrare" verso gli Stati Uniti, i cui Ide in entrata sono infatti positivi, nel tentativo di salvare le affiliate americane.

La reazione dei principali Governi e delle Banche centrali è stata tempestiva e ingente, pur con significative differenze tra continenti. La natura straordinaria di questi interventi dovrebbe quindi consentire di creare un pavimento che impedisca all'economia mondiale di continuare ad arretrare, ma allo stesso tempo genera alcune riflessioni in merito alle incognite sullo scenario di uscita delle principali economie. Il *timing* di politica monetaria sarà cruciale, sia per evitare di strozzare la ripresa in anticipo, sia per non ingenerare pericolose spirali inflazionistiche, drogando la ripresa. Le risposte alla crisi hanno poi

generato l'accumularsi di ingenti *deficit* di bilancio, che dovranno necessariamente essere recuperati nei prossimi anni. Se non sarà incentrato su misure che abbiano in sé gli stessi motori della crescita, il rientro potrebbe portare a pesanti politiche di consolidamento, che graverebbero interamente sullo sviluppo di medio termine.

Ad oggi, gli indicatori congiunturali, ancora lontani dall'indicarci un consolidamento sulla strada della ripresa, ci segnalano tuttavia un probabile raggiungimento e superamento del punto di minimo della crisi. I prezzi delle materie prime hanno ricominciato a crescere. I flussi di commercio, soprattutto nelle aree emergenti, si sono riattivati, come dimostrano i tassi di crescita congiunturali delle importazioni cinesi, i consumi nei maggiori paesi industrializzati stanno tornando a dare qualche segno di vitalità, le immatricolazioni di auto sono forse il dato più significativo, permettendo un generalizzato miglioramento degli indicatori qualitativi sulla fiducia di imprese e famiglie. Se queste tendenze verranno confermate anche nei prossimi mesi, potremo ritenere che la ripresa possa cominciare a consolidarsi nel corso del prossimo anno, per quanto a ritmi ancora modesti. Il primo canale di riattivazione verrà dall'Asia (escluso il Giappone, per il quale si prospettano tempi più lunghi), influenzando positivamente anche la ripresa americana, più lentamente l'Europa e, al suo interno, in ultimo l'Italia, prevista agganciare la ripresa con maggiore lentezza. In merito all'influenza asiatica, e cinese in particolare, va però sottolineato come l'intensità e la direzione degli interventi pubblici a sostegno dell'economia finora approntati potrebbero modificare il paradigma della crescita economica internazionale dell'ultimo decennio, spingendo il continente sud-orientale a divenire sempre più un mercato piuttosto che solamente la "fabbrica del mondo", con significative ripercussioni sulle modalità di ricaduta sulle altre economie mondiali, quelle avanzate *in primis*.

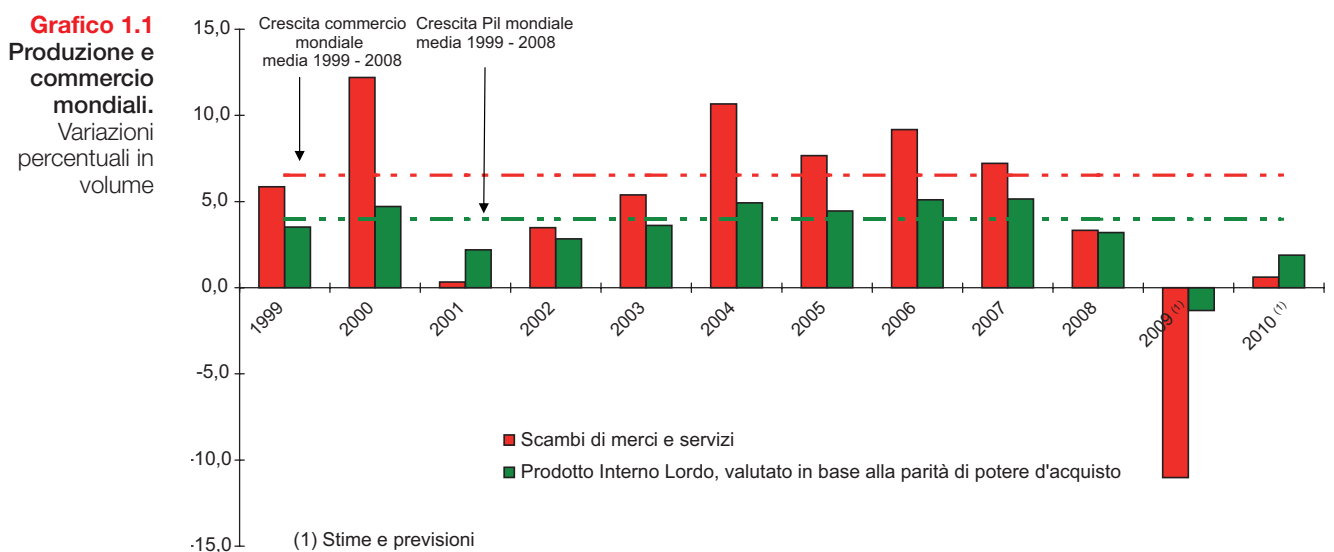
1.1 Produzione e conti con l'estero

La crescita del Pil mondiale è stata nel 2008 del 3,2 per cento, due punti in meno rispetto all'anno precedente¹. Anche il commercio internazionale di beni e servizi ha subito un deciso rallentamento: l'incremento del 3,3 per cento dei volumi scambiati si confronta, infatti, con la crescita di 7,2 punti percentuali sperimentata nel 2007. Misurata in dollari correnti, la flessione è stata meno marcata: la dinamica dei prezzi delle materie prime, particolarmente sostenuta nella prima metà dell'anno, ha contribuito all'innalzamento dei valori medi unitari, cresciuti a fine 2008 dell'11,5 per cento². Soprattutto nell'ultimo quarto del 2008 si sono fatti più evidenti gli effetti della crisi internazionale che, iniziata nel 2007 con un indebolimento delle importazioni dei paesi avanzati, si è aggravata nell'autunno scorso, con una caduta degli scambi che ha interessato tutte le aree geografiche.

Il 2009 è iniziato con dati preoccupanti soprattutto relativamente alla crescita dell'industria e degli scambi internazionali e alle prospettive occupazionali nei principali paesi industrializzati. Gli alti livelli di incertezza stanno condizionando le decisioni di spesa, tanto dei beni di consumo che di quelli d'investimento, riducendo in ultima analisi la domanda globale. Le misure annunciate, e in alcuni casi già adottate, a supporto agli scambi internazionali, insieme agli stimoli fiscali, potrebbero far migliorare lo scenario di domanda, ma necessitano di tempo per dare degli effetti concreti.

Fra le azioni a sostegno dell'economia non sono mancate quelle di natura monetaria, non limitate peraltro agli strumenti tradizionali. All'ampliamento della base monetaria ha contribuito, per esempio, anche l'allargamento delle garanzie accettate; tutto ciò al fine di favorire il riequilibrio del mercato interbancario e, in ultima analisi, di agire sulle condizioni di liquidità del sistema. Nei maggiori paesi sviluppati i tassi di interesse sono scesi a livelli minimi: il tasso di riferimento nell'Unione europea è ormai all'1 per cento, mentre negli Stati Uniti, dove la strategia è stata ben più decisa, si è attestato allo 0,25 per cento.

Nonostante la situazione venutasi a creare, alla fine del 2008 il dollaro si è apprezzato, tanto rispetto all'euro, quanto nei confronti delle valute dei paesi esportatori di materie energetiche. Lo scenario di incertezza e la crescita del premio al rischio hanno determinato



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

¹ Il Prodotto Interno Lordo è calcolato sulla base alla Parità dei Poteri d'Acquisto. La fonte dei dati è Fondo monetario internazionale, Fmi, *World Economic Outlook April 2009*, ove non altrimenti specificato.

² Fonte: *Summary of World Trade Volumes and Prices*, Fmi, *World Economic Outlook April 2009*.

infatti un riequilibrio del mercato dei cambi verso mete sicure, favorendo la domanda di titoli statunitensi. Seguendo un trend di crescita iniziato nel 2005, la valuta cinese si è invece apprezzata sul dollaro nella prima metà del 2008, ma è rimasta pressoché stabile negli ultimi sei mesi, mostrando implicitamente una bassa propensione a farsi carico di un riequilibrio attraverso la propria domanda interna.

Il tasso di crescita dei prezzi al consumo tra il 2007 e il 2008 è stato piuttosto sostenuto (+6 per cento), nonostante la forte decelerazione sperimentata nella seconda parte dell'anno. Se, da un lato, un riequilibrio dei prezzi può sostenere la domanda dei paesi trasformatori, dall'altro, il corso delle materie prime sta provocando una rilevante perdita di introiti per i paesi dell'area mediorientale e della Comunità degli stati indipendenti (Csi), esportatori di prodotti energetici.

Tavola 1.1 - Quadro Macroeconomico

Variazioni percentuali ove non altrimenti specificato

Aree e Paesi	Prodotto Interno Lordo				Saldo di conto corrente in percentuale del Pil				Prezzi al consumo			
	2006	2007	2008	2009 ⁽¹⁾	2006	2007	2008	2009 ⁽¹⁾	2006	2007	2008	2009 ⁽¹⁾
Unione europea, di cui	3,4	3,1	1,1	-4,0	-0,4	-0,6	-1,1	-1,3	2,3	2,4	3,7	0,8
<i>Area dell'euro</i>	2,9	2,7	0,9	-4,2	0,3	0,2	-0,7	-1,1	2,2	2,1	3,3	0,4
Europa centrale e orientale	6,6	5,4	2,9	-3,7	-6,5	-7,7	-7,6	-4,1	5,7	6,1	8,0	4,6
Comunità stati indipendenti, di cui	8,4	8,6	5,5	-5,1	7,4	4,2	5,0	0,0	9,4	9,7	15,6	12,6
<i>Russia</i>	7,7	8,1	5,6	-6,0	9,5	5,9	6,1	0,5	9,7	9,0	14,1	12,9
Africa	6,1	6,2	5,2	2,0	3,6	1,0	1,0	-6,5	6,3	6,3	10,1	9,0
Medio Oriente	5,7	6,3	5,9	2,5	21,0	18,2	18,8	-0,6	6,8	10,5	15,6	11,0
Asia, di cui												
<i>Giappone</i>	2,0	2,4	-0,6	-6,2	3,9	4,8	3,2	1,5	0,3	0,0	1,4	-1,0
Paesi asiatici emergenti, di cui	9,8	10,6	7,7	4,8	6,0	6,9	5,8	6,4	4,2	5,4	7,4	2,8
<i>Cina</i>	11,6	13,0	9,0	6,5	9,5	11,0	10,0	10,3	1,5	4,8	5,9	0,1
<i>India</i>	9,8	9,3	7,3	4,5	-1,1	-1,0	-2,8	-2,5	6,2	6,4	8,3	6,3
USA	2,8	2,0	1,1	-2,8	-6,0	-5,3	-4,7	-2,8	3,2	2,9	3,8	-0,9
America centro-meridionale	5,7	5,7	4,2	-1,5	1,5	0,4	-0,7	-2,2	5,0	6,2	8,1	6,2
Mondo	5,1	5,2	3,2	-1,3	3,6	4,0	6,0	2,5

(1) Stime FMI World Economic Outlook, Aprile 2009 su dati 2008.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, World Economic Outlook, Aprile 2009

La crescita del Pil statunitense si è fermata all'1,1 per cento, in flessione di quasi un punto percentuale rispetto a quella del 2007. Nello stesso periodo, il disavanzo corrente degli Stati Uniti è migliorato, passando dal 5,3 al 4,7 per cento del Pil. Questi andamenti sono legati in buona parte alla dinamica della domanda interna che, in diminuzione fin dal quarto trimestre del 2007, ha avuto un picco negativo nell'ultimo trimestre del 2008, periodo in cui si è registrata una riduzione prossima al 6 per cento³. Il tasso di disoccupazione si è portato all'8,9 per cento, livello superiore al picco del 1992 (7,4 per cento). Per quanto riguarda l'andamento dei prezzi, nel 2008 il tasso d'inflazione negli Stati Uniti è stato del 3,8 per cento, in aumento di quasi un punto percentuale rispetto all'anno precedente.

Nell'Unione europea il tasso di crescita Pil si è ridotto all'1,1 per cento per il 2008, in flessione di due punti rispetto al 2007. Come negli Stati Uniti, anche nell'Unione europea a 27 paesi, ed in generale in Europa, un gran numero di istituzioni finanziarie si sono trovate

sull'orlo del fallimento, come Fortis, Dexia o la Hypo Real Estate. La crisi finanziaria si è inoltre diffusa in modo preoccupante in alcune economie europee di piccole dimensioni, come l'Islanda, o di recente adesione all'Ue, come l'Ungheria, che sono dovute ricorrere agli aiuti del Fondo monetario internazionale (Fmi)⁴. Il saldo della bilancia di conto corrente dell'Unione europea è ulteriormente peggiorato, con uno squilibrio di 57 miliardi di euro nell'ultimo quarto del 2008 (era di 21 miliardi nello stesso periodo del 2007), proseguendo la tendenza negativa dell'ultimo quadriennio⁵. In totale, nel 2008 si è registrato uno squilibrio di 244 miliardi di euro. La domanda interna ha avuto un andamento altalenante nel corso dell'anno e, come nel caso statunitense, una diminuzione particolarmente significativa (-0,4 per cento rispetto ai tre mesi precedenti) si è registrata nell'ultimo trimestre del 2008. Il tasso di disoccupazione, dopo 3 anni di continue diminuzioni, è aumentato di circa un punto e mezzo tra il marzo del 2008 e lo stesso mese del 2009 (8,3 per cento per l'Unione europea e 8,9 per cento per la zona euro)⁶. A riflesso degli aumenti dei prezzi delle materie prime di inizio anno, i prezzi al consumo sono aumentati del 3,8 per cento, sperimentando una dinamica superiore a quella del 2007 di oltre un punto percentuale.

Nei paesi emergenti dell'Asia si è registrato un tasso di crescita del Pil del 7,7 per cento; la dinamica espansiva di queste economie si è pertanto mantenuta su livelli piuttosto elevati, ma ha comunque subito un rallentamento rispetto agli anni più recenti, anni in cui si sono registrati tassi di crescita attorno al 10 per cento. La domanda interna, dopo il costante aumento negli ultimi anni, è rallentata nel 2008 di ben 4 punti. Osservando la Cina e l'India, che si confermano traino per l'intera area, si possono notare le stesse dinamiche descritte in aggregato. Nonostante il perdurare di forti tassi di crescita, il saldo di conto corrente cinese rimane in avanzo attestandosi al 10 per cento del Pil, anche se in diminuzione di un punto rispetto al 2007; in India si è invece registrato un peggioramento dello squilibrio, che è passato dall'1 per cento del 2007 al 2,8 del 2008. La dinamica inflazionistica asiatica è stata in ascesa, infatti i prezzi al consumo sono aumentati di 2 punti percentuali (+7,4 per cento).

In America centro-meridionale la crescita del Pil è passata dal 5,7 per cento dei due anni precedenti, al 4,2 per cento del 2008. L'inflazione nell'area inoltre è aumentata di un punto e mezzo (+8,1 per cento) invertendo il trend decrescente che persisteva dal 2004.

L'Africa sub-sahariana nel 2008 è cresciuta a un tasso di un punto inferiore al 2007 (5,2 per cento). La ragione principale di questo rallentamento è considerata la diminuzione dei prezzi delle materie prime e la vulnerabilità della regione alla diminuzione di flussi di capitale e di domanda estera.

Per quanto concerne il Medio Oriente, il tasso di crescita del Pil ha subito una diminuzione nel 2008 raggiungendo il 5,9 per cento (-4 decimi di punto rispetto all'anno precedente) riflettendo una diminuzione dei prezzi energetici a partire da metà 2008. Inoltre, l'indice dei prezzi al consumo ha segnato nel 2008 un aumento di cinque punti percentuali.

Il Pil della Russia, gravata dalla spiccata fluttuazione dei prezzi delle materie prime, è passato da un tasso di crescita del 8,1 per cento a uno del 5,6 per cento. Nel biennio 2006-2007 l'inflazione si è attestata attorno al 9 per cento, ma nel corso del 2008 si è portata al 14,1 per cento, erodendo i redditi reali dei cittadini russi.

Per quanto riguarda il prezzo delle materie prime emerge un andamento simile per le diverse tipologie, anche se è meno accentuata la dinamica in quelle non energetiche. In generale i mercati si sono contraddistinti per sensibili fluttuazioni nel 2008 con forti crescite nella prima metà dell'anno seguite da un crollo dopo l'estate. Questa inversione è collegata a fattori finanziari e alla dinamica della domanda, successivi allo scoppio della crisi in

4 Fonte: *World Economic Situation and Prospects 2009*, UN/DESA, gennaio 2009.

5 Dati Eurostat, *News Release 22* aprile 2009.

6 Dati Eurostat, *News Release 30* aprile 2009.

settembre. Per quanto riguarda le materie prime energetiche l'incremento medio annuo dei prezzi, seguendo la tendenza alla crescita rivelatasi negli ultimi anni, ha raggiunto il 36,4 per cento (rispetto al 2007). I prezzi delle materie prime alimentari hanno mostrato una dinamica simile ed in media la loro crescita si è attestata al 23,3 per cento come effetto combinato della domanda a scopo alimentare e dell'impiego nella produzione di biocarburanti. Questo aumento ha ulteriormente aggravato la crisi che ha colpito 36 paesi in via di sviluppo nel corso del 2008⁷.

Grafico 1.2
Prezzi in dollari
del commercio
internazionale.
Indici base
2005=100



(1) per 2009 e 2010 previsioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Prospettive per il biennio 2009-2010

Soprattutto per il 2009 le previsioni del Fondo monetario internazionale, supportate dai primi dati, suggeriscono una forte flessione della crescita economica e del commercio internazionale, più rilevante per i paesi avanzati. L'inizio della ripresa è previsto nel 2010, ma solo a condizione che vengano adottate misure di stimolo adeguate e si rifugia da misure protezionistiche.

E' probabile che al termine della crisi si entrerà in una fase di transizione con tassi di crescita del Pil e degli scambi decisamente inferiori a quelli registrati in passato. Secondo alcune stime si dovrebbero denotare segnali di ripresa già nella seconda metà del 2009 in alcune aree⁸.

L'incertezza sugli sviluppi futuri però è alta, come si può osservare dallo sviluppo delle previsioni del Fmi nell'arco degli ultimi 12 mesi.

⁷ Fonte: *World Economic Situation and Prospects 2009*, UN/DESA, gennaio 2009.

⁸ Si veda Bollettino Mensile BCE, maggio 2009.

Tavola 1.2 - Proiezioni per il tasso di crescita del Pil mondiale e per aree
Aprile 2008-aprile 2009

Aree e Paesi	apr-08		nov-08		gen-09		apr-09	
	2009	2009	2010	2009	2010	2009	2010	
Unione europea, di cui	1,7	-0,2	1,3	-1,8	0,5	-4,0	-0,3	
<i>Regno Unito</i>	1,6	-1,3	1,1	-2,8	0,2	-2,8	0,0	
<i>Area dell'euro</i>	0,6	-0,5	0,9	-2,0	0,2	-4,2	-0,4	
Europa centrale e orientale	4,3	2,2	3,8	-0,4	2,5	-3,7	0,8	
Comunità stati indipendenti, di cui	6,5	3,2	4,5	-0,4	2,2	-5,1	1,2	
<i>Russia</i>	6,3	3,5	5,5	-0,7	2,3	-6,0	0,5	
Africa	6,4	4,8	5,4	3,4	4,9	2,0	3,9	
Medio Oriente	6,1	5,4	5,3	3,9	4,7	2,5	3,5	
Asia, di cui								
<i>Giappone</i>	1,5	-0,2	1,1	-2,6	0,6	-6,2	0,5	
Paesi asiatici emergenti, di cui	8,4	11,5	8,0	5,5	6,9	4,8	6,1	
<i>Cina</i>	9,5	8,5	9,5	6,7	8,0	6,5	7,5	
<i>India</i>	8,0	6,3	6,8	5,1	6,5	4,5	5,6	
Stati Uniti	1,3	-0,7	1,5	-1,6	1,6	-3,8	0,0	
America centro-meridionale	3,6	2,7	4,0	1,3	3,0	-1,5	1,6	
Mondo	3,8	2,2	3,8	0,5	3,0	-1,3	1,9	

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Dal primo rapporto del Fmi sulla situazione globale redatto nell'aprile 2008 all'ultimo di aprile 2009 in tutte le aree c'è stato un continuo peggioramento delle stime, che persiste anche nelle proiezioni sui dati disponibili a giugno 2009⁹, che però rivelano già tre eccezioni importanti: Cina, India e Stati Uniti.

La situazione più grave si è riscontrata con riferimento alla Russia e alla generalità dei paesi membri della Csi, per i quali si è passati, tra l'aprile del 2008 e quello del 2009, da una ipotesi di crescita del Pil superiore al 6 per cento, ad una previsione di diminuzione rispettivamente del 6 e del 5,1 per cento. Ulteriormente aggravata la situazione russa secondo le stime di giugno¹⁰, che prevedono un crollo del Pil ancora più netto (-6,8 per cento). Questo scenario risente della dinamica dei prezzi delle materie prime e di quella della domanda globale di esportazioni. La riduzione dei guadagni derivanti dalle vendite sul mercato estero (per la Csi è prevista una riduzione delle esportazioni di beni e servizi dell'11,7 per cento) potrebbe portare un freno allo sviluppo di queste aree. A fronte di questa situazione, nel primo trimestre del 2009 il rublo si è peraltro svalutato rispetto al dollaro statunitense del 12 per cento¹¹.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, la stima di riduzione del Pil 2009 fornita nello scorso aprile (-3,8 per cento) si confronta con la crescita dell'1,3 per cento che era stata ipotizzata l'anno precedente. Dati più aggiornati¹² mostrerebbero tuttavia che la flessione del Pil statunitense dovrebbe attestarsi al 2,8 per cento, evidenziando dunque un leggero recupero rispetto alla stima precedente del Fmi.

La domanda statunitense è stata uno dei motori principali della crescita mondiale negli ultimi anni, aiutata da credito facile e dal boom dei prezzi delle abitazioni. È chiaro che un ruolo fondamentale nello stimolare la ripresa risiede ancora nell'economia americana e

⁹ Si veda *OECD Economic Outlook* No. 85, 24 giugno 2009.

¹⁰ Si veda *OECD Economic Outlook* No. 85, 24 giugno 2009.

¹¹ Fonte: Central Bank of Russia, *Monetary Statistics* e Rosstat.

¹² Si veda *OECD Economic Outlook* No. 85, 24 giugno 2009.

nella sua capacità di aumentare la domanda interna e ristabilire il sistema finanziario. Si stima per il 2009 un rallentamento della domanda interna di quasi il 3 per cento, influenzata anche dall'incertezza rispetto alle prospettive occupazionali e un ridimensionamento del tasso di inflazione (-0,9 per cento). Riguardo al tasso di disoccupazione bisogna sottolineare infatti che i primi dati del 2009 confermano il forte aumento previsto dal Fmi che ipotizza un livello dell'8,9 per cento per l'anno in corso.

Anche per Unione europea e Area dell'euro sono state riviste al ribasso le stime di crescita del Pil: nel 2009 quest'area dovrebbe risentire della crisi in misura maggiore degli Stati Uniti, dove la crisi si era originata. I problemi dell'Unione europea sono infatti aggravati dalla situazione preoccupante di alcune economie dell'Europa centro-orientale (nell'ultimo rapporto del Fmi per i paesi baltici si stima una diminuzione del Pil di oltre dieci punti) e di membri di vecchia adesione (ad aprile 2009, ad esempio, si prevede per l'Irlanda una flessione del Pil dell'-8 per cento), nonché da risposte istituzionali non ancora sufficienti.

La situazione giapponese è simile a quella degli altri paesi sviluppati, con un Pil che, secondo le proiezioni di aprile del Fmi, dovrebbe diminuire del 6,2 per cento; la situazione dovrebbe essere ancora più grave secondo le ultime rilevazioni. I dati riferiti al primo trimestre del 2009 confermano la tendenza declinante, causata soprattutto dalla debolezza della domanda estera e dei consumi interni.

Migliore è la situazione di Cina ed India: secondo le previsioni di aprile del Fmi, le due economie sarebbero in crescita rispettivamente del 6,5 e del 4,5 per cento; gli ultimi dati disponibili sono ancora più positivi (7,7 e 5,9 per cento)¹³. Il vero pericolo per la Cina potrebbe derivare da un crollo ulteriore della domanda estera, in quanto l'economia cinese è ancora *export-oriented* ed è quindi correlata con il ciclo economico dei paesi sviluppati¹⁴. Ciò potrebbe causare un aumento della vulnerabilità dell'intera regione. L'India invece, meno dipendente dall'andamento della domanda globale, dovrebbe rallentare in misura minore¹⁵.

Il Pil del Medio Oriente, colpito anch'esso dalla diminuzione della domanda di materie prime, non dovrebbe segnare un valore negativo, anche se le stime di aprile 2009 rivedono al ribasso la crescita dal 6,1 per cento al 2,5 per cento.

Situazione simile per l'Africa sub-sahariana il cui Pil dovrebbe crescere del 2 per cento a fronte di una stima precedente di oltre il 6. Nonostante una crescita inferiore alle aspettative l'area potrebbe beneficiare dei crescenti flussi di investimenti da parte di Cina e Singapore.

1.2 Scambi di beni

Il commercio internazionale ha mantenuto nella media del 2008 la tendenza positiva degli ultimi anni relativamente al valore dei beni scambiati; ciò è avvenuto in presenza di un sensibile rallentamento nel ritmo di crescita dei volumi sia delle esportazioni che delle importazioni.

Questa flessione, più marcata ed estesa che nelle passate esperienze di recessioni mondiali, secondo l'Organizzazione mondiale del commercio¹⁶ (Omc/Wto), è causata da un diffuso decremento della domanda in tutte le economie mondiali oltre che da una minore attività, e con riflessi sugli scambi di prodotti intermedi, che potrebbero amplificare il calo simultaneo del commercio in tutto il mondo. Infine bisogna rilevare il ruolo della restrizione dell'accesso al credito e il pericolo di un ritorno a misure protezionistiche (descritte nel capitolo 3 di questo Rapporto)¹⁷.

¹³ Si veda *OECD Economic Outlook* No. 85, 24 giugno 2009.

¹⁴ Si veda l'approfondimento: "L'import cinese: quali segnali congiunturali?", in questo capitolo.

¹⁵ Si veda il Contributo "India e Cina oltre la crisi", in questo capitolo.

¹⁶ Fonte: Wto, *Press Release*, 24 Marzo 2009.

¹⁷ Si veda "Le politiche commerciali", Rapporto ICE-Istat 2008-2009, capitolo 3.

Le esportazioni

Le esportazioni nominali di beni nella media del 2008 hanno mantenuto la tendenza positiva degli ultimi anni, espandendosi da quasi 14 mila a oltre 16 mila miliardi di dollari. La crescita del valore dei beni esportati (determinata da un aumento del 12,9 per cento dei valori medi unitari) è stata accompagnata però da un rallentamento nel ritmo di crescita del volume delle esportazioni, aumentate del 2,3 per cento rispetto al 6,2 per cento del 2007.

Tavola 1.3 - Esportazioni mondiali di beni

Variazioni percentuali e valori in miliardi di dollari

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Valori	-1,3	3,9	12,8	-4,1	4,8	16,9	21,7	13,9	15,7	15,6	15,4
Quantità	4,8	4,6	10,7	-0,4	3,5	5,4	9,7	6,5	8,4	6,2	2,3
Valori medi unitari	-5,8	-0,6	1,8	-3,8	1,3	10,9	10,9	6,9	6,7	8,9	12,9
<i>Promemoria</i>											
Valori	5.500	5.711	6.454	6.187	6.487	7.580	9.222	10.493	12.124	13.998	16.127

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Anche per quanto riguarda il 2008, l'ampio sfasamento tra valore e quantità è dovuto all'aumento del prezzo delle materie prime¹⁸. Il prezzo di quelle energetiche nel corso del 2008 è aumentato del 40 per cento rispetto all'anno precedente; si è inoltre registrato un notevole aumento (+27 per cento) delle materie prime agricole.

Osservando più approfonditamente questo comparto, si nota soprattutto un aumento del prezzo del riso (+110,7 per cento) e delle bevande (+23,5 per cento inclusi caffè, the e cacao), oltre che del grano (+27,7 per cento) e del granturco (+36,7 per cento). Per quanto riguarda lo zucchero, utilizzato da alcuni paesi anche come base per i biocarburanti, dopo la notevole flessione sperimentata nel 2007, il prezzo ha ripreso la sua crescita, anche se i tassi d'incremento del 2008 (+14,6 per cento) sono stati inferiori a quelli registrati nel recente passato.

Per il settore delle materie prime energetiche, hanno fortemente inciso sull'andamento aggregato la crescita del prezzo del carbone (+93,2 per cento), che dal 2005 è più che raddoppiato, e del gas naturale (+48,6 per cento). Il prezzo del petrolio è stato altalenante nel corso del 2008, con un primo semestre di forti aumenti e un rallentamento che, iniziato verso la fine dell'anno trascorso, ha caratterizzato anche i primi mesi del 2009. La crescita media del 2008 è stata comunque pari al 36,4 per cento¹⁹.

Infine i metalli hanno subito una flessione del loro prezzo piuttosto marcata (-8 per cento).

Nel 2008 la Cina si è confermata secondo esportatore mondiale (tav. 1.5)²⁰, con un aumento nei valori del 17,2 per cento, contro una crescita del 10,8 per cento della Germania e dell'11,9 per cento degli Stati Uniti. Con esportazioni per 1.428 miliardi di dollari, la Cina nel 2008 ha quasi raggiunto il 9 per cento delle esportazioni mondiali.

La Russia, con una quota di poco inferiore al 3 per cento, è entrata a far parte dei primi 10 paesi esportatori mondiali, grazie ad un aumento del 33,1 per cento delle proprie vendite estere. Anche gli altri paesi esportatori di materie prime energetiche hanno guadagnato posizioni; tra questi, ad esempio, l'Arabia Saudita (+40 per cento e quota del 2 per cento) e gli Emirati Arabi (+28 per cento e quota dell'1,4 per cento sul totale).

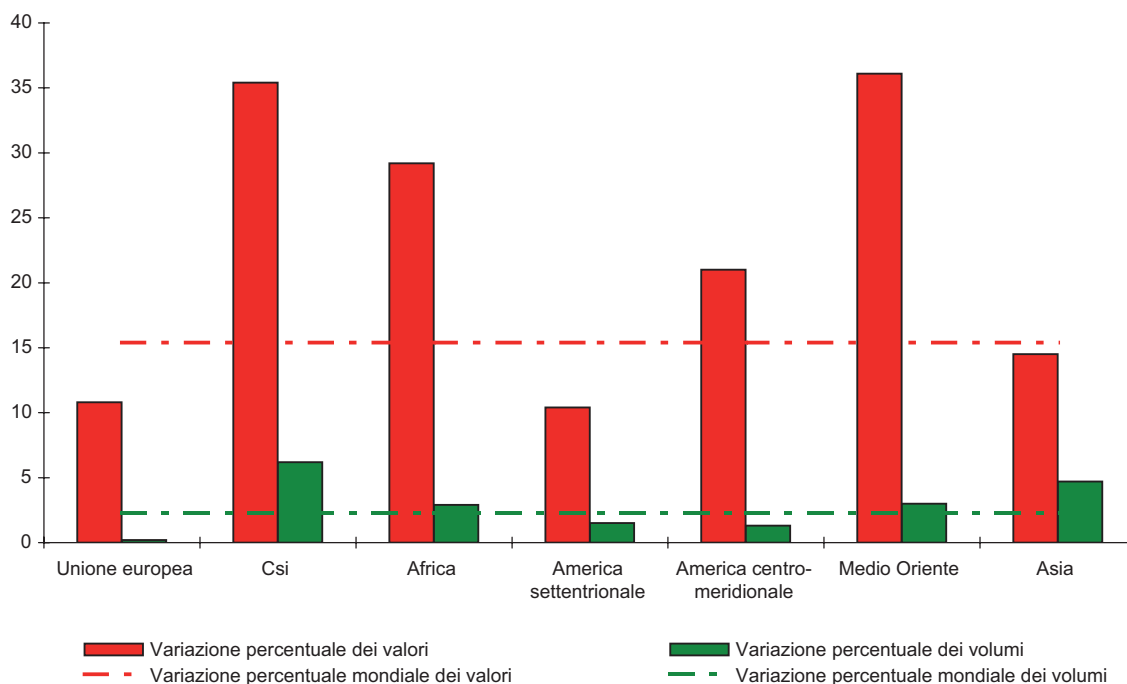
¹⁸ Si veda per i dati sulle materie prime la Tavola 1.2.18 del volume 1 dell'Annuario Ice-Istat "Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2008".

¹⁹ Viene calcolato come media semplice di 3 prezzi: Dated Brent, West Texas Intermediate e Dubai Fateh.

²⁰ Secondo i dati del FMI invece la Cina è passata al primo posto nella graduatoria degli esportatori.

Grafico 1.3
Esportazioni di
merci per area
geografica nel
2008.

Variazioni rispetto
 all'anno
 precedente dei
 valori in dollari e,
 per i volumi, degli
 indici base
 2005=100



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.4 - Distribuzione dei flussi commerciali per aree geografiche

Pesi percentuali sui valori a prezzi correnti

Aree geografiche	Esportazioni			Importazioni		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Unione europea	38,2	38,6	36,9	37,9	38,5	36,9
Area dell'euro	29,3	29,8	28,3	28,0	28,2	27,1
Paesi europei non Ue	6,1	6,3	6,7	4,9	5,4	6,1
Africa	2,9	2,9	3,3	2,7	2,9	3,1
America settentrionale	11,9	11,4	11,0	18,6	17,0	15,7
America centro-meridionale	5,8	5,7	5,7	5,4	5,5	5,7
Medio Oriente	4,9	4,8	5,7	3,3	3,6	3,8
Asia centrale	1,7	1,8	1,9	2,4	2,7	2,8
Asia orientale ⁽¹⁾	27,1	27,1	27,1	23,4	23,0	24,3
Oceania e altri territori	1,3	1,3	1,5	1,5	1,5	1,5
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

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

Almeno fino a metà 2008 le ragioni di scambio hanno favorito le aree ed i paesi produttori di materie prime rispetto alle aree tradizionalmente di importazione netta, quali l'Unione europea e l'America settentrionale; successivamente la diminuzione delle quotazioni del greggio, anche a seguito dell'indebolimento della domanda globale, ha in parte rovesciato questa situazione.

Tavola 1.5 - I primi venti esportatori mondiali di merci
Miliardi di dollari

Graduatorie		Paesi	Valori 2008	Var. % 2007-2008	Quote %	
2008	2007				2007	2008
1	1	Germania	1.465	10,8	9,4	9,1
2	2	Cina	1.428	17,2	8,7	8,9
3	3	Stati Uniti	1.301	11,9	8,3	8,1
4	4	Giappone	782	9,5	5,1	4,9
5	6	Paesi Bassi	634	14,9	3,9	3,9
6	5	Francia	609	10,2	3,9	3,8
7	7	Italia	540	9,7	3,5	3,3
8	9	Belgio	477	10,3	3,1	3,0
9	12	Russia	472	33,1	2,5	2,9
10	8	Regno Unito	458	4,2	3,1	2,8
11	10	Canada	456	8,5	3,0	2,8
12	11	Corea del Sud	422	13,6	2,7	2,6
13	13	Hong Kong ⁽¹⁾	370	6,0	2,5	2,3
14	14	Singapore ⁽¹⁾	338	13,0	2,1	2,1
15	18	Arabia Saudita ⁽²⁾	329	40,0	1,7	2,0
16	15	Messico	292	7,4	1,9	1,8
17	17	Spagna	268	5,8	1,8	1,7
18	16	Taiwan	256	3,6	1,8	1,6
19	24	Emirati Arabi ⁽²⁾	232	28,0	1,3	1,4
20	20	Svizzera	200	16,5	1,2	1,2
Somma dei 20 paesi			11.329	12,8	71,7	70,2
Mondo ⁽¹⁾			16.127	15,2	100,0	100,0

(1) Include consistenti flussi di ri-esportazioni

(2) Stime segretariato OMC

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.6 - Esportazioni in volume e contributi alla crescita
Composizione percentuale, ai prezzi del 2005

PAESI E AREE	Composizione			Contributi alla crescita ⁽¹⁾		
	2002-2005	2007	2008	2002-2005	2007	2008
EUROPA di cui	43,6	40,7	39,9	25,3	26,1	10,8
Unione Europea di cui	40,3	37,6	36,8	21,6	21,7	8,2
Francia	4,8	3,9	3,7	-0,7	-0,5	-1,7
Germania	9,5	9,5	9,2	6,7	11,7	1,0
Italia	3,8	3,4	3,2	-0,4	2,0	-3,1
Regno Unito	4,0	3,1	2,9	-1,2	-7,8	-4,7
Spagna	2,0	1,7	1,6	0,9	0,0	0,0
Comunità Stati Indipendenti	3,2	3,3	3,4	5,2	4,4	7,3
AFRICA	3,1	2,8	2,8	2,4	2,2	2,8
AMERICA SETTENTRIONALE ⁽²⁾ di cui	14,4	14,0	13,9	4,5	12,6	7,2
Canada	3,6	3,1	2,8	0,9	1,2	-6,7
Stati Uniti	8,7	8,9	9,2	2,8	10,9	17,8
AMERICA CENTRO-MERIDIONALE	3,3	3,2	3,2	4,0	1,9	1,5
MEDIO ORIENTE	5,2	4,9	4,9	4,4	3,7	5,2
ASIA E OCEANIA di cui	27,0	32,0	32,4	56,9	60,3	48,1
Cina	...	9,3	9,8	...	28,8	28,5
Corea del Sud	2,5	3,1	3,3	5,9	7,0	10,5
Giappone	5,6	6,0	5,9	8,2	9,7	5,1
Hong Kong	2,6	2,8	2,8	5,0	3,1	1,8
Singapore	2,0	2,3	2,3	4,5	3,0	2,5
Taiwan	1,8	2,0	1,8	3,5	2,7	-2,1
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

(2) L'America settentrionale comprende anche il Messico, che quindi non è compreso nell'America centro-meridionale

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

Se a prezzi correnti la Germania ha mantenuto il proprio primato mondiale fra i paesi esportatori, l'analisi delle quote dell'export a prezzi costanti (tav. 1.6) indica come ci sia stato il sorpasso della Cina sulla Germania (rispettivamente 9,8 per cento e 9,2 per cento nel 2008).

Anche se non nella misura del 2007, l'Asia ha continuato a trainare lo sviluppo del commercio internazionale, con un contributo alla crescita del 48,1 per cento; ciò è avvenuto grazie soprattutto al ruolo della Cina che, da sola, ha generato il 28,5 per cento dell'incremento delle esportazioni mondiali. Il contributo alla crescita dell'Unione europea, pari al 36,8 per cento, si è ridotto di quasi 15 punti. I paesi del Medio Oriente hanno registrato un miglioramento anche a prezzi costanti, attestandosi al 4,9 per cento nelle quote delle esportazioni con un contributo alla crescita aumentato di quasi un punto e mezzo. La quota degli Stati Uniti sulle esportazioni a prezzi costanti è invece cresciuta (9,2 per cento) e il loro contributo è stato del 17,8 per cento. Infine la Comunità degli stati indipendenti anche a prezzi costanti si è rivelata particolarmente attiva nelle esportazioni, grazie soprattutto al ruolo della Russia come esportatore di materie prime. Le quote sono rimaste pressoché invariate ma il contributo alla crescita è aumentato di quasi tre punti percentuali.

Le importazioni

La graduatoria dei principali paesi importatori (tav. 1.7) vede al primo posto gli Stati Uniti, con un peso pari al 13,2 per cento, inferiore però di un punto rispetto al dato del 2007. La quota statunitense è quasi doppia rispetto a quella della Germania (7,3 per cento) e della Cina (6,9 per cento).

È interessante notare come almeno tre paesi caratterizzabili come emergenti o in transizione abbiano evidenziato una variazione annuale delle proprie importazioni a prezzi correnti quasi doppia (Russia ed India) o comunque nettamente superiore (Polonia) rispetto a quella registrata dalla Cina, che evidenzia quindi una domanda interna relativamente più debole.

Il peso delle importazioni cinesi a prezzi costanti (pari a 7,2 per cento) è cresciuto anche nel 2008, confermando le tendenze degli ultimi anni, ed è arrivato a superare quello tedesco, rimasto al 7 per cento.

Grafico 1.4
Importazioni di merci per area geografica nel 2008. Variazioni rispetto all'anno precedente dei valori in dollari e, per i volumi, degli indici base 2005=100

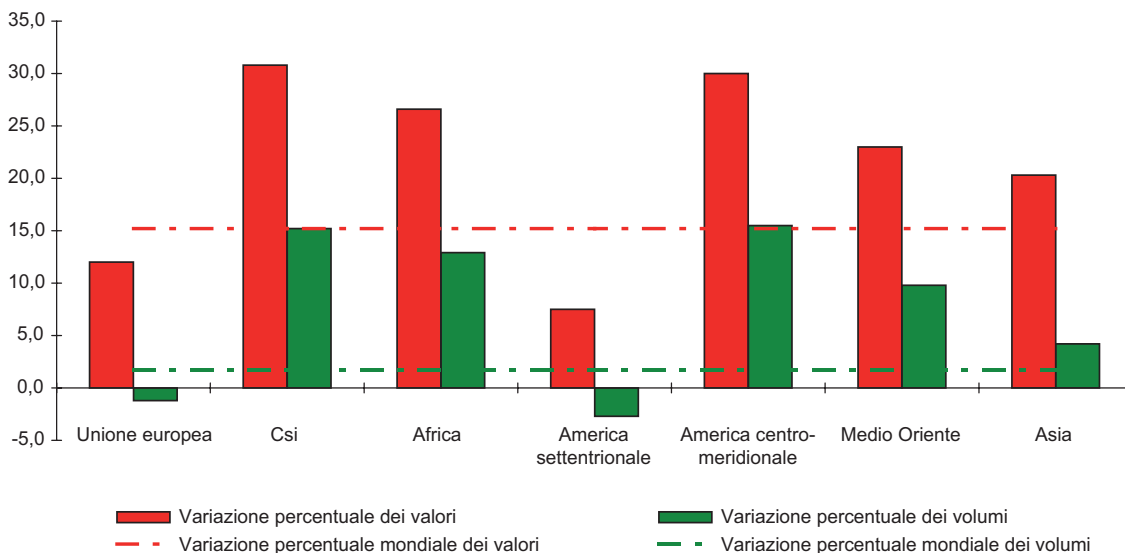


Tavola 1.7 - I primi venti importatori mondiali di merci
 Millardi di dollari

Graduatorie		Paesi	Valori 2008	Var. % 2007-2008	Quote %	
2008	2007				2007	2008
1	1	Stati Uniti	2.166	7,2	14,2	13,2
2	2	Germania	1.206	14,2	7,4	7,3
3	3	Cina	1.133	18,5	6,7	6,9
4	4	Giappone	762	22,5	4,4	4,6
5	6	Francia	708	14,1	4,3	4,3
6	5	Regno Unito	632	1,4	4,4	3,8
7	8	Paesi Bassi	574	16,3	3,5	3,5
8	7	Italia	556	10,2	3,5	3,4
9	9	Belgio	470	13,6	2,9	2,9
10	13	Corea del Sud	435	22,0	2,5	2,7
11	10	Canada	418	7,3	2,7	2,5
12	11	Spagna	402	3,2	2,7	2,5
13	12	Hong Kong	393	6,2	2,6	2,4
14	14	Messico	323	9,5	2,1	2,0
15	15	Singapore ⁽²⁾	320	21,5	1,8	1,9
16	16	Russia ⁽³⁾	292	30,6	1,6	1,8
17	18	India	292	34,5	1,5	1,8
18	17	Taiwan	240	9,7	1,5	1,5
19	22	Polonia	204	22,7	1,2	1,2
20	19	Turchia	202	18,8	1,2	1,2
Somma dei 20 paesi			11.729	13,1	72,7	71,5
Mondo ⁽¹⁾			16.415	15,0	100,0	100,0

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

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

(3) Le importazioni sono calcolate FOB.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.8 - Importazioni in volume e contributi alla crescita
 Composizione percentuale, ai prezzi del 2005

PAESI E AREE	Composizione			Contributi alla crescita ⁽¹⁾		
	2002-2005	2007	2008	2002-2005	2007	2008
EUROPA di cui	43,9	41,2	40,2	23,6	28,3	-23,1
Unione Europea di cui	40,8	37,8	36,8	16,9	23,4	-27,8
Francia	5,0	4,2	4,1	-1,5	1,6	-0,4
Germania	7,5	7,1	7,0	1,4	5,0	1,6
Italia	3,8	3,3	3,2	1,1	0,7	-8,1
Regno Unito	5,1	4,3	3,9	0,9	-5,0	-18,0
Spagna	2,7	2,6	2,3	2,0	2,1	-16,3
Comunità Stati Indipendenti	1,8	2,5	2,8	3,8	7,1	23,6
AFRICA	2,2	2,6	2,9	2,2	5,7	20,5
AMERICA SETTENTRIONALE ⁽²⁾ di cui	21,2	20,0	19,1	20,6	7,2	-33,8
Canada	3,0	2,9	2,9	2,5	3,1	0,3
Stati Uniti	16,0	14,9	14,1	17,4	2,9	-35,5
AMERICA CENTRO-MERIDIONALE	2,6	3,3	3,7	0,1	8,8	31,4
MEDIO ORIENTE	2,9	3,3	3,5	3,9	7,3	19,7
ASIA E OCEANIA di cui	25,4	27,2	27,7	45,3	35,7	56,0
Cina	...	7,0	7,2	...	15,2	16,5
Corea del Sud	2,4	2,5	2,6	4,3	3,1	7,2
Giappone	5,0	4,3	4,2	3,0	1,0	-2,2
Hong Kong	2,7	2,9	2,9	4,4	3,9	2,7
Singapore	1,7	1,9	2,1	2,4	2,1	11,4
Taiwan	1,7	1,6	1,5	2,3	0,7	-4,1
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

(2) L'America settentrionale comprende anche il Messico, che quindi non è compreso nell'America centro-meridionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

L'incidenza dell'America settentrionale e dell'Unione europea si è invece ridotta di circa 1 punto percentuale. All'interno di queste aree, gli Stati Uniti e il Regno Unito hanno registrato diminuzioni rispettivamente di 8 e 4 decimi di punto percentuale. Queste dinamiche si riflettono nei contributi alla crescita delle importazioni delle diverse aree: sia gli Stati Uniti che l'Unione europea hanno ulteriormente ridotto il proprio contributo, scontando gli effetti della crisi. Per entrambe le aree si è passati, infatti, da un valore positivo registrato nel 2007 (2,9 per cento per gli Stati Uniti e 23,4 per cento per l'Unione europea) a rispettivamente -35,5 e -27,8 per cento. La Germania è stato l'unico tra i principali paesi dell'Unione europea con un contributo positivo alla crescita (nonostante sia comunque diminuito dal 2007).

Anche dal lato delle importazioni risulta evidente comunque il ruolo di traino della Cina e dell'Asia nella sua interezza. Il peso dell'Asia sulle importazioni è aumentato secondo la tendenza verificatasi negli ultimi anni e, dato il minor apporto derivante dai Paesi avanzati occidentali, il suo contributo alla crescita è aumentato di circa 20 punti registrando il 56 per cento. La Cina ha fornito il suo apporto al dato positivo della regione giungendo al 16,5 per cento, crescendo quindi di più di un punto.

Un'eccezione nell'area è rappresentata dal Giappone, che ha visto diminuire il suo peso sul totale ed il cui contributo alla crescita è stato negativo (-2,2 per cento).

L'Africa infine è aumentata leggermente come peso sul totale delle importazioni, ma ancor più interessante è il suo contributo alla crescita che ha segnato un incremento di quasi 15 punti percentuali rispetto al 2007, così come è da segnalare il progresso dell'America centro-meridionale, con un contributo alla crescita delle importazioni mondiali del 31,4 per cento.

Guardando i flussi di commercio disaggregati per settori merceologici, i dati relativi al 2008 mostrano che alle esportazioni hanno contribuito in misura minore i prodotti del "sistema casa" (mobili, prodotti in legno e dei prodotti per le costruzioni), particolarmente colpiti dalla crisi immobiliare negli Usa ed in alcuni paesi europei. Anche i settori collegati agli

Tavola 1.9 - Commercio mondiale ⁽¹⁾ per settori manifatturieri
Composizione in percentuale e contributi alla crescita ⁽²⁾

	Composizione			Contributi alla crescita		
	2000-2006	2007	2008	2000-2006	2007	2008
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,9	5,7	6,1	2,9	7,1	9,2
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	6,2	5,2	4,9	4,0	3,8	2,6
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	1,5	1,3	1,3	0,6	1,1	1,0
Legno e prodotti in legno	1,2	1,1	0,9	1,1	0,8	-0,2
Pasta da carta, carta e prodotti in carta, supporti registrati e stampa	2,8	2,6	2,5	2,4	4,1	1,7
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	3,6	4,8	6,2	7,1	5,0	17,4
Prodotti chimici e fibre sintetiche artificiali (compresi i prodotti farmaceutici)	11,9	12,5	12,7	11,9	13,2	14,5
Articoli in gomma e in materie plastica	2,8	2,8	2,8	2,7	3,1	2,3
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (esclusi gli articoli in materie plastiche)	1,4	1,3	1,3	1,0	1,3	1,1
Metalli e prodotti in metallo	9,0	11,6	11,9	12,8	16,0	14,6
Macchine e apparecchi meccanici	9,7	10,3	10,4	8,6	13,9	11,5
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche e di precisione	25,2	22,7	21,6	31,8	11,2	12,4
Autoveicoli	11,4	11,1	10,4	10,3	12,2	4,5
Altri mezzi di trasporto	4,2	3,7	3,7	-0,4	3,5	4,3
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (compresi i mobili)	3,4	3,3	3,2	3,3	3,8	3,0
Totale manufatti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

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

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

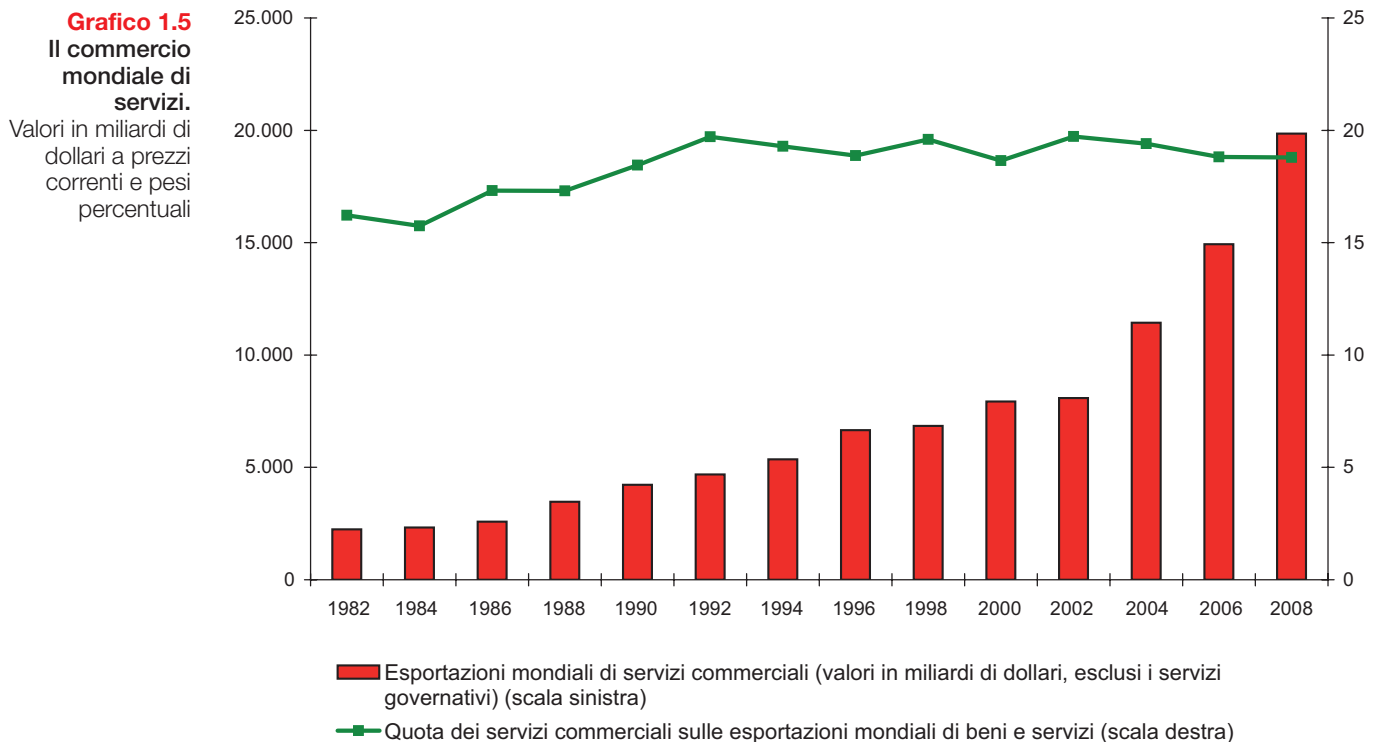
investimenti hanno tuttavia subito il clima di incertezza e la meccanica ha visto diminuire il proprio contributo alla crescita degli scambi di un punto e mezzo. È stata ancor più rilevante la flessione, in termini di contributi alla crescita del commercio internazionale, degli autoveicoli. Si è osservato, infatti, un rallentamento del commercio rispetto al 2007 molto forte con un contributo alla crescita che è passato dal 12,2 per cento al 4,5 per cento.

Il settore alimentare, la cui quota sul totale (6,1 per cento nel 2008) e il cui contributo alla crescita degli scambi (9,2 per cento nel 2008) sono cresciuti rispetto al 2007, è stato tra i più dinamici. Situazione analoga si è registrata per i prodotti chimici e farmaceutici e per quelli energetici. Notevole è stato poi il contributo alla crescita (17,4 per cento) del coke e degli altri prodotti petroliferi raffinati che hanno raggiunto una quota sulle importazioni complessive del 6,2 per cento.

1.3 Scambi di servizi

Nel 2008 le esportazioni mondiali di servizi commerciali sono cresciute dell'11,3 per cento rispetto al valore dell'anno precedente, raggiungendo 3,7 mila miliardi di dollari complessivi e il 18,8 per cento sul totale del commercio mondiale. Contrariamente al 2007, il commercio di servizi commerciali è cresciuto in maniera inferiore rispetto al commercio di beni. Rimane importante la partecipazione dei servizi alla formazione del Pil, del quale in media rappresentano il 69 per cento a livello mondiale (con oltre il 70 per cento nelle economie avanzate e il 45 per cento nei paesi a basso reddito)²¹.

Il commercio di servizi rimane inoltre un veicolo essenziale per sostenere l'insieme degli scambi, oltre che un diffusore di conoscenze e buone pratiche a livello globale.



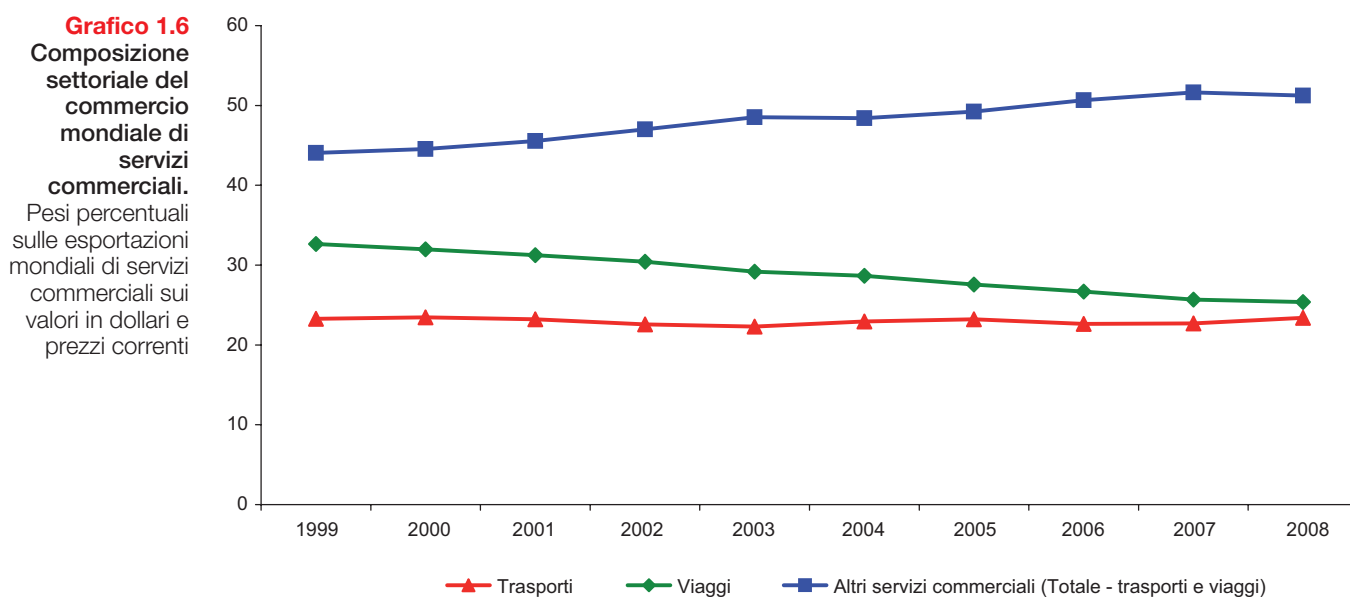
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

²¹ Fonte: World Bank Development Indicators 2008 (dati riferiti al 2006).

Sono da segnalare alcuni miglioramenti nell'apertura internazionale del settore, con la maggior parte dei nuovi accordi siglati che sono stati su base bilaterale, piuttosto che in ambito del *General Agreement on Trade in Services* (GATS, Accordo generale sul Commercio di Servizi)²².

Durante l'anno si è denotata una netta separazione per quanto riguarda l'andamento dei servizi dovuta all'aggravarsi della crisi da settembre del 2008, soprattutto per i paesi avanzati. Osservando i dati relativi al Nord America infatti si è passati dal +13 per cento dei primi 9 mesi dell'anno a una diminuzione (-2 per cento) nell'ultimo trimestre del 2008. L'impatto della crisi risulta però chiaro anche in Europa, dove nei primi 9 mesi del 2008 si è registrata una crescita del 19 per cento nelle esportazioni, che si è quasi dimezzata nell'ultimo quarto dell'anno²³.

Disaggregando il dato complessivo per grandi categorie, nel 2008 i valori degli scambi delle voci "trasporti", "viaggi" e "altri servizi" sono cresciuti, rispetto all'anno precedente, a tassi tra il 15 e il 10 per cento; la dinamica è stata nettamente inferiore a quella registrata nel 2007, soprattutto nell'aggregato "altri servizi" (che comprende anche i servizi finanziari e rappresenta poco più della metà del totale dei servizi commerciali), che ha visto dimezzare il suo incremento. Quest'ultimo dato si discosta molto rispetto alla crescita fatta registrare da questa voce a partire dall'inizio del decennio, segnalando la maggior reattività dei servizi finanziari all'aggravarsi della crisi negli ultimi mesi del 2008.



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

In quasi tutti i paesi avanzati la voce dei trasporti è quella che ha registrato il maggior incremento, a causa soprattutto delle ripercussioni delle quotazioni delle materie prime energetiche sui relativi costi medi.

Negli Stati Uniti si è infatti rilevato un aumento vicino al 20 per cento per questo settore, mentre in Europa ci si è fermati al 13 per cento, a fronte di un tasso medio del 10 per cento per le esportazioni complessive di servizi da queste due aree.

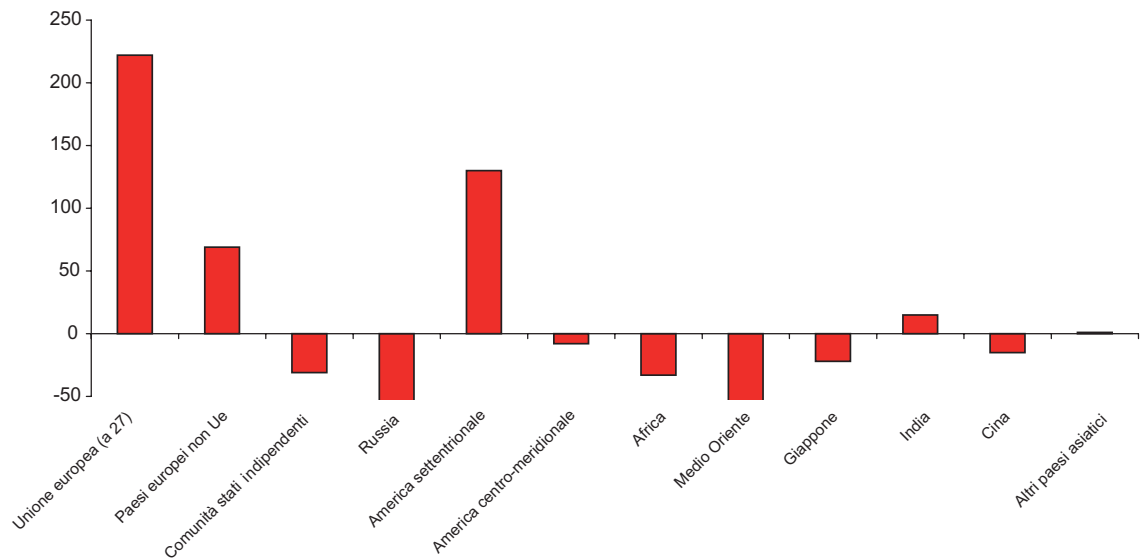
²² Si veda A. Marchetti, M. Roy et al., "Opening Markets for Trade in Services: Countries and Sectors in Bilateral and WTO Negotiations", World Trade Organisation, 2009.

²³ Fonte: Wto, Press Release, 24 Marzo 2009.

Osservando le altre aree e paesi, notiamo che la dinamica delle esportazioni di viaggi è diminuita in Cina²⁴ (-3,3 per cento). Tale risultato ha influenzato anche il dato aggregato per l'Asia, con una minor crescita delle esportazioni di viaggi (+9,6 per cento) rispetto a "altri servizi" (+11,3 per cento) e, soprattutto, trasporti (+15,6 per cento).

Le zone maggiormente interessate allo scambio di servizi commerciali si confermano comunque quelle dei paesi più sviluppati; tuttavia, i paesi asiatici, soprattutto l'India, con una specializzazione produttiva incentrata sui servizi, stanno arrivando a ottimi livelli, grazie ad una crescente integrazione²⁵. Da sottolineare è anche lo sviluppo dei paesi europei non Ue e dell'America centro-meridionale, che hanno presentato alti volumi di scambi, come conseguenza dei processi di frammentazione internazionale delle attività produttive e dei servizi ad esse collegati²⁶.

Grafico 1.7
Saldo di servizi commerciali per aree e paesi.
Valori in miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Per quanto concerne la graduatoria dei maggiori paesi esportatori di servizi (tav. 1.10) le prime dieci posizioni sono generalmente stabili, con solamente un progresso della Francia a scapito del Giappone. Complessivamente i paesi sviluppati sono ancora *leader* tra gli esportatori mondiali. Gli Stati Uniti sono rimasti il principale esportatore, mantenendo sostanzialmente la propria quota. Invece il Regno Unito, pur restando secondo, ha subito una riduzione della sua quota di mercato di 7 decimi di punto rispetto all'anno precedente, risentendo in modo più significativo della crisi finanziaria. Nel suo complesso l'Unione europea rappresenta il principale fornitore mondiale di servizi ed al suo interno si trovano undici dei primi venti esportatori mondiali. La quota dell'Italia si è mantenuta stabile al 3,3 per cento.

Si nota, inoltre, un aumento in valore (+15,4 per cento) e quota sul totale dell'India, che è entrata nella graduatoria dei primi dieci esportatori, mentre la Cina è rimasta stabile al settimo posto.

²⁴ Fonte: Database statistico Omc: *Time Series section*. Per Cina ed India i dati relativi sono da riferirsi al 2007 per trasporti e "altri servizi" mentre per i viaggi sono stime Omc sul 2008.

²⁵ Si veda il Contributo: "India e Cina oltre la crisi", in questo capitolo.

²⁶ Si veda il Contributo: "L'offshoring di servizi in Italia ed in Europa", Rapporto Ice-Istat 2007-2008, capitolo 4.

Tavola 1.10 - I primi venti esportatori mondiali di servizi commerciali
Miliardi di dollari

Graduatorie		Paesi	Valori	Var. % 2007-2008	Quote %	
2008	2007		2008		2007	2008
1	1	Stati Uniti	522	10,4	14,1	14,0
2	2	Regno Unito	283	2,1	8,3	7,6
3	3	Germania	235	11,5	6,3	6,3
4	5	Francia	153	6,1	4,3	4,1
5	4	Giappone	144	13,1	3,8	3,9
6	6	Spagna	143	11,1	3,8	3,8
7	7	Cina ⁽¹⁾	137	12,6	3,6	3,7
8	8	Italia	123	11,7	3,3	3,3
9	11	India ⁽¹⁾	106	15,4	2,7	2,8
10	9	Paesi Bassi ⁽¹⁾	102	8,3	2,8	2,7
11	10	Irlanda ⁽¹⁾	96	7,9	2,7	2,6
12	12	Hong Kong	91	9,2	2,5	2,4
13	13	Belgio ⁽¹⁾	89	15,6	2,3	2,4
14	19	Svizzera	74	14,5	1,9	2,0
15	15	Corea del Sud	74	20,0	1,8	2,0
16	17	Danimarca	72	16,8	1,8	1,9
17	14	Singapore	72	3,2	2,1	1,9
18	16	Svezia	71	13,0	1,9	1,9
19	20	Lussemburgo ⁽¹⁾	68	5,5	1,9	1,8
20	18	Canada	62	1,5	1,8	1,7
Somma dei 20 paesi			2.718	9,8	73,9	72,8
Mondo			3.731	11,3	100,0	100,0

Nota: per 50 paesi, che rappresentano più dei 2/3 del totale mondiale dello scambio di servizi, i dati sono annuali. Per gli altri paesi le stime si riferiscono ai primi 9 mesi (primi 6 per la Cina).

(1) Stime segretario OMC.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Il quadro relativo alle importazioni (tav. 1.11) è simile a quello descritto per le esportazioni: l'area che ha mostrato una domanda più dinamica è ancora l'Asia, con paesi come la Thailandia che hanno aumentato sensibilmente le loro importazioni e accresciuto il loro peso sul totale, entrando nei primi 20 importatori mondiali. Anche la Russia ha registrato un significativo aumento delle importazioni di servizi, pur rimanendo al sedicesimo posto. Da sottolineare anche la situazione dell'India, che da alcuni anni continua ad aumentare il valore dei servizi importati ed è giunta al dodicesimo posto tra i maggiori mercati, superando la soglia dei 90 miliardi di dollari. La maggior parte di queste importazioni inoltre è di servizi ad alto contenuto tecnologico, che fanno dell'India uno snodo importante per questo segmento. Riguardo alle prime dieci posizioni, tutto è rimasto pressoché invariato, ad eccezione della Corea del Sud che ha preso il posto dei Paesi Bassi al decimo posto.

Il tasso di crescita dei primi dieci paesi è stato normalmente attorno alla media mondiale (11,2 per cento), eccezion fatta per Francia (+5,8 per cento) e soprattutto Regno Unito, le cui importazioni sono cresciute solamente dello 0,8 per cento, con un ridimensionamento della loro incidenza sul totale mondiale.

1.4 Investimenti diretti esteri

Sulla base dei dati definitivi resi noti dall'Unctad²⁷ riferiti all'anno 2007, è possibile avere indicazioni dettagliate sugli Ide. Dato il ritardo con cui queste informazioni sono rese disponibili, emerge innanzitutto la significativa divergenza tra l'evoluzione degli investimenti, in un anno di ancora forte espansione dell'attività economica internazionale, e quella più recente degli scambi commerciali, fortemente influenzati dal deterioramento del ciclo economico mondiale nella seconda parte del 2008.

²⁷ Fonte: *World Investment Report*, Unctad, 2008 e *World Investment Prospects Survey 2008-2010*, Unctad, 2008.

Tavola 1.11 - I primi venti importatori mondiali di servizi commerciali
Miliardi di dollari

Graduatorie		Paesi	Valori 2008	Var. % 2007-2008	Quote %	
2008	2007				2007	2008
1	1	Stati Uniti	364	6,6	11,0	10,5
2	2	Germania	285	10,7	8,2	8,2
3	3	Regno Unito	199	0,8	6,3	5,7
4	4	Giappone	166	11,4	4,8	4,8
5	5	Cina ⁽¹⁾	152	17,6	4,1	4,4
6	6	Francia	137	5,8	4,2	3,9
7	7	Italia	132	11,9	3,8	3,8
8	8	Spagna	108	9,7	3,2	3,1
9	9	Irlanda ⁽¹⁾	103	8,9	3,0	3,0
10	11	Corea del Sud	93	12,4	2,6	2,7
11	10	Paesi Bassi ⁽¹⁾	92	9,7	2,7	2,6
12	13	India ⁽¹⁾	91	17,3	2,5	2,6
13	12	Canada	84	5,4	2,6	2,4
14	15	Belgio ⁽¹⁾	84	16,2	2,3	2,4
15	14	Singapore	76	5,7	2,3	2,2
16	16	Russia	75	29,4	1,9	2,2
17	17	Danimarca	62	16,0	1,7	1,8
18	18	Svezia	54	13,4	1,5	1,6
19	21	Thailandia	46	21,7	1,2	1,3
20	20	Australia	45	17,7	1,2	1,3
Somma dei 20 paesi			2.449	10,4	71,1	70,6
Mondo			3.469	11,2	100,0	100,0

Nota: per 50 paesi, che rappresentano più dei 2/3 del totale mondiale dello scambio di servizi, i dati sono annuali. Per gli altri paesi le stime si riferiscono ai primi 9 mesi (primi 6 per la Cina).

(1) Stime segretariato OMC.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Al di là di questa precisazione, la direttrice geografica degli investimenti nel 2007 ha mostrato segnali di cambiamento, con nuovi paesi emergenti sia come destinatari che come originari di Ide. Questo marcato incremento degli Ide in alcuni paesi in via di sviluppo ha confermato una tendenza emersa da qualche anno, che vede aumentare l'importanza della direttrice Sud-Sud. Si può notare, per esempio, il loro aumento verso i paesi africani conseguente all'aumento dei prezzi delle materie prime, che ha spinto gli investitori stranieri in quest'area per sfruttare le crescenti possibilità di profitto. I maggiori investitori nella zona sono stati ancora europei e statunitensi, ma le TNCs (*TransNational Corporations*) cinesi sono cresciute nel settore dell'estrazione del gas e nelle infrastrutture, così come i fondi sovrani (come il fondo *China-Africa Development Fund*).

Per quanto riguarda le misure di politica relative agli Ide, 74 provvedimenti su 100 hanno riguardato azioni in loro favore. Alcune restrizioni sono però state introdotte, in particolare nel comparto delle industrie estrattive in America Latina.

Anche le operazioni di *Merger & Acquisition* (M&A) nel 2007 sono ulteriormente aumentate, a testimonianza dell'elevato clima di fiducia ancora presente sui mercati internazionali. Inoltre si sono verificate alcune operazioni particolarmente ampie nei paesi più avanzati, come l'acquisizione della banca olandese ABN-AMRO da parte di un consorzio composto da Royal Bank of Scotland, Fortis e Santander.

Per valutare gli effetti che la crisi internazionale ha avuto sugli Ide occorre invece fare riferimento alle ultime stime diffuse dall'Unctad²⁸ per il 2008. Il panorama è completamente mutato rispetto all'anno precedente, con una diminuzione dei flussi del 15 per cento. In

²⁸ Fonte: Unctad Press Release 2009/014 del 04 maggio 2009 e, "Assessing the impact of the current financial and economic crisis on the global FDI flows", Unctad UNCTAD/DIAE/IA/2009/3, Aprile 2009.

Tavola 1.12 - Investimenti diretti esteri in entrata: principali paesi beneficiari
Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti

Graduatoria (flussi 2007)	Paesi	Flussi			Consistenze			
		Valori			Valori		Composizione %	
		media 00-05	2006	2007	2006	2007	2006	2007
1	Stati Uniti	140	236	232	1.843	2.093	14,8	13,8
2	Regno Unito	74	148	223	1.133	1.347	9,1	8,9
3	Francia	50	78	157	771	1.026	6,2	6,7
4	Canada	25	62	108	454	520	3,6	3,4
5	Paesi Bassi	35	79	99	502	673	4,0	4,4
6	Cina	54	72	83	292	327	2,3	2,2
7	Hong Kong	29	45	59	742	1.184	6,0	7,8
8	Spagna	30	26	53	441	537	3,5	3,5
9	Russia	7	32	52	271	324	2,2	2,1
10	Germania	57	55	50	578	629	4,6	4,1
11	Belgio	21	64	40	633	748	5,1	4,9
12	Svizzera	8	26	40	218	278	1,7	1,8
13	Italia	15	39	40	294	364	2,4	2,4
14	Brasile	19	18	34	236	328	1,9	2,2
15	Austria	6	6	30	84	126	0,7	0,8
16	Irlanda	7	5	30	156	187	1,3	1,2
17	Messico	21	19	24	241	265	1,9	1,7
18	Arabia Saudita	2	18	24	51	76	0,4	0,5
19	Singapore	14	24	24	225	249	1,8	1,6
20	India	5	19	22	52	76	0,4	0,5
	Mondo	847	1.411	1.833	12.470	15.210	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Tavola 1.13 - Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi investitori
Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti

Graduatoria (flussi 2007)	Paesi	Flussi			Consistenze			
		Valori			Valori		Composizione %	
		Media 00-05	2006	2007	2006	2007	2006	2007
1	Stati Uniti	140	221	313	2.454	2.791	19,2	17,9
2	Regno Unito	95	86	265	1.440	1.705	11,3	10,9
3	Francia	89	121	224	1.054	1.399	8,3	9,0
4	Germania	35	94	167	1.068	1.235	8,4	7,9
5	Spagna	42	100	119	507	636	4,0	4,1
6	Italia	20	42	90	378	520	3,0	3,3
7	Giappone	34	50	73	449	542	3,5	3,5
8	Canada	33	39	53	454	520	3,6	3,3
9	Hong Kong	27	44	53	677	1.026	5,3	6,6
10	Lussemburgo	4	3	51	44	96	0,3	0,6
11	Svizzera	27	69	50	518	603	4,1	3,9
12	Belgio	19	56	49	493	612	3,9	3,9
13	Russia	7	23	45	209	255	1,6	1,6
14	Svezia	21	21	37	262	308	2,1	2,0
15	Austria	6	9	31	83	126	0,7	0,8
16	Paesi Bassi	61	47	31	718	851	5,6	5,5
17	Australia	2	22	24	226	277	1,8	1,8
18	Vergini Britanniche, Isole	14	11	22	132	154	1,0	1,0
19	Cina	5	21	22	73	95	0,6	0,6
20	Irlanda	9	15	20	123	144	1,0	0,9
	Mondo	814	1.323	1.996	12.756	15.602	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

particolare, il valore dei flussi degli Ide in entrata nel 2008 avrebbe raggiunto i 1.658 miliardi di dollari (rispetto al record di 1.940 miliardi stabilito nel 2007), segnando la fine del ciclo di crescita iniziato quattro anni fa. L'avvio della fase cedente dovrebbe verosimilmente proseguire anche per il 2009, dove anzi il crollo è previsto ancora più significativo e dovrebbe interessare anche aree prima meno colpite, come l'Asia.

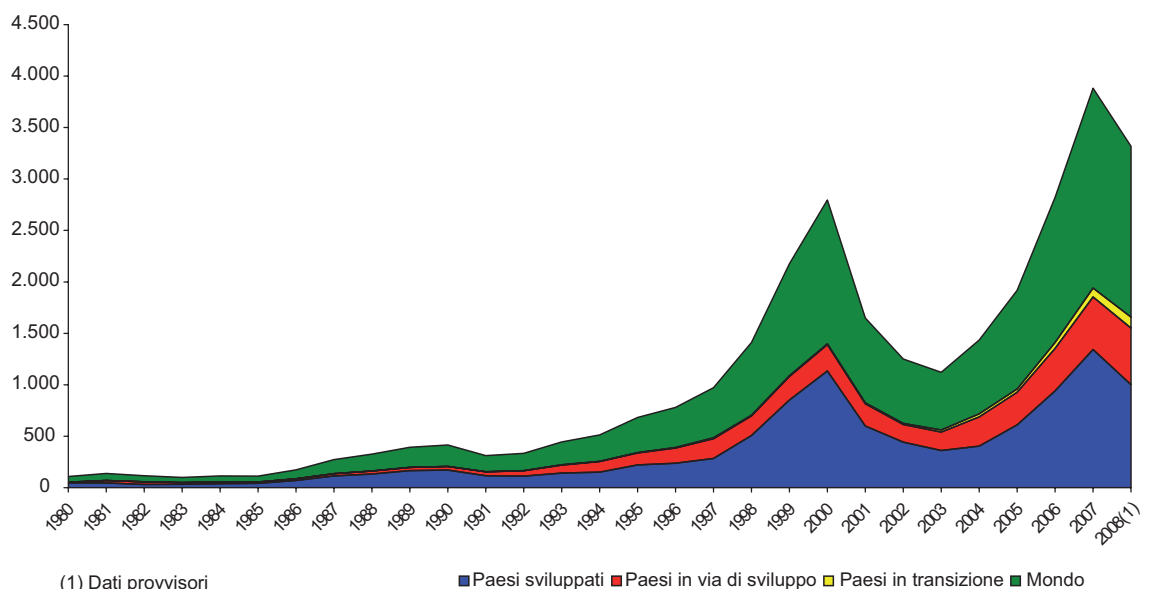
La flessione del 2008 è il risultato di due fattori che stanno colpendo sia gli investimenti nazionali che quelli internazionali, come conseguenza dell'aggravarsi della crisi da settembre 2008. Per prima cosa, la capacità delle imprese di investire è stata notevolmente ridotta dalle difficoltà di accesso al credito, causata dal crollo dei profitti ma anche da condizioni più stringenti da parte delle istituzioni finanziarie. Il secondo fattore si riferisce invece al clima di elevata incertezza circa l'evoluzione dell'economia mondiale, che si è tradotto in un atteggiamento estremamente prudente e che ha seriamente rallentato le decisioni di investimento dei soggetti economici.

Questa situazione negli investimenti ha colpito particolarmente le *Mergers & Acquisitions* (M&A) e gli investimenti *greenfield*, i cui progetti sono stati in maggior parte posposti o cancellati. Gli effetti della crisi sono dapprima emersi nei paesi più sviluppati, per poi diffondersi anche a quelli in via di sviluppo.

Il ritardo con cui gli effetti negativi della crisi sugli Ide si presentano in questi paesi è attribuibile anche alla già ricordata crescente importanza dei flussi Sud-Sud, che può aver sopperito almeno parzialmente alla minor disponibilità di capitali nei paesi avanzati. Bisogna, inoltre, tenere in considerazione il ruolo dei capitali provenienti da vari fondi, come i fondi sovrani (SWF, *Sovereign Wealth Funds*) che, sebbene in misura ancora marginale, hanno cominciato ad utilizzare anche gli investimenti diretti esteri come modalità di diversificazione delle attività finanziarie detenute, concentrando i propri Ide soprattutto nei paesi in via di sviluppo (75 per cento) e prediligendo investimenti in servizi.

Passando all'analisi per aree e paesi dei dati preliminari per il 2008²⁹, nei paesi sviluppati si è riscontrato un crollo dei flussi di Ide, dovuto principalmente ai problemi relativi al credito, con quelli in entrata particolarmente ridotti in alcuni paesi europei come Finlandia,

Grafico 1.8
Investimenti diretti esteri in entrata.
Valori in miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Germania, Ungheria, Regno Unito, Italia ed Irlanda. Gli Ide verso gli Stati Uniti invece, secondo le informazioni disponibili, dovrebbero essere cresciuti, anche a causa dei trasferimenti di capitale da parte di compagnie straniere verso le proprie affiliate statunitensi in difficoltà.

Nei paesi in via di sviluppo, gli effetti negativi relativi alla crisi si sono rivelati soprattutto sul finire del 2008. Il rallentamento del tasso di crescita degli Ide in entrata su base annua è stato comunque ingente, ma la dinamica è rimasta positiva (3,6 per cento, a fronte di una crescita del 20 per cento nel 2007). Anche l'Asia meridionale sembra confermare questo andamento, pur rimanendo il più grande bacino di Ide nel mondo, con quasi la metà dei flussi in entrata globali. In particolare, l'India ha continuato a migliorare, con un tasso di crescita vicino al 60 per cento nel 2008, seguito da quelli della Malesia e della Cina. In calo dovrebbero invece risultare gli Ide in entrata a Singapore.

Tra le poche aree attese in miglioramento, l'Africa (che dovrebbe far registrare un aumento del 16,8 per cento), l'Europa del sud-est e la Comunità stati indipendenti. Quest'ultima, in particolare, dovrebbe aver beneficiato delle favorevoli quotazioni delle materie prime registrate fino alla seconda metà dell'anno, migliorando i propri flussi in entrata nella media del 2008 nonostante la crisi globale e conflitti regionali.

Anche i flussi in direzione del Sud America sono stimati con una buona dinamica espansiva, con indici molto positivi per Brasile e Perù. La stessa situazione non si ritrova invece in America Centrale e nei Caraibi, a causa della stretta dipendenza economica di quest'area dagli Stati Uniti.

Per quanto riguarda le operazioni di *Merger & Acquisition* (M&A), queste avrebbero seguito l'andamento delineato per gli Ide in entrata. Infatti, a causa della crisi molte TNCs hanno rivisto le proprie politiche di espansione su scala globale. Questo crollo ha riguardato tutti i settori, ad eccezione del comparto petrolifero e agro-alimentare, che hanno beneficiato di quotazioni favorevoli sui mercati internazionali per gran parte del 2008.

Osservando le diverse aree, secondo i dati preliminari Unctad, nei paesi sviluppati le M&A sono diminuite di oltre il 30 per cento, con un contributo significativo degli Stati Uniti, dove sono calate del 18 per cento. Il dato peggiore è però quello relativo all'Unione europea, dove si registrano la maggior parte delle M&A mondiali e in cui si prospetta una diminuzione di quasi il 40 per cento, con le maggiori flessioni nei Paesi Bassi, Austria, Finlandia e Germania, mentre dovrebbero risultare marcatamente in crescita in Belgio e Svezia.

Per le M&A nei paesi in via di sviluppo, invece, si registra comunque una crescita nel 2008, con la maggior parte dell'aumento attribuibile all'Africa e, in seconda battuta, all'Asia. In particolare, tra i paesi africani si assiste a una crescita molto significativa delle M&A in Egitto e, più contenuta, in Sud Africa. Per l'Asia, fermo restando il ruolo di Cina e Hong Kong come primi destinatari di M&A, si osserva dai dati un forte miglioramento in India e Singapore e una flessione per la Thailandia.

India e Cina oltre la crisi

contributi

di Romeo Orlandi*

Introduzione

A quasi un anno dall'inizio della crisi innescata dal fallimento della Lehman Brothers, le previsioni di un rientro più veloce da parte di India e Cina sembrano trovare conferma. Le ultime rilevazioni statistiche sostanziano le analisi che imprimevano all'emersione dei due paesi un carattere strutturale e non congiunturale, scommettendo sulle loro capacità industriali e sulla tenuta dei loro sistemi sociali. Le previsioni apocalittiche sembrano essere state smentite e la crescita di India e Cina sembra ridotta soltanto se messa in relazione agli impressionanti risultati che erano stati raggiunti. Le crescite del primo trimestre 2009 sono lontane dal passato ma comunque inimmaginabili per qualsiasi paese dell'area Ocse.

Pur in questa innegabile performance che le accomuna, India e Cina confermano la diversità del loro esperimento sociale e la contemporanea alterità rispetto ai modelli di sviluppo occidentali. Le differenze prevalgono, al di là di facili suggestioni interpretative che tendono a far somigliare i due paesi. India e Cina sono uscite o stanno uscendo dalla tenaglia del sottosviluppo con percorsi inediti. Da essi derivano le misure messe in atto per contrastare la crisi. I due giganti hanno negli scorsi decenni messo in atto politiche economiche che hanno liberato energie e prodotto ricchezza. Con l'eccezione di alcuni paesi con Pil relativamente minori, India e Cina hanno rilevato i tassi di crescita più alti al mondo. Decine di milioni di persone sono uscite dalle angustie tipiche dei paesi arretrati: economia non monetizzata, agricoltura non meccanizzata, carente offerta di servizi, burocrazia ingombrante.

Questi risultati sono stati resi possibili da svolte diverse ma parimenti redditizie di politica ed ideologia. L'economia è stata fatta crescere come scienza autonoma, strumento di crescita sociale e non soltanto redistributrice della ricchezza. Le due grandi cesure della moderna storia economica in Asia sono state la fine dell'esperienza maoista in Cina e lo smantellamento di un sistema burocratico che aveva ossificato le ambizioni indiane. Questi due processi, avviati e percorsi con celerità, non sono ancora conclusi, anche se hanno già dato risultati eclatanti. La politica ha guidato un cambiamento epocale, lasciando briglie sciolte all'economia ma controllandola a distanza. Si è trattato di un'operazione tutt'altro che miracolosa, quanto impregnata di disciplina e di decisioni drammatiche che i due paesi hanno dovuto fronteggiare. Oggi, dopo un primo periodo di crescita quantitativa, è presente la consapevolezza di avere a disposizione un'occasione storica per il riscatto nazionale. Le misure adottate si annunciano efficaci. Derivano dall'arsenale keynesiano e confermano dunque l'intervento dello stato nella sfera economica. Impatto e dimensioni di questi interventi sono coerenti con le linee di sviluppo finora tracciate.

1. La Cina

Il sorgere della crisi aveva posto il Dragone di fronte ad una situazione apparentemente paradossale: la crescita inarrestabile lo aveva reso più fragile, i record che aveva inanellato lo espongono alle intemperie economiche di un recessione contagiosa. Pur indiscutibilmente più forte, il paese sembrava

a rischio di veder messa in discussione la sua sovranità dai venti della recessione. Nel 2008 infatti è emerso netto il legame che lega la crescita della Cina e la globalizzazione. Alla fine di un ciclo espansivo durato 30 anni, il Regno di Mezzo sembra aver perduto quella caratteristica che lo rendeva inarrestabile: trarre vantaggio dalla globalizzazione senza smarrire i suoi connotati più tipici, governare l'economia senza sperimentarne le incertezze dell'andamento congiunturale. La crescita appariva faticosa, come se appartenesse all'ordine naturale delle cose. Più che connotarsi ideologicamente, questi risultati arricchivano il nazionalismo del quale è intrisa la storia cinese ed i traguardi economici apparivano il traino per proiettare di nuovo un paese forte e potente nell'arena internazionale.

Il modello di sviluppo aveva tuttavia un conto in sospeso, la dipendenza dall'estero. Agli inizi dell'industrializzazione il riconoscimento della superiorità tecnica dell'Occidente aveva dischiuso le porte della Cina ai macchinari europei, molti dei quali appartenevano alle aziende italiane della meccanica leggera. Oggi invece è la necessità di continuare a crescere che rende il paese molto sensibile alla domanda internazionale. Dopo la crisi asiatica del 1997-98 è prevalsa la necessità di accelerare il processo manifatturiero e di ricorrere agli schemi classici di una *export led growth*.

Nell'ultimo decennio la Cina è divenuta una titanica macchina di produzione, un immenso opificio mondiale pronta a soddisfare le necessità planetarie dei consumi. Gli investimenti del paese rappresentano più del 40 per cento del suo Pil. Una frazione di essi è rappresentata dalle multinazionali che hanno destinato alla Cina i più alti investimenti produttivi al mondo. Più di 150.000 società straniere hanno impiantato propri stabilimenti in Cina, attratti da una miscela imbattibile di bassi salari, manodopera inesauribile, disciplina sociale, disponibilità di materie prime, promessa di un mercato inesplorato.

Questo modello di sviluppo, basato su bassi salari e grandi capacità manifatturiere, era contemporaneamente causa ed effetto di un ciclo espansivo internazionale. La Cina interpretava al meglio le necessità della globalizzazione, in una cornice di crescita ininterrotta, disponibilità di merci, prezzi declinanti. Inoltre l'elevato risparmio dei

cittadini cinesi, dell'ordine del 40 per cento del reddito, consentiva alle autorità di finanziare gli investimenti ed agli altri paesi di non porre limiti ai propri consumi. Questa situazione apparentemente inspiegabile – che smentisce l'ipotesi classica del risparmio possibile nei paesi ad alto reddito – trovava il riscontro più eclatante nei rapporti con gli Stati Uniti. Verso il loro *twin deficit* il Dragone svolgeva un ruolo centrale, causando quello commerciale e finanziando quello federale. L'enorme surplus di Pechino traeva origine dall'impressionante quantità di merce diretta negli Usa. I prodotti *Made in China* erano rivolti a tutti i settori dell'economia statunitense, dai componenti da assemblare ai beni di consumo, dai prodotti del sistema casa alla meccanica meno sofisticata. Molti di essi erano il frutto di delocalizzazioni, dato che oltre il 60 per cento delle esportazioni cinesi deriva da investimenti di multinazionali. Negli anni, la somma degli attivi commerciali e degli investimenti stranieri ha consegnato alla Cina il primato mondiale per possesso di riserve. Il loro ammontare ha raggiunto l'astronomica cifra di 2.000 miliardi di dollari. Almeno un terzo di essi ha idealmente percorso in senso inverso l'Oceano Pacifico, per acquistare *Treasury Bond* di Washington. Una cifra equivalente ha comprato titoli denominati in dollari Usa. Il rapporto tra le due potenze era evidentemente sbilanciato ma reciprocamente vantaggioso. Gli Stati Uniti potevano continuare a sostenere alti livelli di consumo della popolazione e finanziare le spese federali, mentre la Cina continuava a crescere, acquisendo sia quote di ricchezza statunitense che importanza nello scacchiere mondiale. Per anni il risparmio dei contadini cinesi ha finanziato gli acquisti della *middle class* nord-americana. La crisi ha reso instabile questo modello, interrompendone il circolo virtuoso. Non appena la stretta finanziaria si è trasmessa all'economia reale, la flessione della domanda internazionale, soprattutto quella statunitense, è diventata marcata fino a sconfinare nella recessione. In una sequenza lineare e drammatica, la riduzione di investimenti e consumi si è immediatamente ripercossa sulla Cina, minando il suo ruolo di fornitrice planetaria. Migliaia di fabbriche hanno cessato le operazioni, circa 20 milioni di addetti hanno perso il lavoro, la stabilità sociale è a rischio. Il commercio mondiale si è

arenato, con ripercussioni immediate su un paese dove le esportazioni contribuiscono per il 40 per cento del Pil.

Di fronte a questa cogente consapevolezza, l'Esecutivo ha avviato programmi ambiziosi. Un imponente pacchetto di misure fiscali, pari a 586 miliardi di dollari, è stato deliberato a sostegno della domanda interna. Si è trattato di un classico intervento dello stato nell'economia, attuato quando è necessario rilanciarla. I fondi più cospicui sono stati destinati alle opere pubbliche, come la costruzione di infrastrutture e di edilizia abitativa. Contemporaneamente sono state decise misure tese ad alleggerire la pressione fiscale, anche indiretta, ed a liberare i consumi. Questa manovra si è scontrata tuttavia con la tradizionale frugalità di una mentalità contadina, irrobustita dai timori che la crisi economica, ed in generale lo smantellamento del *welfare state*, possa indurre i cittadini a fronteggiare situazioni impreviste. La consistenza dei consumi è rimasta dunque sostanzialmente invariata ed è difficile immaginare che possano da soli trainare la ripresa. Una manovra più efficace ha avuto luogo con l'abbassamento dei tassi di interesse. Le banche sono state incoraggiate o forzate ad allentare la morsa del credito, anche se può tornare prepotente la minaccia di futuri titoli inesigibili. Le manovre hanno finora generato effetti confortanti. Le aspettative della dirigenza per una crescita nell'anno dell'8 per cento sembrano raggiungibili, le esportazioni hanno rallentato la caduta, i prestiti delle banche sono aumentati. In particolare, da 3 mesi ha superato la soglia del 50 per cento il Pmi, *Purchasing managers index*. Basato su rigidi criteri riconosciuti internazionalmente, l'indice è composto da 5 variabili, la cui media, se posizionata in territorio positivo, oltre il 50 per cento, rappresenta il segnale più immediato di una probabile inversione di tendenza.

2. L'India

L'impatto della crisi è stato meno dirompente in India, anche se le speranze di un passaggio morbido sono state smentite. Le previsioni di una relativa estraneità alla recessione trovavano fondamento in alcune caratteristiche dell'economia. In primo luogo, quando la crisi sembrava confinata alla

finanza, le istituzioni bancarie indiane apparivano solide perché poco esposte. Abituate a decenni di prudenza nei mercati, ad un sistema stringente di regole ed a rispondere alle ridotte esigenze interne, le banche avevano poche possibilità di contagio dai fallimenti. Inoltre la scarsa vocazione esportativa del paese poteva renderlo relativamente immune dalla flessione della domanda internazionale. Infine, la possibilità di contare su un mercato interno, vasto ed ancora lontano dalle dinamiche di produzione e consumo, lasciava immaginare l'esistenza di una camera di compensazione per sostenere la domanda. Queste speranze si sono dimostrate eccessive. In un'economia globalizzata non esistono isole felici od intoccate. L'export di servizi informatici, legati al terziario avanzato, ha infatti risentito della flessione nei paesi industrializzati; il ritiro dei capitali internazionali dovuto al *credit crunch* ha rallentato gli investimenti produttivi, peggiorando la situazione creata dal crollo delle borse locali e la capacità di finanziamento delle aziende.

Anche in questo caso, il percorso dell'emersione economica ha determinato sia le ripercussioni della crisi che le misure per contrastarla. L'India ha scelto una strada più eccentrica rispetto al modello di sviluppo tradizionale, pur se spesso ritenuta, rispetto alla Cina, più vicina all'Occidente. Sono sicuramente ad esso più simili il sistema legale, la dialettica politica, l'uso dell'inglese. Tuttavia l'India ha smentito l'uscita dal sottosviluppo (ancora non compiuta) attraverso la produzione di manufatti di ridotto valore aggiunto e di basso costo unitario. Il suo sviluppo è stato squilibrato, trainato da settori sui quali il Governo aveva storicamente puntato, soprattutto l'agricoltura e la tecnologia. Uno sviluppo di quest'ultima, approdato ai successi internazionali dell'informatica e delle telecomunicazioni, ha connotato l'India come un paese diseguale, un mosaico di contraddizioni dove si alternano i centri di ricerca più sofisticati e le condizioni di vita tipiche del sottosviluppo. Dopo decenni di protezionismo e di forte intervento statale, che aveva dato vita ad una burocrazia potente ed improduttiva, l'India nel 1991 ha avviato una politica di prudente ma puntuale riformismo, teso a dare fiato alle forze produttive del paese ed ai suoi talenti. Questa impostazione è stata continuata,

indipendentemente dall'Esecutivo in carica, e troverà un'accelerazione a seguito delle recenti elezioni. Specularmente, la Cina aveva avviato una politica ancora più incisiva e dirompente, sebbene mantenendo la stessa classe dirigente. I risultati economici oltre la Grande Muraglia sono stati più eclatanti anche perché la politica di riforme ed apertura è iniziata prima. La capacità di produrre ricchezza, a parità di altre condizioni, si è dispiegata con un forte intervento dirigista, abile e redditizio. In India invece la decisione è stata un disimpegno statale, una limitazione del suo intervento per dispiegare le potenzialità senza ostacoli. Si è trattato dunque di un intervento politico che ironicamente ha teso a ridurre il peso della politica. L'immagine più eclatante della crescita è l'affermazione dell'industria della conoscenza che non ha bisogno di infrastrutture. Il Governo l'ha facilitata, finanziando centri di ricerca di eccellenza e garantendone la simbiosi con l'industria. Contemporaneamente non ha avviato la costruzione di strade e porti, anche perché l'Itc non ne ha bisogno. Pur tra innegabili disparità, ha mantenuto una rischiosa pace sociale, non intaccando sostanzialmente i trasferimenti di un *welfare* primitivo ma diffuso.

Al contrario della Cina, l'impatto della crisi non è stato devastante e le reazioni del Governo sono state necessariamente misurate. La dotazione di riserve è nettamente inferiore, il deficit di bilancio su soglie pericolose e non sono dissipati i pericoli dell'inflazione. Di conseguenza i due pacchetti fiscali di stimolo sono stati molto ridotti, giungendo complessivamente a 60 miliardi di dollari. È stato ulteriormente abbassato il tasso d'interesse, congiuntamente a riduzioni dell'Iva e ad altre facilitazioni fiscali per incoraggiare i consumi, gli investimenti e le esportazioni. La crisi è stata anche un'occasione per riequilibrare le disparità dello sviluppo precedente. Ha infatti colpito i settori più esposti, quelli che avevano in precedenza beneficiato del ciclo espansivo e che ora si trovano in sofferenza. La conclusione della lunga stagione elettorale ed i risultati economici del primo trimestre, con una crescita inaspettata del 5,8 per cento su base annua, sono coerenti con una visione di cauto ottimismo e di una lenta ripresa.

Conclusioni

L'assetto economico che sorgerà dalla crisi in atto sarà differente e l'Asia svolgerà in esso un ruolo ancora più importante. I motivi di questa previsione, largamente condivisa, sono essenzialmente due. Il primo è di carattere strutturale: la crisi ha colpito il cuore del sistema e da esso si è smistato. La globalizzazione, che aveva diffuso il propagarsi della ricchezza, è stato il megafono delle difficoltà. È venuto meno il meccanismo che sembrava inarrestabile, fondato su una dotazione inesauribile di capitali, un incessante aumento dei consumi, una fiducia aperta che l'economia finanziaria fosse più generosa di quella reale. L'assenza di regole e di controlli ha esacerbato un'impostazione sbilanciata, nella quale i paesi asiatici venivano chiamati a produrre ricchezza, nella manifattura e nei servizi, ma senza detenere il timone dell'economia globale. La loro esclusione dai vertici internazionali, incomprensibile per le loro dimensioni, è ancora l'esempio più evidente di quanto i loro sistemi sociali siano considerati eccentrici rispetto ai valori dominanti.

Se questi ultimi tuttavia vengono messi in discussione, un aspetto congiunturale emerge nella definizione di nuovi equilibri. L'Asia orientale ha riserve in grado di rilanciare lo sviluppo mondiale. Le derivano da acume economico e da una tradizione di frugalità. L'utilizzo di queste risorse è strategico e pone per la prima volta la Cina ed i paesi limitrofi in condizioni di maggiore peso negoziale. È verosimile che il loro modello di sviluppo, diverso tra loro e dall'Occidente, si affermi e che un flusso bidirezionale si consolidi. L'approccio classico delle multinazionali, che combinava capacità produttive in Asia e controllo, finanza, marketing e mercato nei paesi industrializzati, andrà rivisto perché non più esclusiva fonte di profitto. Uno sviluppo della globalizzazione sarà una maggiore connessione tra le regioni e la localizzazione dei fattori e degli sbocchi dove maggiormente conveniente. L'Asia vedrà dunque aumentare la propria sfera di influenza e la presenza anche in Europa e negli Stati Uniti, portando con sé il peso economico di merci e capitali e la contaminazione di idee e cultura.

L'import cinese: quali segnali congiunturali?

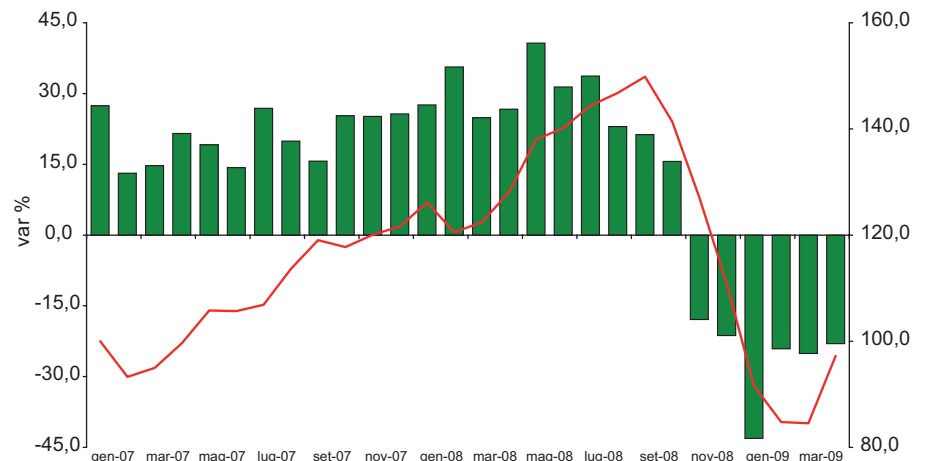
di Andrea Dossena (Prometeia S.p.A.)

Le stime relative all'andamento delle maggiori economie mondiali nel corso del primo trimestre del 2009 hanno confermato l'ipotesi, già largamente condivisa, che la Cina possa superare la fase di rallentamento della crescita in tempi relativamente brevi e contribuire in tal modo alla ripresa internazionale. Tuttavia, dato anche il quadro ancora molto depresso che caratterizza la domanda mondiale, vi è un certo interesse nel verificare se l'economia asiatica saprà passare, nel giro di pochi mesi, da una struttura produttiva prevalentemente export oriented a una maggiormente incentrata sulla domanda interna, facendo un significativo passo in direzione del modello di sviluppo economico tipico delle economie più avanzate.

Gli indicatori congiunturali macroeconomici sembrano confermare questa ipotesi, con il Pil che nel primo trimestre 2009 ha mostrato segnali di arresto della fase di rallentamento (+6,1 per cento contro il +6,8 per cento del trimestre precedente e il +10,6 per cento del primo trimestre 2008), prevalentemente grazie alla forte crescita degli investimenti (sostenuti dal piano di incentivi statali hanno evidenziato nei primi 4 mesi un'espansione tendenziale nominale di circa il 30 per cento) e alla stabilizzazione sia delle vendite al dettaglio (+15 per cento circa in termini tendenziali nominali, con prezzi mediamente cedenti) che della produzione industriale (risalita all'8 per cento in marzo e aprile).

In questo contesto di forte disparità tra gli andamenti della domanda interna ed estera, le importazioni cinesi stanno mostrando segnali congiunturali di forte ripresa, anche se i tassi di crescita tendenziali (a dollari correnti) continuano a permanere negativi, nell'ordine del 25 per cento. Dal punto di vista settoriale, solamente le importazioni di beni alimentari mostrano variazioni tendenziali positive, segnalando la forte

Grafico 1
Importazioni cinesi.
Var. % tendenziali a dollari correnti e m.m. 3 mesi



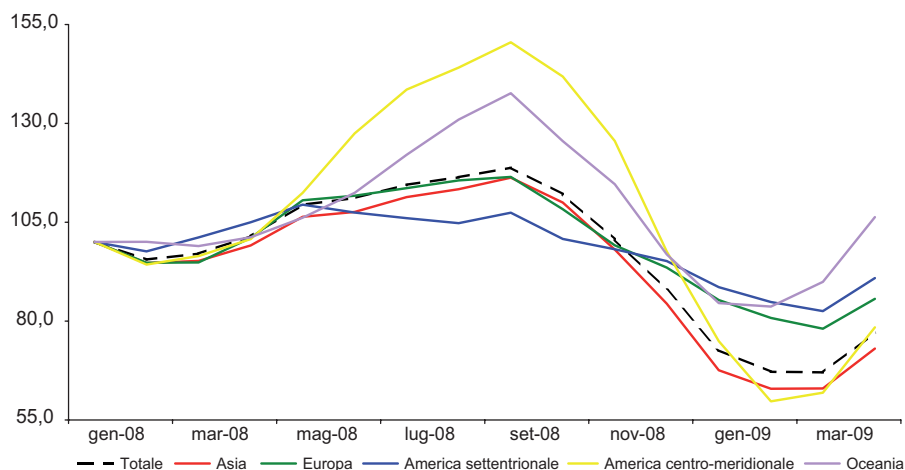
dipendenza dall'estero della Cina in questo settore. Sotto la spinta degli investimenti in infrastrutture, anche l'ingresso di beni della filiera metallifera ha quasi arrestato la sua flessione (arrivando al -3 per cento tendenziale in aprile dal -43 per cento di gennaio), mentre sia per i prodotti in gomma e plastica sia per le apparecchiature meccaniche ed elettroniche la ripresa congiunturale delle importazioni ha più che dimezzato l'intensità del calo di inizio anno. Mancano invece segnali di miglioramento in molti dei beni intermedi e componenti destinati all'attività di trasformazione industriale, come tessile, pelli, legno e carta, e di alcuni prodotti destinati prevalentemente alla domanda finale interna, come le calzature e i mezzi di trasporto. Per quest'ultimo settore il dato risulta in forte controtendenza rispetto alle immatricolazioni di vetture, in marcata crescita anche negli ultimi mesi, e suggerisce come la domanda interna sia sempre più soddisfatta da veicoli realizzati direttamente sul territorio cinese.

Dal punto di vista geografico, i maggiori partner commerciali asiatici mostrano segnali di ulteriore deterioramento nella crescita tendenziale, sempre a dollari correnti, delle loro esportazioni verso la Cina, mentre significativi segnali di ripresa provengono dal continente americano, in particolare dall'America Latina, e da quello oceanico, importanti fornitori di materie prime e beni intermedi. Segnali contrastanti giungono invece dall'Europa, con Germania, paesi dell'Est e, soprattutto, Francia in sensibile peggioramento in termini tendenziali e l'Italia che invece evidenzia una maggiore tenuta, tanto che la quota media detenuta dalle nostre imprese nei primi 4 mesi del 2009 sulle importazioni cinesi è aumentata di oltre due decimi di punto, tornando su livelli non più raggiunti dal 2003. Gran parte dei positivi risultati conseguiti dalle aziende italiane è attribuibile al comparto delle apparecchiature meccaniche ed elettroniche, giunte a rappresentare oltre la metà dell'offerta italiana sul mercato cinese, con un peso prossimo al 4 per cento sulle nostre esportazioni in questo comparto, e a recuperare una quota sulle importazioni cinesi prossima al 2 per cento, valore toccato l'ultima volta nel 2002.

Conclusioni

I dati congiunturali relativi alle importazioni cinesi, pur se ancora molto parziali, evidenziano i positivi effetti dell'intervento pubblico di sostegno

Grafico 2
Importazioni cinesi per area di provenienza. M.m. 3 mesi dei valori a dollari correnti, indice gen-08=100



all'economia del paese, in particolare per quanto riguarda la componente degli investimenti in costruzioni. A beneficiare maggiormente di queste opportunità sono i settori più direttamente coinvolti nel comparto delle infrastrutture, in particolare quelli della filiera metallifera e dell'elettrotecnica. Rimangono invece ancora depresse le importazioni di beni destinati alla domanda finale cinese, segnalando l'ancora non adeguata ricchezza media del paese per accedere con continuità e in modo significativo all'offerta presente sui mercati esteri, e quelle di beni intermedi e semilavorati destinati alla trasformazione industriale, dato il permanere della domanda mondiale e, conseguentemente, delle esportazioni cinesi in una condizione di estrema debolezza. Quest'ultimo elemento è anche alla base dello scarso traino finora effettuato dalla Cina nei confronti delle altre economie asiatiche, dato il loro prevalente ruolo di "subfornitori" del tessuto produttivo cinese, che allontana l'ipotesi di un possibile decoupling di quest'area in tempi brevi.

Per quanto riguarda gli effetti che la crescita del paese potrà avere sull'economia mondiale, risultati come quelli osservati per i mezzi di trasporto, con una domanda interna molto sostenuta ma importazioni in continuo calo, segnalano l'emergere di fenomeni di import substitution, che potrebbero limitare le ricadute positive dell'espansione cinese sulle altre nazioni, soprattutto quelle le cui imprese non sono presenti in loco con impianti produttivi. A beneficiare della crescita sono solo, per ora, quei paesi detentori di materie prime e beni intermedi non sufficientemente presenti in Cina, come l'America Latina e l'Oceania, e quelli portatori di know how tecnologico applicabile alle infrastrutture, tra i quali emerge in questi mesi il ruolo di primo piano dell'Italia.

Scambi con l'estero dell'Unione europea

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

La dinamica delle variabili economiche europee nella media del 2008 e, in particolare, il tasso di crescita positivo del Pil dell'Unione europea¹ (Ue), nasconde la svolta negativa registrata dall'estate. Infatti, nonostante una tenuta complessivamente migliore di quella degli Stati Uniti e di altre aree del mondo, con la caduta della domanda mondiale e l'accentuarsi degli squilibri esistenti in alcuni dei paesi membri, la contrazione del Pil dell'Ue negli ultimi mesi del 2008 e nei primi mesi del 2009 è stata assai pronunciata.

L'andamento degli scambi commerciali nel 2008 riflette questa dicotomia: nei primi mesi dell'anno, fino a quando l'estensione della crisi non ha raggiunto quasi tutti i paesi e settori, le esportazioni europee sono state in grado di mantenere buone posizioni sui mercati mondiali, nonostante le difficoltà che molti tradizionali mercati di sbocco stavano attraversando, per poi invece subire un brusco rallentamento a fine 2008. Anche le importazioni evidenziano un ampio differenziale tra i valori dei primi mesi dell'anno e quelli dell'ultimo trimestre, per effetto della caduta dei volumi importati a seguito del calo dell'attività economica interna, ma anche dell'andamento dei prezzi delle materie prime, passati dai picchi della prima parte del 2008 ai consistenti rientri dell'ultima parte dell'anno.

Nel 2008 l'Ue è diventata contemporaneamente primo esportatore e primo importatore mondiale, sorpassando anche nelle importazioni gli Stati Uniti i cui acquisti dall'estero sono stati contenuti dalla forte riduzione della domanda interna. Questo superamento non deve però trarre in inganno: la crescita degli scambi Ue è stata inferiore a quella di altre aree, e dunque non si è interrotto il processo, in atto dal 2004, che vede un progressivo ridimensionamento della posizione dell'Ue sull'export mondiale.

Come in precedenza osservato, le importazioni dell'Unione europea nel 2008 hanno risentito della dinamica dei prezzi internazionali delle materie prime energetiche, e questo ha portato ad un ampliamento del disavanzo complessivo negli scambi di merci. Almeno per l'anno passato, sembra però essersi arrestato il continuo peggioramento del saldo europeo normalizzato nei confronti dei paesi dell'Asia centrale e orientale. Questo risultato è legato al ridimensionamento nel 2008 del tasso di crescita delle importazioni europee in valore dal principale partner nell'area asiatica, la Cina, sceso sensibilmente sotto il 10 per cento (dopo essere stato in media superiore al 20 per cento negli anni precedenti). Tale frenata è dipesa dalla più debole domanda europea non solo di beni finali di consumo, ma soprattutto di beni intermedi e semilavorati prodotti in Cina e utilizzati nella manifattura europea, il cui rallentamento si è trasmesso all'indotto a livello globale.

Nell'orientamento settoriale dell'interscambio dell'Ue, il 2008 sembra rafforzare le tendenze riscontrate negli anni precedenti: a parte il peggioramento del saldo nelle materie prime di origine mineraria, si mantengono negativi i saldi normalizzati in molti settori a medio-basso contenuto tecnologico come i prodotti tessili e dell'abbigliamento, le calzature, i prodotti della siderurgia, gli altri manufatti e i prodotti agricoli, oltre a quello nei prodotti

¹ Nel corso del presente capitolo l'Unione europea viene considerata come un'unica entità geo-economica, pertanto, i dati riguardanti le sue esportazioni (importazioni) non includono l'ammontare relativo alle esportazioni (importazioni) intra-Ue. I 27 paesi che compongono l'Unione europea sono (tra parentesi si indica l'anno di ingresso nell'Ue dei paesi che precedono): Belgio, Francia, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Germania (1957), Danimarca, Irlanda, Regno Unito (1973), Grecia (1981), Portogallo, Spagna (1986), Austria, Finlandia, Svezia (1995), Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Lettonia, Lituania, Ungheria, Malta, Polonia, Slovacchia, Slovenia, Polonia (2004), Bulgaria e Romania (2007).

dell'elettronica, un settore in cui l'Unione europea è sempre più dipendente dagli acquisti dall'estero.

Non tutti i settori europei hanno però fatto registrare un peggioramento del saldo commerciale. Nel 2008, alcuni dei principali settori di specializzazione, come i mezzi di trasporto, la meccanica e l'elettrotecnica, hanno mostrato ampliamenti nel saldo normalizzato attivo. Questa dinamica dipende in parte dalla componente di prezzo collegata all'andamento del tasso di cambio dell'euro nel corso del 2008, che ha accresciuto i valori delle merci esportate e contenuto quello delle merci importate.

A parziale compensazione del disavanzo mercantile, si mantiene ampiamente positivo il saldo dell'Ue nei servizi, nonostante il rallentamento degli scambi mondiali in questo comparto, iniziato già nel 2007 e confermato nel 2008. Tra i settori più penalizzati dagli effetti della crisi vi sono le assicurazioni, i servizi finanziari, ma anche gli altri servizi alle imprese: tutti e tre hanno risentito della caduta dell'attività economica sia dal lato finanziario sia reale.

Nel 2007² l'Unione europea ha mantenuto la prima posizione nei flussi di investimenti diretti esteri (Ide) sia in entrata sia in uscita, confermandosi erogatrice netta di Ide. L'Ue risulta dunque il maggiore attore sui mercati internazionali anche sotto il profilo dell'internazionalizzazione produttiva. Nel 2007 i flussi di capitali in entrata nell'Ue sono aumentati sensibilmente rispetto al 2006; gran parte di questo incremento è da attribuire a rilevanti operazioni finanziarie condotte da imprese statunitensi. La farmaceutica, l'alimentare e le telecomunicazioni sono solo alcuni tra i principali settori di attività delle multinazionali degli Stati Uniti nell'Ue, cui si affiancano importanti interventi per il riassetto e il controllo di società finanziarie. Al contrario, sia in termini di flussi sia di stock rimangono marginali gli apporti dei due grandi paesi emergenti asiatici, Cina e India, che hanno scelto target diversi per le loro strategie di internazionalizzazione. In crescita nel 2007 risultava invece la presenza di Ide provenienti dai grandi esportatori di materie prime energetiche.

2 Per gli investimenti diretti esteri, i dati disaggregati disponibili fanno riferimento al 2007.

2.1 La posizione dell'Unione europea nel contesto mondiale

La crisi che sta investendo l'economia mondiale dalla seconda metà del 2007 si è ulteriormente aggravata a partire dagli ultimi quattro mesi del 2008, diffondendosi anche all'Unione europea. Nella precedente edizione di questo Rapporto si era discusso di un possibile *decoupling* tra gli andamenti dell'economia statunitense e quelli del resto del mondo, tuttavia le condizioni che si sono venute a determinare nella parte finale del 2008 hanno modificato queste aspettative e ci si è mossi bruscamente verso una sincronizzazione del ciclo economico su scala globale.

Anche se al di sotto del livello medio dei cinque anni precedenti (+2,4 per cento), la crescita tendenziale del Pil dell'Ue nel 2008 si è mantenuta ancora positiva (+0,9 per cento), ma il coinvolgimento dell'Unione europea nella crisi trova attestazione nell'analisi dei dati congiunturali, che mostrano una contrazione del Pil dell'1,5 per cento nell'ultimo trimestre dell'anno. In questo periodo quasi tutte le componenti della domanda si sono mosse nella direzione di un sensibile abbattimento del loro contributo al Pil.³

Tavola 2.1 - Il commercio estero dell'Ue (27 paesi) e dei principali concorrenti

Valori in miliardi di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente

	ESPORTAZIONI							IMPORTAZIONI						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea ⁽¹⁾	892	869	953	1.053	1.159	1.241	1.309	937	935	1.028	1.180	1.352	1.434	1.551
variazione valori	-	-2,5	9,6	10,5	10,1	7,0	5,5	-	-0,2	9,9	14,8	14,6	6,1	8,2
variazione quantità	-	1,3	9,7	7,3	6,6	5,5	2,6	-	4,9	7,3	5,8	6,0	5,6	-0,5
variazione vmu ⁽²⁾	-	-3,8	-0,1	3,0	3,3	1,5	2,8	-	-4,8	2,4	8,5	8,2	0,4	8,8
Stati Uniti	733	641	658	727	826	848	884	1.269	1.152	1.227	1.393	1.528	1.474	1.473
variazione valori	-	-12,6	2,7	10,5	13,6	2,7	4,2	-	-9,2	6,5	13,6	9,7	-3,5	-0,1
variazione quantità	-	2,9	8,7	7,1	10,7	6,9	5,5	-	5,5	10,9	5,6	5,5	1,1	-3,9
variazione vmu ⁽²⁾	-	-15,1	-5,5	3,2	2,7	-3,9	-1,2	-	-14,0	-4,0	7,5	3,9	-4,5	3,9
Giappone	441	417	455	478	515	521	532	357	339	365	415	461	454	518
variazione valori	-	-5,4	9,0	5,2	7,7	1,2	2,1	-	-5,1	7,9	13,5	11,2	-1,6	14,1
variazione quantità	-	9,18	13,5	5,1	9,8	9,5	2,4	-	6,0	6,7	2,6	2,2	1,3	-0,8
variazione vmu ⁽²⁾	-	-13,3	-4,0	0,1	-1,9	-7,6	-0,3	-	-10,5	1,1	10,6	8,8	-2,8	15,1
Cina	344	387	477	612	772	889	971	312	365	451	530	630	698	770
variazione valori	-	12,5	23,1	28,4	26,0	15,2	9,2	-	16,9	23,7	17,6	18,8	10,7	10,4
variazione quantità	-	31,9	24,0	25,0	22,0	19,7	8,5	-	38,2	21,5	11,6	16,4	13,7	3,8
variazione vmu ⁽²⁾	-	-14,7	-0,7	2,7	3,2	-3,7	0,7	-	-15,4	1,8	5,4	2,1	-2,7	6,4

(1) Esclusi gli scambi intra-Ue27.

(2) La variazione dei valori medi unitari viene calcolata sulla base della seguente relazione: $\Delta_t^{+1} vmu = \left(\left(\frac{\Delta_t^{+1} val}{100} + 1 \right) / \left(\frac{\Delta_t^{+1} quan}{100} + 1 \right) - 1 \right)$

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

L'effetto della crisi sugli scambi mondiali, esaminato in dettaglio nel Capitolo 1 del Rapporto, ha condizionato il commercio estero dell'Unione europea, nonostante il dato aggregato del 2008 non permetta di evidenziare gli andamenti sottostanti emersi nei vari periodi dell'anno. Nel complesso, le esportazioni dell'Unione europea sono cresciute in valore del 5,5 per cento, al di sotto della dinamica mondiale, ma a un ritmo superiore rispetto a Stati Uniti e Giappone. L'evoluzione annuale diventa più esplicativa se si considera che nei primi tre trimestri l'export è cresciuto dell'8 per cento circa rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente, mentre nell'ultimo trimestre si è registrato un decremento del 2,5 per cento.

³ L'analisi degli andamenti economici dell'Unione europea è basata sui dati pubblicati in "Economic forecast, Spring 2009", EC-Directorate General for Economic and Financial Affairs.

Questo andamento dicotomico rispecchia in larga misura la tempistica con cui la crisi ha colpito l'economia europea: fino al momento in cui la crisi non è diventata sistemica, le esportazioni europee sono state in grado di mantenere buone posizioni sui mercati mondiali, nonostante le difficoltà che molti tradizionali mercati di sbocco stavano attraversando.

Le importazioni evidenziano un ancora più ampio differenziale tra gli andamenti dei primi nove mesi dell'anno e quelli dell'ultimo trimestre. Su questo scostamento hanno certamente avuto un ruolo centrale i prezzi delle materie prime, che sono passati dai picchi della prima parte del 2008 ai consistenti rientri dell'ultima parte dell'anno.

A prezzi costanti le esportazioni dell'Unione europea hanno subito un rallentamento più consistente rispetto ai valori a prezzi correnti. La dinamica europea è stata comunque leggermente superiore alla media mondiale, ma più contenuta rispetto a quella di Stati Uniti e Cina. In termini di prezzo invece le esportazioni europee sono quelle che hanno fatto registrare l'incremento maggiore rispetto ai principali *partner* analizzati.

L'andamento a prezzi costanti delle importazioni dell'Ue è stato più debole della media mondiale, condizionato principalmente dai prezzi delle materie prime energetiche che ne hanno ridimensionato la domanda in termini reali e dal progressivo rallentamento della domanda interna nel corso dell'anno. Le importazioni in volume si sono mosse nella stessa direzione anche in Giappone e, in misura ancora più accentuata, negli Stati Uniti, mentre la Cina ha mantenuto acquisti dall'estero crescenti, sebbene in consistente frenata rispetto agli anni precedenti.

Nel 2008 le quote dell'Unione europea sulle importazioni mondiali hanno sopravanzato per la prima volta quelle degli Stati Uniti, cosicché l'Ue è diventata contemporaneamente primo

Tavola 2.2 - Quote sull'interscambio mondiale e saldi commerciali dell'Ue e dei principali concorrenti

Quote percentuali, valori in miliardi di ecu/euro

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea ⁽¹⁾											
Esportazioni (% delle esp mondiali)	20,1	18,9	17,4	18,6	19,0	19,2	18,0	17,1	16,4	16,4	15,8
Importazioni (% delle imp mondiali)	18,4	18,2	17,9	18,0	17,6	18,3	18,0	17,8	18,0	18,3	18,2
Saldo commerciale	22,9	-19,6	-91,4	-42,6	8,1	-13,1	-63,1	-112,1	-172,0	-192,6	-242,1
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	1,6	-1,3	-4,6	-2,1	0,4	-0,7	-3,2	-5,0	-6,8	-7,2	-8,5
Stati Uniti											
Esportazioni (% delle esp mondiali)	16,7	16,2	15,6	15,3	13,9	12,6	12,2	11,6	11,4	11,2	10,7
Importazioni (% delle imp mondiali)	21,8	23,2	23,6	23,0	22,6	21,2	21,4	21,0	20,3	18,8	17,2
Saldo commerciale	-233,9	-341,2	-516,9	-502,5	-536,3	-511,2	-568,5	-665,9	-702,0	-626,0	-588,4
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	-16,1	-20,7	-23,4	-23,6	-26,8	-28,5	-30,2	-31,4	-29,8	-27,0	-25,0
Giappone											
Esportazioni (% delle esp mondiali)	9,5	9,7	9,6	8,5	8,4	8,2	8,4	7,6	7,1	6,9	6,4
Importazioni (% delle imp mondiali)	6,5	6,8	7,1	6,8	6,4	6,2	6,4	6,2	6,1	5,8	6,1
Saldo commerciale	95,8	101,0	108,0	60,7	84,1	78,6	89,3	63,6	53,9	67,2	13,8
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	16,1	14,8	11,6	7,2	10,5	10,4	10,9	7,1	5,5	6,9	1,3
Cina											
Esportazioni (% delle esp mondiali)	4,5	4,5	5,0	5,6	6,6	7,6	8,9	9,8	10,7	11,8	11,8
Importazioni (% delle imp mondiali)	3,2	3,6	4,2	4,8	5,6	6,7	7,9	8,0	8,4	8,9	9,0
Saldo commerciale	38,8	27,4	26,1	25,2	32,2	22,5	25,8	82,0	141,4	191,7	200,9
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	13,4	8,1	5,1	4,4	4,9	3,0	2,8	7,2	10,1	12,1	11,5
Mondo ⁽³⁾											
Esportazioni	3.648	4.020	5.424	5.309	5.256	5.099	5.385	6.269	7.220	7.559	8.263
Importazioni	3.862	4.282	5.788	5.716	5.605	5.423	5.744	6.635	7.540	7.828	8.538

(1) Esclusi gli scambi intra-Ue27; fino al 2003 si fa riferimento all'Ue a 15, dal 2004 al 2006 all'Ue a 25, dal 2007 all'Ue a 27.

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

(3) Esclusi gli scambi intra-Ue; la differenza tra esportazioni e importazioni dipende da discrepanze statistiche.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

esportatore e primo importatore mondiale. Sul risultato ha pesato principalmente la forte riduzione delle quote statunitensi: infatti, per l'Unione europea ad una sostanziale stabilità della quota sulle importazioni si contrappone una riduzione di 0,6 punti percentuali del proprio peso sulle esportazioni mondiali. Non si è quindi interrotto il processo in atto ormai dal 2004 che vede un costante ridimensionamento della posizione dell'Ue sull'export complessivo. Alla luce delle contrazioni subite anche dalla quota di Stati Uniti e Giappone e dell'invarianza di quella cinese, si può ritenere che si sia verificata una crescita del peso sulle esportazioni mondiali di altri paesi, in particolare dei fornitori di materie prime.

Nel 2008 si è ampliato il disavanzo commerciale dell'Unione europea. Il peggioramento più consistente rispetto agli andamenti del 2007 si è riscontrato nei due trimestri centrali dell'anno, quando i prezzi delle materie prime e del petrolio raggiungevano l'apice, provocando aumenti generalizzati dei prezzi dei beni importati e deprimendo il saldo commerciale dell'Ue.

La crisi economica che coinvolge gli Stati Uniti ha invece indotto per il secondo anno consecutivo una riduzione del loro deficit delle partite visibili, che tuttavia rimane il doppio in ordine di grandezza rispetto a quello europeo.

Tavola 2.3 - Scambi di servizi dell'Unione europea e dei principali concorrenti

Valori in miliardi di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente

PAESI E AREE	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Unione europea ⁽¹⁾							
Crediti (% sul mondo)	25,4	25,9	27,8	28,0	27,4	27,2	29,4
Debiti (% sul mondo)	25,6	25,3	26,8	26,2	25,6	25,2	26,7
Saldo (mln di ecu/euro)	7.292	23.930	30.365	43.919	52.973	68.253	84.376
Stati Uniti							
Crediti (% sul mondo)	24,6	23,4	21,5	21,4	20,9	20,8	21,1
Debiti (% sul mondo)	19,9	19,8	19,0	19,0	18,3	18,4	17,6
Saldo (mln di ecu/euro)	68.435	61.061	44.842	46.937	57.700	64.726	83.942
Giappone							
Crediti (% sul mondo)	5,6	5,3	5,6	6,0	6,0	5,7	5,5
Debiti (% sul mondo)	9,7	9,2	8,4	8,8	7,8	7,1	7,0
Saldo (mln di ecu/euro)	-48.831	-44.657	-29.975	-30.471	-19.328	-14.541	-15.505
Cina							
Crediti (% sul mondo)	2,9	3,2	3,3	3,8	4,0	4,4	5,2
Debiti (% sul mondo)	3,5	4,0	4,2	4,7	4,9	5,3	6,1
Saldo (mln di ecu/euro)	-6.625	-7.174	-7.578	-7.797	-7.549	-7.036	-5.768
Mondo ⁽²⁾							
Crediti (mld di ecu/euro)	1.285	1.303	1.235	1.314	1.479	1.651	1.708
Debiti (mld di ecu/euro)	1.246	1.237	1.168	1.235	1.378	1.513	1.566

(1) Fino al 2003 si fa riferimento all'Ue a 15, dal 2004 al 2006 all'Ue a 25, per il 2007 all'Ue a 27.

(2) Il Mondo e il calcolo delle quote non includono i flussi intra-Ue.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e FMI

Nel 2007,⁴ verosimilmente a causa dei primi effetti della crisi, gli scambi di servizi a livello mondiale sono cresciuti ad un ritmo inferiore rispetto ai tre anni precedenti e anche in rapporto agli scambi di beni. L'Unione europea però ha continuato a consolidare la propria *leadership* sia nella fornitura sia come compratore di servizi, guadagnando oltre 2 punti percentuali nella quota sui crediti e 1,5 punti sui debiti. Questo andamento ha consentito un ulteriore ampliamento del saldo che tra il 2001 al 2007 ha avuto un incremento medio annuo intorno al 50 per cento.

4 Per quanto riguarda gli scambi di servizi e gli investimenti diretti esteri, i dati con dettaglio geografico/settoriale si fermano al 2007, prima dell'esplosione della crisi, ma esistono stime aggregate degli andamenti generali del 2008, delle quali si terrà conto nell'analisi.

Anche gli Stati Uniti hanno fatto registrare un consolidamento dei saldi sui servizi, che si è originato però da un leggero aumento della quota sulle esportazioni, cui si è accompagnato un decremento della quota sugli acquisti.

Sostanzialmente stabile la posizione di Giappone e Cina, rispettivamente terzo quarto tra gli esportatori e importatori mondiali di servizi. A differenza di Unione europea e Stati Uniti, entrambi i paesi asiatici sono però importatori netti, con il disavanzo nipponico che ha ripreso a crescere nel 2007 dopo due anni di riduzioni. Con una quota sui crediti mondiali in salita di 0,8 punti percentuali rispetto al 2006, la Cina si sta avvicinando al Giappone. Nonostante i progressi degli ultimi anni, la distanza tra Cina e Ue nella fornitura di servizi tende comunque ad ampliarsi contrariamente a quanto si verifica dal lato dei beni.

I dati disponibili del 2008 mostrano un rallentamento generalizzato nell'evoluzione degli scambi di servizi dell'Unione europea. Tra i più penalizzati certamente i settori più coinvolti nella crisi economica, quindi le assicurazioni, i servizi finanziari, ma anche gli altri servizi alle imprese, tutti e tre hanno risentito pesantemente della caduta dell'attività economica sia dal lato finanziario sia reale.

Tavola 2.4 - Consistenze e flussi di Ide dell'Unione europea e dei principali concorrenti

Rapporti percentuali: le consistenze sui rispettivi Pil ed i flussi sui flussi mondiali

PAESI E AREE	2003 2007		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	CONSISTENZE								
	Unione europea ⁽¹⁾								
In entrata	14,8	18,9	18,6	23,4	33,2	14,3	40,6	31,8	48,3
In uscita	20,0	26,0	61,0	65,4	59,2	28,3	85,9	61,0	59,7
	Stati Uniti								
In entrata	12,7	15,1	22,9	14,7	12,6	27,5	26,5	30,0	22,8
In uscita	16,1	20,2	26,4	66,8	49,1	45,9	4,3	33,0	28,2
	Giappone								
In entrata	2,1	3,0	0,9	1,8	1,5	1,6	0,7	-0,8	2,2
In uscita	7,9	12,4	8,1	16,0	10,9	4,8	12,9	7,5	6,6
	Cina								
In entrata	13,9	10,1	6,7	10,4	12,7	12,3	18,3	9,2	8,2
In uscita	2,0	3,0	1,5	1,2	1,1	0,9	3,5	3,1	2,0
	Mondo ⁽²⁾								
In entrata	22,0	27,9	776,2	535,7	372,4	397,5	317,3	628,7	745,7
In uscita	23,8	28,9	528,7	213,7	233,0	516,4	285,3	535,8	811,3

(1) Dal 2001 al 2003 i flussi di Ide sono per la Ue15, dal 2004 al 2006 sono per la Ue25 e nel 2007 per la Ue27. Le consistenze sono relative alla Ue25.

(2) I flussi mondiali escludono i flussi intra-Ue e sono espressi in miliardi di ecu/euro.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Unctad

Nel 2007⁵ l'Unione europea ha mantenuto la prima posizione nei flussi di investimenti diretti esteri (Ide) sia in entrata sia in uscita. Il primato nei flussi in ingresso dell'Ue si è rafforzato soprattutto grazie ad operazioni di fusione e acquisizione che rappresentavano la principale forma di Ide verso i paesi avanzati, prima che la crisi causasse la stretta creditizia. Le prospettive per il 2008 quindi saranno meno ottimistiche anche alla luce delle difficoltà finanziarie che hanno coinvolto alcune delle destinazioni dell'Ue più interessate dai processi di internazionalizzazione nel corso degli ultimi anni. Anche da un punto di vista settoriale i flussi in entrata risentiranno della recessione mondiale, visto che i servizi, in particolare quelli bancari e finanziari, sono tradizionalmente i principali obiettivi degli Ide verso l'Ue.

5 Si veda la nota 4.

In termini di capitali in uscita nel 2007, sia l'Unione europea sia gli altri principali erogatori di Ide hanno mostrato quote decrescenti, sebbene l'ammontare complessivo di tali flussi sia stato in sensibile aumento. Nonostante l'Unione europea rimanga il principale attore in termini di numero di operazioni di fusione e acquisizione e di investimenti *greenfield* in uscita, questa dinamica indica che è in ascesa il peso di altri attori. In particolare, i paesi detentori e esportatori di materie prime hanno accresciuto il loro impegno sui mercati finanziari, anche attraverso lo strumento dei fondi sovrani.

2.2 Saldi normalizzati ed evoluzione della specializzazione

Gli andamenti economici che hanno caratterizzato il 2008 hanno in alcuni casi rafforzato tendenze in atto già da tempo, in altri hanno invece smorzato fenomeni che sembravano consolidati.

Tavola 2.5 - Saldi normalizzati⁽¹⁾ dell'Unione europea per aree geografiche e principali paesi

		Ue27							
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Europa centrale e orientale ⁽²⁾		-21,2	-17,0	-17,7	-19,9	-21,7	-19,7	-12,0	-12,8
	<i>Russia</i>	-35,2	-30,4	-31,0	-29,2	-33,0	-32,2	-23,7	-24,5
Africa settentrionale		-11,9	-7,5	-11,1	-10,6	-18,2	-26,3	-19,8	-20,2
Altri paesi africani		-9,7	-8,5	-5,3	-2,8	-4,8	-3,6	-2,1	-5,5
America settentrionale		9,4	15,2	17,7	18,9	20,9	20,5	16,8	13,5
	<i>Stati Uniti</i>	9,4	15,2	17,9	19,3	21,4	21,1	18,0	14,4
America centro-meridionale		6,1	1,7	-4,5	-7,6	-8,1	-9,8	-8,5	-8,6
	<i>Brasile</i>	-2,7	-7,7	-21,3	-21,0	-20,0	-21,0	-21,2	-14,8
Medio Oriente		18,0	24,3	25,3	22,1	12,9	11,0	14,0	12,3
Asia centrale e orientale		-25,3	-24,9	-27,1	-27,4	-29,3	-31,0	-31,4	-31,3
	<i>Cina</i>	-45,6	-44,0	-43,8	-45,4	-51,1	-50,7	-52,8	-51,9
	<i>Giappone</i>	-28,1	-25,8	-27,7	-26,5	-25,7	-26,7	-28,3	-27,6
Oceania		20,2	25,9	25,7	30,8	28,6	23,9	24,3	31,1

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

Nell'ambito dell'orientamento geografico degli scambi dell'Unione europea si è accentuata la riduzione del saldo normalizzato nei confronti degli Stati Uniti, che pur restando positivo nel 2008 ha accelerato il proprio ritmo di discesa, a causa della minore propensione ad importare dell'area nordamericana. Un'altra conferma è venuta dall'Oceania, che è anche l'area verso cui l'Ue presenta il massimo saldo normalizzato.

Data però l'eccezionalità e la complessità delle condizioni economiche che si sono verificate nel 2008, sono più numerosi i casi d'interruzione delle tendenze degli anni precedenti. È tornato a ridursi il saldo normalizzato verso Europa centro-orientale e Russia a causa prevalentemente del contributo negativo al saldo dei minerali energetici. Specialmente in Russia, nel biennio 2006-2007 era sembrato che l'effetto reddito derivante dagli introiti delle vendite di materie prime potesse agire da parziale compensazione, stimolando la domanda di manufatti e l'aumento degli acquisti dall'Ue. Tuttavia, l'impennata nei prezzi pagati dall'Unione europea per le importazioni di petrolio e gas nel 2008 ha probabilmente smorzato le conseguenze positive della crescita dell'export verso la Russia.

Ha cambiato direzione anche il processo che vedeva il costante peggioramento del saldo normalizzato nei confronti dei paesi dell'Asia centrale e orientale. A questo risultato complessivo ha certamente contribuito il fatto che nel 2008, per la prima volta dal 2001, il tasso di crescita delle importazioni europee in valore dal principale partner nell'area asiatica, la Cina, è sceso sensibilmente al di sotto del 10 per cento (dopo essere stato mediamente superiore al 20 per cento nei tre anni precedenti). Questo può essere considerato un segnale del parziale

allentamento dei legami consolidatisi nell'ambito della cosiddetta *global supply chain*, su cui ha verosimilmente inciso l'indebolimento nello sviluppo delle attività produttive e della domanda europee e mondiali. Dall'altra parte, pur rallentando rispetto al 2007, la crescita delle esportazioni europee in valore verso l'area asiatica ha sopravanzato l'incremento registrato dalle importazioni dall'Asia e uno scarto ancora maggiore a favore dell'export dell'Ue è emerso rispetto all'incremento delle importazioni cinesi verso l'Unione europea.

Rimane positivo, ma in discesa, il saldo normalizzato nei confronti del Medio Oriente, ciò potrebbe indicare che anche su questi mercati caratterizzati da una forte espansione, le buone performance delle merci europee, attestate dal risultato del 2007, sono state parzialmente indebolite dagli elevati prezzi pagati per le importazioni di prodotti petroliferi.

Tavola 2.6 - Saldi normalizzati⁽¹⁾ dell'Unione europea per settore

	Ue27							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Prodotti agricoli	-33,3	-36,7	-36,6	-43,9	-33,5	-29,6	-29,5	-25,8
Prodotti delle miniere e delle cave	-80,0	-77,0	-80,4	-82,1	-84,8	-87,8	-87,4	-90,6
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	6,7	8,0	6,9	6,2	6,0	5,8	3,9	2,7
Prodotti tessili, articoli della maglieria	-12,1	-11,8	-13,1	-14,6	-18,2	-23,7	-23,6	-25,3
Articoli di abbigliamento	-45,4	-46,2	-48,6	-50,2	-51,1	-52,1	-51,0	-49,8
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	-12,9	-15,7	-20,2	-20,6	-24,3	-25,4	-25,9	-25,6
Calzature	-16,1	-19,8	-28,1	-31,0	-37,7	-38,9	-38,0	-38,3
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	-10,4	-2,7	-4,9	-4,3	-4,5	-5,0	-9,6	-5,4
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	18,1	22,6	25,3	27,7	26,4	28,9	26,0	27,6
Prodotti petroliferi raffinati	-11,8	-10,1	-7,6	-6,5	-6,5	-3,0	-1,2	1,9
Prodotti chimici e farmaceutici	22,3	24,7	24,9	23,8	24,2	23,8	21,2	20,9
Prodotti farmaceutici e medicinali	25,9	26,4	27,7	24,9	27,7	27,3	29,8	27,5
Prodotti in gomma e plastica	4,4	7,6	7,8	9,4	8,8	8,2	6,2	5,8
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	35,1	37,3	34,5	31,8	27,0	26,1	20,1	21,1
Metalli e prodotti in metallo	-6,4	-4,0	-5,2	-3,7	2,7	-6,8	-11,1	-5,3
Prodotti della siderurgia	-17,0	-15,8	-16,3	-13,2	-3,8	-14,6	-19,2	-12,2
Prodotti finali in metallo	17,6	20,9	19,0	19,0	18,4	15,2	12,8	13,4
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	32,4	36,4	36,8	38,6	38,1	39,5	34,7	36,9
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	-15,8	-15,1	-15,7	-14,5	-12,6	-14,8	-13,2	-12,0
Elettronica	-26,9	-29,1	-30,7	-30,4	-27,0	-32,3	-36,5	-37,4
Elettrotecnica	5,6	7,1	5,7	5,9	9,1	13,5	13,3	16,4
Strumenti di precisione	-2,5	3,4	5,8	10,9	8,8	7,8	7,2	7,3
Mezzi di trasporto	21,1	22,1	20,8	21,2	23,5	26,5	27,1	30,7
Autoveicoli	39,1	41,8	40,0	39,0	40,5	37,8	37,2	41,0
Altri mezzi di trasporto	5,1	1,4	-1,7	-1,1	1,9	7,8	9,9	13,8
Mobili	22,8	21,4	13,5	5,8	0,0	-1,8	-4,9	-2,6
Altri manufatti (esclusi i mobili)	-13,0	-15,1	-18,6	-18,6	-22,5	-22,1	-26,7	-28,4
Energia elettrica, merci varie non classificate altrove	-7,0	3,6	1,7	16,4	-6,1	-9,1	-7,8	-11,6

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

Nell'orientamento settoriale, oltre al peggior saldo registrato nelle materie prime di origine mineraria, si mantengono negativi ma con andamenti differenziati i saldi normalizzati in molti settori a medio-basso contenuto tecnologico come i prodotti tessili e dell'abbigliamento, le calzature, i prodotti della siderurgia, gli altri manufatti e i prodotti agricoli. Continua ad ampliarsi anche il saldo negativo nei prodotti dell'elettronica, un settore in cui l'Unione europea è sempre più dipendente dagli acquisti dall'estero.

Segnali di tipo opposto sono arrivati invece nel 2008 da alcuni dei principali settori di specializzazione: in particolare, i mezzi di trasporto, la meccanica e l'elettrotecnica sono tra i settori in cui il saldo normalizzato attivo si è maggiormente ampliato. Questa dinamica ha certamente una componente di prezzo dovuta all'andamento del tasso di cambio dell'euro nel corso del 2008, che ha accresciuto i valori delle merci esportate e contenuto quello delle merci importate. Tuttavia, dal confronto tra i dati geografici e settoriali emergono due quadri diversi: da un punto di vista geografico il 2008 ha attenuato anche marginalmente alcuni orientamenti

consolidati, mentre in termini settoriali si osservano quasi esclusivamente conferme di tendenze. Nonostante che in termini congiunturali molti indicatori attestino la profondità della crisi in corso, è evidente che i tempi per un cambiamento del modello di specializzazione settoriale sono molto più lunghi rispetto alle dinamiche che agiscono a livello geografico. Viste le difficoltà e le ristrutturazioni in atto in settori rilevanti, come ad esempio gli autoveicoli, che avranno conseguenze anche in comparti collaterali, è verosimile attendersi che delle correzioni potranno verificarsi nei prossimi anni, ma i dati del 2008 confermano la persistenza di un modello di specializzazione posizionato su prodotti a medio-alto contenuto tecnologico.

Tavola 2.7 - Saldi normalizzati⁽¹⁾ dell'Unione europea nei servizi

	Ue27				
	2004	2005	2006	2007	2008
Trasporti	6,9	8,0	5,4	7,0	8,5
Viaggi all'estero	-12,2	-12,7	-9,6	-10,9	-13,2
Altri servizi	13,5	14,1	15,9	16,9	14,6
Comunicazioni	-4,9	-3,8	-5,9	-2,1	3,8
Costruzioni	24,5	33,0	31,9	34,1	25,3
Assicurazioni	12,6	-14,7	20,6	30,0	26,9
Servizi finanziari	42,7	42,4	40,5	42,6	41,3
Informatica	33,5	32,5	37,1	39,6	40,6
Royalties e licenze	-17,8	-15,4	-12,8	-13,7	-19,4
Altri servizi alle imprese	13,8	16,3	15,5	14,0	11,8
Servizi personali, culturali, ricreativi	-7,9	-12,8	-21,6	-11,0	-14,5
Servizi governativi	23,2	10,7	9,6	8,0	2,3
Totale servizi	6,5	7,2	8,3	9,2	7,8

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Dopo che nel 2007 il saldo normalizzato negli scambi di servizi dell'Unione europea ha raggiunto il livello massimo, nel 2008 si è tornati su valori inferiori a quelli dei due anni precedenti.⁶ I settori che più avevano contribuito a raggiungere il risultato del 2007 erano stati i servizi finanziari, su cui si concentra la maggior parte degli scambi, le assicurazioni, le costruzioni e i servizi informatici. Se si escludono questi ultimi, tutti gli altri settori di specializzazione hanno mostrato saldi normalizzati in contrazione nel corso del 2008. Il settore delle costruzioni è quello che ha fatto registrare il più sensibile ridimensionamento del saldo per il forte aumento delle importazioni più che per un generale rallentamento degli scambi, come ci si sarebbe potuti attendere essendo questo uno dei settori più colpiti dalla crisi.

È in peggioramento la despecializzazione dell'Unione europea sia nei viaggi all'estero sia nelle *royalties* e licenze, a causa di sensibili arretramenti nei crediti.

Tra i pochi settori che invece hanno migliorato il saldo tra il 2007 e il 2008, si segnalano le comunicazioni che hanno registrato per la prima volta un saldo normalizzato positivo grazie ai crediti nelle telecomunicazioni.

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

Nel 2008 le esportazioni dell'Unione europea hanno rallentato la loro crescita in valore rispetto al ritmo medio dei sei anni precedenti. Sono pochi i settori che sono riusciti a ottenere risultati migliori se messi a confronto con il loro andamento di medio periodo. Tra di essi si segnalano i prodotti agricoli, quelli dell'industria alimentare e i prodotti petroliferi raffinati, che hanno certamente risentito dell'effetto dei prezzi delle *commodities* sui mercati internazionali.

⁶ Vista la disponibilità per l'Unione europea dei dati aggiornati al 2008 sugli scambi di servizi, si analizzano gli andamenti degli ultimi due anni.

Tavola 2.8 - Esportazioni settoriali dell'Unione europea a 27 e loro distribuzione per aree geografiche e principali paesi
Valori in milioni di euro, composizione percentuale sulle esportazioni nel mondo

	Mondo		Europa centro-orientale		Russia		Paesi europei non UE		Stati Uniti		America centro-meridionale		Asia centrale e orientale		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa		
	Valori 2008	Var % 08/07	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008
Prodotti agricoli	28.628	15,7	8,4	9,0	15,2	5,9	10,0	13,6	10,2	12,2	6,4	5,4	2,9	19,5	14,3	2,4	2,8	5,0	2,7	7,2	7,4	12,8	15,8
Prodotti delle miniere e delle cave	19.256	-3,8	0,8	0,9	1,6	0,4	0,6	3,1	6,5	28,8	28,8	0,6	1,0	29,3	35,3	4,0	3,8	0,4	0,6	13,9	12,8	2,4	7,7
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	61.087	6,8	3,9	10,1	14,8	7,2	10,2	9,6	11,2	22,2	16,8	6,1	5,9	19,5	19,7	1,1	2,6	8,0	6,4	8,5	8,7	12,5	12,5
Prodotti tessili, articoli della maglieria	23.183	-2,4	5,0	9,8	14,4	4,2	7,5	11,1	10,7	16,4	18,0	4,1	3,6	19,8	18,3	2,5	3,8	4,5	2,5	4,6	5,7	20,1	16,0
Articoli di abbigliamento	17.504	4,1	3,8	11,4	23,8	8,1	17,2	22,0	20,8	17,9	10,2	3,1	2,9	20,1	17,3	0,6	1,4	10,1	6,1	7,8	9,3	9,8	7,1
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	13.080	0,7	2,5	8,9	16,8	5,2	10,3	12,1	15,8	26,2	15,2	2,6	2,0	32,0	31,8	2,2	3,6	12,5	9,2	3,5	4,2	4,8	5,1
Calzature	5.816	1,5	-0,2	12,9	26,3	8,3	17,5	14,8	17,5	34,6	17,7	2,8	2,2	13,5	14,1	0,3	1,3	7,1	5,2	5,3	5,5	5,7	5,6
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	9.435	-5,4	5,6	6,5	16,1	3,8	8,8	20,6	24,5	21,1	9,8	2,4	2,7	23,0	14,7	3,2	1,8	13,5	8,4	8,0	9,9	8,6	13,6
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	28.251	1,3	4,6	9,3	16,2	6,6	10,5	19,0	16,8	16,6	9,6	6,9	6,9	18,9	20,5	3,4	6,6	3,2	1,9	7,0	7,2	8,8	9,3
Prodotti petroliferi raffinati	70.212	27,3	25,5	3,2	4,9	0,9	1,1	17,6	13,1	30,6	27,3	4,2	6,4	5,8	4,4	0,8	0,3	1,5	1,3	4,0	5,6	11,9	16,4
Prodotti chimici e farmaceutici	191.521	2,6	6,4	4,5	10,0	3,2	6,6	11,8	10,8	33,1	27,0	6,5	7,3	19,2	19,1	2,4	4,3	6,0	4,3	5,9	6,0	6,3	6,6
Prodotti farmaceutici e medicinali	80.778	5,7	7,6	3,3	8,4	2,4	6,1	13,7	13,1	39,0	34,3	5,9	6,6	14,5	13,6	1,2	2,4	6,6	4,5	4,8	4,8	5,9	5,2
Prodotti in gomma e plastica	28.008	1,4	8,6	10,0	18,7	6,3	11,4	18,1	17,3	20,7	13,5	7,6	7,4	15,1	14,8	2,6	4,5	3,3	2,4	6,9	6,6	8,7	9,4
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	18.802	1,1	3,6	7,7	17,0	4,6	10,6	11,7	14,0	29,1	17,4	6,0	5,9	16,3	15,1	2,0	3,0	4,0	2,6	11,0	11,3	7,5	10,2
Metalli e prodotti in metalli	111.865	7,6	13,4	5,3	9,0	3,4	5,1	16,2	14,8	20,4	14,5	6,8	6,1	21,4	23,9	5,4	8,2	2,8	2,1	8,7	9,4	8,7	10,1
Prodotti della siderurgia	75.750	7,7	16,4	3,7	5,8	2,3	2,7	16,0	13,9	20,1	15,3	6,3	5,5	24,1	27,3	5,8	9,5	3,0	2,1	8,9	9,6	7,8	9,7
Prodotti finali in metallo	36.115	7,3	8,4	7,5	16,1	5,1	10,3	16,6	16,8	20,8	12,7	7,5	7,5	17,4	16,3	4,9	5,2	2,5	2,2	8,4	9,1	9,9	10,9
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	212.989	7,2	10,1	6,5	14,3	4,8	10,1	9,2	8,2	21,9	14,7	8,0	7,7	24,8	25,8	8,2	9,6	3,2	2,2	9,9	10,2	8,5	9,4
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	199.681	1,5	5,1	11,1	11,1	3,9	8,0	10,5	9,6	25,3	18,1	4,6	5,3	30,0	28,8	5,0	7,4	5,1	3,3	8,4	9,7	7,2	8,9
Elettronica	69.182	-4,6	-0,9	6,5	15,4	5,1	11,2	10,7	10,7	21,7	12,5	3,2	4,2	34,0	25,7	4,5	5,0	4,4	2,0	8,3	12,0	6,9	10,9
Strumenti di precisione	74.167	7,0	13,8	4,3	9,1	3,1	6,3	10,9	8,9	21,1	14,8	7,4	6,2	26,1	33,3	7,1	10,4	3,3	2,2	10,1	9,5	10,3	9,7
Mezzi di trasporto	201.615	4,9	4,3	3,2	12,6	2,2	9,1	9,0	8,7	39,6	22,7	10,3	9,0	14,8	18,6	3,2	6,7	4,6	3,1	6,5	8,2	6,9	7,3
Autoveicoli	134.957	3,4	7,1	4,8	16,9	3,3	12,0	9,3	8,2	39,4	21,8	7,1	6,8	15,4	15,9	3,2	6,2	6,6	4,0	6,5	8,2	7,9	8,6
Altri mezzi di trasporto	66.658	8,2	-0,4	0,8	4,0	0,6	3,1	8,5	9,6	39,8	24,7	15,1	13,5	13,9	24,1	3,2	7,9	1,8	1,4	6,6	8,1	5,5	4,7
Mobili	12.033	3,2	3,6	9,3	19,4	6,4	14,4	23,2	26,0	30,8	16,5	3,6	3,4	12,5	11,2	1,7	2,8	4,5	2,5	7,2	9,0	4,9	6,0
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	19.412	-2,3	0,4	2,8	7,8	2,1	5,3	16,1	18,8	35,7	17,1	4,4	4,1	18,9	23,1	1,2	2,7	5,6	3,7	11,2	17,0	3,7	5,0
Energia elettrica, merci varie non classificate altrove	42.043	13,8	3,1	2,8	6,8	1,9	4,9	13,4	13,1	17,7	11,8	3,0	3,3	13,9	12,3	3,2	3,5	2,6	1,6	3,6	5,1	3,8	5,0
Totale	1.308.606	5,4	6,8	5,5	11,9	3,8	8,0	11,7	11,2	27,4	18,9	6,5	6,5	21,0	21,1	3,9	5,9	4,8	3,1	7,6	8,4	7,8	9,1

(a) Tasso di variazione medio annuo.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat-Comext

Anche gli altri mezzi di trasporto, invertendo la tendenza degli ultimi anni, hanno fatto registrare un sensibile aumento delle vendite all'estero. Questo settore è stato fortemente penalizzato negli Stati Uniti che all'inizio del periodo di osservazione rappresentavano il principale mercato di sbocco assorbendo quasi il 40 per cento delle vendite europee. Tuttavia tale comparto ha acquisito importanti posizioni verso altre destinazioni, come il mercato asiatico, dove è raddoppiata la quota cinese, quello Est europeo e mediorientale.

Ad esclusione degli autoveicoli, tutti gli altri settori su cui si concentrano le esportazioni europee hanno mostrato una crescita superiore a quella dell'export complessivo, ma più contenuta rispetto agli andamenti precedentemente registrati. La meccanica, che rappresenta oltre un sesto delle vendite all'estero dell'Ue, ha sfruttato la rapida crescita delle aree emergenti per compensare la perdita di competitività e quote sui mercati più maturi. Gli Stati Uniti rimangono il primo mercato di sbocco, ma il peso dell'area asiatica nel 2008 supera quello complessivo del nordamerica e dei paesi europei non Ue, ribaltando la situazione del 2002.

Rispetto agli altri settori di specializzazione, gli autoveicoli mostrano di aver risentito degli effetti della crisi proprio a livello di comparto, facendo segnare un rallentamento più marcato della media. Anche in questo caso a risentire maggiormente della stagnazione sono stati i mercati che hanno subito un più forte calo della domanda. Inoltre, a differenza dei prodotti della meccanica, gli autoveicoli sembra che non siano ancora riusciti ad affermarsi sui mercati asiatici, un aspetto che potrebbe non favorire il comparto nel momento in cui la domanda ricomincerà a rianimare il mercato. Alla riduzione della quota degli Stati Uniti hanno sofferito destinazioni più prossime, come Medio Oriente, Africa e Europa centro-orientale, anche grazie ad accordi commerciali⁷ e al ruolo di paesi ponte svolto dai nuovi aderenti all'Ue.

Nei prodotti farmaceutici non si sono verificate inversioni nell'ordine d'importanza tra i vari mercati di sbocco, con i paesi avanzati che restano i principali *partner*, anche per la forte integrazione produttiva che li lega all'Ue per la presenza di aziende del settore che operano su scala multinazionale.

Tra i comparti che nel 2008 hanno fatto registrare una riduzione delle esportazioni in valore, si segnalano i prodotti tessili, che hanno visto decrescere il proprio peso sull'export. Nonostante ciò questo settore ha guadagnato posizioni in Europa centro-orientale e Medio Oriente, dove si sono creati spazi per i prodotti di fascia medio-alta esportati dall'Ue.

In sensibile calo anche le vendite di prodotti dell'elettronica. Se da un lato in questo settore il trend è verso una generale riduzione dei prezzi, la contrazione del 2008 segnala ancora una volta le difficoltà degli esportatori europei dell'Ict ad integrarsi e servire i mercati più dinamici, come dimostrano i forti abbattimenti delle quote negli Stati Uniti e in Asia.

Nel 2007 l'Unione europea ha confermato il proprio impegno finanziario negli investimenti diretti esteri. Anche se con flussi più stabili rispetto ai picchi dei due anni precedenti, gli Stati Uniti e il Canada si riconfermano i principali target dei capitali europei grazie a importanti operazioni di fusione e acquisizione. I settori coinvolti sono molto diversificati, verso gli Stati Uniti sono le multinazionali farmaceutiche e biomediche, le banche internazionali e le aziende fornitrici di servizi quelle più attive in questo tipo di transazioni. Invece il Canada attrae l'idee principalmente nell'ambito di progetti legati allo sfruttamento delle risorse naturali.⁸

L'Asia centrale e orientale si conferma per il secondo anno consecutivo la seconda destinazione di capitali in uscita dall'Ue. Gran parte di questo risultato è attribuibile all'ingente aumento dei flussi verso il Giappone, dopo il crollo degli investimenti registrato nel 2006. Una crescita superiore a quella complessiva si è verificata anche verso l'India,

⁷ Si veda il Capitolo 3.

⁸ Per un approfondimento su questi temi, si veda *World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, Unctad, 2008.

Tavola 2.9 - Ide dell'Unione europea: distribuzione geografica
Valori in milioni di euro

		Ue27							
		2004				2007 ⁽²⁾			
		FLUSSI				CONSISTENZE			
		2004	2005	2006	2007	2004	2007 ⁽²⁾	2004	2007 ⁽²⁾
						Valori	Peso ⁽¹⁾	Valori	Peso ⁽¹⁾
Europa centrale e orientale ⁽²⁾		6.414	15.654	13.024	19.657	22.993	1,1	-	-
	Russia	6.013	9.734	10.779	16.682	20.643	1,0	73.012	2,3
Candidati Ue ⁽³⁾		1.747	5.565	16.672	15.365	18.560	0,9	64.730	2,1
Paesi europei non Ue ⁽⁴⁾		-4.296	75.166	25.239	34.795	289.121	14,3	450.554	14,4
Africa settentrionale		3.448	1.029	4.888	5.040	22.134	1,1	35.724	1,1
Altri paesi africani		10.449	15.263	7.999	12.579	77.790	3,8	110.488	3,5
America settentrionale		13.237	48.392	139.220	188.473	806.469	39,9	1.192.845	38,1
	Stati Uniti	15.496	36.525	108.033	145.560	731.757	36,2	1.043.377	33,3
America centro-meridionale		19.720	13.038	17.152	25.306	189.822	9,4	227.818	7,3
	Brasile	5.709	8.435	6.476	15.295	70.451	3,5	97.545	3,1
Medio oriente		2.061	3.459	4.058	8.009	20.273	1,0	36.613	1,2
Asia centrale e orientale		33.463	39.170	28.011	49.761	297.103	14,7	378.365	12,1
	Cina	3.868	6.137	6.677	7.118	21.337	1,1	38.444	1,2
	Giappone	5.814	12.328	-56	12.887	76.005	3,8	73.831	2,4
	India	1.562	2.546	2.503	5.392	8.076	0,4	19.110	0,6
	Asean ⁽⁵⁾	4.726	4.772	12.605	14.442	68.541	3,4	105.411	3,4
Oceania		1.680	-1.026	7.293	6.719	57.573	2,8	68.378	2,2
Mondo		142.278	239.454	317.472	484.197	2.023.578		3.134.903	
Var. %		-	68,3	32,6	52,5				

(1) Percentuale sulle consistenze degli Ide nel mondo (al netto dell'intra-Ue).

(2) Albania, Bielorussia, Russia, Ucraina. Per Albania, Bielorussia e Ucraina non sono disponibili i dati sulle consistenze del 2007.

(3) Croazia e Turchia.

(4) Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

grazie ad un accordo nel settore delle telecomunicazioni, mentre continuano ad avere un andamento poco dinamico gli Ide europei verso la Cina.

Ad esclusione di Africa settentrionale e dei paesi candidati Ue, tutte le restanti aree si sono segnalate per incrementi in linea o superiori a quelli generali. In particolare, come paesi singoli, Russia e Brasile sono stati oggetto di importanti operazioni nei settori delle materie prime ed energia elettrica, la prima, e dell'acciaio, il secondo, tanto da aver superato nel 2007 sia Giappone sia Cina come target degli investimenti diretti esteri europei.

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

Come si è precedentemente osservato, le importazioni dell'Unione europea nel 2008 hanno risentito pesantemente della dinamica dei prezzi internazionali delle materie prime energetiche. Il ritmo di crescita degli acquisti di tali beni è raddoppiato nell'ultimo anno rispetto alla media del periodo 2002-2007, facendo così salire a oltre il 25 per cento il peso dei prodotti di origine mineraria sul totale delle importazioni. I principali fornitori sono nell'ordine: Russia, che da sola copre un quarto degli acquisti dell'Ue, i paesi africani e quelli mediorientali.

Nel 2008 hanno fatto registrare una dinamica dell'import superiore alla media anche i prodotti petroliferi raffinati, quelli dell'industria alimentare e quelli farmaceutici. Mentre il primo settore ha risentito dell'effetto prezzo, gli altri due sono considerati tipicamente anticiclici e sono in grado di mantenere un buon livello di transazioni anche in condizioni economiche di recessione. Inoltre, il settore farmaceutico rimane tra i più vitali anche grazie

Tavola 2.10 - Importazioni settoriali dell'Unione europea a 27 e loro distribuzione per aree geografiche e principali paesi
 Valori in milioni di euro, composizione percentuale sulle esportazioni mondiali

	Mondo		Europa centro-orientale		Russia		Paesi europei non Ue		Stati Uniti		America centro meridionale		Asia centrale e orientale		Cina		Giappone		Medio oriente		Africa		
	Valori 2008	Var % 08/07	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008
Prodotti agricoli	48.573	7,0	4,9	6,2	6,8	3,7	2,3	4,0	4,4	13,6	10,5	28,8	34,0	11,3	14,0	2,2	2,7	0,3	0,3	3,2	2,2	21,0	18,7
Prodotti delle miniere e delle cave	390.308	31,3	15,0	22,6	26,1	21,8	25,5	16,0	13,4	1,1	1,3	5,1	5,9	4,0	4,8	0,4	0,3	0,0	0,0	16,5	15,0	22,2	23,2
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	57.851	9,4	5,6	3,3	4,1	1,8	1,5	10,9	9,8	9,3	6,1	29,9	32,8	18,3	24,8	3,8	6,1	0,2	0,2	1,7	1,6	12,9	9,9
Prodotti tessili, articoli della maglieria	38.864	1,2	10,2	1,6	1,2	0,7	0,2	5,1	3,9	5,1	20,0	2,4	1,8	56,5	50,3	14,8	26,9	2,0	0,9	3,1	1,6	6,7	3,7
Articoli di abbigliamento	52.237	0,8	6,5	3,1	2,9	0,4	0,1	1,4	1,3	0,9	0,8	0,6	0,6	59,8	69,8	26,2	42,7	0,2	0,1	1,0	0,4	15,9	10,7
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	22.085	0,0	6,9	3,6	4,2	0,8	0,6	2,1	2,7	1,8	1,2	7,9	6,3	72,2	77,1	34,1	48,2	0,2	0,1	1,0	0,3	7,1	5,3
Calzature	13.041	2,2	8,1	3,9	5,0	0,1	0,0	1,5	1,6	0,9	0,4	3,1	4,4	79,7	80,8	26,8	43,9	0,1	0,0	0,1	0,1	6,9	5,7
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	10.507	-13,0	8,5	15,5	17,8	10,2	11,3	7,8	6,4	12,7	7,0	9,8	12,1	31,5	39,1	11,5	24,2	0,1	0,1	0,1	0,1	13,1	10,1
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	16.036	-2,1	3,1	4,5	4,9	4,3	3,6	23,1	19,3	27,8	23,4	9,4	15,6	14,9	23,3	4,9	13,3	2,1	1,5	1,2	1,1	2,6	2,1
Prodotti petroliferi raffinati	67.628	19,8	21,1	40,6	38,3	35,0	31,7	7,8	6,1	5,1	10,3	4,0	4,9	5,9	13,2	1,8	1,2	0,3	1,0	11,0	12,2	20,9	9,6
Prodotti chimici e farmaceutici	125.391	3,4	7,9	3,0	5,0	2,3	3,6	24,6	22,7	38,1	27,7	2,9	3,2	21,5	26,5	4,2	7,8	8,6	5,9	3,7	5,3	2,0	2,6
Prodotti farmaceutici e medicinali	45.982	11,2	6,0	0,1	0,1	0,0	0,0	35,2	37,8	47,4	34,2	0,9	1,4	10,9	14,1	3,1	4,7	4,4	3,0	2,1	1,5	0,3	0,2
Prodotti in gomma e plastica	24.923	2,1	9,2	0,6	2,4	0,4	0,7	14,0	10,5	20,5	14,3	1,7	1,9	50,8	56,7	19,3	26,1	11,3	9,0	3,5	3,7	1,7	1,6
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	12.250	-0,9	11,7	3,0	3,1	1,3	1,0	9,7	6,9	16,8	12,1	3,1	2,7	44,8	57,8	17,4	39,7	8,6	5,2	2,6	2,5	2,8	2,6
Metalli e prodotti in metalli	124.470	-4,2	16,7	15,3	17,8	11,6	11,0	20,0	15,5	10,6	8,3	10,4	10,0	20,5	30,0	7,4	16,8	3,0	2,3	2,4	2,1	11,3	6,8
Prodotti della siderurgia	96.895	-6,7	18,1	19,6	21,8	15,1	13,7	20,7	16,5	8,6	7,9	13,3	12,4	10,7	21,6	1,7	10,7	2,0	1,6	2,2	2,1	14,6	8,3
Prodotti finali in metallo	27.575	6,0	12,1	1,9	3,0	0,8	0,6	17,7	11,9	16,9	9,8	1,5	1,3	50,6	61,7	24,9	39,6	6,4	4,6	3,0	2,3	1,3	1,3
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	98.106	1,9	11,0	1,1	1,4	0,6	0,5	18,3	12,6	31,1	20,2	1,7	1,8	37,4	54,1	11,3	23,8	16,7	17,5	1,5	1,1	2,3	2,6
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	253.918	-1,0	4,2	0,2	0,7	0,1	0,2	5,9	6,2	24,2	15,1	2,1	2,6	61,7	69,9	16,4	36,6	13,7	8,3	1,4	1,1	1,2	1,6
Elettronica	151.998	-2,4	2,5	0,1	0,4	0,1	0,1	1,5	1,2	18,9	9,5	2,5	2,7	72,4	82,8	17,4	47,1	13,7	6,7	1,2	0,8	0,4	0,5
Strumenti di precisione	53.254	0,4	11,0	0,7	1,9	0,4	0,4	10,2	8,8	21,2	12,1	1,6	1,9	55,4	64,3	21,8	28,7	16,1	10,5	1,1	1,2	4,9	5,3
Mezzi di trasporto	48.665	2,2	4,2	0,3	0,5	0,2	0,2	18,1	19,2	45,4	36,1	1,2	3,3	28,8	35,5	8,3	12,4	11,7	10,9	2,3	1,7	0,8	0,8
Autoveicoli	106.949	-3,0	2,1	0,6	1,1	0,4	0,4	4,4	4,4	43,6	29,9	6,2	6,8	31,8	40,5	1,9	6,3	19,3	18,4	1,7	0,7	3,1	2,1
Altri mezzi di trasporto	56.498	-5,4	9,4	0,5	0,7	0,3	0,2	4,3	3,5	20,4	15,8	5,2	9,0	56,5	47,9	0,9	4,2	41,3	28,9	0,2	0,3	3,7	2,9
Mobili	50.451	-0,1	-3,8	0,6	1,4	0,4	0,6	4,5	5,4	58,0	45,7	6,9	4,2	16,4	32,1	2,5	8,5	5,7	6,6	2,6	1,3	2,8	1,2
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	12.680	-1,4	15,3	3,2	4,0	1,1	0,9	11,1	6,8	6,7	3,1	4,9	2,5	56,3	71,9	22,6	49,1	1,7	0,9	1,0	0,7	8,0	3,1
Energia elettrica, merci varie non classificate altrove	34.812	1,5	5,4	1,5	1,0	1,3	0,8	7,5	5,3	12,6	7,4	0,6	0,7	67,8	79,6	37,8	57,0	8,9	3,9	5,1	3,0	1,2	1,1
Totale	53.103	23,1	7,9	7,2	7,0	6,7	6,1	13,5	9,7	17,4	10,6	1,2	1,7	9,4	9,6	1,1	2,6	3,7	1,5	1,2	0,9	0,8	2,2
	1.550.692	8,1	8,9	7,1	11,5	6,0	9,6	11,3	10,5	19,3	11,8	6,0	6,6	33,9	34,6	9,6	15,9	7,8	4,8	4,5	5,6	8,2	9,4

(a) Tasso di variazione medio annuo.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat-Comext

ai consistenti scambi *intra-firm*. Nei prodotti alimentari, le aree che maggiormente hanno sfruttato l'evoluzione degli acquisti europei sono state l'America centro-meridionale, che si mantiene il primo fornitore, e l'Asia centrale e orientale.

Se si escludono i settori fin qui analizzati, sembra che la recessione mondiale abbia avuto un primo impatto più diffuso sulle importazioni dell'Ue rispetto a quanto registrato dalle esportazioni. Il fatto che si sia prodotto più velocemente uno shock sulla domanda prima che sull'offerta conferma quanto precedentemente illustrato: è verosimile che in un primo momento la reazione alla crisi sia stata di tipo geografico e le esportazioni pur rallentando si sono rivolte verso aree relativamente meno colpite. Invece la domanda interna ha ceduto in modo più repentino per il coinvolgimento nella crisi di alcune delle economie europee che più avevano trainato l'espansione negli anni scorsi. Di fronte all'approfondirsi delle difficoltà economiche e finanziarie e alla debolezza della domanda interna, si sono verificati un sensibile calo dei consumi e un'intensa contrazione della capacità produttiva che hanno ridotto le importazioni sia di beni finali sia di quelli intermedi.

Sono, infatti, in calo le importazioni di prodotti dell'elettronica, quelle di mezzi di trasporto e dei prodotti in metallo e fortemente ridimensionate quelle di apparecchi meccanici.

Nonostante la frenata negli acquisti non abbia risparmiato uno dei settori che più hanno contribuito agli scambi internazionali negli ultimi anni, i paesi asiatici sono rimasti stabilmente i fornitori globali di prodotti dell'Ict, con la Cina che è arrivata a coprire intorno al 50 per cento degli acquisti dell'Ue, quasi triplicando la propria quota tra il 2002 e il 2008.

Le importazioni di prodotti in metallo, in particolare quelle di prodotti siderurgici, possono aver risentito della fase decrescente dei prezzi dei prodotti di base per questa industria, ma in generale si può supporre che la domanda per questi beni si sia ridotta, dato che sono state in forte diminuzione varie attività cui essi sono destinati, come gli investimenti in costruzioni. I principali mercati di approvvigionamento sono quelli asiatici, che anche in questo settore hanno guadagnato quote a discapito di fornitori più tradizionali come Stati Uniti e paesi europei non Ue. In particolare, questi ultimi nel 2008 sono stati superati al secondo posto dai paesi dell'Europa centro-orientale.

La crisi mondiale ha influito pesantemente sugli scambi internazionali di autoveicoli e il calo delle importazioni europee conferma questa evoluzione verso una restrizione del mercato. I paesi asiatici, pur restando i primi fornitori dell'Ue, vedono il loro peso in calo, a causa dell'abbattimento della quota giapponese. La forte integrazione produttiva che ha investito l'area asiatica ha fatto sì che il paese nipponico abbia spostato le produzioni nelle regioni limitrofe, che lo hanno almeno in parte sostituito come origine dei flussi.

Per effetto di delocalizzazioni di aziende del settore, è sensibilmente aumentata la capacità produttiva dell'industria automobilistica turca, grazie a ciò i paesi candidati Ue hanno ormai un peso rilevante sugli acquisti di autoveicoli dell'Unione europea, superando ampiamente gli Stati Uniti.

Nel 2007 l'Unione europea continua a mantenersi un'erogatrice netta di investimenti diretti esteri, ma i flussi di capitali in entrata sono aumentati rispetto al 2006 più di quelli in uscita. Gran parte di questo sensibile incremento è da attribuire a rilevanti operazioni da un punto di vista finanziario condotte da imprese statunitensi. La farmaceutica, l'alimentare e le telecomunicazioni sono solo alcuni tra i principali settori di attività delle multinazionali degli Stati Uniti nell'Ue, cui si affiancano importanti interventi per il riassetto e il controllo di società finanziarie.

In crescita anche i capitali provenienti dai paesi europei non Ue, che tuttavia hanno dato un apporto assai più contenuto all'andamento dei flussi di Ide in ingresso nell'Ue, a causa di un lieve arretramento degli investimenti dalla Svizzera, che comunque conserva la seconda posizione tra gli investitori stranieri. Si riduce quindi nel 2007 il divario tra gli Ide dai paesi europei non Ue e quelli dai paesi asiatici, grazie specialmente agli investimenti provenienti da Giappone e paesi Asean, che insieme coprono quasi completamente gli afflussi di capitali

Tavola 2.11 - Ide nell'Unione europea: provenienza geografica
Valori in milioni di euro

	Ue27							
	2004	2005	2006	2007	2004		2007 ⁽²⁾	
	FLUSSI				CONSISTENZE			
					Valori	Peso ⁽¹⁾	Valori	Peso ⁽¹⁾
Europa centrale e orientale ⁽²⁾	308	3.084	1.344	9.590	5.691	0,4	-	-
	Russia	261	2.832	1.412	9.175	5.570	0,3	23.666
Candidati Ue ⁽³⁾	298	538	-344	380	3.191	0,2	5.642	0,2
Paesi europei non Ue ⁽⁴⁾	17.237	22.497	28.783	31.249	260.288	16,2	387.560	16,8
Africa settentrionale	211	131	-259	92	2.992	0,2	3.978	0,2
Altri paesi africani	784	1.086	2.904	5.333	11.361	0,7	22.847	1,0
America settentrionale	7.378	75.112	87.384	190.315	827.561	51,3	1.141.947	49,5
	Stati Uniti	11.522	67.153	76.724	180.037	769.247	47,7	1.029.813
America centro-meridionale	5.534	4.785	2.006	4.504	25.843	1,6	45.650	2,0
	Brasile	4.018	2.924	1.310	1.560	3.273	0,2	15.857
Medio Oriente	-6.173	2.070	10.715	5.547	17.005	1,1	40.248	1,7
Asia centrale e orientale	17.404	-2.253	23.584	29.297	129.130	8,0	205.795	8,9
	Cina	518	-103	2.232	616	1.739	0,1	4.579
	Giappone	8.156	-4.172	15.710	18.210	81.879	5,1	120.159
	India	0	548	456	879	584	0,0	4.258
	Asean ⁽⁵⁾	2.407	-1.132	4.723	10.921	21.187	1,3	43.565
Oceania	3.667	5.326	6.746	5.029	27.954	1,7	27.401	1,2
Mondo	58.286	129.167	201.297	360.106	1.611.662		2.307.034	
Var. %	-	121,6	55,8	78,9				

(1) Percentuale sulle consistenze di Ide dal mondo (al netto dell'intra-Ue).

(2) Albania, Bielorussia, Russia, Ucraina. Per Albania, Bielorussia e Ucraina non sono disponibili i dati sulle consistenze del 2007.

(3) Croazia e Turchia.

(4) Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

dall'area asiatica. Sia in termini di flussi sia di stock, infatti, rimangono marginali gli apporti dei due grandi paesi emergenti asiatici, Cina e India, che hanno finora scelto target diversi per le loro strategie di internazionalizzazione.

In netta controtendenza rispetto agli andamenti del 2006 gli Ide in ingresso da aree e paesi che hanno goduto di una rapida espansione grazie ai proventi della vendita di materie prime, come Russia, paesi africani e America centro-meridionale. Sebbene in termini di consistenze il loro peso sia ancora minimo, gli interventi attivati prevalentemente tramite lo strumento dei fondi sovrani hanno consentito loro di diversificare il ventaglio di attività possedute, perseguendo strategie di medio-lungo periodo.

Evoluzione dei rapporti commerciali Ue - paesi del Mediterraneo alla luce degli accordi di Barcellona: un'analisi gravitazionale

contributi

di Luigi Scorca e Simone Sorelli*

Allo scadere del quindicennale dalla sottoscrizione dell'Accordo di Barcellona (di seguito anche *Barcelona Agreement* oppure BA), ed alla luce del rinato interesse strategico sull'area mediterranea manifestatasi nel Consiglio europeo nel 2008 con la promozione dell'Unione del Mediterraneo, riteniamo importante analizzare i reali vantaggi derivati fino ad oggi dagli accordi commerciali tra le due sponde del Mediterraneo. In particolare cercheremo di valutare se la dinamica dei traffici euro-mediterraneo sia collegata alla presenza stessa dell'accordo del 1995 oppure alla favorevole posizione geografica degli attori considerati, in modo da comprendere meglio quali sarebbero le implicazioni economiche per i paesi del Mediterraneo che derivano dall'implementazione di un'area di libero scambio, inizialmente prevista per il prossimo anno.

Attraverso un'analisi di tipo gravitazionale proponiamo due possibili risposte a questo quesito, attraverso una stima dei costi di trasporto (terrestri e marittimi) che guardi sia all'appartenenza all'Accordo, sia al vantaggio competitivo per alcuni paesi europei nell'avere uno sbocco diretto sul Mediterraneo.

1. L'Accordo di Barcellona: evoluzione ed implicazioni, politiche ed economiche

La regione mediterranea è sempre stata di vitale importanza per la stabilizzazione dell'Unione europea: i legami storici, dei paesi

fondatori con alcuni paesi dell'area hanno incoraggiato la creazione di rapporti stabili tra le due sponde, di fatto inventando una cintura di paesi a sud del Mediterraneo senza prendere in considerazione le peculiarità di ciascun paese, come le strutture economiche e le caratteristiche socio-politiche (Gasiorek, 2004). Il primo tentativo risale agli anni settanta, quando l'allora Cee stabilì una "*Global Mediterrean Policy*" per promuovere lo sviluppo economico attraverso il regionalismo. Fu solo negli anni novanta però che la Ue sentì la necessità di controllare stabilmente la sua frontiera meridionale, così da affermare il suo ruolo di "*global actor*" tra le potenze mondiali: nella conferenza che prese luogo a Barcellona il 27 Novembre 1995, l'Unione europea e 12 paesi della costa sud del Mediterraneo¹ firmarono un accordo che conduceva alla creazione di una *Euro-Mediterranean Partnership* (EMP), un processo multidimensionale il cui obiettivo era la creazione di un'area di pace, stabilità e prosperità. Attraverso una politica di dialogo, la Ue riconosceva che i problemi politici, economici e sociali non potevano essere affrontati individualmente, e cercava dunque di promuovere una cooperazione orizzontale sia tra paesi Ue e quelli mediterranei (*north-south*), ma anche in ottica "*south-south*", attraverso il principio di "*co-ownership*" delle relazioni internazionali (Vallentinuzzi, 2009). Le relazioni Ue-Mediterraneo hanno ricevuto nuovo impulso nel 2003, quando l'Europa ha rafforzato la propria strategia lanciando la

* di Luigi Scorca (MA in Economics with specialization in European Law and Economic Analysis - ELEA, Collegio d'Europa, Bruges) e Simone Sorelli (MSc in International Trade, Finance and Development, Barcellona GSE-UPF).

Gli autori desiderano ringraziare il Prof. De Souza, Anna Falagarò, Irene Vallentinuzzi ed in particolare Lorenzo Magnolfi per il loro prezioso contributo ed i suggerimenti proposti. Gli autori rimangono i soli responsabili di quanto espresso in questo lavoro.

¹ La Dichiarazione di Barcellona per i paesi del sud del Mediterraneo è stata firmata da Marocco, Algeria, Tunisia, Egitto, Autorità Palestina, Israele, Libano, Siria, Giordania, Turchia, Cipro e Malta, mentre la Libia e la Mauritania mantengono lo status di osservatori. Nel 2004 i paesi sono passati a 9, con l'ingresso nella Ue di Cipro e Malta, mentre la Turchia mantiene uno status particolare derivato dal fatto che è un paese candidato all'ingresso nell'Unione europea.

European Neighbourhood Policy (ENP), nata dalla necessità di coinvolgere i nuovi membri nella politica di vicinato, il cui obiettivo è quello di costituire un “anello di paesi amici” attorno alla Ue: nel cercare questo obiettivo però, questa volta viene abbandonato un approccio olistico e vengono intrapresi rapporti bilaterali tra singoli paesi, differenziandoli a seconda delle necessità. Viene dunque abbandonato il progetto di costruire una associazione di partner di pari livello, mentre viene sviluppato uno schema basato sulla logica centro-periferia, in cui l'Unione esercita la propria superiorità economica attraverso l'ENP, inserendo i paesi della sponda sud del Mediterraneo in una posizione di interdipendenza asimmetrica (Bonvicini, 2007). Questa strategia viene realizzata attraverso l'attuazione di *Action Plans* (AP) specifici per paese, della durata quinquennale, che coprono argomenti differenti ed è stata aggiornata con la creazione dell'Unione del Mediterraneo nel 2008, in cui viene mantenuto l'*acquis* stabilito con gli accordi precedenti ma essenzialmente modificate le modalità di *governance*, attraverso la creazione di una presidenza congiunta, identificando sei progetti strategici alla base del partenariato, come per esempio lo sviluppo di un piano energetico comune. La parte economica dell'Accordo di Barcellona si esplicava attraverso la creazione di un *Association Agreement* (AA) bilaterale tra l'Unione europea ed ogni partner mediterraneo: principale obiettivo di questa politica era la creazione di un'area mediterranea di libero scambio (*Free Trade Agreement* – FTA) per il 2010, cosa che, ad oggi, pare una utopia. Tale accordo era completato con un Protocollo Finanziario (MEDA poi rimpiazzato dall'ENPI – *European Neighbourhood Policy Instrument* nel 2007), attraverso cui l'Unione europea stabiliva, in un arco temporale di cinque anni, l'ammontare delle risorse disponibili per finanziare le azioni bilaterali e quelle regionali di ciascun partner. Alla base vi è la necessità di promuovere l'integrazione economica dei paesi del Maghreb, dato che le sole negoziazioni bilaterali condurrebbero solamente ad un sistema asimmetrico *hub and spoke*, con l'Unione europea avente una mera funzione trainante. Questo obiettivo verrebbe perseguito attraverso una politica che ha due passaggi: il primo è la creazione

di FTA tra la Ue e i singoli paesi mediterranei, mentre con la Turchia è negoziata un'unione doganale (*Custom Union* oppure CU) che, prima dell'allargamento del 2004 ai nuovi paesi membri, era estesa anche a Cipro e Malta; il secondo è la formazione di accordi sub-regionali tra i paesi partner, come l'*Accordo di Agadir* tra Marocco, Tunisia, Egitto e Giordania dello stesso anno. In letteratura si riscontra che gli effetti sugli scambi che possono derivare dalla negoziazione di un FTA (riservando un trattamento preferenziale ad alcuni paesi) portano ad un risultato inferiore rispetto al caso di liberalizzazione unilaterale da parte del paese preso in considerazione, sia perché nel secondo caso si eliminano gli incentivi all'emersione del fenomeno chiamato *trade diversion* (Pelkmans, 2006) ma anche perché i benefici di un accordo sul volume degli scambi sono minimi (e difficilmente sono in grado di compensare la perdita economica delle tariffe doganali) nel caso in cui prendiamo in considerazione piccoli paesi che hanno già libero accesso ai mercati dei paesi partner ma che mantengono tariffe doganali sull'import che viene originato negli stessi paesi (McQueen, 2002). Questo è quanto è accaduto nel partenariato Ue-Mediterraneo, dove i prodotti industriali avevano libero accesso al mercato comunitario e quelli agricoli godevano di un accesso preferenziale, mentre i paesi della sponda sud continuavano ad applicare tariffe doganali con il principio del *most favoured nation* (MFN) alle merci in ingresso dalla Unione europea. Nel periodo di transizione però, la graduale liberalizzazione delle tariffe dei paesi mediterranei ha seguito un percorso di eliminazione graduale delle tariffe mediamente più basse, mentre veniva ritardata la riduzione di quelle più elevate, applicate ai beni di consumo durevoli, di fatto riducendo gli incentivi a ristrutturare rapidamente la struttura economica (*ibidem*). I benefici maggiori che possono derivare da questo tipo di accordi (quello euro-mediterraneo è solo uno dei possibili esempi) sono di lungo periodo, e derivanti da una più efficiente amministrazione del diritto (*rule of law*), dall'armonizzazione dei regimi regolatori e dei requisiti amministrativi relativi agli standard (sanitari, qualità, etichettatura, etc.) dei prodotti, agli accordi di mutuo riconoscimento (*mutual recognition*), al

coordinamento delle frontiere ed a una maggiore certezza nell'accesso ai mercati nazionali: variabili che possono nascondere barriere non tariffarie e che hanno un effetto tanto maggiore quanto più grande è la quota sul totale degli scambi che avviene tra i paesi in considerazione (Hoekman, 1996). Come tutti gli accordi di libero scambio, anche quello euro-mediterraneo necessita lo stabilimento di *rules of origin* per prevenire che i prodotti giungano in un paese con alte misure tariffarie attraverso un secondo paese (legato al primo da un FTA) con barriere inferiori (provocando quanto in letteratura è denominato *trade deflection*). Queste però tendono a risultare inappropriate in un modello di produzione che è scomponibile in fasi: la stessa Ue ha dunque elaborato una serie di strumenti per affrontare meglio la complessità, attraverso l'imposizione di criteri come il livello minimo di valore aggiunto nelle fasi della produzione domestica o il *bilateral accumulation*, la possibilità di contare i prodotti intermedi usati nella produzione e provenienti da alcuni paesi (la stessa Ue o altri paesi dello stesso gruppo regionale) nella quota dei prodotti originati nel paese di produzione. Tra le altre misure in atto nell'accordo vi è una norma di salvaguardia che permette di prendere "misure appropriate" se le importazioni danneggiano la produzione nazionale: condizione necessaria è che tali prodotti siano "importati in tale misura o nella condizione da causare o minacciare i produttori nazionali [...] oppure che comportino il serio deterioramento nella situazione economica e sociale della regione"(Art. 25): questo avviene in deroga alle regole di competizione europee, in particolare comportamento collusivo, abuso di posizione dominante ed aiuti di stato, che comunque sono adottate attraverso l'Accordo.

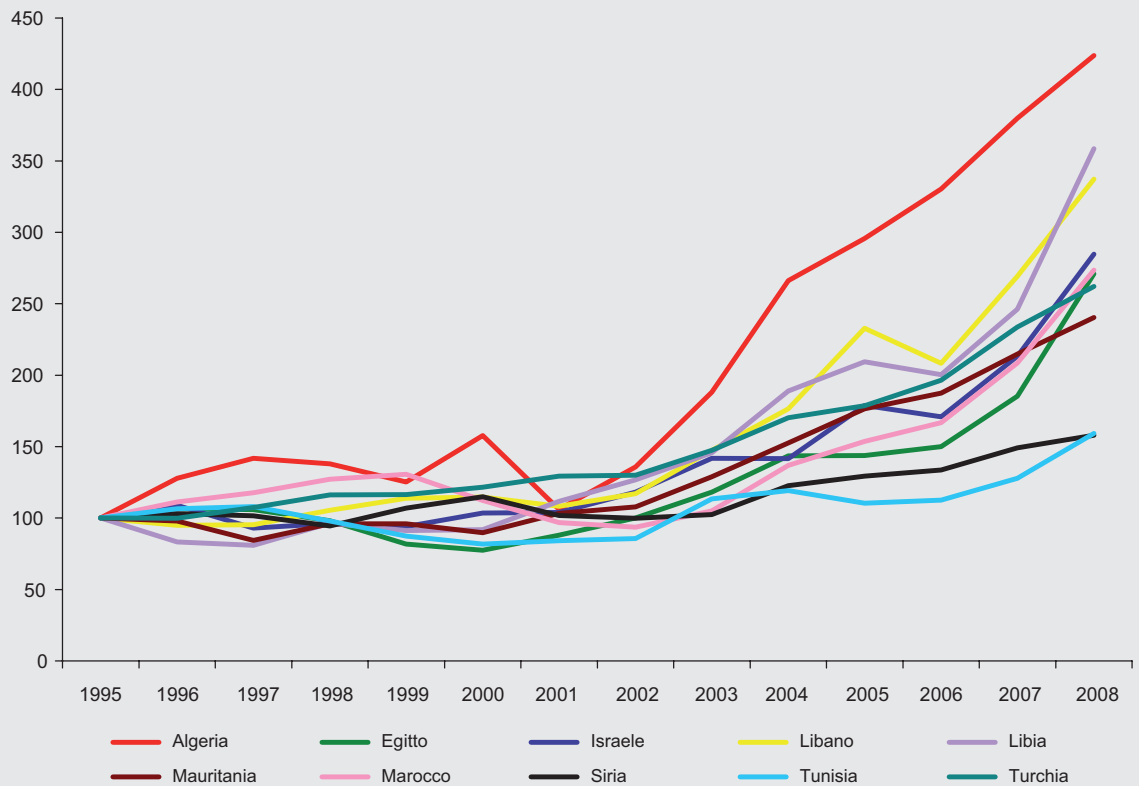
2. Evoluzione dei rapporti commerciali tra paesi europei e paesi del Mediterraneo

I rapporti commerciali tra i paesi dell'Unione europea e quelli dell'Accordo di Barcellona hanno mostrato una crescita praticamente costante (tranne nel 2001, quando si è verificata una contrazione degli scambi che è comune a tutte le aree geografiche), con le

esportazioni Ue che sono passate da 44,6 (1990) a 191 miliardi di euro nel 2008: la crescita è stata più intensa a partire dal 1995, con una media annuale intorno ai 15 punti percentuali a partire dal 2002. Tale dinamismo è confermato dai valori dell'ultimo anno, dato che nel 2008 la crescita dei traffici verso i paesi dell'Accordo è stata del 17,8 per cento rispetto all'anno precedente, mentre le esportazioni totali dell'Ue sono cresciute di 12 punti nello stesso periodo. Prendendo in considerazione i singoli paesi dell'area mediterranea, i paesi in cui le esportazioni Ue sono cresciute più velocemente sono, anche in relazione al loro peso sul totale, l'Algeria, la Libia ed il Libano in cui, a partire dal 1995, la crescita è stata rispettivamente di 423, 358 e 337 punti percentuali. Sempre negli stessi anni l'export tende a concentrarsi nei paesi appena citati (che alla fine del 2008 pesano il 60 per cento delle esportazioni dell'Unione europea), con l'Algeria destinataria di due terzi degli stessi: quanto però si verifica è che in alcuni paesi (Egitto, Marocco, Turchia) il flusso commerciale tende ad incrementarsi sensibilmente a partire dal 1995, mentre in Tunisia gran parte della crescita si registra in un periodo antecedente a quello appena considerato. Principali protagonisti sono Francia, Germania ed Italia, con quote nel 2008 rispettivamente del 17, 21 e 13 per cento, ma il loro peso è diminuito dato che i tre paesi sopracitati nel 1990 rappresentavano il 60 per cento del totale delle esportazioni europee nell'area Med. La tendenza in atto però mostra una crescita di importanza degli altri paesi dell'Unione, come la Spagna (che arriva al 6,5 per cento del totale, nel 2008) ed i nuovi membri. Scomponendo la dinamica per paese di provenienza e di destinazione, i dati mostrano che la stessa triade di paesi incrementa i flussi commerciali verso tutti i paesi, con l'Italia che negli ultimi anni cresce molto in Libia, Egitto, Siria e Libano, la Francia si rafforza nei paesi francofoni quali il Marocco e la Tunisia, mentre la Germania registra un aumento sensibile in Israele ed in Turchia.

Per quanto riguarda la sponda meridionale, le loro esportazioni verso i paesi membri dell'Unione europea sono praticamente quintuplicate nel corso degli ultimi 18 anni, arrivando a 197 miliardi di euro nel 2008, con

Grafico 1
Esportazioni Ue
verso i paesi
dell'Accordo di
Barcellona.
 Indici sui valori a
 prezzi correnti
 1995=100



Fonte: elaborazione su FMI-DOTS

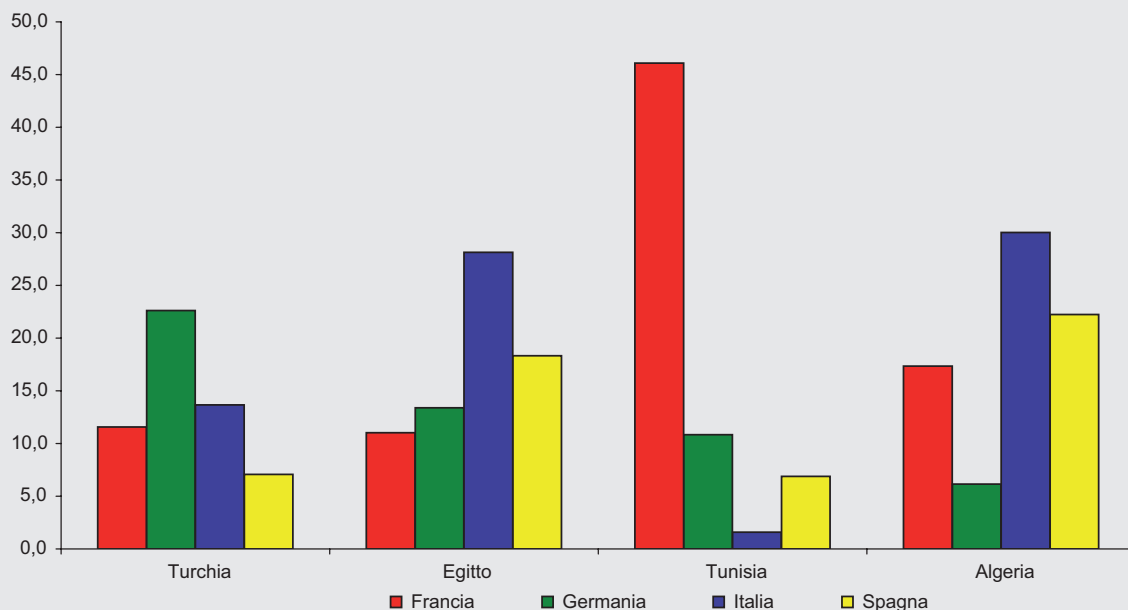
tassi di crescita molto elevati a partire dal 2003. Anche in questo senso si registra una concentrazione dei valori esportati, questa volta a favore di Turchia, Algeria ed Egitto che, nel 2008, esportano rispettivamente il 28, il 19 ed il 5 per cento del totale. Il risultato conseguito dalla Libia è influenzato dalle esportazioni di materie prime (ragionamento parzialmente valido anche per l'Algeria, esportatrice di gas naturale), gli stessi paesi sono quelli che registrano la crescita più elevata, con l'export egiziano che rispetto al 1995 è più che sestuplicato, mentre quello turco è cresciuto in valore di oltre cinque volte. Gli stessi paesi, anche con differenze sostanziali tra loro (vedi la Turchia), concentrano la maggior parte delle loro esportazioni verso pochi paesi europei, tra cui l'Italia, la Spagna, la Francia e la Germania: questi paesi, nel 2008, assorbono una quota di circa il 70 per cento delle esportazioni (lo stesso valore, per la Turchia, è pari invece a soltanto 55 punti percentuali), in crescita rispetto alla fine del secolo scorso. Gli elevati valori delle esportazioni della Turchia verso l'Ue possono essere parzialmente ricondotti allo status particolare che gode nei rapporti

con l'Unione europea, con cui ha un accordo di unione doganale dal 1995.

I flussi commerciali che avvengono attraverso i trasporti marittimi sono una quota importante: anche se in calo rispetto a quanto registrato nel 2001 (quando l'export Ue via mare copriva il 63 per cento mentre l'import superava il 70 per cento del totale degli scambi), a fine 2008 questi erano il 42,3 per cento del totale delle esportazioni Ue verso i paesi dell'Accordo di Barcellona, mentre sul mare viaggia ancora la metà delle importazioni dagli stessi paesi, per un valore che nello stesso anno era pari a quasi 97 miliardi di euro.

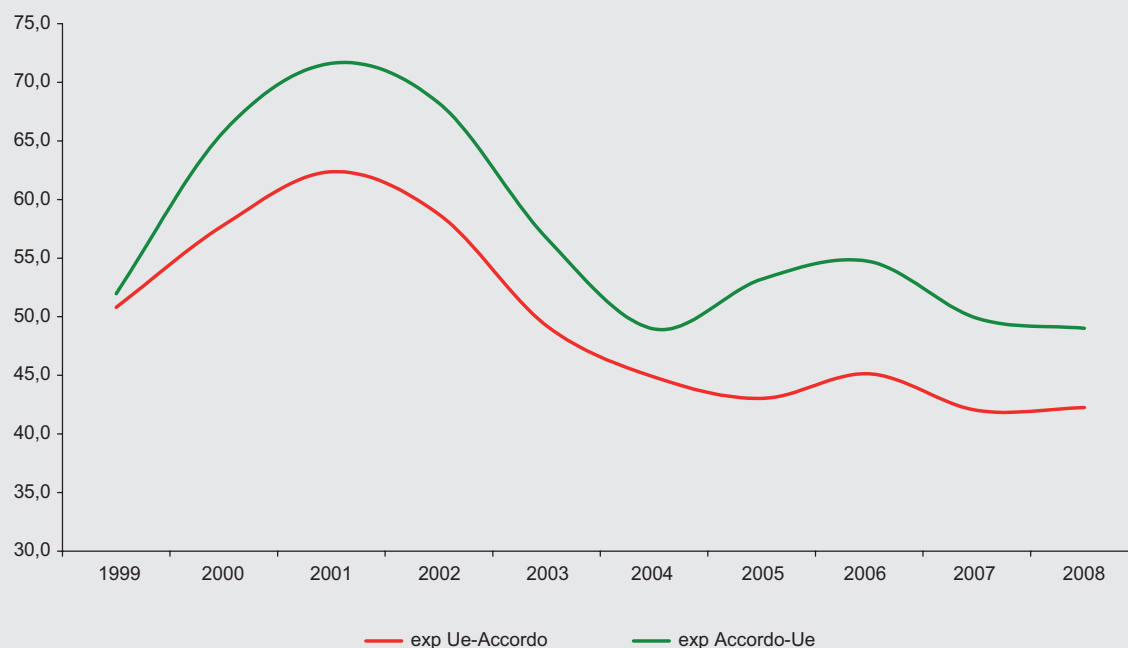
Dal punto di vista europeo, la maggior parte di questo flusso di commercio ha come punto di partenza o come destinazione un ristretto gruppo di paesi (e di porti) che, insieme, raccolgono circa il 70 per cento del totale dei traffici, percentuale che è rimasta pressoché costante nell'ultimo decennio. Per le esportazioni, questi paesi sono l'Italia (la cui quota cresce negli ultimi anni ed è, a fine 2008, pari al 24,7 per cento), la Francia (la cui quota decresce leggermente fino ad arrivare, nel 2008, al 17,6 per cento), la Germania e la

Grafico 2
Quota delle
esportazioni di
alcuni paesi MED
verso i principali
paesi della Ue.
Anno 2008



Fonte: elaborazioni su FMI-DOTS

Grafico 3
Quota
percentuale del
traffico marittimo
sul totale dei
flussi di
commercio tra
Ue e paesi
dell'Accordo



Fonte: elaborazioni su Eurostat

Spagna, che passa dal 9,6 per cento del 1999 a quasi 12 punti nel 2008; per le importazioni, ad eccezione del decremento di Italia (che dai paesi mediterranei importa circa un quarto del totale delle importazioni della Ue) e Spagna (con poco meno del 15 per cento del totale, a fine 2008) negli ultimi anni, sia le

quote sia le dinamiche rimangono simili a quanto già detto.

Una quota delle esportazioni dei paesi della sponda sud è dovuta a materie prime (in particolare petrolio), che in alcuni paesi (come Algeria ed Egitto) superano il 50 per cento delle esportazioni verso la Ue-15 (area in cui

si concentra gran parte delle esportazioni verso l'Unione europea); gli altri paesi invece possiedono strutture meno concentrate su una sola classe di prodotti, e ad eccezione della Turchia che ha incrementato le sue esportazioni di veicoli fino a raggiungere, nel 2008, una quota a parti il 21 per cento delle esportazioni verso la Ue-15 (grazie alla delocalizzazione di varie industrie automobilistiche, tra cui l'italiana Fiat), paesi come la Tunisia ed il Marocco esportano principalmente tessuti filati (che in entrambi i paesi pesano più del 20 per cento), mentre nel corso degli anni si intravede una crescita delle esportazioni di macchinari elettrici (che in Marocco è il secondo settore, con una quota che nel 2008 è pari al 14 per cento). Le esportazioni europee verso i paesi dell'Accordo invece, viste in ottica settoriale, sono molto più frammentate, anche se si registra una lieve ma costante concentrazione delle quote di alcuni settori: i primi 7 settori infatti, negli ultimi 10 anni, sono rimasti gli stessi (pur cambiando l'ordine, in alcuni casi) ma sono cresciuti di importanza, passando da poco meno della metà del totale ad oltre il 60 per cento. I prodotti al vertice della classifica sono sempre macchinari, macchine elettriche e autoveicoli, le cui esportazioni nell'ultimo anno sono cresciute ad un ritmo superiore ai 10 punti percentuali (con la Turchia in particolare, questo è collegato principalmente al traffico di perfezionamento passivo dovuto alle delocalizzazioni sopra menzionate), con intensità simili in quasi tutti i paesi considerati. Nell'ultimo anno sono cresciute, ad una velocità doppia rispetto alla media generale, le esportazioni di prodotti petroliferi raffinati, anche a causa dell'aumento degli introiti dovuto all'elevato prezzo delle materie prime, di cui i paesi della sponda meridionale sono esportatori netti.

3. Il modello econometrico

L'analisi dell'evoluzione dei traffici commerciali per l'area euro-mediterraneo è stata svolta utilizzando una *gravity equation* che consenta di stimare da un lato gli effetti degli accordi preferenziali e di libero scambio

tra i paesi coinvolti e dall'altro i potenziali vantaggi derivanti dalla collocazione geografica per i paesi europei con sbocco sul mediterraneo.

Il modello stimato, partendo dalla tradizionale definizione di equazione gravitazionale (Tinbergen, 1962), ne amplia la specificazione tenendo conto dei numerosi fattori che possano avere un peso nell'evoluzione dei traffici commerciali. Un'interessante innovazione della stima proposta risiede nella doppia specificazione della distanza (interpretabile come *proxy* per i costi di trasporto). Infatti, oltre alla normale definizione della distanza tra capitali, il modello introduce una nuova misura della distanza che tiene conto anche delle distanze marittime per triangolazione.

Per la stima ci avvaliamo di una metodologia, il *Poisson Pseudo Maximum Likelihood* (PPML)², che consente il superamento di alcuni difetti presenti nelle misurazioni precedenti. I principali vantaggi in tal senso risiedono nella riduzione del rischio di eteroschedasticità presente sia nelle precedenti analisi log-log lineari, sia nelle successive evoluzioni non lineari, nonché la correzione del cosiddetto problema degli zeri nel commercio internazionale. Il problema degli zeri deriva dal concetto originario di equazione gravitazionale di Newton che, al limite, potrebbe tendere a zero, ma mai assumere valore zero. Nel commercio internazionale, al contrario, è plausibile ipotizzare che tra due Paesi, in un determinato anno, possano non esserci scambi, con conseguente possibilità di sottospecificazione dei traffici commerciali. Il PPML consente di escludere i possibili zeri, garantendo una maggiore affidabilità delle stime.

La scelta del campione utilizzato per la stima del panel PPML prende in considerazione 10 paesi del Nord Africa e 20 paesi appartenenti all'Ue-27, con l'esclusione di paesi come Austria, Repubblica Ceca o Slovacchia, che non avendo sbocco diretto al mare non consentono una chiara identificazione dei corridoi utilizzati per l'accesso ai traffici marittimi.

Il periodo analizzato (1980-2008) consente di cogliere gli effetti *ex ante* ed *ex post* dei due

² Per approfondimenti si veda: Santos Silva, J.M.C., Tenreyro, S., 2006, *The Log of Gravity*, *The Review of Economics and Statistics*, 88(4)

principali accordi commerciali del periodo, ovvero l'appartenenza alla Cee/Ue e la sottoscrizione, a partire dal 1995, dell'Accordo di Barcellona.

Il modello utilizzato prende dunque la forma:

$$X_{ijt} = \alpha_{ij1} + \alpha_2 lA_{ij} + \alpha_3 lP_{ijt} + \alpha_4 lGdp_{ijt} + \alpha_5 lD_{ij} + \alpha_6 r_{it} + \alpha_7 b_{ij} + \alpha_8 l_{ij} + \alpha_9 c_{ij} + \alpha_{10} eu_{ijt} + \alpha_{ijt} pt_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

dove, tenendo conto che le variabili precedute da una "l" sono da considerarsi in termini logaritmici:

IA identifica l'Area del paese in chilometri quadrati,
 IP identifica la popolazione in milioni,
 lGdp identifica il Pil corrente in US\$
 r identifica la remoteness, calcolata come rapporto tra le dimensioni del paese e la quota del proprio Pil sul Pil mondiale,
 b è una *dummy* che assume valore 1 quando i due paesi sono confinanti,
 c è una *dummy* che assume valore 1 se tra i due paesi ci sono stati rapporti di tipo coloniale,
 l è una *dummy* che assume valore 1 se nei due paesi si parla la stessa lingua,
 eu è una *dummy* incrocio che assume valore 1 se entrambi i paesi appartengono all'Ue,
 pt è una *dummy* incrocio che assume valore 1 se entrambi i paesi appartengono all'Accordo di Barcellona,
 ID, infine, identifica la distanza (in Km). La distanza è stata calcolata sia come distanza tra le capitali attraverso il "Great Circle Distance Method" (D1), sia, per identificare la distanza marittima, attraverso la triangolazione tra le capitali e i principali scali commerciali marittimi identificati per volume scambiato (D2)³.

4. I risultati delle regressioni

La nostra ipotesi di partenza era tesa ad identificare sia la significatività della presenza di un accordo commerciale preferenziale negli scambi euro-mediterraneo, sia gli eventuali

vantaggi in termini di costo di trasporto derivanti dalla collocazione geografica (in particolare lo sbocco diretto sul Mediterraneo) dei paesi presi in considerazione.

La Tavola 1 riassume i risultati ottenuti dalla stima delle regressioni panel effettuate. La colonna (1) prende in considerazione la *gravity equation* con la "classica" definizione di distanza (D1). Nella colonna (2) sono invece riportati i risultati per la seconda regressione stimata che contiene la misura della distanza marittima (D2). Le colonne (3) e (4) replicano le regressioni riportate rispettivamente in colonna (1) e (2) in una versione aumentata per tener conto delle interazioni tra paese importatore ed esportatore.

Dai risultati riportati in colonna (1) e (2) l'appartenenza ad un accordo commerciale, sia questo l'Unione europea o il *Barcelona Agreement*, risulta essere particolarmente significativa ed avere, secondo le nostre aspettative, un effetto positivo per l'evoluzione degli scambi commerciali. E' interessante osservare come nella prima regressione risulti positiva e significativa anche la *remoteness*. Questa stima coglie il peso economico dei paesi in considerazione, e risulta particolarmente rilevante avendo inserito nel campione la Germania e il Regno Unito. Questi due paesi, infatti, pur non avendo uno sbocco diretto sul Mediterraneo, hanno un peso commerciale di rilievo e possono condizionare significativamente le nostre stime.

Questo aspetto probabilmente spiega il segno ottenuto con la *dummy med*, che identifica i paesi il cui scalo marittimo principale è sul mediterraneo. In entrambe le regressioni, infatti, lo sbocco sul mediterraneo risulta essere significativo per l'evoluzione degli scambi. Il segno negativo al contrario può essere interpretato come diretta conseguenza del peso di Regno Unito e, soprattutto, della Germania.

Il coefficiente di maggiore interesse per la nostra analisi è quello relativo, in entrambe le regressioni, alla distanza. In entrambi i casi il coefficiente stimato risulta essere significativo

³ D2, dunque, tiene conto anche della possibilità che la capitale (interpretata normalmente come principale centro di raccolta e smistamento della merce scambiata) non coincida anche con lo scalo marittimo principale (come ad es. nel caso di Marsiglia e Parigi). Il calcolo di D2 sarà dunque la somma tra la distanza tra la capitale e lo scalo marittimo principale nei due paesi e la distanza marittima tra i due scali.

Tavola 1 - Stime econometriche delle regressioni gravitazionali (PPML)
Periodo 1980-2008

	(1)	(2)	(3)	(4)
ID1	-1,15 (0.362)***	-	-1.13 (0.423)***	-
ID2	-	-0.62 (0.307)**	-	-0.37 (0.290)
pt1	-	-	0.01 (-0.177)	-0.08 (0.245)
pt2	-	-	-0.18 (0.230)	-0.24 (0.223)
pt_pair	0,39 (0.137)***	0.35 (0.133)***	0.34 (0.306)	0.36 (0.317)
eu1	-	-	0.47 (0.160)***	0.54 (0.201)***
eu2	-	-	0.52 (0.172)***	0.54 (0.167)***
eu_pair	1,17 (0.244)***	1.36 (0.265)***	0.19 (0.343)	0.30 (0.340)
med	-0,76 (0.059)***	-0.74 (0.055)***	-0.87 (0.328)***	-0.84 (0.331)**
med1	-	-	-0.90 (0.466)**	-0.90 (0.461)*
med_pair	-	-	0.49 (0.468)	0.51 (0.461)
IA1	0,088 (0.099)	0.06 (0.104)	-	-
IA2	-	-	0.18 (0.175)	0.16 (0.176)
IGdp1	0,06 (0.044)	0.07 (0.044)	1.43 (0.258)***	2.20 (0.506)***
IGdp2	-	-	0.02 (0.067)	0.02 (0.067)
lr	0,74 (0.348)**	0.26 (0.276)	0.61 (0.184)***	-0.10 (0.261)
L_	0,2 (0.501)	-0.12 (0.463)	0.18 (0.476)	0.29 (0.444)
c_	0,13 (-0,524)	0.28 (0.470)	0.19 (0.561)	0.28 (0.526)
b_	0,58 (0.671)	1.00 (0.558)*	0.86 (0.469)*	1.12 (0.442)**
IP2	-	-	1,08 (0.598)*	-0.01 (0.670)
IP1	-0,13 (0.114)	-0.12 (0.113)	-0.14 (0.127)	-0.13 (0.670)

Nota: Significatività = *10%, **5%, ***1%

Fonte: elaborazioni degli autori su FMI DOTS, FMI IFS, Banca Mondiale, Eurostat, EMSCO.

e di segno negativo, con i traffici che risultano dunque favoriti dalla minore distanza tra i partner commerciali. Questo risultato è particolarmente rilevante per i fini della nostra stima: se infatti, come già detto, la distanza può essere considerata una *proxy* attendibile per i costi di trasporto, a ciò fanno seguito alcune considerazioni che vanno oltre la mera constatazione dei vantaggi derivanti da minori costi di trasporto. Alla luce della considerazione precedente dunque, nella quale si faceva riferimento al peso di alcune economie relativamente più distanti (come Germania e Regno Unito), il vantaggio

competitivo derivante dal posizionamento geografico dei paesi che hanno sbocco sul mar Mediterraneo risulta inconfutabilmente rafforzato da queste stime.

Le colonne (3) e (4) in Tavola 1 riportano i risultati di una versione aumentata delle regressioni fin qui discusse. In questo caso sono state aggiunte le variabili dimensionali come il Pil e la popolazione anche per il Paese importatore, nonché le variabili *dummy* per gli accordi commerciali (eu e pt) per ciascun singolo paese e, per la *dummy med*, non solo la parte relativa al paese importatore, ma anche la variabile incrocio,

che si attiva nel caso entrambi i paesi abbiano sbocco sul Mediterraneo. Queste stime perdono significatività rispetto alle regressioni precedenti a causa dell'uso di serie storiche annuali che riducono la potenza statistica dello strumento utilizzato nella capacità esplicativa soprattutto delle *dummy*. Se però teniamo conto dei coefficienti, e dei relativi segni, i risultati ottenuti accrescono l'importanza dell'analisi. Se concentriamo l'attenzione sugli accordi commerciali e sulla concomitanza dello sbocco sul Mediterraneo osserviamo sia che la presenza dell'Accordo di Barcellona ha un effetto positivo solo se entrambi i partner fanno parte dell'accordo preferenziale (confermando dunque le teorie relative ai *gains from trade* derivanti da una riduzione tariffaria), sia l'effetto positivo derivante dall'avere uno sbocco diretto sul mare Mediterraneo. In particolare, l'uso della *dummy* incrocio (*med_pair*) contribuisce a ridurre il peso della Germania e del Regno Unito, avvalorando la nostra ipotesi sui vantaggi derivanti dalla collocazione geografica dei partner commerciali nell'area del Mediterraneo.

5. Implicazioni di policy e conclusioni

Gli scambi commerciali euro-mediterranei nell'ultimo trentennio, come dimostrato dalle nostre stime, risultano sostanzialmente rafforzati anche a seguito dell'implementazione del *Barcelona Agreement*. Il tentativo di superamento dell'accordo preferenziale nella direzione di un'area di libero scambio che si avvantaggi di un partenariato volto allo sviluppo delle istituzioni politiche ed economiche dell'area nord africana, con la creazione dell'Unione del Mediterraneo, porterebbe con sé notevoli vantaggi, diretti ed indiretti, specialmente per le economie della sponda nord (come l'Italia) che vedrebbero rafforzare il proprio ruolo di ponte tra Maghreb/Makresh e nord Europa. I risultati ottenuti descrivono infatti l'evoluzione di due scenari paralleli: da un lato, il vantaggio in termini di costo di trasporto, anche quando calcolato tenendo conto delle distanze marittime, risulta essere un fattore determinante al pari dell'implementazione di accordi di partenariato; dall'altro, il permanere di un ruolo forte delle economie situate a nord del continente negli scambi con i paesi del

Maghreb suggerisce la possibilità di accrescere i vantaggi per i paesi a nord del Mediterraneo nel ritagliarsi un ruolo da interlocutore e tramite logistico tra queste due aree.

La letteratura attualmente esistente per l'analisi dei costi di trasporto (per es. Zarzoso et al., 2008) per quanto circostanziata si limita all'analisi degli scambi bilaterali. Al contrario le analisi che si avvalgono della misura della distanza come *proxy* per i costi di trasporto consentono di ampliare lo spettro delle considerazioni al riguardo, cogliendo anche i vantaggi direttamente derivanti dalla collocazione geografica. Per quanto risulti necessario un approfondimento delle analisi sui costi di trasporto in presenza di accordi commerciali, le stime ottenute permettono di formulare tre raccomandazioni di *policy*:

- 1) dall'analisi effettuata i costi di trasporto marittimi risultano coprire circa il 30 per cento del totale. Sembra dunque opportuno, per le economie della sponda nord del Mediterraneo, rafforzare i traffici marittimi creando dei veri e propri *hub* per il resto d'Europa;
- 2) il rafforzamento degli accordi commerciali, con l'abbattimento delle barriere tariffarie fino al raggiungimento di un accordo di libero scambio diventa più urgente, dato che consentirebbe una maggiore integrazione tra Ue e paesi del nord Africa con un ritorno positivo in termini di costi di trasporto e dei relativi *gains from trade*;
- 3) l'evoluzione del *Barcelona Agreement* nell'Unione del Mediterraneo favorirebbe il dialogo politico e lo sviluppo delle istituzioni economiche nella sponda sud del Mediterraneo, al contempo riducendo i costi e incrementando ulteriormente i benefici per i paesi della sponda nord.

Riferimenti bibliografici

- Anderson, J., Van Wincoop, E., 2003, *Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle*, AER, 93
- Bonvicini D., *Sleeping beauty is wide awake: a political economy assessment of the Euro-Mediterranean area of "shared prosperity"*. College of Europe Library, 2007.
- Collier, P. Venables, A., *Rethinking Trade Preferences: How can Africa diversify its*

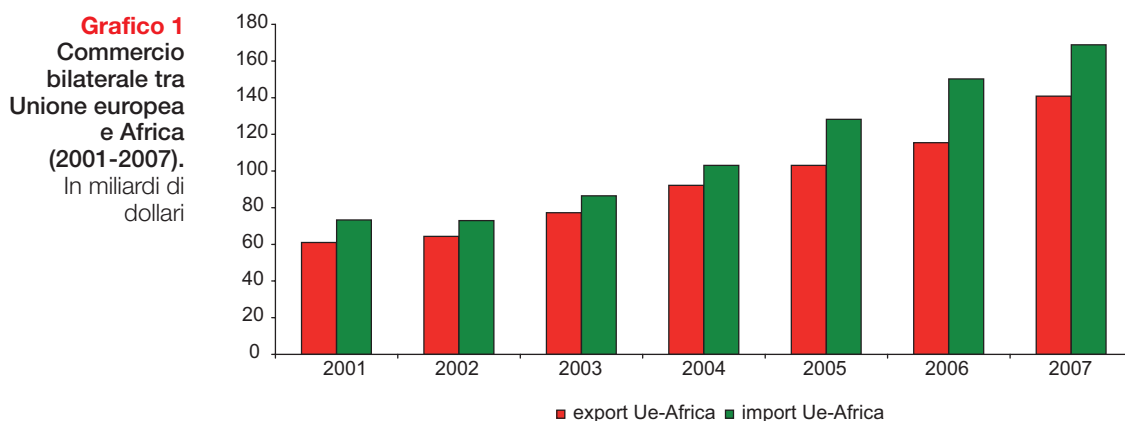
- exports, *World Economy*, pp. 1326-1345, 2007.
- Fernandez and Portes, *Returns to regionalism: an analysis of non-traditional gains from regional arrangements*, World Bank Economic Review 12 pp197-220, 1998.
- Frankel, J., 1997, *Regional Trading Blocs in the world economic system*, Institute for international economics, Washington D.C
- Ferragina A., Giovannetti G, Pastore F., *A tale of parallel integration processes. A gravity analysis of EU trade with Mediterranean and Central and Eastern European Countries*. IZA DP-1829, Ottobre 2005.
- Gasiorek M., *Trade reform and the southern Mediterranean*, *The World Economy*, v27/9 1421-28, 2004
- Giorgianni D., *Fruit and vegetable trade in the euro-mediterranean partnership: a gravity model for oranges*. College of Europe Library, 2007.
- Helpman, Melitz, Rubinstein, 2004, *Trading patterns and trading volumes*, Harvard University, Mimeo
- Hinkle L.E., Schiff M., *Economic Partnership Agreements between Sub-Saharan Africa and the EU: a development perspective*. *The World Economy* (1321-34), 2004.
- Hoekman B & S. Djankov, *The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative*, *The World Economy* pp387-406, 1996.
- Inmaculada Martínez-Zarzoso & Felicitas Nowak-Lehmann D. & Nicholas Horsewood, 2006. *Effects of Regional Trade Agreements Using a Static and Dynamic Gravity Equation*, Ibero America Institute for Econ. Research (IAI) Discussion Papers 149, Ibero-America Institute for Economic Research.
- Inmaculada Martinez-Zarzoso & Felicitas Nowak-Lehmann D. & Sebastian Vollmer, 2007. *The Log of Gravity Revisited*, Center for European, Governance and Economic Development Research (cege) Discussion Papers 64, Center for European, Governance and Economic Development Research, University of Goettingen (Germany)
- Inmaculada Martínez-Zarzoso & Felicitas Nowak-Lehmann D., 2006. *Road and Maritime Transport Costs: A Comparative Analysis of Spanish Exports to Poland and Turkey*, Ibero America Institute for Econ. Research (IAI) Discussion Papers 138, Ibero-America Institute for Economic Research.
- Inmaculada Martínez-Zarzoso & Gordon Wilmsmeier, 2008. *Determinants of Maritime Transport Costs. A Panel Data Analysis for Latin American Trade*, Ibero America Institute for Econ. Research (IAI) Discussion Papers 172, Ibero-America Institute for Economic Research
- McCallum, J., 1995, *National borders matters: Canada-US regional trade patterns*, *AER* 85
- McQueen, *The EU's free-trade agreements with developing countries: a case of wishful thinking?* *World Economy* 25 pp. 1369-85, 2002.
- Pelkmans J., *European Integration: methods and economic analysis*. Third edition. Prentice Hall, 2006.
- Santos Silva, J.M.C., Tenreyro, S., 2006, *The Log of Gravity*, *The Review of Economics and Statistics*, 88(4)
- Santos Silva, J.M.C., Tenreyro, S., 2008, *Comments on "The log of gravity revised"*, unpublished
- Santos Silva, J.M.C., Tenreyro, S., 2009, *Further simulation evidence on the performance of the Poisson pseudo-maximum likelihood estimator*, University of Essex, Discussion Paper Series, No 666
- Tinbergen, J., 1962, *The world economy: suggestions for an international economic policy*, Twentieth century fund, New York
- Vallentinuzzi I., *Assess the effectiveness of Europe's neighbourhood policy as a mean to prevent conflicts in those regions*, 2009, mimeo
- Winham G.R., *The WTO institution-building in the multilateral trade system*. *The World Economy* pp349-68, 1998

La Cina nelle relazioni economiche tra Europa e Africa

di Giorgia Giovannetti e Marco Sanfilippo

Le relazioni commerciali tra Europa e Africa

L'Unione europea (Ue) è il principale partner commerciale ed il maggiore mercato di sbocco per le esportazioni di gran parte dei paesi dell'Africa.¹ Negli ultimi anni l'Ue ha sempre avuto un disavanzo nel commercio bilaterale verso l'Africa, nel 2007 pari a 28 miliardi di dollari (a fronte di importazioni europee pari a 168 miliardi di dollari, le esportazioni si sono infatti fermate a poco meno di 140 miliardi).



Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

Il commercio tra Ue e Africa è molto concentrato geograficamente: sempre con riferimento ai dati per il 2007, si nota che i primi 5 partner africani rappresentano oltre il 65 per cento (i primi dieci oltre l'85 per cento) dei flussi totali di commercio tra i due gruppi (si veda tavola 1). I paesi del Mediterraneo rivestono il ruolo di protagonisti sia presi come gruppo che singolarmente. Nel 2007 hanno infatti contribuito al 54 per cento circa delle importazioni totali dell'Ue dal continente africano ed al 46 per cento delle esportazioni. Considerando i singoli paesi, la Libia è il principale esportatore africano verso l'Ue (con una quota del 21 per cento), mentre il Sud Africa è il principale mercato per l'export europeo (20 per cento).

¹ Laddove non altrimenti specificato, per Unione europea si intende il gruppo dell'Unione dei 27 Stati membri e per Africa l'insieme di Nord Africa e Africa sub-sahariana.

Tavola 1 - Principali partner commerciali dell'Ue in Africa

Esportatori		Importatori	
Paese	Quota (%)	Paese	Quota (%)
Libia	20,6%	Sud Africa	19,9%
Sud Africa	17,5%	Marocco	12,1%
Algeria	12,8%	Algeria	10,9%
Nigeria	7,6%	Egitto	10,1%
Tunisia	7,6%	Tunisia	9,3%
Primi 5	66,0%	Primi 5	62,3%
Primi 10	86,4%	Primi 10	81,8%

Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

Anche a livello settoriale gli scambi commerciali sono concentrati – soprattutto nel caso delle importazioni europee dall'Africa – e riflettono il vantaggio comparato delle due regioni. L'Ue importa infatti dall'Africa prevalentemente materie prime ed esporta manufatti ad elevato valore aggiunto. Nel 2007, le importazioni di petrolio hanno rappresentato poco più della metà delle importazioni totali dell'Ue, seguite a larga distanza dalle importazioni di metalli preziosi. Dai dati riportati in tavola 2 è però possibile osservare che, tra le principali importazioni nell'ultimo anno per cui i dati sono disponibili, si trovano anche due categorie di prodotti manifatturieri.

D'altra parte, l'Ue – le cui esportazioni sono meno concentrate settorialmente – esporta soprattutto macchinari, prodotti chimici e mezzi di trasporto (gruppo 84-87 all'interno della classificazione HS del 2002).

Tavola 2 - Principali prodotti importati/esportati da Ue verso l'Africa (2007)

Importazioni			Esportazioni		
codice HS	Prodotto	Quota (%)	codice HS	Prodotto	Quota (%)
27	Petrolio	52,3	84	Macchinari	19,2
71	Metalli preziosi	6,6	85	Apparecchiature elettriche, elettronica	12,1
62	Articoli di abbigliamento, accessori	3,6	87	Automezzi	10,0
85	Apparecchiature elettriche, elettroniche	3,1	27	Petrolio	8,1
72	Ferro e acciaio	2,5	30	Prodotti farmaceutici	3,8
	Primi 5	68,0		Primi 5	53,1
	Primi 10	79,0		Primi 10	66,3

Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

I rapporti fra Africa e Ue sono fortemente asimmetrici: l'Africa, con il 3 per cento circa delle importazioni totali del continente europeo, è per l'Ue un partner marginale, anche se con qualche eccezione dato che in alcune tipologie di prodotti (es. da tabella 3, petrolio, 14 per cento e cacao, 22 per cento) la sua quota sulle importazioni totali dell'Ue è superiore al 10 per cento.

Tavola 3 - Quota di importazione di prodotti Africani su totale Europa (ordinati per valore), 2007

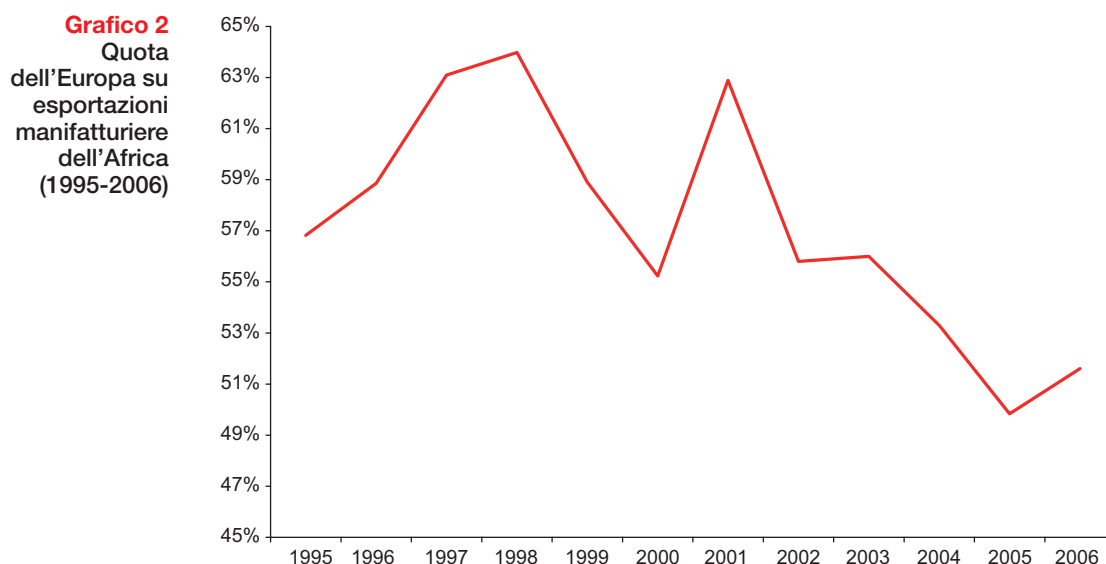
codice HS	Prodotto	Quota
27	Petroli	14,0%
71	Metalli preziosi	15,8%
18	Cacao	22,3%
9	Caffè	10,0%
31	Fertilizzanti	10,4%

Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

L'Ue assorbe invece il 40 per cento del totale delle esportazioni africane e, con una quota addirittura superiore, è il principale mercato di sbocco nel settore manifatturiero.

Il settore manifatturiero e il ruolo degli accordi commerciali

Nel 2001, la quota dell'Ue sull'export manifatturiero dell'Africa aveva raggiunto il livello massimo (intorno al 63 per cento); oggi rappresenta circa il 50 per cento (cfr. grafico 2). I prodotti tessili continuano ad essere prevalenti, anche se a seguito della cessazione dell'accordo Multifibre (MFA) nel dicembre del 2004, si è avuta una sensibile riduzione (che ha concorso al calo generale).



Fonte: elaborazioni proprie su dati UNCTAD (*Handbook of Statistics*) 2008

La maggior parte della recente riduzione è dovuta, tuttavia, ad un declino delle importazioni dal Nord Africa. I paesi dell'Africa sub-sahariana, invece, sono riusciti a mantenere costante la propria quota grazie alle preferenze commerciali garantite dall'Ue ai paesi dell'Acp, gruppo di cui la maggior parte dei paesi dell'Africa sub-sahariana fa parte. Gli accordi preferenziali tra Europa ed Africa risalgono alla Convenzione di Lomé del 1975 e sono stati rivisti recentemente con gli accordi di Cotonou del 2000 che hanno dato vita all'iniziativa denominata *Everything but Arms* (EBA). Si tratta di un accordo, entrato ufficialmente in vigore nel 2001, in cui è previsto che tutte le importazioni dell'Ue dai paesi meno avanzati siano libere da barriere tariffarie, con l'eccezione di armi e munizioni.²

Alcune analisi recenti hanno confrontato gli effetti degli accordi preferenziali europei con l'accordo equivalente garantito dagli USA ai paesi meno sviluppati dell'Africa sub-sahariana, approfondendo l'esame del settore del

² Per la verità, il commercio di tre prodotti agricoli considerati 'sensibili' (banane, riso, zucchero) non è stato immediatamente liberalizzato. Per questi prodotti è tuttavia previsto un percorso di progressiva liberalizzazione che dovrà concludersi entro il 2009, quando tutte le restrizioni al commercio saranno eliminate.

tessile e abbigliamento. L'*African Growth and Opportunity Act* (AGOA) è un accordo preferenziale che estende il sistema generalizzato di preferenze (GSP) tra Stati Uniti e paesi meno sviluppati ad un numero maggiore di prodotti, specialmente nel settore del tessile e dell'abbigliamento.³ L'effetto più significativo, comune ad entrambi gli accordi, è che, i paesi dell'Africa sub-sahariana non hanno subito una riduzione dell'export né verso l'Ue né verso gli Stati Uniti nel settore del tessile-abbigliamento, nonostante la rimozione dell'accordo Multifibre. Tuttavia, il commercio regolato dagli accordi di preferenziali con l'Ue non è cresciuto dopo l'entrata in vigore dell'EBA nel 2001 (Collier and Venables, 2007), probabilmente perché le regole di origine previste per l'EBA sono più restrittive rispetto a quelle dell'AGOA. Uno studio della Banca Mondiale (World Bank, 2007) spiega ad esempio che i paesi meno sviluppati dell'Africa debbano utilizzare tessuti prodotti in Africa e/o in Europa,⁴ mentre questo non è previsto nel caso dell'AGOA.⁵ I lavori di Collier e Venables (2007) e World Bank (2007) suggeriscono che gli effetti delle preferenze garantite dall'EBA non abbiano inciso in modo significativo sull'export di tessile e abbigliamento, mentre l'AGOA ha avuto un impatto più forte (e positivo).

Il sistema di preferenze garantito dagli accordi di Cotonou (e, per quanto riguarda i paesi del Mediterraneo, dagli accordi commerciali stabiliti nell'ambito del processo di Barcellona) ha arginato in parte gli effetti negativi imposti alle esportazioni africane da una serie di barriere strutturali al commercio nel settore manifatturiero (quali, ad esempio, elevati costi di trasporto, carenza di infrastrutture, costi elevati e assenza di economie di scala nella produzione, Carey e al. 2007). Negli anni più recenti, tuttavia, l'ingresso della Cina sui mercati internazionali ha rappresentato per i produttori africani specializzati nell'esportazione di manufatti a basso costo una nuova barriera al commercio, che ha di fatto contribuito ad un'ulteriore marginalizzazione dei paesi africani dal commercio internazionale di prodotti manifatturieri (Giovannetti e Sanfilippo, 2009).

Il ruolo marginale dell'Africa può tuttavia dimostrarsi un vantaggio relativo nella recente situazione di crisi economica, nella quale la domanda mondiale di manufatti è calata significativamente (Page, 2009). Tuttavia, come sottolineato dal rapporto annuale sullo sviluppo industriale dell'Unido (2009), il ruolo della specializzazione nel settore manifatturiero (specialmente in segmenti a più elevato valore aggiunto) è cruciale per intraprendere un processo di sviluppo che possa garantire benefici economici alla maggior parte della popolazione, specialmente nei paesi meno sviluppati.

Un sottogruppo particolare di paesi africani: i paesi fragili dell'Africa sub-sahariana

Recentemente si è puntata l'attenzione sulle relazioni tra l'Europa e i cosiddetti paesi "fragili" dell'Africa, quelli che più in ritardo nel raggiungimento dei *Millennium Development Goals* e sui quali sembra

3 Le regole dell'AGOA prevedono tuttavia una distinzione tra prodotti tessili e abbigliamento. Una quota regionale del 1,5% sulle importazioni degli USA dai paesi AGOA è tutt'ora in vigore per i prodotti dell'abbigliamento (Frazer e Van Biesebroeck, 2007).

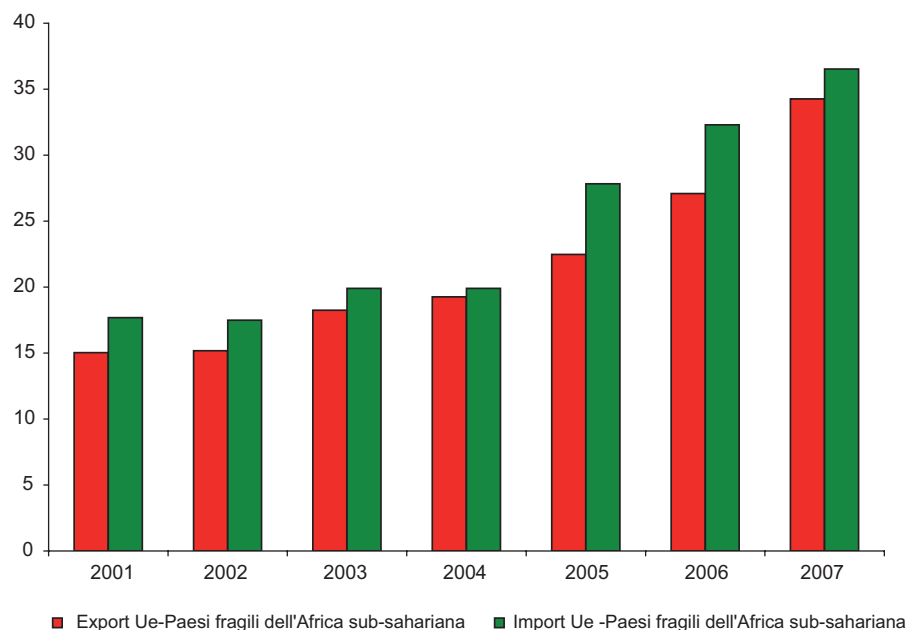
4 Lo stesso studio della Banca mondiale afferma che le regole imposte nell'ambito dell'EBA ai paesi Africani sono anche più restrittive rispetto ai paesi asiatici che beneficiano dello stesso accordo. Nel caso dei paesi asiatici, infatti, è previsto che questi possano utilizzare tessuti prodotti nei paesi vicini (World Bank, 2007).

5 A differenza di quanto previsto dall'EBA, l'AGOA garantisce una deroga ai paesi africani che consente loro di rifornirsi di tessuti anche da paesi terzi dove il costo è minore (Frazer e Van Biesebroeck, 2007).

essersi concentrato ultimamente l'interesse dei grandi paesi emergenti quali la Cina e l'India. Non è certamente facile definire quali siano i paesi "fragili", perché, come messo molto bene in evidenza da Paul Collier (2007), nessun paese vuole fare parte di questo gruppo. Vi sono, tuttavia, diverse definizioni di fragilità che includono un vasto insieme di dimensioni piuttosto eterogenee: elementi puramente economici, come il livello di povertà o il reddito pro capite, elementi politici, come l'assenza di istituzioni efficienti o la probabilità di conflitti armati all'interno o all'esterno dei propri confini, elementi sociali, come la disponibilità di reti di protezione sociale o di capitale umano adeguato. L'unico punto sul quale c'è consenso fra le diverse definizioni è che sono fragili quei paesi il cui governo non sia in grado o non voglia fornire servizi essenziali ai propri cittadini.⁶ La maggior parte dei paesi fragili nel mondo si trova proprio nell'Africa sub-sahariana. Considerando un insieme di definizioni di fragilità basate su indicatori differenti⁷ risulta infatti che 29 paesi africani sono stati definiti fragili almeno una volta negli ultimi cinque anni secondo almeno una delle definizioni esistenti.

Molti paesi fragili sono produttori di materie prime e sono cresciuti a tassi elevati a partire dal 2000 (si veda Fmi, 2009). Rappresentano mercati molto interessanti per le imprese europee: una popolazione giovane ed in crescita, un reddito in aumento, la disponibilità di materie prime. Le relazioni commerciali con l'Unione europea sono tuttavia peggiorate in termini relativi passando dal 24,3 per cento del 2001 al 22,8 per cento del 2007. Nel complesso, il commercio bilaterale tra paesi fragili ed Europa riflette quello totale tra i due continenti, con un leggero deficit da parte dell'Unione europea nei confronti di questo gruppo di paesi africani.

Grafico 3
Commercio bilaterale tra Unione europea e paesi fragili dell'Africa sub-sahariana (2001-2007).
In miliardi di dollari

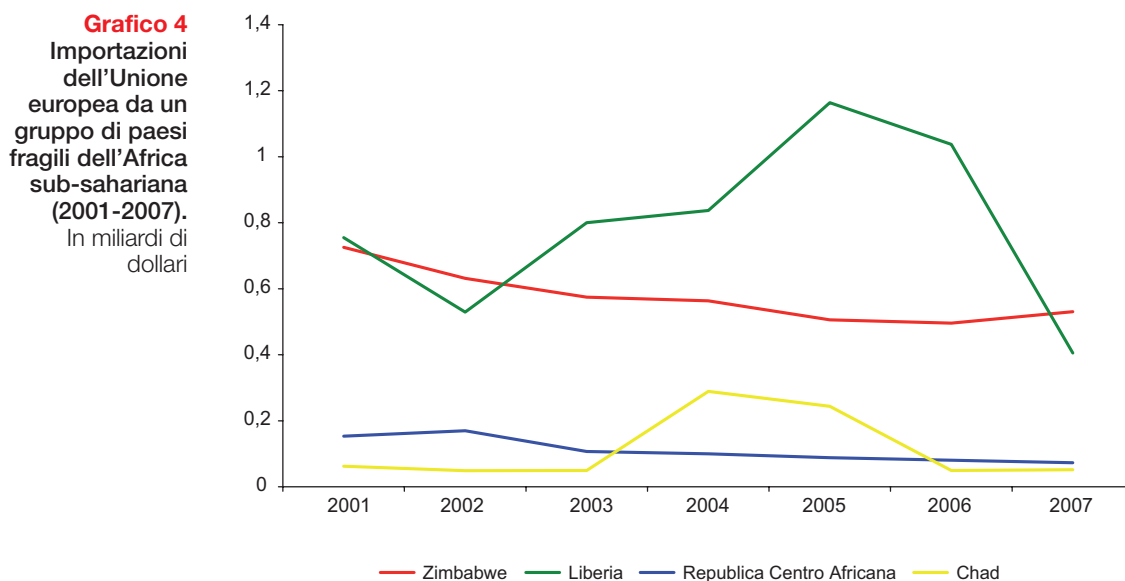


Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

⁶ Per informazioni più dettagliate sui paesi fragili dell'Africa e sul ruolo dell'Unione europea si rimanda al sito dell'*European Report on Development* (ERD) 2009 (<http://erd.eui.eu>).

⁷ Gli indicatori utilizzati per individuare i paesi fragili sono: LICUS e CPIA (World Bank); Indice di Bertelsman; Failed State Index.

Andando un po' più nel dettaglio, si nota come negli ultimi anni si sia verificata una riduzione in termini relativi delle importazioni dell'Europa dai paesi fragili (il cui peso sul totale è passato dal 24,1 per cento del 2001 al 21,8 per cento del 2007). Il grafico 4 mostra inoltre come alcuni paesi particolarmente instabili da un punto di vista politico abbiano maggiormente ridotto le esportazioni verso l'Europa negli ultimi 7 anni.

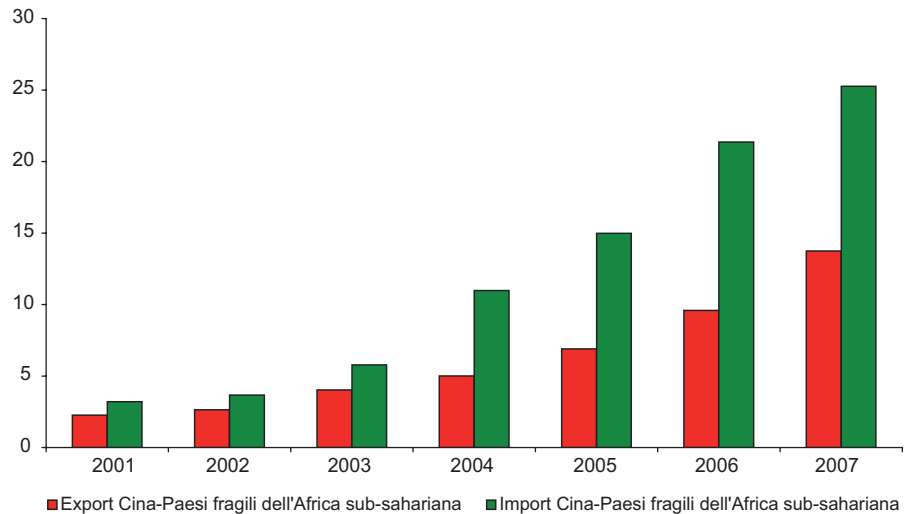


Fonte: elaborazioni proprie su dati ITC/Intracen

Questi sviluppi si sono avuti in un contesto nel quale, specialmente negli anni più recenti, la Cina ha intensificato le proprie relazioni con l'Africa e, sulla base del principio di non interferenza nelle questioni interne degli stati sovrani, ha stabilito forti legami economici proprio con alcuni dei governi dei cosiddetti paesi fragili (quelli più discutibili del continente africano). Tali legami si fondano sulla concessione di aiuto che, nel caso cinese, è fortemente interconnesso con gli altri due principali canali di interazione economica: investimenti diretti e commercio. Un recente rapporto dell'Ocse (2008), monitorando i flussi di aiuto per un gruppo di paesi fragili, riporta che già oggi, per un numero piuttosto consistente di questi, i flussi di aiuto ed i prestiti di natura concessionale provenienti dalla Cina sono preminenti (si pensi al caso del Sudan o dello Zimbabwe, dove gli europei si sono ritirati quasi completamente, fornendo esclusivamente aiuti umanitari, ed i cinesi sono rapidamente riusciti a sostituirli). Inoltre, diversi autori hanno evidenziato che, al di là della concessione di aiuti, la Cina intrattiene con questi paesi anche intense e crescenti relazioni commerciali (Pehnelt, 2007).

A questo riguardo, due cose sembrano emergere confrontando il dato cinese con quello europeo (cfr. grafici 3 e 5). La prima è il tasso di crescita nel periodo 2001-2007: nel caso della Cina, il commercio totale (importazioni più esportazioni) con il gruppo di paesi fragili è cresciuto in media dell'88 per cento all'anno contro una media del 18 per cento l'anno per l'Ue. La seconda è una diversa composizione del commercio tra importazioni ed esportazioni. Rispetto all'Ue, infatti, la Cina ha un più forte deficit commerciale nei confronti dei paesi fragili. Si tratta di una caratteristica importante, anche perché nei confronti del continente africano nel complesso la Cina ha un saldo sostanzialmente bilanciato.

Grafico 5
Commercio bilaterale tra Cina e paesi fragili dell'Africa sub-sahariana (2001-2007).
 In miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni proprie su dati China Statistical Yearbook (varie edizioni)

La Cina si inserisce in Africa soprattutto con grandi opere nel settore delle infrastrutture finanziate da prestiti di natura concessionale, investimenti e dai programmi di aiuto del governo cinese (CCS, 2007; World Bank, 2008; Lum e al., 2009).⁸ Tale attività, svolta prevalentemente da imprese statali che operano a margini di profitto molto bassi (CCS, 2007), è cresciuta enormemente a partire dal 2000, sotto la spinta delle politiche del 'Going Out', anche se in realtà la Cina ha una lunga tradizione nell'investire in grandi progetti in Africa.⁹ La novità dell'approccio cinese consiste nell'aver messo a punto una strategia che promuove l'utilizzo degli aiuti e dei prestiti (elargiti in larga parte dalla Exim Bank) da parte dei governi dei paesi riceventi per attrarre nuovi investimenti di imprese 'suggerite' dal governo cinese, specialmente nei settori legati alle infrastrutture ed alle materie prime. Tale approccio sembra essere pensato proprio per i rapporti con il gruppo dei paesi 'fragili': in questo caso, infatti, gli scambi tra aiuti e prestiti da un lato e infrastrutture dall'altro sono per la maggior parte coperti dalla cessione di ingenti quantità di materie prime di vario genere a garanzia del pagamento del prestito da parte dei governi dei paesi riceventi.¹⁰ Le stime di quanto la Cina investa in grandi progetti in Africa sono diverse e spesso non è semplice distinguere dalle statistiche ufficiali quale parte dei dati fa riferimento a progetti finanziati da investimenti diretti esteri di imprese cinesi e quanto invece è finanziato da 'capitale di stato' sotto forma di aiuti e prestiti. Il dato che raggruppa alcuni degli investimenti di maggiore entità è quello della cooperazione economica della Cina.¹¹

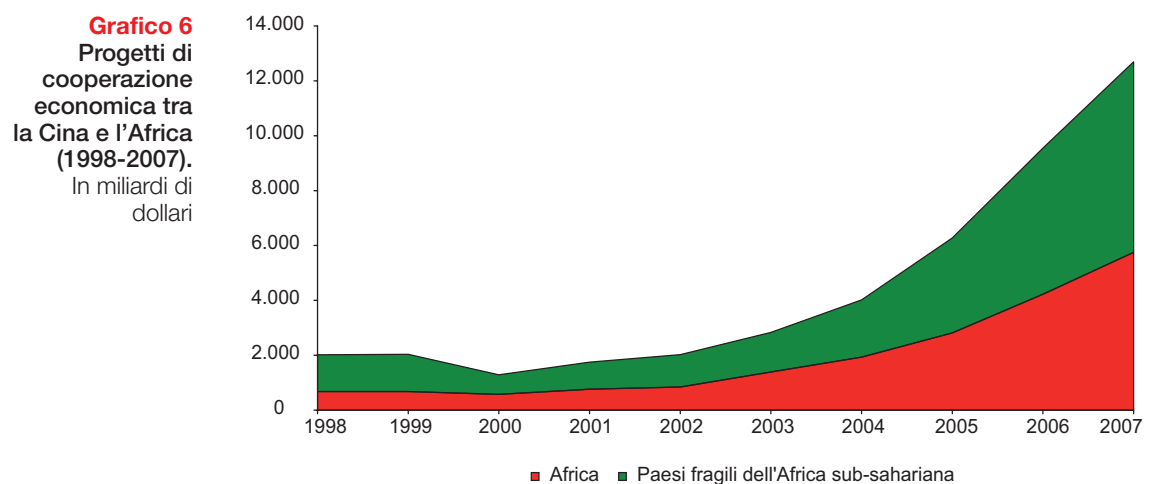
⁸ Inoltre, un recente rapporto Ice-Banca Mondiale ha messo in evidenza come le imprese dei paesi emergenti, ed in particolare quelle cinesi, stiano diventando sempre più competitive anche nelle gare pubbliche di appalto nei paesi in via di sviluppo bandite da organizzazioni internazionali, specialmente nel settore delle costruzioni civili (si veda Bandiera e al., 2007 e Ice, 2007).

⁹ Ne è testimonianza il primo grande progetto di aiuto cinese nel continente africano legato alla costruzione della linea ferroviaria tra la Tanzania e lo Zambia (1967- 1975) – costata 600 milioni di dollari e che ha impegnato circa 15.000 lavoratori cinesi.

¹⁰ Tale sistema, ormai largamente adoperato dalla Cina in Africa, è conosciuto come "Angola mode" perché il primo prestito di natura concessionale di 2 miliardi di dollari del 2004 è stato concesso a condizione che il governo del paese africano garantisse il trasferimento di 10.000 barili al giorno di petrolio a parziale garanzia del rimborso.

¹¹ Il dato fa riferimento alla voce "Economic cooperation with foreign countries and regions" pubblicata nell'annuario statistico cinese. Si tratta di un dato che cattura un mix di contratti per la costruzione di infrastrutture finanziati da aiuto cinese, pagamento di salari, e investimenti diretti esteri non finanziari.

La figura 6 conferma questa tendenza mostrando come il giro d'affari generato da contratti per progetti (nell'ambito prevalentemente delle infrastrutture e materie prime) finanziati da aiuto, prestiti e investimenti sia (a) in forte crescita fin dal 2000 e (b) destinato in maniera prevalente al sottogruppo di paesi definiti 'fragili' (che hanno ricevuto, in media, il 57 per cento dei flussi di cooperazione economica per il periodo 1998-2007).



Fonte: elaborazioni proprie su dati China Statistical Yearbook (varie edizioni)

Pur in un quadro di incertezza dovuta alla crisi economica in corso, sembra che il fatto che i grandi investimenti e i progetti di aiuto cinesi diretti verso l'Africa siano legati ad una strategia di lungo periodo che include interessi economici (i progetti di investimento e gli aiuti 'aprono' a nuove opportunità di investimento e stimolano il commercio bilaterale oltre a garantire fonti stabili e durature di approvvigionamento di materie prime) e politici (la Cina cerca nei paesi africani dei preziosi alleati all'interno degli organi decisionali delle organizzazioni internazionali), crei degli incentivi più forti a mantenere invariato, se non ad aumentare il loro livello corrente (Cook e Lam, 2009). Inoltre, la crisi è vista da molti come l'occasione per la Cina di approfittare delle opportunità offerte dalla probabile riduzione degli impegni (investimenti e aiuti) da parte dei partner tradizionali dell'Africa (Farooki, 2009), a partire proprio dai paesi dell'Unione europea (Tull, 2008).

L'evidenza, tuttavia, è al momento non conclusiva. Se, infatti, tra la fine del 2008 e l'inizio del 2009 anche le imprese cinesi hanno abbandonato i giacimenti di materie prime in Nigeria e Zambia in corrispondenza con la riduzione dei prezzi delle risorse (Herbst e Mills, 2009), è anche vero che nuovi contratti superiori al miliardo di dollari sono stati firmati in Angola e Liberia per progetti di investimenti in agricoltura ed in giacimenti di minerali (Farooki, 2009) e che una delle più recenti visite in Africa del presidente cinese Hu Jintao è stata preceduta dall'annuncio di un incremento del 200 per cento degli aiuti rispetto al 2006.¹² Inoltre, più recentemente, la Cina, insieme con altri investitori di paesi emergenti, ha iniziato ad acquistare grossi appezzamenti di terreni agricoli in Africa (cosiddetto "land grabbing")

¹¹ "China to maintain aid, investment in Africa 'regardless of financial crisis'", China View, 06-02-2009.

con effetti ancora tutti da stabilire per le economie dei paesi in cui avvengono le acquisizioni (cfr. Cotula et al, 2009). In sintesi, il ruolo della Cina – ed in prospettiva quello di altri paesi emergenti – in Africa è in forte crescita e potrebbe aumentare ulteriormente come conseguenza della crisi economica in corso. Dopo aver iniziato con l'erosione parte delle quote commerciali dei principali partner dei paesi africani (specialmente i paesi europei), garantendo loro l'opportunità di diversificare geograficamente, se non settorialmente, i propri flussi commerciali, la Cina sta proponendosi adesso come investitore e donatore alternativo, approfittando delle enormi risorse finanziarie di cui dispone. Questa tendenza è particolarmente evidente nei paesi fragili, in cui la presenza di elevati fattori di rischio e di regimi politici autoritari ha spinto i partner europei a ridurre i propri impegni. La domanda a questo punto è se la crisi economica in corso accentuerà ulteriormente tali dinamiche nei paesi fragili e se l'influenza cinese si estenderà anche ad altri paesi africani.

Bibliografia

- Bandiera, L., Piga, G. e Salabè, C. (2007) Contratti Aggiudicati nei Progetti della Banca Mondiale: la posizione dell'Italia a confronto in *l'Italia nell'Economia Internazionale – Rapporto ICE 2006/2007*, Istituto Nazionale per il Commercio Estero, Roma.
- Carey, K., Gupta, S. e Jacoby, U. (2007) *Sub-Saharan Africa: Forging New Trade Links with Asia*, Washington DC: International Monetary Fund.
- CCS- Centre for Chinese Studies at Stellenbosch University (2007) China's Interest and Activity in Africa's Construction and Infrastructure Sectors. *Department for International Development (DFID)*, UK.
- Collier, P. (2007), *The Bottom Billion*, Oxford: Oxford University Press.
- Collier, P. e Venables, A. J. (2007) Rethinking Trade Preferences: How Can Africa Diversify its Exports, *the World Economy*, pp. 1326-1345.
- Cook, S. e Lam, W. (2009) The Financial Crisis and China: What are the implications for low income countries?, *mimeo*, The Institute of Development Studies, Sussex.
- Cotula L. Vermeulen S, Leonard R. e J. Keeley (2009) *Land grab or development opportunity? Agricultural Investment and International Land Deals in Africa*, IIED, FAO e IFAD, Londra.
- Farooki, M. (2009) China's Structural Demand and the Commodity Super Cycle: Implications for Africa, paper preparato per il Workshop "China-Africa Development Relations", Leeds University, Febbraio 2009.
- Frazer, G. e Van Biesebroeck (2007) Trade Growth Under the African Growth and Opportunity Act, NBER Working paper N. 13222.
- Giovannetti, G. e Sanfilippo, M. (2009) Do Chinese Exports Crowd-Out African Goods? An empirical analysis by country and sector, *European Journal of Development Research*, 21(4), Settembre 2009.
- Herbst, J. e G. Mills (2009), Commodity Flux and China's Africa Strategy, *China Brief- The Jamestown Foundation*, 9(2).
- Ice (2007) La partecipazione italiana alle gare finanziate dalla Banca Mondiale, Istituto nazionale per il Commercio Estero, Roma.
- IMF (2009) *African Economic Outlook- April 2009*, International Monetary Fund: Washington.
- Lum, T., Fischer, H., Gomez-Granger, J., e Leland, A. (2009) *China's Foreign Aid Activities in Africa, Latin America, and Southeast Asia*, Congressional Research Service Report for the America Congress.

- Pehnelt, G. (2007) The Political Economy of China's Aid Policy in Africa, Jena Economic Research Working Papers N. 2007/051.
- Tull, D. (2008) China in Africa: European Perceptions and Responses to the Chinese Challenge, SAIS Working Papers in African Studies N. 02-08.
- OCSE (2008) *Monitoring Resource Flows to Fragile States: 2007 Report*, OECD Fragile States Group.
- Page, J. (2009) Seizing the Day? The Global Economic Crisis and African Manufacturing, Paper prepared for the African Development Bank experts meeting on the impact of the global economic crisis, Tunis, 10 April 2009.
- UNIDO (2009) *Industrial Development Report 2009- Breaking in and Moving up: New industrial challenges for the bottom billion and the middle-income countries*, UNIDO: Vienna.
- World Bank (2007) Vertical and Regional Integration to Promote African Textiles and Clothing Exports- A close knit family? Report N. 39994.
- World Bank (2008) *Building Bridges – China's Growing Role as Infrastructure Financier for Africa*, International Bank for Reconstruction Development e World Bank.

Le politiche commerciali

Redatto da
Stefania Paladini
(ICE - Area Studi,
Ricerche e
Statistiche),
con la supervisione
di **Lucia Tajoli**,
Politecnico di Milano

Dopo otto anni di trattative e molti significativi eventi occorsi nell'economia mondiale in questo periodo, i negoziati per promuovere gli scambi internazionali tra paesi nell'ambito della Doha Development Agenda in corso presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc) sembrano nuovamente bloccati. All'incontro del luglio 2008, fortemente voluto dal direttore Lamy, era stato presentato un pacchetto avanzato di proposte, ma non è servito a sbloccare le trattative. A parte qualche piccola messa a punto delle proposte nel dicembre 2008, non vi sono stati ulteriori avanzamenti. Il negoziato sulla questione agricola presenta ancora delle divergenze su punti sollevati soprattutto da alcuni grandi paesi emergenti, sebbene siano stati fatti dei progressi, inserendo nel pacchetto del luglio 2008 una serie di specifiche precedentemente in sospeso. Le ultime proposte continuano a prevedere tagli al sostegno interno per i paesi avanzati, tagli alle tariffe applicate dagli stessi paesi e tagli più modesti per i paesi in via di sviluppo (Pvs). Sono anche state mantenute eccezioni per i cosiddetti prodotti sensibili, e continua ad essere prevista l'eliminazione di tutti i sussidi alle esportazioni agricole per il 2013.

Significativa continua ad essere anche la distanza tra paesi avanzati e Pvs nel negoziato sull'accesso al mercato dei prodotti non agricoli (*Non Agricultural Market Access*, o NAMA), con i paesi avanzati che richiedono tagli più significativi da parte dei Pvs come contropartita alle concessioni fatte nel settore agricolo. Anche nell'ultimo pacchetto viene confermato l'utilizzo della formula svizzera per ridurre le tariffe, con coefficienti differenziati per i due blocchi di paesi. Le ultime proposte prevedono un livello massimo di dazi nei paesi avanzati pari all'8 per cento, e un dazio medio del 3 per cento, mentre il dazio medio dei Pvs dovrebbe risultare del 12-14 per cento. Altra area controversa è quella della *less than full reciprocity*, ovvero la possibilità di concedere un trattamento agevolato ad alcuni Pvs.

Il negoziato sui servizi risente delle contrapposizioni in altri ambiti, e non registra particolari novità, dato che i paesi sembrano subordinare offerte di apertura dei mercati dei servizi a progressi ottenuti sugli altri tavoli negoziali. In questa situazione di stallo, sembra dunque decisamente ottimistico prevedere una chiusura dei negoziati entro il 2009, nonostante alcuni ostacoli politici esistenti lo scorso anno siano stati superati. Le molte dichiarazioni fatte sull'importanza di riavviare il processo di liberalizzazione commerciale anche come motore dell'economia mondiale in periodo di crisi non sembrano sufficienti per portare ad una chiusura positiva dei negoziati di Doha, se non sono accompagnate da un effettivo impegno negoziale da parte di tutti i principali paesi.

Anche a seguito dello stallo oramai prolungato dei negoziati multilaterali, nel 2008 è proseguita la proliferazione di accordi commerciali bilaterali e preferenziali tra paesi. Sebbene questi accordi possano portare ad una maggiore liberalizzazione degli scambi internazionali, la scelta del negoziato bilaterale presenta una serie di rischi aggiuntivi rispetto a quella multilaterale sotto l'egida dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, soprattutto per i paesi più piccoli. Pure in ambito bilaterale tra l'altro si sono riscontrati parecchi ostacoli nei negoziati, e in alcuni casi la firma di un accordo risulta più difficile da raggiungere rispetto a quanto inizialmente anticipato.

Anche nell'ultimo anno, l'area geografica più attiva nello stipulare accordi è stata quella dell'Asia-Pacifico, ma anche gli Stati Uniti hanno confermato il loro nuovo attivismo in questo settore. L'Unione europea (Ue) ha in essere da tempo molti accordi bilaterali con

diverse aree del mondo e, con gli accordi in via di perfezionamento con Corea e India, arriverà a coprire praticamente l'intero globo. Tra le iniziative recenti maggiormente rilevanti per l'Ue vi sono i nuovi accordi di partenariato con un gruppo di paesi dell'Africa-Caraibi-Pacifico (Acp), che vanno a sostituire i pre-esistenti accordi preferenziali con questi paesi.

Una nuova tendenza che va registrata nell'ambito delle politiche commerciali tra la fine del 2008 e i primi mesi del 2009, con l'acuirsi della crisi economica internazionale, è il ricorso da parte di alcuni paesi a misure protezionistiche per proteggere le imprese nazionali messe sotto pressione dalla caduta della domanda mondiale. Questi interventi da parte dei governi non sono avvenuti in violazione degli accordi esistenti che limitano il ricorso a politiche commerciali, evitando dunque l'avvio di vere guerre commerciali. Gli interventi però riguardano misure di vario tipo, con effetti non sempre trasparenti sugli scambi internazionali tra paesi. Per ora le misure messe in atto sono limitate ad alcuni settori, e il ritorno al protezionismo non sembra essere generalizzato, ma i segnali sono stati sufficienti a creare un certo allarme. Ci si augura che se gli effetti peggiori della crisi economica si attenueranno durante l'anno in corso, anche le tentazioni protezionistiche dei governi vengano rimosse.

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

Il processo di liberalizzazione e regolamentazione multilaterale presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc), nell'ambito della *Doha Development Agenda*¹ continua ad essere in una situazione di impasse, che l'ultimo vertice non ha contribuito a sbloccare.

Le trattative, ormai in corso da più di otto anni, sono state a più fasi riprese ed interrotte nuovamente; i fallimentari risultati dell'ultimo incontro che risale a fine luglio 2008 hanno reso nuovamente molto incerta la conclusione del *Round* in tempi brevi.

L'evento principale del 2008 è rappresentato dal *meeting* di Ginevra del 21 luglio 2008, dove tutti i partecipanti sono giunti con aspettative risultate poi essere troppo ottimistiche. È comunque vero che il Doha Round è stato in quell'occasione più che mai prossimo ad una positiva risoluzione.

Il pacchetto sul tavolo dei negoziati avrebbe rappresentato il più avanzato e completo accordo mai raggiunto in sede multilaterale, rimuovendo quasi completamente le tariffe sui prodotti industriali tra i paesi avanzati e una gran parte di quelle dei paesi emergenti, soprattutto da parte di Cina, India e Brasile.

Il disaccordo che ha portato al naufragio del *meeting* e all'interruzione delle negoziazioni, come sottolineato da Mandelson² commissario europeo per il commercio, non è stato di tipo strutturale e politico, come quello che vide a Cancun paesi avanzati ed emergenti arroccati su posizioni antitetiche. È stato invece causato da specifici contrasti sull'agricoltura e sui "diritti speciali di salvaguardia" che alcuni tra i grandi paesi produttori (come India e Cina) volevano vedere conservati. In particolare, l'India ha richiesto la possibilità, per i paesi emergenti, di poter applicare tariffe eccezionali, anche se in via temporanea, nel caso le importazioni troppo sostenute minacciassero i produttori nazionali.

D'altro canto, produttori come gli Stati Uniti hanno rifiutato di tagliare gli elevati sussidi ai settori sensibili, considerati una maniera per imporre restrizioni alle loro esportazioni di soia e cotone.

Particolarmente grave, inoltre, è parso il clima di polemiche innescato dal fallimento del vertice, con la riproposizione del tradizionale schema di veti incrociati e di accuse reciproche di inadeguate concessioni.

I tentativi di convocare un meeting generale a dicembre 2008 per la discussione preliminare sulle *modalities*³ sono sfumati, dato che si è riconosciuta l'impossibilità di arrivare ad un accordo sia pure di massima.

I pacchetti ad oggi sul tavolo negoziale sono le ultime revisioni, apportate a dicembre 2008, di proposte inizialmente fatte circolare a luglio 2007 e successivamente modificate a febbraio, maggio e luglio 2008, integrando alcune delle osservazioni emerse dal meeting di Ginevra.

Per l'**agricoltura**⁴ il testo di base è rimasto sostanzialmente invariato, sebbene qualche progresso si è registrato in alcuni punti importanti.

Come nelle proposte precedenti, i negoziati si propongono di riformare il settore agricolo in tre aree o "pilastri" fondamentali – il sostegno interno, l'accesso al mercato e i sussidi all'esportazione.

Per quel che concerne il **sostegno interno**⁵ già in precedenza era stato stabilito che i paesi dovessero essere collocati in tre bande a seconda dell'ammontare della propria Misura di

1 Ci si riferisce alla *Development Agenda* come al processo di negoziazione per la liberalizzazione degli scambi avviato a fine 2001 in occasione della IV Conferenza ministeriale, tenutasi a Doha (Qatar). Per gli obiettivi previsti, si rimanda a: http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm.

2 Per la rassegna stampa e le dichiarazioni di Mandelson, cfr: http://ec.europa.eu/commission_barroso. Da sottolineare che in seguito alle dimissioni di Lord Mandelson a ottobre 2008 il nuovo commissario al commercio Ue è Catherine Ashton.

3 La discussione sulle "*modalities*" riguarda principalmente come raggiungere i vari obiettivi delineati nelle tre aree principali, incluso un calendario ipotetico di scadenze anno per anno. Una volta raggiunto l'accordo, ogni paese utilizzerebbe questo testo di riferimento per tagliare sussidi, tariffe e supporti di vario genere.

4 L'ultima bozza è opera dell'Ambasciatore Falconer, che ha terminato il suo mandato a aprile 2009 ed è stato sostituito dal neozelandese David Walker. Il testo completo, con le modifiche introdotte a dicembre, è accessibile su: http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/chair_texts08_e.htm.

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

Sostegno interno distorsivo (dato dalla somma di scatola gialla, scatola blu e clausola *de minimis*)⁶ da essere sottoposte a percentuali di riduzioni progressivamente più alte. La principale novità introdotta dalla bozza di dicembre 2008 è rappresentata dal fatto che il rango nelle formule è stato sostituito da singoli valori, e che maggiore flessibilità è stata introdotta per i paesi più vulnerabili.

Immutati rimangono i tagli richiesti ai paesi sviluppati, con l'Unione europea che dovrebbe ridurre la propria Misura aggregata di sostegno dell'80 per cento, gli Stati Uniti e il Giappone del 70 e il resto dei paesi del 55 per cento. Stessa sorte sembrano dover subire i tagli alla scatola gialla, con Ue, Usa, Giappone, e altri Paesi sviluppati che dovranno implementare riduzioni rispettivamente del 70, 60 e del 45 per cento.

Qualche novità è contenuta nella scatola verde: il nuovo testo stabilisce delle modalità che permetteranno in alcuni casi ai paesi in via di sviluppo di inserirvi delle misure governative di sostegno, invece di ricadere nella scatola gialla, come previsto in precedenza.

Minori cambiamenti hanno interessato i pagamenti contenuti nella clausola *de minimis*, che dovrebbero essere ridotti entro il 2,5 per cento della produzione agricola del paese per i paesi sviluppati e due terzi in tre anni entro il 6,7 per cento per gli altri. Ma in questo ultimo caso è anche prevista la possibilità di nessun taglio, nel caso i sussidi si intendano di sussistenza.

Analoghe modifiche riguardano i tetti posti alla scatola blu, con limitazioni al 2,5 per cento per i paesi avanzati e al 5 per cento per gli altri; la novità da segnalare è la già menzionata maggiore flessibilità per i paesi più vulnerabili. In aggiunta, il nuovo testo specifica in maggiore dettaglio le modalità per evitare che il sostegno si concentri su un ristretto numero di prodotti.

Il periodo di riferimento per il calcolo delle riduzioni è costituito dagli anni 1995-2000, ma sono previste per gli USA ed altri paesi delle deroghe speciali⁷.

Per quanto riguarda il principale pilastro della struttura negoziale agricola, l'**accesso al mercato**, le tariffe saranno tagliate utilizzando una formula, che prevede tagli più elevati in proporzione all'ammontare delle tariffe. La novità consiste nel fatto che il meccanismo è stato semplificato, ed i tagli sono stati ridotti ad un numero singolo; le tariffe superiori al 75 per cento saranno sottoposte a tagli del 70 per cento; mentre una riduzione del 64 per cento è prevista per la banda tra il 50 e il 75; del 57 per cento per quella tra il 20-50 ed infine del 50 per cento per quella tra 0-20. I paesi in via di sviluppo invece dovranno implementare riduzioni che restano pari ai due terzi di quanto deciso per i paesi sviluppati. Alcune eccezioni sono previste anche per i paesi membri di recente accesso, proprio in virtù degli obblighi di riduzione tariffaria da loro già intrapresi per entrare a far parte dell'Omc.

Sul tema dei prodotti sensibili⁸ il testo stabilisce che quei paesi che hanno più del 30 per cento delle linee tariffarie nella banda massima potranno designare come sensibili il 2 per cento in più di prodotti rispetto agli altri paesi, e che solo su questo 2 per cento dovranno aumentare le quote all'importazione a tariffa ridotta. Per gli altri paesi avanzati il tetto ammonta al 4 per cento⁹. Minori modifiche sono state inserite per i prodotti speciali.

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

7 La deroga per gli Stati Uniti consente l'estensione fino al 2004, perché è proprio in questi ultimi anni che si sono registrati pagamenti più elevati.

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

9 Questa misura ha incontrato l'opposizione di Giappone e Canada. Per maggiori dettagli, consultare il testo http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agchairtxt_dec08_c_e.doc.

Un'altra novità riguarda le modalità di applicazione della speciale salvaguardia¹⁰ per i paesi in via di sviluppo, che vedrebbero ridotta al 2,5 per cento dei prodotti la possibilità di applicazione (del 5 per cento in caso di paesi particolarmente arretrati).

Sui **sussidi all'esportazione**, il pilastro meno controverso della struttura negoziale agricola, anche nell'ultima revisione, il 2013 rappresenta l'anno indicato per l'eliminazione totale, da parte dei paesi sviluppati, di tutte le forme di sussidio alle esportazioni. Restano da definire alcuni dettagli sulle regole che disciplinano crediti alle esportazioni¹¹ e aiuti alimentari¹². Già nella bozza presentata a luglio 2008 si fa menzione alla questione, di rilievo notevole per l'Italia, delle Indicazioni Geografiche¹³. In quell'occasione, infatti, 110 membri hanno presentato una richiesta per una più estesa tutela della indicazione geografica per vini e bevande alcoliche, tuttora in discussione.

Per quel che concerne il negoziato per **l'accesso al mercato dei prodotti non agricoli** (*Non Agricultural Market Access*, o NAMA)¹⁴ la situazione appare anche più critica, come negli anni precedenti. Le divergenze tra le parti in causa permangono immutate, con i paesi in via di sviluppo che criticano le eccessive richieste di liberalizzazione e le economie avanzate che chiedono una maggiore apertura in contropartita dell'aumento nell'accesso ai loro mercati per i prodotti agricoli. Anche le differenti strutture tariffarie riflettono questi disaccordi. Infatti, mentre i Pvs hanno delle strutture tariffarie caratterizzate da livelli medi piuttosto elevati, i paesi economicamente avanzati hanno dei dazi medi piuttosto bassi, con dei picchi tariffari elevati su alcuni prodotti specifici. Pertanto in termini di accesso al mercato le economie avanzate hanno poco da offrire in queste trattative, visto che le loro strutture tariffarie sono già particolarmente basse (a eccezione di qualche prodotto) e molto vicine a quelle consolidate. Ciò spiega, almeno in parte, la lentezza con cui si procede su questo tavolo negoziale e le richieste di alcuni paesi membri di vincolare l'avanzamento del negoziato ai risultati prodotti sugli altri capitoli negoziali.

La piattaforma negoziale confermata anche nell'ultima revisione di dicembre 2008 prevede l'utilizzo di una formula svizzera¹⁵ con qualche lieve modifica apportata ai coefficienti, che resterebbero comunque differenziati tra paesi sviluppati ed in via di sviluppo. Per i primi il parametro sarebbe 8, mentre per i Pvs potrebbe essere 20, 23 o 25 a seconda dei casi. L'applicazione di questi coefficienti garantirebbe tariffe non superiori all'8 per cento per tutti i paesi avanzati, e un dazio medio inferiore al 3 per cento sulla maggior parte dei prodotti. Nel caso dei paesi in via di sviluppo, i dazi resterebbero intorno a un massimo del 12-14 per cento, a seconda del coefficiente utilizzato. La tariffa massima non sarebbe superiore al 15 per cento.

10 In sigla, SSG (*Special Safeguard*), da non confondere con il nuovo SSM (*Special Safeguard Mechanism*), una delle ragioni principali del collasso del meeting di Ginevra di luglio 2008, e a cui è dedicato un testo specifico.

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

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

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

14 Il testo qui analizzato rappresenta l'ultima revisione di dicembre 2008 da parte di Wasecha, che tiene conto di tutti i punti problematici emersi a Ginevra. Scopo di questo tavolo negoziale è quello di ridurre le barriere nazionali (tariffarie e non) al commercio dei prodotti industriali, e di tutti quei prodotti non considerati dall'accordo sull'agricoltura. Si veda, per i dettagli, http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/namachairtxt_dec08_e.pdf.

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

L'entrata in vigore di queste limitazioni sarebbe gradualmente distribuita nei successivi 5 anni alla sigla del *Doha Round*.

Per alcuni paesi, sono state inserite misure che prevedono una maggiore flessibilità, e altri ancora sono in fase di negoziazione. Inoltre, i 32 paesi considerati come maggiormente arretrati¹⁶ sono esclusi dal taglio delle tariffe.

Permangono comunque insolite le profonde divisioni sul principio del *less than full reciprocity*¹⁷ a favore dei Pvs nell'implementazione degli accordi e sul parallelismo nelle concessioni fra i negoziati agricoli e NAMA.

Ancora poche novità si sono registrate nell'ambito del negoziato sul processo di liberalizzazione dei servizi che, malgrado la grande importanza economica e l'interesse condiviso da molti paesi a una loro maggiore liberalizzazione, è sempre restato più o meno sottotono durante tutto il *Doha Round*. Il contenuto delle proposte iniziali era stato giudicato insoddisfacente, in quanto la liberalizzazione prevista era comunque a livelli considerati minimali. Inoltre, non tutti i paesi membri si erano impegnati effettivamente nei negoziati: a fine 2007 risultava che meno di 70 paesi avessero presentato le offerte iniziali e appena 30 avevano presentato quelle riviste. I Pvs hanno sempre motivato la loro riluttanza ad assumere impegni più incisivi in questo ambito denunciando la mancanza di offerte adeguate da parte dei paesi sviluppati negli altri tavoli negoziali.

Lo scenario che vede le trattative concludersi entro il 2009 è dunque molto ottimista, dato che molte scadenze analoghe sono saltate (il Round avrebbe dovuto originariamente chiudersi già nel 2004), che restano moltissimi dettagli tecnici ancora da definire e soprattutto che negli Stati Uniti la nuova amministrazione Obama ha richiesto del tempo per riesaminare le posizioni americane.

Allo stato attuale, nonostante Lamy abbia dichiarato di voler preparare un altro *general meeting* per il 2009 (l'ultimo in ordine di tempo risale a Hong Kong, nel dicembre 2005), non sembra esserci spazio per una conclusione positiva del Doha Round entro il 2009.

Il comunicato emesso il 2 aprile in occasione del G-20, infatti, è ancora più vago dei precedenti nel fissare delle scadenze; mentre è stata ribadita la necessità di arrivare ad una conclusione, e ci si è prefissati di andare avanti costruendo sui progressi già raggiunti, tra cui le "modalities", non è emersa alcuna indicazione sulla tempistica necessaria.

Sebbene la rielezione di Lamy alla Direzione Generale dell'Omc¹⁸ assicurerà continuità al processo negoziale, ci sono tutta una serie di fattori che lasciano presumere che la fase di stallo si potrebbe protrarre fino a buona parte del 2010. Tra i più importanti da menzionare ci sono le elezioni generali indiane, appena concluse a maggio 2009 e che occuperanno ancora per qualche tempo la scena nazionale, e per quanto riguarda la Ue, il rinnovo della Commissione nel prossimo autunno. Inoltre, la nuova amministrazione americana dovrà presentare una nuova agenda per le politiche commerciali e richiedere il supporto del Congresso, a maggioranza democratica e da sempre restio a fare concessioni.

In ogni caso, anche quello che è stato definito come *Doha Light*, che prevederebbe il solo raggiungimento di un accordo sui temi agricoli e dell'accesso ai mercati dei prodotti non agricoli, appare adesso poco probabile, almeno a breve scadenza.

Tuttavia, la crisi dell'economia mondiale e il ritorno di misure protezionistiche nelle politiche commerciali, di cui si discuterà a fine capitolo, possono costituire un incentivo in senso contrario, data l'importanza che un accordo in sede multilaterale avrebbe per rilanciare il commercio internazionale¹⁹.

¹⁶ I cosiddetti LDC, Least Development Countries, sono 50, di cui 32 membri dell'. Per maggiori dettagli, si veda: <http://www.un.org/special-rep/ohrls/lcd/default.htm>.

¹⁷ Il principio di *less than full reciprocity* prevede che le concessioni fra paesi industrializzati e Paesi in Via di Sviluppo siano asimmetriche e che debbano essere meno onerose per i secondi. Tale principio – e soprattutto le modalità della sua applicazione e la sua inclusione all'interno della formula di riduzione tariffaria – è a tutt'oggi fonte di profondi dissensi all'interno dell'attuale Round negoziale (Charlton e Stiglitz 2005, Fisher 2006).

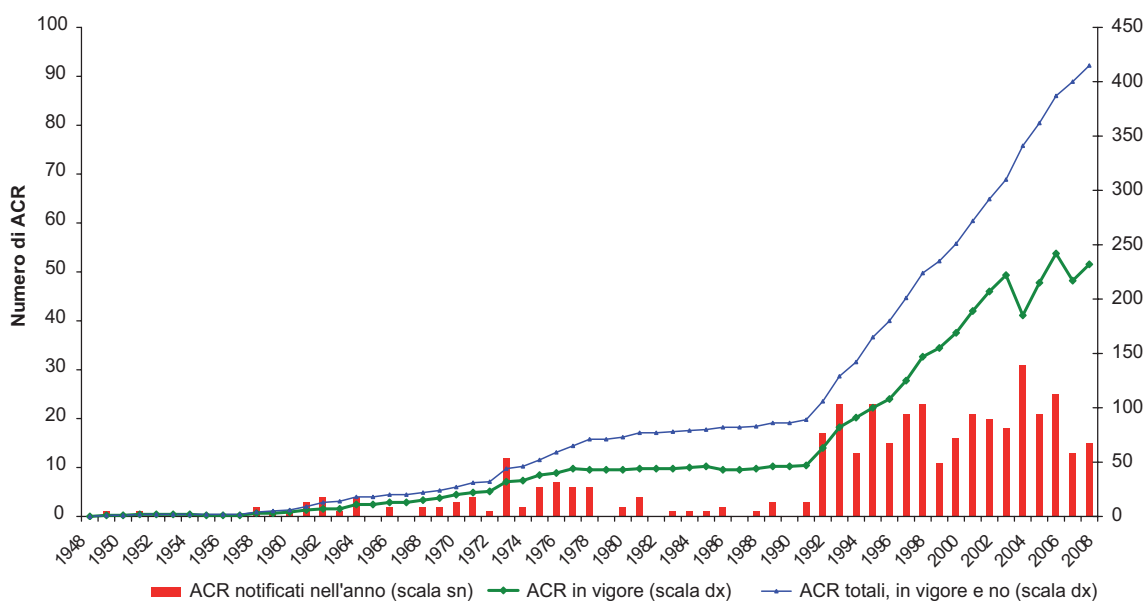
¹⁸ Il 30 aprile 2009 Lamy ha dichiarato di considerare la conclusione del Doha Round come una priorità essenziale del suo mandato.

¹⁹ Questa posizione è stata esplicitamente espressa dal Direttore Generale dell'Omc Lamy al G-20 di Londra, ricordando che senza una conclusione celere del Doha Round il rischio di un ulteriore incremento delle tariffe rimane fortemente probabile, con conseguenze pesanti sulla ripresa del commercio mondiale.

3.2 Oltre il Doha Round; gli accordi preferenziali delle diverse aree geografiche

Anche nel 2008 e nel 2009 la crescita esponenziale degli accordi preferenziali bilaterali e regionali è continuata senza interruzioni, nonostante la crisi finanziaria globale abbia provocato l'introduzione di alcune misure protezionistiche e di ritorsioni da parte di alcuni paesi²⁰.

Grafico 3.1
Accordi Commerciali Regionali (ACR) notificati all'OMC. Fino al marzo 2009



Fonte: elaborazione ICE su dati OMC

Il numero dei *Preferential Trade Agreements* (PTA), che includono sia gli accordi di libero scambio che altre forme di cooperazione economica, conclusi nel periodo 2000-2008, ammonta, infatti, a più della metà di tutti quelli conclusi nel secolo precedente, a indicare una crescita senza precedenti²¹.

Le ragioni di questo fenomeno possono essere sostanzialmente ricondotte a tre. La prima è senza dubbio la paralisi del Doha Round, che non ha dato segni di miglioramento nell'anno appena trascorso. La seconda è quello che è stato definito "effetto competizione", evidente nelle recenti strategie dell'Ue, e che mira ad aumentare il peso di un'area o di singoli paesi rispetto ai concorrenti. Infine c'è il cosiddetto "effetto domino", in base al quale la creazione di blocchi commerciali incentiva fortemente i paesi a farne parte per timore di eventuali effetti avversi del restarne esclusi.

L'area più dinamica in questo senso è risultata, sia in generale che per il 2008-2009, l'Asia-Pacifico. Il Nafta e l'ASEAN rappresentano qui i grandi blocchi regionali di rilievo, per peso economico e numero di abitanti, anche se, dati gli accordi progettati, potrebbero ritrovarsi ben presto parte di agglomerati ben più significativi.

Nel 2007 è stato per la prima volta utilizzato il nuovo *Transparency Mechanism*, messo a punto nel dicembre 2006 a Doha, al fine di assicurare che accordi bilaterali e regionali preferenziali siano compatibili con le norme dell'Omc. Il meccanismo, impiegato per la prima volta per esaminare, a maggio 2007, il Trattato di Libero Scambio tra Australia e

²⁰ Si rimanda all'approfondimento *Il nuovo protezionismo*, in questo capitolo.

²¹ Per maggiori dettagli, fare riferimento al database dell'Omc, lanciato a gennaio 2009 e consultabile al: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.

Thailandia, è considerato essenziale per conciliare il panorama sempre più complesso degli accordi regionali con le norme multilaterali. A maggio 2009, un totale di 44 trattati sono già stati esaminati, ed è stato messo online un database con i singoli trattati.

Il timore generale, tuttavia, è che il sistema degli scambi commerciali mondiali si stia spostando verso un sistema di accordi che si sovrappongono con il rischio, tra gli altri, di effetti collaterali avversi come un aumento della complessità dei meccanismi commerciali e una distorsione degli scambi che finirebbero per frammentare ancora di più, anziché integrare, le economie dei diversi paesi.

Il principale vantaggio riconosciuto al multilateralismo rispetto a PTA bilaterali o regionali è, inoltre, la protezione dei paesi più deboli, che in negoziazioni bilaterali possono essere indotti ad accettare accordi non paritari pur di assicurarsi benefici minimi. In questo senso, il fallimento degli accordi Doha risulterebbe in una vera e propria debacle per i paesi meno sviluppati, la cui tutela è senza dubbio maggiormente assicurata in sede Omc che in singole negoziazioni, siano esse regionali o bilaterali.

Considerando invece gli aspetti positivi, viene sottolineato da più parti che questa proliferazione di iniziative contribuisce in ogni caso a dare una spinta in senso di liberalizzazione degli scambi in un momento in cui la negoziazione in sede multilaterale risulta chiaramente bloccata senza vie di uscita a breve scadenza.

Asia-Pacifico

La crescita degli accordi preferenziali su base bilaterale o regionale è stata negli ultimi anni particolarmente rilevante per l'area asiatica, non soltanto in ragione del numero, come già sottolineato, ma anche perché essa rappresenta una sostanziale inversione di tendenza. Questo è evidente nel numero crescente di accordi firmati da Cina, Giappone e Corea del Sud, che ancora nel 2001 non erano parte di alcuno di essi (ad oggi è rimasta solamente la Mongolia).

Da quando è entrata nell'Omc, la Cina ha concluso accordi bilaterali un po' ovunque nel mondo, di cui 7 sono nell'area Asia-Pacifico. Particolarmente importanti quello con l'Asean nel 2002, e quello con la Nuova Zelanda concluso a marzo 2008, il primo firmato da un paese ad alto reddito con la potenza emergente asiatica. Tuttora lontana dalla finalizzazione è invece l'area di libero scambio (o *Free Trade Area*, FTA), in discussione dal 2005, con l'Australia, nonostante la crescita sostenuta degli scambi tra i due paesi che ha portato la Cina a divenire il primo partner commerciale dell'Australia nel 2008. Questa strategia giocata su più tavoli mostra da parte della Cina un atteggiamento aperto, attento ad evitare la formazione di blocchi chiusi, e capace di negoziare nello stesso tempo con paesi di differente orientamento (sviluppati/emergenti, agricoli/produttori di servizi). Questo è dovuto anche al fatto che per la Cina la negoziazione di accordi è prevalentemente un mezzo per stabilire buone relazioni diplomatiche, più che ottenere specifici obiettivi di tipo commerciale.

L'Asean ha continuato anch'essa la corsa alla firma di FTA, sia su base bilaterale che multilaterale. I singoli paesi membri sono impegnati in circa 130 FTA in vari stadi di negoziazione, mentre l'Asean come blocco regionale partecipa a un totale di sei.

Di notevole importanza, tra di esse, la firma, tra Australia e Nuova Zelanda da una parte e l'Asean dall'altra, di una zona di libero scambio (FTA), nel febbraio 2009, che entrerà in vigore non più tardi del 1° gennaio 2010, e che includerà merci, servizi e protezione della proprietà intellettuale.

Per quanto concerne le altre negoziazioni ancora *in itinere*, in soluzione d'arrivo appare quella con la Corea del Sud, dopo che a febbraio 2009 la Thailandia ha risolto la controversia sul riso che la vedeva esclusa dai negoziati comuni.

Interessanti sono anche le evoluzioni in questo senso del Giappone e della Corea.

Il Giappone è stato uno dei primi a pronunciarsi in favore degli accordi preferenziali su base

bilaterale e regionale, come un mezzo per aumentare il potere negoziale nell'arena globale, favorire l'integrazione e incentivare gli scambi. I positivi esempi di Europa, Nafta e Mercosur sono debitamente riportati e analizzati, sottolineando il fatto che, contrariamente ad alcune pessimistiche previsioni, il commercio mondiale non si è indirizzato nel senso di una guerra tra blocchi di mercato.

La Corea del Sud è uno degli stati maggiormente attivi, con FTA in progresso o in atto nei cinque continenti, che includono, oltre quelle già menzionate con Stati Uniti e Asean, Cile, Singapore, India, Ue, Efta, Canada e Messico, e con prospettiva di iniziare analoghe negoziazioni con Australia, Nuova Zelanda e Perù.

L'impressione generale è che l'Asia-Pacifico, l'area più dinamica del mondo, non mostri una chiusura in se stessa – anche se gli scambi intra-area si sono intensificati. Al livello normativo, inoltre, sono presenti numerose spinte all'allargamento dell'Asean ad una zona di libero scambio che includa, in varie combinazioni, la maggior parte dei paesi dell'Asia orientale, la più probabile delle quali sembra essere l'Asean + 3 che includerebbe, oltre all'Asean stessa, Cina, Giappone e Corea del Sud.

Americhe

Il panorama dell'emisfero occidentale rivela una crescente sfiducia nei meccanismi negoziali multilaterali, anche a livello regionale, che ha interessato tanto gli Stati Uniti quanto i paesi latinoamericani.

Mentre prima del 2000 l'attività bilaterale degli Stati Uniti era stata piuttosto limitata – Nafta e Israele – negli anni successivi il numero delle FTA è andato aumentando notevolmente, con partner di varie parti del mondo, e la tendenza non ha mostrato segni di inversione nemmeno dopo le elezioni presidenziali del novembre 2008.

La nuova amministrazione democratica, nonostante tradizionalmente meno disponibile a maggiori concessioni in tema di liberalizzazione commerciale di quelle repubblicane, ha mostrato di voler continuare le procedure per la ratifica delle ultime tre FTA siglate dagli Stati Uniti nel corso del 2007-2008 che sono ancora pendenti a causa di contenziosi.

Mentre il trattato con Panama non presenta particolari difficoltà, sia quello con la Corea (settimo mercato per le merci statunitensi) che quello con la Colombia (ventiseiesimo) hanno incontrato numerosi problemi. L'amministrazione Obama, tuttavia, appare determinata a garantire l'approvazione del Senato almeno a quello con la Colombia, per ragioni soprattutto politiche (la Colombia è uno dei pochi dichiarati alleati americani in America centro meridionale).

Il caso della Corea²² si presenta più difficile; sebbene, per effetto del trattato, più del 94 per cento dell'export statunitense godrebbe di esenzione da dazio in tre anni, i democratici continuano a sostenere che non è sufficiente a diminuire il deficit commerciale statunitense e che necessita pertanto di essere rinegoziato. Il governo coreano, tuttavia, non ha finora espresso parere positivo sulla questione, sebbene si sia mostrato disponibile al dialogo e a trovare soluzioni “creative” per risolvere la impasse senza riaprire il negoziato già concluso.

Passando ad analizzare le dinamiche che interessano l'America centro meridionale, non ci sono grandi novità da segnalare in una area che ha conosciuto la massima attività negli anni cinquanta, quando furono formate le grandi aggregazioni regionali (Cacm, Andean, Mercosur e Caricom) e con il Mercosur che rappresenta il più avanzato esempio di integrazione economica e commerciale.

Da rilevare sicuramente la rinnovata attività cinese nel concludere accordi ad ogni livello con i paesi sudamericani, culminata con l'accordo con il Cile, entrato in vigore nel 2007, che con tutta probabilità sarà a breve seguito da un analogo trattato con il Perù. Sempre il Perù, uno dei paesi che ha mostrato recentemente il maggiore dinamismo

22 Il trattato in discussione è indicato nelle negoziazioni con l'acronimo KORUS (*Korea-United States Free Trade Agreement*).

negoziale, ha siglato nel maggio 2007 due FTA, una con Singapore (che garantisce a gran parte dell'import e a tutto l'export dazio zero) e l'altra con il Canada. Il paese andino, che ha rappresentato nel 2008 la sola economia dell'area ancora in crescita sostenuta, ha inoltre iniziato nel maggio 2009 analoghe negoziazioni con il Giappone.

La Colombia, vicina alla ratifica della FTA con gli Stati Uniti, ha iniziato nel 2007 negoziati con il Canada, anche se in questo caso le resistenze da ambo le parti si annunciano difficili da superare nel delicato momento attuale.

Infine, gli sviluppi già segnalati non fanno presagire alcuna evoluzione per le negoziazioni, già in fase di stallo dal 2005, della FTAA, l'area di libero scambio che dovrebbe riunire tutti i 34 paesi dell'emisfero occidentale con la sola eccezione di Cuba.

L'accordo, avversato sia dal Congresso americano che da parte del Mercosur, non sembra destinato ad una veloce conclusione.

Africa

Il continente africano è tradizionalmente il meno dinamico nelle negoziazioni bilaterali. La prima FTA del continente è stata siglata nel 2000, all'interno dell'area COMESA, da parte di 9 paesi membri (Djibouti, Egitto, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauritius, Sudan, Zimbabwe e Zambia), a cui si aggiungeranno via via tutti gli altri (19 in tutto). Il termine ultimo per l'annessione è stato fissato al 2012, ma è probabile che vi saranno slittamenti in avanti.

Gli Stati Uniti continuano a non avere allo stato un solo accordo di FTA con l'Africa Sub-sahariana. Le negoziazioni con il Sacu (*South-African Custom Union*, composta da Sudafrica, Lesotho, Swaziland, Botswana e Namibia), arestate dal 2006, sono state formalmente chiuse dalla nuova amministrazione Obama a maggio 2009, con la dichiarazione che gli Stati Uniti perseguiranno invece negoziati bilaterali con i singoli stati membri.

Il Sacu ha invece iniziato nel 2008 negoziati per arrivare con la Turchia a una FTA che includerebbe merci e servizi, ed è allo studio anche una FTA tra Mercosur e Sacu (tra le due organizzazioni esiste già dal 2004 un PTA), che però non ha ancora superato la fase di studio e delle consultazioni multilaterali.

Iniziative da parte dei paesi asiatici per una presenza più attiva nel mercato africano sono state portate avanti anche nel corso del 2008.

Da segnalare un'iniziativa coreana per la realizzazione di una FTA con il Sudafrica nel gennaio 2008, e che potrebbe coinvolgere anche gli altri membri Sacu. Analoghe iniziative sono in discussione anche con la Cina.

3.3 La strategia di politica commerciale bilaterale dell'Unione europea²³

L'Unione europea, dato il nuovo arresto del *Doha Round*, ha proseguito nella sua rinnovata e proattiva strategia di politica commerciale bilaterale che l'ha caratterizzata a partire dal 2006. Gli accordi commerciali bilaterali non rappresentano una novità nella politica commerciale dell'Ue, dato che ne esistono già da tempo diversi considerati non in contrapposizione con le iniziative multilaterali. Obiettivo dichiarato è quello di generare nuovi flussi commerciali, migliorare la competitività delle imprese europee nei mercati in espansione e preparare il terreno per una futura più ampia liberalizzazione del sistema commerciale mondiale. In questa ottica, pur rinnovando l'impegno prioritario per il processo di liberalizzazione commerciale in ambito multilaterale, è stata avviata una nuova serie di negoziati nell'ambito di accordi commerciali bilaterali.

²³ Le informazioni riportate in questo paragrafo sono essenzialmente tratte dai siti ufficiali della Commissione Europea: http://europa.int/comm/external_relations e <http://europa.int/comm/trade> e dal sito www.bilaterals.org.

I negoziati di partenariato economico tra l'Ue e i paesi Acp hanno marciato a ritmo spedito, anche se numerosi disaccordi, soprattutto da parte dei paesi africani, ne hanno ritardato la conclusione; difficoltà notevoli, anche se in via di risoluzione, sono state incontrate in quelli con la Corea del Sud. A ritmo lento sono proseguite anche le trattative per un accordo di libero scambio con l'India e di associazione con la Comunità Andina e gli Stati dell'America Centrale; mentre, dopo alcune fasi altalenanti, sembrano essere ormai in fase di stallo quelli con la regione del Golfo e con l'Asean.

Grandi progressi sono stati invece registrati con i paesi del Mediterraneo, con la prevista ratifica dell'accordo di Associazione con la Siria per il 2009 e l'inizio ufficiale dei negoziati con la Libia a luglio 2008.

Con il completamento di questi accordi, l'Ue ne avrà conclusi con l'intero globo.

Oltre alle iniziative di cooperazione commerciale, nella sua nuova strategia globale, la Commissione Europea ha delineato anche i meccanismi a difesa dei suoi interessi commerciali, concentrandosi maggiormente sugli ostacoli che le imprese europee incontrano oltre le frontiere dei nostri partner commerciali, sulla protezione dei diritti di proprietà intellettuale e su forme di concorrenza sleale.

Al maggio 2009 l'Unione europea era parte in causa in 34 controversie sottoposte all'Omc (in quattordici casi come ricorrente e nei rimanenti venti come convenuta). Come già accaduto, la maggior parte di tali controversie sono con gli Stati Uniti (in sette casi come ricorrente, in sei come convenuta). Il caso maggiormente degno di nota ha continuato ad essere quello relativo alle controversie «Airbus/Boeing», in merito a sovvenzioni che sarebbero state concesse a tali costruttori. La disputa è continuata per tutto il 2008, e la decisione finale da parte del panel²⁴ non è ancora ad oggi arrivata (maggio 2009). Altri punti di frizione hanno invece riguardato gli standard sanitari, come gli Ogm e ormoni. Nel caso degli Stati Uniti, il motivo fondamentale di disaccordo è rappresentato dall'uso degli strumenti di difesa del commercio utilizzati dalla Ue.

È inoltre continuata anche nel 2009 la controversia sulle banane, dopo che, nell'aprile 2008, il panel dell'Omc, convocato su richiesta dell'Ecuador in merito al regime d'importazione di banane dell'Unione europea, aveva stabilito che esso non è conforme alla regole commerciali internazionali, non garantendo lo stesso trattamento a tutti i paesi esportatori. L'Ue, come segnalato dall'Ecuador, è quindi colpevole di mantenere le proprie tariffe troppo alte e non in accordo con le precedenti sentenze (l'inizio della cosiddetta “guerra delle banane” risale, infatti, al 1996). La Ue ha dichiarato a gennaio 2009 che provvederà ad una modifica delle tariffe nel contesto di un più ampio accordo sul commercio delle banane.

Di seguito le principali evoluzioni nei rapporti bilaterali dell'Unione europea, nel secondo semestre del 2008 e nei primi sei mesi del 2009, divisi per grandi aree geografiche.

Paesi Acp (Africa, Caraibi, Pacifico)

Le negoziazioni dell'Ue con i 79 paesi dell'Africa, Caraibi e Pacifico (ex colonie dei Paesi europei, i cosiddetti Paesi Acp) per la costituzione di un accordo di libero scambio (*Economic Partnership Agreements*, gli EPAs) sono proseguite per tutto il 2008, anche se non si è arrivati alla conclusione definitiva entro l'anno, com'era stato annunciato.

Gli EPAs sono degli accordi derivati dall'abolizione dei precedenti accordi di Lomé e Cotonou, divenuti in contrasto con le norme previste dall'Omc, e il loro obiettivo è quello di eliminare tutti i dazi doganali e le barriere non tariffarie sulle merci importate ed esportate in un lasso di tempo previsto (termine ultimo il 2020).

Tra le altre misure previste si inscrivono inoltre la liberalizzazione del settore dei servizi, il rafforzamento della protezione dei diritti di proprietà intellettuale, la standardizzazione dei

²⁴ Collegio giudicante composto da tre esperti indipendenti, che viene nominato dall'Organo per la risoluzione delle dispute al fine di esaminare la controversia ed emettere un “verdetto”.

sistemi di certificazione, delle misure sanitarie e fitosanitarie, delle norme sull'ambiente, il lavoro, la salvaguardia dei consumatori, la definizione di nuove regole sulla concorrenza, la firma di un accordo per la protezione degli investimenti esteri ed, infine, il sostegno all'integrazione di carattere regionale.

Gli EPAs, le cui negoziazioni sono iniziate nel 2002, destinate originariamente a concludersi a fine 2007, erano inizialmente sei. Rispettivamente, quello per l'Africa Centrale (Cemac and Sao Tome and Principe), per l'Africa Occidentale (Ecowas and Mauritania), per l'Africa sud-orientale (Esa), per Comunità di Sviluppo Sud Africana – Sadc, per le isole dei Caraibi e per quelle del Pacifico.

La firma e ratifica degli Epa, tuttavia, ha incontrato sin dall'inizio una serie di resistenze, che si sono prolungate anche nel corso del 2008 e del 2009, soprattutto da parte dei paesi africani. In questione è l'accesso al mercato africano dei prodotti europei, che secondo i paesi dell'area danneggerebbe gravemente le economie locali, non ancora sufficientemente competitive.

A seguito di questa forte opposizione, si è trovata una soluzione di transizione, con accordi *ad interim* a copertura del solo commercio dei beni entro il 2020, tralasciando tutti gli altri settori. Inoltre, vengono previsti opportuni periodi di transizione per prodotti sensibili, come riso e zucchero, e merci specifiche per singoli paesi, per salvaguardare i benefici delle preferenze comunitaria.

Allo stato attuale, sono le maggiori economie del continente, tra cui Angola, Sudafrica e Nigeria, ad essersi pronunciate sfavorevolmente al riguardo, e la Namibia sembra sul punto di seguirne gli orientamenti, sebbene abbia già siglato degli accordi preliminari.

Alcuni paesi dell'Africa orientale e meridionale hanno preso la decisione di uscire dai blocchi regionali negoziali per firmare accordi separati con l'Ue: si tratta di Botswana, Mozambico, Swaziland e Lesotho, appartenenti alla South African Development Community (SADC), ma anche di Kenya, Uganda, Tanzania, Rwanda e Burundi, appartenenti alla East African Community (EAC). Tutti questi paesi hanno siglato accordi integrali.

Accordi *ad interim* sono stati firmati anche da Costa d'Avorio e Ghana per l'Africa occidentale, da Seychelles, Madagascar, Zimbabwe, isole Comore, Mauritius e Zambia per l'Africa orientale e dalle isole Fiji e Papua Nuova Guinea per il Pacifico.

Al dicembre 2008, la sola regione che nel suo complesso ha firmato l'accordo in forma integrale è quella dei Caraibi, siglando anche accordi di partenariato economico complessivi, impegnandosi a rimuovere le barriere sull'82,7 per cento delle importazioni provenienti dall'Ue nei prossimi 15 anni, e assicurandosi accesso libero e senza limitazioni per tutti i propri prodotti (ad eccezione di riso e zucchero, per i quali sono previsti periodi transitori). La Ue, che ha come obiettivo dichiarato di concludere la firma degli EPA per giugno 2009, ha risposto alle critiche con lo stanziamento di un fondo di 23 milioni di euro di aiuti allo sviluppo, che diventeranno disponibili non appena gli accordi saranno finalizzati.

Paesi del Mediterraneo

Data la loro vicinanza geografica, i legami storici e culturali e i flussi migratori attuali e futuri, i paesi sulla sponda meridionale del Mediterraneo sono partner importantissimi per l'Unione²⁵. L'idea di una zona di libero scambio tra la Ue e i paesi del Mediterraneo risale alla Dichiarazione di Barcellona del 1995, che ha posto le basi per il successivo dialogo. Fra il 1995 e il 2004 la politica di integrazione regionale si è realizzata soprattutto attraverso il Partenariato Euro-Mediterraneo (Pem), lanciato appunto a Barcellona, e che prevedeva la creazione di una zona di libero scambio tra Ue ed Algeria, Autorità Nazionale Palestinese, Cipro, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia, per promuovere le relazioni commerciali ed economiche in tutto il bacino del Mediterraneo.

²⁵ Sui rapporti commerciali tra Ue ed area del Mediterraneo si veda il contributo di Scorca L. - Sorelli S. "Evoluzione dei rapporti commerciali Ue - paesi del Mediterraneo alla luce degli Accordi di Barcellona: un'analisi gravitazionale", in questo Rapporto.

A seguito dell'allargamento dell'Ue nel 2004, con tutti i paesi della sponda Sud del Mediterraneo facenti parte del Pem sono stati conclusi (ad eccezione della Siria) accordi di Associazione. Questi accordi prevedono un processo di liberalizzazione commerciale dei manufatti attraverso il libero accesso per le esportazioni dei paesi Med ed un graduale smantellamento delle tariffe per le esportazioni dell'Ue. Nel settore agricolo sono accordate delle preferenze reciproche e asimmetriche e, per quel che concerne i servizi e gli investimenti, ci si avvia verso una progressiva ma più graduale liberalizzazione.

Nel corso degli ultimi due anni, l'Unione europea ha cercato di rafforzare l'integrazione regionale euro-mediterranea in vista della creazione di una zona di libero scambio entro il 2010, tra l'Ue e 10 paesi terzi mediterranei. Le azioni sono state volte a potenziare la convergenza delle normative in materia di prodotti industriali e a proseguire nella liberalizzazione del settore agricolo e dei servizi.

Nel 2008 vi sono state significative accelerazioni nel processo di integrazione regionale grazie anche alle iniziative del governo francese in vista di un'Unione per il Mediterraneo, che hanno dato il via alle negoziazioni con Libia e Siria.

Libia – Sebbene la Libia sia un interlocutore importante nel bacino mediterraneo, fino al 2008 non esisteva un quadro che disciplinasse le sue relazioni con l'Ue. A luglio 2008, tuttavia, la Commissione Europea ha aperto le negoziazioni per un accordo quadro di libero commercio con il paese.

Nell'avviare negoziati contrattuali con la Libia la Commissione intende perseguire un accordo di ampio respiro che copra differenti aree. Tra queste, è prioritario instaurare un dialogo e una cooperazione proficui sulle questioni politiche di comune interesse, nell'ambito delle relazioni bilaterali e a livello regionale, compresi temi importanti come la sicurezza internazionale, lo sviluppo sostenibile e i diritti umani, contribuire alle riforme economiche e sociali in atto nel paese, sviluppare ulteriormente le relazioni commerciali ed economiche, fornire sostegno all'integrazione del paese nel contesto commerciale ed economico mondiale, collaborare in molti settori di comune interesse come l'immigrazione, l'energia, i trasporti, l'istruzione, l'ambiente e la cultura.

Per quanto riguarda l'accordo commerciale in senso stretto, questo riguarderà prodotti agricoli ed industriali, proprietà intellettuale, investimenti e appalti pubblici.

Siria – Dopo anni di difficoltà di ogni genere, l'accordo di Associazione tra la Ue e la Siria sembra essere infine pervenuto ad una positiva conclusione, con gli stati membri dell'Ue che dovrebbero ratificarlo entro la fine del 2009. La versione preliminare dell'accordo era stata siglata nel 2004, ma successivamente sospesa in seguito all'attentato al Premier libanese Rafik Hariri nel febbraio 2005. Nel corso del 2008, tuttavia, la Ue ha stabilito che i tempi per una sigla dell'accordo fossero ormai maturi e nel dicembre 2008 è stata siglata una versione rivista dell'accordo.

Il trattato, che garantirà ai due partner accesso ai rispettivi mercati (caratterizzato, nel caso della Siria, da alti dazi all'importazione), prevederà per la Siria un periodo di 12 anni di transizione, durante i quali alcune delle tariffe e delle quote resteranno in vigore. Questo inoltre aprirà la strada per una maggiore integrazione della Siria nella comunità internazionale e renderà più agevole l'abolizione delle sanzioni da parte americana.

America centro meridionale

La Ue intrattiene già dialoghi per la negoziazione di accordi di libero scambio con tutti i principali blocchi dell'America centro meridionale.

Nel caso dei paesi del dell'America centrale, la maggior parte di questi sono ricondotti nel quadro degli EPA, di cui già si è parlato, mentre per il Mercosur i negoziati sono interrotti ormai dal 2006. Nonostante periodiche dichiarazioni da parte di stati membri dei due blocchi di volerle riaprire, non sembrano ancora sussistere le condizioni necessarie.

*Comunità Andina (CAN)*²⁶ - La CAN e la Ue hanno iniziato le negoziazioni per il raggiungimento di un accordo su scambi e investimenti a partire dal 1993. Il dialogo negli anni scorsi si è intensificato notevolmente fino a proporre la creazione di un'area di libero commercio tra le due regioni. A fine settembre 2007 si è tenuta a Bogotà la prima tornata di negoziati sui tre pilastri dell'accordo di Associazione: liberalizzazione degli scambi in materia di commercio e investimenti, dialogo politico in diversi ambiti, come appoggio alla governabilità, mutazioni climatiche, lotta contro le droghe e sviluppo compatibile, programmi di cooperazione che riflettano la volontà congiunta di lotta alla povertà e all'esclusione sociale. Particolarmente intense erano state le trattative riguardanti l'ultimo pilastro con la presentazione dei 14 temi negoziali tecnici.

Nei successivi round, però, a Bruxelles nel dicembre 2007 e a Quito nell'aprile 2008, si è verificata una spaccatura all'interno del gruppo CAN, tale da rallentare anche il processo di integrazione dell'area. Si sono, infatti, delineati due blocchi: da una parte Colombia e Perù, a favore di una maggior liberalizzazione, e dall'altra l'Ecuador, che si è opposto a misure che limitano l'intervento dello stato in economia, e la Bolivia, non disposta a concessioni su appalti e servizi pubblici, e sui diritti di proprietà intellettuale.

La situazione rimane al momento abbastanza confusa ed è già stata avanzata l'ipotesi che la Ue arriverà ad adottare un trattato di associazione esclusivamente con Colombia e Perù così come fatto in precedenza dagli Stati Uniti.

Gli eventi per il momento sembrano dare supporto a questa versione: il presidente boliviano Morales ed ecuadoregno Correa hanno dichiarato a maggio 2009 di non voler negoziare un accordo con la Ue nei termini proposti.

Medio Oriente

*Consiglio di cooperazione del Golfo (Ccg)*²⁷ - Il Ccg è stato istituito nel 1981 con l'obiettivo di promuovere la cooperazione e l'integrazione negli affari economici, sociali e culturali e favorire la cooperazione nelle politiche estere e di sicurezza tra i sei Stati della Penisola Araba. Per l'Unione europea questa regione è di chiara importanza strategica, visto che circa il 20 per cento del petrolio importato proviene da questi paesi e che essi rappresentano il sesto mercato di destinazione delle merci europee. Nel dicembre 2008, tuttavia, le negoziazioni per la creazione di un'Area di libero scambio, sono arrivate ad uno stallo improvviso, su richiesta dei paesi del Golfo. La ragione principale per l'interruzione del dialogo dopo quasi vent'anni di trattative è stata l'insistenza, da parte della Ue, su temi come i diritti umani e la democrazia, che i governi dell'area considerano come una indebita ingerenza in questioni interne.

Dopo questo episodio, i negoziati sono stati ripresi e interrotti nuovamente nel maggio 2009 e, sebbene le due parti continuino ad investire energie, non sembrano destinati ad una rapida risoluzione nel futuro prossimo.

Il Consiglio di cooperazione del Golfo ha inoltre iniziato altre negoziazioni di accordi dello stesso genere con Australia, Cina, Giappone e India.

Asia

Asean (Association of South East Asian Nations): composta da Indonesia, Filippine, Malaysia, Singapore e Thailandia, Brunei, Vietnam, Laos e Myanmar (Birmania), Cambogia²⁸ - L'Unione Europea rappresenta il secondo partner commerciale dell'Asean e il

²⁶ Costituita da Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù.

²⁷ Arabia Saudita, Oman, Qatar, Bahrain, Emirati Arabi Uniti, Kuwait.

²⁸ *Association of South East Asian Nations*, istituita nel 1967 da Indonesia, Filippine, Malaysia, Singapore e Thailandia, è stata successivamente estesa a tutti gli altri paesi del Sud-Est asiatico, ad eccezione di Timor Est: Brunei nel 1984, Vietnam nel 1995, Laos e Myanmar (Birmania) nel 1997, Cambogia nel 1999.

primo mercato di destinazione per l'export; questo da solo basta ad illustrare l'interesse per il blocco regionale asiatico di un accordo con la Ue. Nonostante dopo diversi anni di discussione sull'opportunità di una FTA tra i due blocchi le trattative siano finalmente iniziate nel 2007, il 2008 non ha visto sostanziali progressi. Uno dei problemi maggiori per l'avanzamento di quello che sulla carta si presenta come un accordo molto articolato e completo è rappresentato dalla questione dei diritti umani, che la Ue vuole inserire come condizione preliminare a successive discussioni. Nel maggio 2009, i due blocchi hanno infine riconosciuto le divergenze e sono giunti ad una sospensione momentanea delle negoziazioni. La Ue ha successivamente dichiarato la sua disponibilità a firmare accordi bilaterali con i singoli paesi dell'area.

Corea del Sud - Sorte analoga ai colloqui con l'Asean sembra essere destinata a quelli con la Corea del Sud. I negoziati per creare una zona di libero scambio commerciale erano stati avviati nel maggio del 2007, e avevano come obiettivo quello di migliorare l'accesso di beni e servizi ai mercati in modo da intensificare i rapporti economici e commerciali. L'Unione europea è già il secondo partner commerciale dopo la Cina e rappresenta anche la prima fonte di investimenti esteri. La Corea è l'ottavo partner della Ue. Tra l'altro anche gli Stati Uniti hanno in corso di negoziazione un accordo analogo con il paese asiatico. L'intenzione originale era quella di raggiungere un'intesa entro la fine del 2007, ma nonostante i risultati positivi ottenuti nel settore dei servizi, dei diritti di proprietà intellettuale, degli investimenti, le trattative si sono bloccate nel 2008 nel settore auto, ancora molto protetto in Corea. La Ue aveva proposto l'eliminazione, nei successivi 7 anni, di tutte le tariffe all'importazione sui prodotti coreani, con effetti sull'80 per cento del volume totale degli scambi nei primi 3 anni. Il governo di Seul proponeva invece di eliminarne solo il 68 per cento in 3 anni. Altri disaccordi hanno interessato i prodotti agricoli: l'Ue ha accolto la richiesta della Corea di designare riso, aglio e pepe come prodotti sensibili, ma al tempo stesso ha richiesto concessioni maggiori su vino e carne, al pari di quanto realizzato nell'accordo concluso con gli USA. All'ultimo summit a livello governativo a maggio 2009, tuttavia, non si è raggiunta alcuna conclusione positiva. Il punto di maggiore controversia ha riguardato, in questo caso, le restituzioni introdotte dal governo coreano per il settore auto, non riconosciute dalla UE. Le due parti hanno tuttavia dichiarato di voler arrivare ad un accordo per fine 2009.

India – Sono invece progredite, sebbene lentamente, le trattative avviate nel 2007 per un accordo di libero scambio tra l'Ue e l'India. La conclusione è prevista ormai per il 2010, a causa di alcune divergenze su temi inerenti i servizi, i diritti di proprietà intellettuale, la liberalizzazione del sistema bancario indiano e gli appalti pubblici. L'obiettivo dell'Ue è quello di aprire maggiormente il mercato indiano alle imprese europee, mentre per l'India si tratta di liberalizzare in misura maggiore gli standard per i prodotti alimentari. Si tratta di un accordo che potrebbe arrivare a coprire il 90 per cento del commercio dei beni tra i due paesi, il cui il flusso commerciale è cresciuto fino a raggiungere circa 56 miliardi di euro nel 2007. Il mercato dell'Ue rappresenta il 22 per cento dell'export per l'India, mentre al contrario l'India conta poco più del 2 per cento del totale dell'Ue.

3.4 Il ritorno del protezionismo nel commercio globale?

Parallelamente all'aumento esponenziale di accordi preferenziali, negli ultimi due anni, a seguito dei diversi shock che hanno colpito gli scambi internazionali, si è andata manifestando in alcuni paesi un'altra tendenza, di senso contrario alla liberalizzazione degli scambi, e che consiste in una rinnovata imposizione di restrizioni di vario genere al commercio internazionale.

Il susseguirsi negli ultimi anni di condizioni alquanto diverse tra di loro sui mercati internazionali, che hanno portato a brusche fluttuazioni di domanda e offerta, e soprattutto dei prezzi delle materie prime, hanno indotto alcuni paesi a cercare di isolare i propri mercati da queste fluttuazioni, con un rafforzamento delle misure protezionistiche.

Una prima condizione che ha spinto in questa direzione è stata la temporanea scarsità di prodotti agricoli nel 2007, perdurata per la prima metà del 2008, che ha portato all'introduzione di misure restrittive all'export. La misura più comune è stato il ricorso al divieto di esportazione per il riso, che Cina, India, Egitto hanno introdotto dal 2007, e che il Brasile ha adottato come misura temporanea a partire da aprile 2008. Anche il Vietnam, secondo esportatore mondiale, ha posto un divieto sui nuovi contratti all'export fino a giugno 2008 (la Thailandia, tuttavia, primo produttore, non ha modificato in senso restrittivo le proprie politiche sul riso). Ci sono stati anche casi di imposizione di dazi all'export (come nel caso dell'Argentina con soia e girasole), creando proteste generalizzate tra gli agricoltori e contribuendo ad un aumento generalizzato dei prezzi. Anche i sussidi agricoli hanno prepotentemente ripreso quota, dopo l'attacco subito agli inizi del 2000, e sono passati, nei paesi Ocse, dagli 80 miliardi di dollari del 2004 ai 280 del 2008.

La seconda condizione, il cui effetto è divenuto visibile nella seconda parte del 2008 e nei primi mesi del 2009, è la crisi economica globale, che ha portato a un crollo generalizzato dell'export e a una contrazione della produzione mondiale non sperimentata dai tempi della Grande Depressione. Il rallentamento dell'attività economica e l'aumento dei livelli di disoccupazione in molti paesi ha indotto diversi governi a cercare di proteggere alcuni settori con la proposizione di misure a vario titolo protezionistiche.

Studi recenti (tra cui quello della Banca Mondiale da cui sono tratti i dati numerici citati in seguito) fanno notare una serie di fattori specifici che caratterizzano le misure messe in atto.

Il primo è che il protezionismo attuale è di carattere sostanzialmente diverso da quello che ha caratterizzato la Grande Depressione, e per esprimerne la novità sono stati conati termini come "*creeping*" o "*murky protectionism*", o "protezionismo strisciante". Questo perché non sono state introdotte, a parte qualche eccezione²⁹ misure in violazione degli accordi presi in sede multilaterale con l'Omc. Questo rappresenta uno dei problemi maggiori, in quanto, da parte di alcuni paesi, possono essere raddoppiati o addirittura triplicati i dazi all'importazione senza per questo incorrere in sanzioni. Come si vede dalla tabella, in molti casi i paesi applicano per i prodotti manifatturieri tariffe ben inferiori a quelle massime che sarebbero consentite dagli accordi. Va anche sottolineato che, nonostante ciò, non ci sono ancora segnali drammatici di un aumento generalizzato, e anche quei paesi che vi hanno fatto ricorso si sono limitati a pochi e specifici prodotti.

Tavola 3.1 - Accordi commerciali bilaterali/regionali in vigore e notificati all'OMC per aree geografiche

	1958-1989	1990-95	1996-2000	2001-2008	Totale
Europa	12	11	22	51	96
Ue	10	1	11	13	35
Nord America	1	2	11	26	40
America latina	5	1	8	25	39
Asia orientale	2	2	2	38	44
Medio Oriente	2	3	6	16	27
Africa	0	2	7	6	15

Fonte: elaborazione ICE su dati OMC

Questo porta a esaminare un'altra differenza sostanziale rispetto al protezionismo degli anni trenta, ovvero la maggiore prevalenza del commercio verticale, o di scambi tra paesi di input, beni intermedi e semilavorati, creando in molti settori una catena produttiva che attraversa vari confini nazionali. L'esistenza di questi stretti collegamenti nel ciclo produttivo di molti paesi fa sì che quelli con maggiore apertura al commercio mondiale di parti e beni intermedi non possano aumentare indiscriminatamente le tariffe senza danneggiare anche le imprese nazionali. Il commercio verticale che lega la produzione e la

²⁹ Si veda il box in coda a questo stesso capitolo per esempi concreti di misure imposte dai diversi paesi.

domanda dei paesi potrebbe rappresentare una delle ragioni per la severità e la velocità del declino dei flussi commerciali internazionali³⁰ e forse anche la motivazione che più ha contribuito a mantenere sotto controllo le pressioni protezionistiche. Una volta che la catena di valore si frantumasse, come potrebbe senza dubbio accadere in caso di rinnovate difficoltà all'export, ricreare i collegamenti e le infrastrutture sarebbe costoso e rischierebbe di rallentare ulteriormente la ripresa mondiale.

Infatti, va sottolineato che, nonostante tutto, il ricorso a misure protezionistiche è stato contenuto, segno che l'esperienza della Grande Depressione, notevolmente aggravata e prolungata da un aggressivo protezionismo e i diversi richiami sui rischi connessi a queste misure, sono serviti di monito.

In questo spirito, a novembre 2008 i paesi del G-20 hanno firmato una dichiarazione di intenti contro l'introduzione di misure protezionistiche per i successivi 12 mesi. Tuttavia, come osservato da Pascal Lamy, Direttore Generale dell'Omc, durante il G-20 a Londra a aprile 2009, mentre per i primi mesi questa linea è stata sostanzialmente rispettata, a partire da gennaio 2009 si è verificato un incremento sostanziale sia nelle tariffe che nelle procedure antidumping avviate. Tra i promotori spiccano i 17 paesi del G-20, sebbene in misura non uniforme, con alcuni paesi più attivi di altri.

Infine, c'è da considerare il fatto che i provvedimenti maggiormente adottati dai paesi in crisi, sebbene non tariffari e di immediato effetto, possono risultare elementi più pesanti di distorsione del commercio mondiale, oltre al fatto di essere generalmente meno trasparenti. I casi più evidenti sono quelli, spesso riportati dalla stampa internazionale, di salvataggio e nazionalizzazione di imprese, di sussidi a settori in crisi e misure volte a incrementare la quota di lavoro domestico rispetto a quello straniero. Tutto questo rischia non solo di provocare ritorsioni da parte degli altri paesi (i sussidi negli Stati Uniti hanno avuto l'effetto di stimolare analoghe misure da parte della Ue e del Canada), ma anche di propagarsi molto velocemente, non essendo prevista nessuna norma in sede Omc per limitarne l'applicazione. Passando ad esaminare in maggiore dettaglio le dimensioni quantitative del fenomeno, tra ottobre 2008 e febbraio 2009 sono state circa 78 le disposizioni proposte³¹ di cui 66 misure restrittive al commercio, delle quali 47 entrate effettivamente in vigore, secondo i dati forniti dalla Banca Mondiale.

Solo un terzo di queste misure riguardano l'aumento di tariffe, mentre in alcuni casi si sono verificati restrizioni non tariffarie come divieti all'esportazione. È il caso di segnalare, tuttavia, che nessuno dei paesi avanzati ha utilizzato queste procedure, preferendo, come già menzionato, ricorrere a sussidi e ad altri pacchetti di intervento a vario titolo.

Grande rilievo hanno assunto le misure, adottate da tutti i paesi anche se con formulazione più o meno estensiva, di stimolo fiscale, sia diretto in generale a sostegno della ripresa, sia volto a supporto di specifici settori.

Particolarmente importanti sono stati inoltre i provvedimenti di restrizione al lavoro estero, soprattutto per le imprese che hanno beneficiato di supporto pubblico, e quello che è stato definito "protezionismo verde"³², mirante a limitare le importazioni di beni prodotti con standard ambientali giudicati non conformi, cui si farà cenno nell'approfondimento sul protezionismo alla fine del capitolo.

Discussioni a livello teorico sono state sollevate da alcuni economisti riguardo all'utilità di misure protezionistiche a breve termine collegate agli stimoli fiscali. In mancanza di una concertazione al livello internazionale, è stato dimostrato che i benefici per il paese che li

30 Si veda l'articolo di Key-Mu Yi, 2009, "The collapse of global trade: the role of vertical specialisation" in http://www.voxeu.org/reports/Murky_Protectionism.pdf. Una delle prove che viene fornita è il confronto nelle esportazioni manifatturiere degli Stati Uniti verso il NAFTA e verso il resto del mondo.

31 Una nota sulla metodologia impiegata: la maggior parte dei dati e degli esempi forniti nel paper della Banca Mondiale sono tratti dalla stampa internazionale o da fonti ufficiali, cercando conferma in più di una fonte differente, anche se, data la tipologia della materia, errori ed omissioni o modifiche delle politiche adottate sono altamente possibili.

32 Per una maggiore panoramica sul protezionismo verde, che rischia di compromettere in futuro summit di Copenhagen di dicembre 2009, con conseguenze molto gravi per gli accordi sul cambiamento climatico e riduzione di emissioni, si veda Evenett, S. & Whalley J, 2009, "Resist green protectionism – or pay the price at Copenhagen", consultabile online in http://www.voxeu.org/reports/Murky_Protectionism.pdf

eroga sono minori che per il resto del mondo, mentre il costo ricade in ogni caso sul paese stesso.

In questo panorama, pare particolarmente importante il rapporto fatto dal Direttore Generale dell'Omc Pascal Lamy al Trade Policy Review Body a Febbraio 2009, al fine di richiamare l'attenzione e rafforzare il consenso contro l'introduzione di ulteriori misure protezionistiche.

Le nuove tentazioni protezionistiche si sono manifestate infine nella recente proliferazione dell'istituzione di dazi antidumping³³ in questo caso non limitata ai soli paesi industrializzati (prima i soli ad utilizzarli erano Unione Europea, Canada, Australia, Nuova Zelanda e USA) ma anche da quelli emergenti o in via di sviluppo, con una tendenza da parte di questi ultimi a diventarne i primi promotori³⁴.

Gli ultimi dati pubblicati dall'Omc³⁵ confermano questi segnali, mostrando come il numero delle procedure iniziate nel 2008 è aumentata del 31 per cento rispetto al 2007, portando a un totale di 208 procedure per il solo 2008. Di queste, tuttavia, solo una parte ha poi trovato applicazione, portando l'incremento reale al 19 per cento. I paesi in via di sviluppo hanno dominato questa tendenza, che li vede come la parte attiva nell'iniziare la procedura nel 73 per cento dei casi, e come parte convenuta nel 78 per cento (per un totale di 147 investigazioni, quali la metà in più del dato 2007).

Il paese che si è distinto per il più elevato numero di procedure iniziate è l'India, con 54 casi totali, di cui 23 riguardanti il settore dell'acciaio.

Un alto numero di casi ha caratterizzato anche il Brasile (23), Turchia (23), Argentina (19), Stati Uniti e UE (18 rispettivamente).

D'altro canto, la Cina è stata di gran lunga il paese più frequentemente oggetto di investigazioni, con 66 iniziative registrate a suo carico, quasi un terzo in più del 2007.

I settori più colpiti sono stati ferro e acciaio (48), prodotti chimici e tessile (35).

Anche se non tutte le procedure iniziate hanno poi effettivamente portato all'istituzione di un dazio *antidumping*, quello che sembra evidente è la necessità di una negoziazione multilaterale che riveda e stabilisca regole e casi oggettivi per l'utilizzo delle procedure *antidumping*, senza le quali è probabile che il loro uso diventi ancor più generalizzato³⁶: vi è infatti il pericolo che strumenti, pensati per fermare casi eccezionali di competizione sleale, vengano utilizzati come armi per la politica commerciale e industriali dei singoli paesi.

33 Per un'analisi che collega il nuovo protezionismo all'incremento dei dazi antidumping, si veda Bown, C., 2009, "Protectionism on the rise: antidumping investigations", in http://www.voxeu.org/reports/Murky_Protectionism.pdf, che sottolinea anche come, a causa di una mancanza di trasparenza in alcune procedure, i dati disponibili non coprono tutti i membri dell'Omc.

34 Un recente studio, Vandebussche H. e Zanardi M., (2008) – *What Explains the Proliferation of Antidumping Laws?*, Economic Policy, n. 23, January 2008 – cui si rimanda per una trattazione esaustiva dell'argomento - riporta i casi di 108 paesi che fino al 1980 non erano dotati di legislatura antidumping, poi inserita invece nei 23 anni successivi. I dati sembrano suggerire l'uso di procedure antidumping sia a scopo di ritorsione sia come sostituto a dazi doganali ridotti a seguito di accordi commerciali.

35 I dati riportati di seguito nel testo sono tratti dal Global Antidumping Database della Brandeis University, consultabile online al: http://people.brandeis.edu/~cbown/global_ad/

36 L'uso dei dazi antidumping è consentito dall'Omc secondo quanto stabilito dall'Art. 6 dell'accordo GATT. Secondo più di un economista, la latitudine consentita nella determinazione causale danno economico – ritorsione è troppo ampia, e può piegarsi agevolmente a includere anche casi di *fair competition*. Inoltre, l'art. 6 non definisce le modalità dell'applicazione, così come l'agenzia nazionale incaricata dell'attuazione – con il risultato che tali modalità divergano anche notevolmente tra i singoli paesi.

Il nuovo protezionismo, tipologie ed esempi

di Stefania Paladini

In una nota pubblicata nel marzo 2009, la Banca Mondiale ha calcolato che tra ottobre 2008 e febbraio 2009 sono state circa 78 le misure relative al commercio proposte, di cui 66 restrittive, delle quali 47 effettivamente introdotte – 12 da parte dei paesi avanzati e 35 da parte dei paesi emergenti.

Ad un esame dei singoli casi, quello che è apparso evidente è che il protezionismo attuale ha delle caratteristiche peculiari, tanto da essere definito “protezionismo strisciante”.

Nel concreto, queste sono state le tipologie di misure adottate, di cui si forniscono alcuni esempi di applicazione:¹

1) Dazi all'importazione (imposizione di nuovi o aumento di quelli esistenti)

Nessun paese dell'Unione europea, e neppure Stati Uniti, Canada e Giappone, ha finora elevato i dazi all'importazione; tuttavia, quasi la metà delle misure introdotte dalle economie emergenti sono di questo tipo. Esempi sono quelli di Russia, che ha elevato i dazi per le auto usate, maiali e pollame, dell'Ecuador, che ha aumentato i dazi su più di 600 prodotti, e di Argentina e Brasile nei casi di vino, prodotti in pelle e tessile.

Un caso importante per le modalità e soprattutto per le conseguenze negative che questo esempio può avere è stata l'imposizione da parte del Messico di dazi per prodotti provenienti dagli Stati Uniti.

Va sottolineato che la misura ha avuto carattere di ritorsione, in seguito alla decisione da parte statunitense di sospendere il progetto pilota, previsto nel NAFTA sin dal 1995, per lungo tempo osteggiato negli Stati Uniti e infine iniziato a settembre 2007, che prevedeva di aprire il trasporto negli Stati Uniti ai paesi partner e in concreto ai camion messicani. La ragione ufficiale data è stata quella degli standard di sicurezza, ma è parsa evidente l'influenza dei potenti sindacati dei trasportatori nella sospensione, arrivata a marzo 2009.

Il Messico ha subito reagito imponendo dazi variabili dal 10 al 45 per cento su novanta prodotti americani di largo consumo, sia industriali che agricoli, che prima entravano con tariffe pari o molto vicine allo zero. Nella lista sono ovviamente assenti articoli essenziali al mercato domestico, che rappresentano una parte importante delle esportazioni americane nel paese per evitare un improprio incremento di prezzi.

Da notare infine il fatto che, nell'imporre queste misure, il Messico non ha violato alcuna disposizione.

¹ I dati e gli esempi qui riportati sono tratti, oltre che dal citato studio della Banca Mondiale, (Gamberoni E. e Newfarmer R., Trade Protectionism. Incipient but Worrying Trends, Trade Notes, mar 2009) dalla stampa internazionale (Financial Times, The Economist, Asia Online) e dalla newsletter della agenzia di consulenza internazionale privata Stratfor (www.stratfor.com). Altre fonti sono citate per gli esempi analizzati più nel dettaglio, se diverse da quelle già nominate.

Il Nafta, chiamato a giudicare sulla annosa questione nel 2001, aveva disposto che gli Stati Uniti erano in violazione del trattato, e aveva concesso al Messico facoltà di imporre misure di ritorsione. All'epoca questo non era stato fatto, per concedere agli Stati Uniti il tempo di ottemperare. L'Amministrazione Bush ha avuto un difficile cammino, arrivando infine a una situazione di compromesso e lanciando un progetto pilota che permetteva ai camion di solamente 100 compagnie di trasporto l'entrata nel territorio statunitense. Ma la nuova ventata di protezionismo ha contribuito alla revoca del provvedimento e alla rinnovata chiusura delle frontiere. Gli effetti di riduzione degli scambi possono essere assai rilevanti, dato che il Messico è il secondo partner commerciale degli Stati Uniti.

2) Divieti all'importazione²

Alcuni divieti all'importazione hanno riguardato beni alimentari. Per esempio, la Cina ha bloccato le importazioni di maiale dall'Irlanda e dagli Stati Uniti, di alcuni tipi di cioccolato belga, di *brandy* italiano, salsa inglese, uova olandesi e prodotti caseari dalla Spagna. Anche le Filippine hanno bloccato le importazioni di carne di maiale dall'area Nafta, ma questa misura è legata più che a ragioni commerciali a preoccupazioni concernenti la temuta epidemia di influenza suina in primavera 2009. Con la fine dell'emergenza sanitaria, in Russia e Cina è stato tolto il blocco all'importazione di carne di maiale dagli Stati Uniti,³ ma nelle Filippine questo è ancora in vigore, dando luogo a proteste da parte americana di un suo uso per ragioni protezionistiche.

Un caso divenuto famoso, come uno dei primi causati dalla crisi finanziaria globale, riguarda il bando di sei mesi all'importazione dei giocattoli dalla Cina⁴ imposto dal governo indiano a gennaio 2009, causando proteste non solo da parte degli esportatori cinesi, ma perfino dell'industria domestica di giocattoli, a causa dell'ingente incremento di prezzi al dettaglio che questa misura ha provocato. L'associazione di categoria del settore, infatti, aveva richiesto un aumento dei dazi, ma non un blocco totale che ha avuto un'influenza negativa su tutti i produttori. La misura indiana appare come una ritorsione dopo che il governo cinese, per stimolare il settore dei giocattoli colpito dalla crisi, ha aumentato a dicembre 2008, la restituzione delle tasse all'esportazione,⁵ fornendo una sorta di sussidio al settore.

La Cina produce circa i tre quarti dell'intera produzione mondiale di giocattoli, e circa il 70 per cento della produzione viene effettuata nell'hub industriale del Guangdong. Il settore ha attraversato recentemente molti problemi, dovuti non solo alla crisi, ma anche a standard qualitativi inadeguati (è noto il caso della Mattel, che nel 2007 ha dovuto richiamare 21 milioni di esemplari per problemi di sicurezza). L'India è un mercato importante, e l'importazione di giocattoli cinesi ammonta a più di 500 milioni di dollari (dato 2007), più del 50 per cento della quota di mercato indiano di giocattoli.

² Per una informazione puntuale sui divieti di importazioni, consultare: <http://trade.einnews.com/news/import-ban>.

³ Russia e Cina sono tra i maggiori acquirenti di maiale americano. Anche altre nazioni hanno imposto un analogo divieto di importazione, ma il loro effetto sul settore è di gran lunga inferiore date le più limitate quantità importate.

⁴ I dettagli qui riportati sono tratti, oltre che dalle fonti già citate, anche dai siti: <http://in.reuters.com>; <http://www.telegraph.co.uk> <http://news.xinhuanet.com>; <http://www.straitstimes.com>

⁵ Si tratta qui della cosiddetta rebate tax sulle esportazioni, che restituisce ai produttori e altre categorie di esportatori l'IVA pagata.

La Cina ha sollevato la questione in sede Omc, accusando l'India di aver violato le norme multilaterali, e minacciando un ricorso ufficiale al Dispute Settlement Body (DSB). In seguito a ciò, e anche al rischio di ritorsioni da parte cinese, il governo indiano ha infine deciso di alleggerire la misura in marzo, prima dell'importante appuntamento della Fiera Campionaria di Canton di aprile, permettendo l'importazione a quegli articoli che rispondessero a standard internazionali di sicurezza.

Queste oscillazioni di politica commerciale sono spiegabili, inoltre, alla luce dell'allineamento di Cina e India al G-20 nel tentativo di combattere il cosiddetto protezionismo dei paesi avanzati verso quelli emergenti, che si esprime, nella visione indiana e cinese, soprattutto in un protezionismo strisciante occultato negli standard e nelle misure per l'ambiente⁶.

3) Barriere non tariffarie

In Argentina vi è stata l'imposizione di un sistema di licenze per l'importazione di varie categorie di prodotti, come parti di automobili, TV, giocattoli, calzature e prodotti in pelle.

In Indonesia⁷ è stata istituita una misura che prevede l'importazione di circa 500 prodotti (compresi in cinque categorie, tra cui giocattoli, elettronica, prodotti alimentari e tessili) solo attraverso cinque porti e tutti gli aeroporti internazionali.

4) Sussidi alle industrie in crisi

Aiuti di vario genere alle industrie in crisi si sono registrati pressoché ovunque, anche se le modalità e i settori interessati sono stati molto differenti tra di loro. Alcuni esempi sono i sussidi della Ue ai prodotti alimentari, tra cui burro, formaggio e latte in polvere, e l'aumento delle restituzioni delle tasse all'esportazione da parte di Cina e India. La Cina in particolare negli ultimi dodici mesi ha ritoccato al rialzo sette volte queste restituzioni, che interessano più di 2.600 prodotti⁸.

Particolarmente di rilievo è in questo caso il sostegno prestato all'industria dell'automobile, iniziato negli Stati Uniti e propagatosi poi velocemente agli altri paesi, tra cui Francia, Regno Unito, Cina, Canada, Argentina e Brasile. Sebbene non si tratti di misure protezionistiche in senso stretto, sono interventi che senz'altro influiranno sul commercio mondiale in questo settore. La Banca Mondiale, nello studio citato, ha calcolato che gli aiuti al settore al livello mondiale sono stimabili nell'ordine di 48 miliardi di dollari statunitensi.

5) Misure di stimolo fiscale e di sostegno all'occupazione

Pressoché tutti i paesi del G-20 hanno messo a punto stimoli fiscali a sostegno di particolari settori, anche se le modalità specifiche sono spesso

⁶ Sono infatti soprattutto i paesi emergenti come India e Cina ad essere fortemente critici rispetto alle misure proposte per la riduzione delle emissioni di carbonio in sede internazionale, e questo le rende alleati naturali per le politiche commerciali.

⁷ Maggiori dettagli disponibili a <http://198.103.104.231/eng/document.jsp?did=38386>: <http://www.beacukai.go.id/>.

⁸ L'ultimo aumento è di giugno 2009. Per maggiori dettagli, si consulti: http://news.xinhuanet.com/english/2009-06/08/content_11509630.htm.

molto diverse tra di loro. Anche in questo caso, non si tratta di misure di politica commerciale, ma di interventi che possono avere riflessi sugli scambi tra paesi. Tra i più massicci vi è quello messo a punto dal governo cinese pari a 4 milioni di miliardi di renminbi (450 miliardi di euro), volto ad incentivare il consumo interno per assorbire una produzione industriale non più indirizzata in misura così elevata al consueto canale dell'esportazione. È importante sottolineare che queste disposizioni, anche quando prevedono, come accade in molti casi, di scoraggiare l'uso di lavoratori stranieri, non sono per la maggior parte in contrasto con le norme Omc, e questo esclude la possibilità di imporre alcuna sanzione ai paesi che le applichino. Data tuttavia la rilevanza che possono esercitare nel provocare distorsioni nei flussi commerciali e nel ritardare la ripresa, è importante che siano limitate e regolamentate in sede multilaterale.

Altre clausole spesso inserite nelle misure di stimolo sono quelle volte ad incentivare il sostegno alle industrie e ai settori nazionali. La più famosa ed esplicita è senza dubbio quella inserita dall'Amministrazione Obama con il "Buy American", che è in seguito stata moderata nella sua formulazione.

6) Protezionismo verde

La preoccupazione che le misure per affrontare il cambiamento climatico e il contenimento delle emissioni di carbonio siano usate a fini protezionistici è stata più volte sollevata dai paesi emergenti, specialmente dall'India⁹. Gli effetti dei provvedimenti utilizzati in questi casi sono di penalizzare le importazioni in quei settori che sono considerati più inquinanti provenienti da paesi con legislazioni più permissive, parallelamente alle imposte sui produttori domestici.

Misure sono attualmente allo studio sia nella Ue che negli Stati Uniti, ma sono fortemente avversate dai paesi in via di sviluppo come una più subdola forma di protezionismo. È chiaro comunque che è necessario un accordo di massima su questi temi per evitare il rischio che il vertice sul cambiamento climatico di Copenhagen, in programma a dicembre 2009, si trasformi in un fallimento.

⁹ <http://www.indiatogether.org/2008/may/env-carbontax.htm> L'articolo mette inoltre in evidenza il differente carattere delle proposte europea e statunitense, la prima di carattere più generale, e dunque considerata più pericolosa, e la seconda più specifica, identificando sin dall'inizio sei settori di intervento.

L'Italia

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

Redatto da
Elena Mazzeo
(ICE - Area Studi,
Ricerche e
Statistiche) con la
supervisione di
Roberto Tedeschi,
Banca d'Italia.

A partire dalla seconda metà del 2008 l'economia italiana ha risentito della flessione degli scambi commerciali e dell'attività economica, in un primo tempo concentrata negli Stati Uniti e in alcuni paesi dell'Unione Europea, successivamente diffusa a tutte le aree geografiche. La crescita del prodotto interno lordo è rallentata nei paesi della zona dell'euro, mentre in Italia il Pil è diminuito dell'1 per cento rispetto all'anno precedente. Sulla contrazione del prodotto ha inciso negativamente la pesante caduta del valore aggiunto nel comparto dell'industria manifatturiera tra le più forti degli ultimi decenni. La domanda nazionale complessiva è diminuita dell'1 per cento per l'andamento negativo di tutte le componenti di spesa (esclusa quella della Pubblica Amministrazione). Un netto ridimensionamento hanno mostrato gli investimenti fissi lordi, in particolare quelli in macchinari.

Il contributo della domanda estera è stato appena positivo, per una contrazione delle importazioni di beni e servizi superiore a quella delle esportazioni.

La flessione del prodotto interno lordo dell'Italia si è approfondita nell'ultima parte del 2008, contemporaneamente alla pesante caduta delle esportazioni di beni e servizi e degli investimenti, rispettivamente diminuiti nell'ultimo trimestre dell'anno del 10,7 e del 9,3 per cento. Nel primo trimestre del 2009 il prodotto ha continuato a contrarsi (-6 per cento rispetto al trimestre corrispondente del 2008 e -2,6 rispetto al trimestre precedente). Nel corso del 2009 la situazione in quasi tutti i paesi dell'area potrebbe stabilizzarsi, e la crescita riprendere gradualmente, benché a tassi modesti, nel corso del 2010.

Il passivo di conto corrente della bilancia dei pagamenti italiana si è accresciuto nel 2008, passando da -37 a -54 miliardi di euro, il 3,4 per cento del Pil. Anche nell'area dell'euro si è registrato un deciso deterioramento dei conti con il resto del mondo, in larga parte imputabile al bilancio energetico, per l'incremento delle quotazioni internazionali del petrolio, oltre che al più ampio passivo dei redditi.

Tutte le principali componenti del conto corrente hanno influito sul deterioramento del saldo. Il peggioramento per le merci è in larga parte dipeso dalla dinamica dei prezzi relativi. Si è infatti registrata una flessione della ragione di scambio a causa del forte incremento delle quotazioni internazionali delle risorse energetiche e degli altri beni di base, pur mitigato dall'apprezzamento dell'euro. Al netto dell'aumento del disavanzo imputabile alle materie prime, il saldo commerciale è migliorato di dieci miliardi di euro circa.

È peggiorato il disavanzo dei servizi. Vi ha inciso, in primo luogo, l'ulteriore deterioramento del saldo relativo ai trasporti, anche per il rincaro del costo dei carburanti, mentre il saldo attivo dei viaggi all'estero si è ancora ridimensionato.

Il valore delle esportazioni italiane di merci, secondo il dato provvisorio dell'Istat, è rimasto nel 2008 all'incirca invariato rispetto all'anno precedente, come risultato di un andamento altalenante in corso d'anno, terminato con una diminuzione del 7 per cento nel quarto trimestre. La quota dell'Italia calcolata sulle esportazioni mondiali a prezzi correnti, dopo il recupero mostrato nel 2007, si è ridotta rispetto a un anno prima. Dall'esercizio di scomposizione della variazione della quota di mercato (*Constant Market Share Analysis*) emerge che al calo di quasi due decimi di punto osservato nell'ultimo anno avrebbe contribuito per il 63 per cento il modello di specializzazione settoriale.

Anche il valore delle esportazioni di servizi dell'Italia, come quello delle merci, è rimasto pressoché invariato sul livello del 2007. Grazie all'aumento dei crediti nei servizi finanziari,

informatici e negli altri servizi alle imprese l'Italia ha conseguito nel 2008 un lieve incremento della propria quota sulle esportazioni mondiali di servizi commerciali.

I prezzi dei manufatti esportati dall'Italia sono aumentati del 2,8 per cento nel 2008, una variazione più ampia di quella fatta registrare l'anno precedente, ma inferiore a quella dei prezzi dei prodotti industriali venduti sul mercato interno: ciò indicherebbe una compressione della profittabilità delle esportazioni. Gli esportatori avrebbero contrastato così la perdita di competitività di prezzo. Essa solo in parte è stata determinata dall'apprezzamento dell'euro (nei confronti in particolare del dollaro), proseguito per tutta la prima metà del 2008: per i manufatti italiani va, infatti, aggiunta la dinamica sfavorevole dei prezzi alla produzione relativi.

Riflettendo l'andamento della domanda mondiale, nel 2008 le esportazioni di beni e servizi dell'Italia in quantità sono diminuite del 3,7 per cento, più del Pil; anche negli altri principali paesi industriali la quota delle esportazioni sul Pil si è ridotta. In media le esportazioni dei paesi dell'area dell'euro hanno mostrato una variazione ancora positiva benché contenuta (1,3 per cento nella media del 2008).

La forte contrazione delle esportazioni italiane è proseguita nel primo trimestre del 2009: si sono ridotte del 21,7 per cento sullo stesso trimestre del 2008 e dell'11,8 per cento su quello precedente.

L'estrema volatilità delle quotazioni mondiali delle materie prime che ha caratterizzato il biennio 2007-2008 ha influito anche sulla dinamica nel corso dell'anno del valore delle importazioni dell'Italia, aumentate in media dell'1,1 per cento. I valori medi unitari delle importazioni di beni sono aumentati del 9 per cento, per il preponderante contributo delle materie di base e dei prodotti energetici. Il prezzo del petrolio ha continuato a salire fino alla metà del 2008: intorno ai mesi estivi ha raggiunto il prezzo massimo al barile di 140 dollari, pari a circa il doppio della quotazione che aveva all'inizio del 2007. Successivamente, con l'indebolirsi della domanda nei paesi importatori, è iniziata una discesa dei corsi fino a 50 dollari al barile all'inizio del 2009, oltre il 60 per cento in meno rispetto al livello massimo dell'anno precedente. L'aumento delle quotazioni dei beni agricoli, iniziato nel 2007 e proseguito per tutta la prima metà del 2008, ha inciso sull'incremento dei prezzi delle importazioni dei beni alimentari.

L'andamento del cambio ha in parte smussato le fluttuazioni dei prezzi delle importazioni: per tutta la prima parte del 2008, in corrispondenza con i maggiori incrementi delle materie prime, l'euro si è apprezzato nei confronti del dollaro, mentre si è indebolito nei mesi autunnali.

I volumi delle importazioni di beni e servizi dell'Italia hanno registrato una sensibile flessione, pari al 4,5 per cento, più accentuata per i beni che per i servizi. Seguendo l'andamento della domanda, la tendenza alla diminuzione si è rafforzata nella parte finale dell'anno.

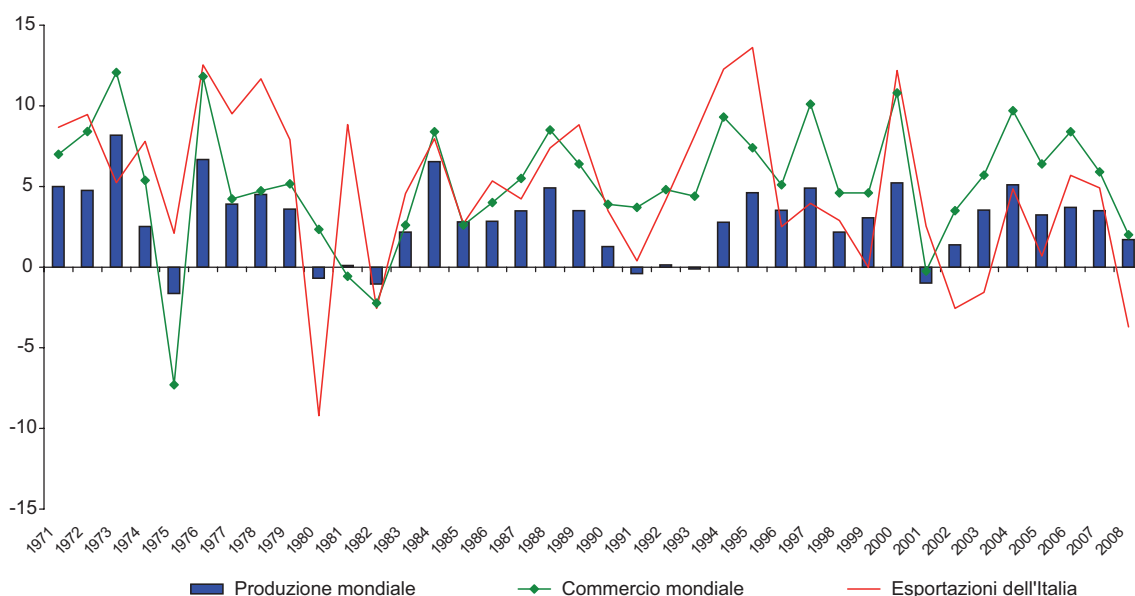
Nel primo trimestre del 2009 le importazioni hanno mostrato una caduta del 9,2 per cento rispetto al trimestre precedente e del 17 per cento rispetto a un anno prima. Secondo le previsioni, nel 2009 il calo delle importazioni di beni e servizi proseguirà sia in Italia sia in tutta l'area dell'euro.

4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti

Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica

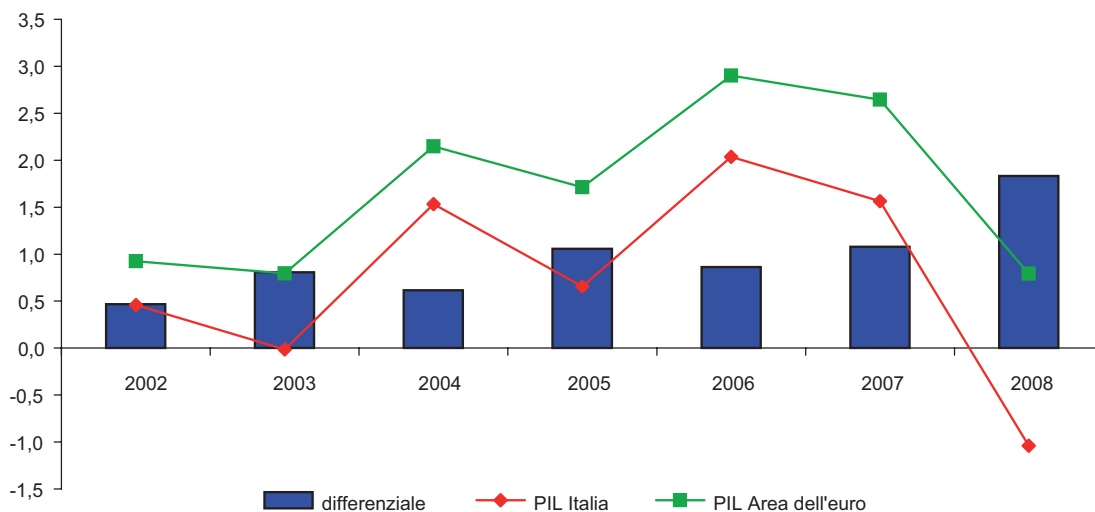
Nel 2008 si sono manifestati anche in Italia gli effetti della profonda recessione internazionale propagatasi nella seconda metà dell'anno (grafico 4.1). Il prodotto interno lordo nei paesi della zona dell'euro ha fortemente rallentato la propria crescita (da 2,6 a 0,8 per cento nel 2008; grafico 4.2), mentre hanno fatto registrare una flessione quello dell'Italia, in calo dell'1 per cento rispetto all'anno precedente, e quello dell'Irlanda, uno dei paesi più colpiti dalla crisi finanziaria e immobiliare. L'attività produttiva in Germania, Francia e Spagna ha, invece, continuato a crescere, benché a tassi molto ridotti (rispettivamente dell'1,3, 0,7 e 1,2 per cento).

Grafico 4.1
Esportazioni dell'Italia, commercio e produzione mondiale, 1970-2008. Variazioni percentuali dei valori a prezzi costanti



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e Omc

Grafico 4.2
Il differenziale tra la dinamica del Pil dell'area dell'euro e dell'Italia. Variazioni percentuali



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istat

La flessione del prodotto interno lordo dell'Italia si è approfondita nell'ultima parte dell'anno, giungendo a diminuire del 2,9 per cento nel quarto trimestre (sul corrispondente del 2007), contemporaneamente alla pesante caduta delle esportazioni di beni e servizi e degli investimenti, rispettivamente diminuiti nell'ultimo quarto dell'anno del 10,7 e del 9,3 per cento. Le componenti interne della domanda (a eccezione della spesa della Pubblica Amministrazione) nel 2008 hanno complessivamente subito una diminuzione dell'1,3 per cento (tavola 4.1) contribuendo negativamente alla dinamica del prodotto dell'Italia. La spesa per consumi si è contratta in termini reali rispetto all'anno precedente in seguito alla riduzione della spesa delle famiglie. Ancora più forte è stata la caduta degli investimenti fissi lordi, per il netto ridimensionamento di quelli in macchinari e attrezzature (-5,3 per cento).

Tavola 4.1 - Il quadro macroeconomico

Variazioni percentuali sull'anno precedente; valori concatenati, anno riferimento 2000

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Contabilità nazionale							
Prodotto interno lordo	0,5	0,0	1,5	0,7	2,0	1,6	-1,0
Importazioni di beni e servizi (FOB)	0,2	1,2	4,2	2,1	5,9	3,8	-4,5
<i>Beni</i>	0,1	1,0	4,9	1,4	5,4	2,4	-5,4
<i>Servizi</i>	0,6	1,9	1,5	5,3	8,1	9,3	-0,8
Domanda nazionale	1,7	1,4	0,7	1,2	1,4	1,3	-1,0
Spesa delle famiglie	0,2	1,0	0,7	1,1	1,2	1,2	-0,9
Spesa delle Amm. Pubbliche	2,4	1,9	2,2	1,9	0,5	1,0	0,6
Investimenti fissi lordi	3,7	-1,2	2,3	0,8	2,9	2,0	-3,0
di cui: Macchine e attrezzature	1,1	-3,1	3,8	2,4	5,6	3,5	-5,3
Costruzioni	5,9	2,4	2,2	0,4	1,0	1,0	-1,8
Mezzi di trasporto	4,9	-9,5	2,0	-2,1	3,2	1,2	-2,1
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	-2,9	-2,0	4,9	1,1	6,2	4,6	-3,7
<i>Beni</i>	-2,6	-1,6	4,8	0,7	5,7	4,9	-3,7
<i>Servizi</i>	-4,1	-3,9	5,0	2,8	8,4	3,3	-3,5
Produzione, occupazione, prezzi							
Produzione industriale ⁽¹⁾	-0,2	-2,7	0,9	-0,2	3,1	1,8	-3,2
Grado di utilizzazione della capacità produttiva ⁽²⁾	95,6	94,9	94,4	93,6	96,9	98,8	95,5
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	1,3	0,6	0,4	0,2	1,5	1,0	-0,1
Prezzi al consumo ⁽³⁾	2,5	2,7	2,2	1,9	2,1	1,8	3,3

(1) valore aggiunto ai prezzi base, al netto dell'industria al netto delle costruzioni, valori concatenati, riferimento anno 2000.

(2) livello percentuale, fonte Banca d'Italia.

(3) indice generale per l'intera collettività nazionale.

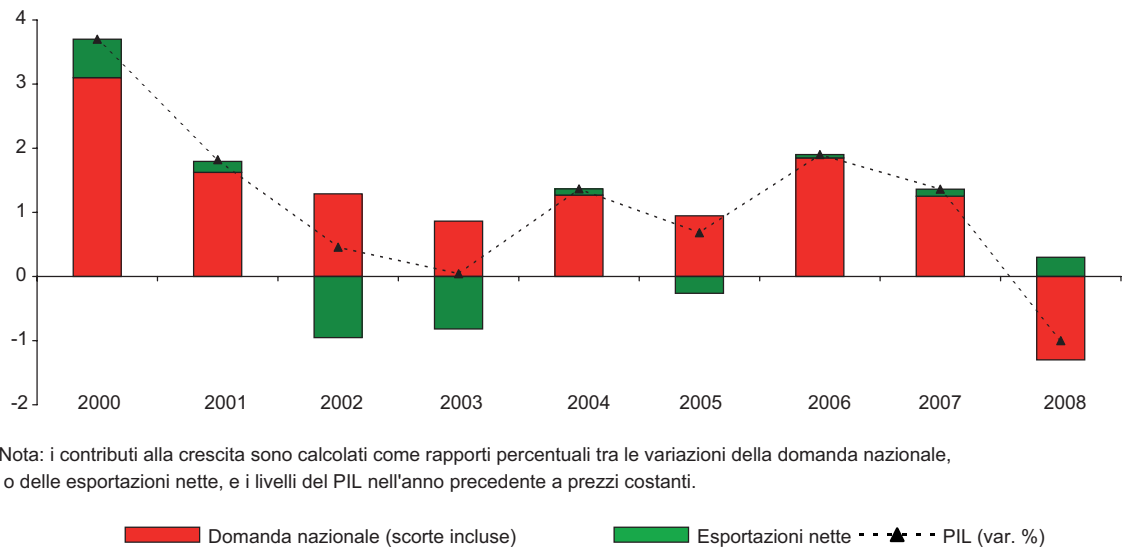
Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Il contributo della domanda estera è stato invece di poco positivo (grafico 4.3) per una contrazione delle importazioni di beni e servizi (-4,5 per cento), comprese dalla caduta di investimenti, consumi ed esportazioni, maggiore rispetto a quella delle esportazioni (-3,7 per cento).

Sulla riduzione del prodotto interno dell'Italia ha inciso negativamente la pesante caduta del valore aggiunto nel comparto dell'industria manifatturiera che ha fatto registrare una diminuzione del 3,1 per cento (con intensità molto più accentuata nel terzo e soprattutto nel quarto trimestre dell'anno) tra le più nette degli ultimi decenni. Il ridimensionamento della produzione manifatturiera sta rappresentando un dato comune alle principali economie avanzate. Nell'Unione europea, e nei maggiori paesi dell'area dell'euro, il settore manifatturiero ha subito forti perdite, in particolare nell'ultimo trimestre dell'anno: in Italia e Spagna dell'8,4 per cento rispetto al trimestre precedente, in Francia e Germania intorno al 7 per cento.

Nel settore dei servizi la caduta della produzione è stata nel complesso di minore intensità, mentre l'attività nel settore delle costruzioni si è nettamente ridimensionata, anche a seguito

Grafico 4.3
Contributi della
domanda
nazionale e delle
esportazioni
nette alla crescita
del PIL.
 Calcolati sui valori
 concatenati, prezzi
 dell'anno
 precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

della maggiore difficoltà di accesso al credito rispetto agli anni precedenti. Il valore aggiunto agricolo, in controtendenza rispetto agli altri, ha registrato un incremento dopo i cali consecutivi degli ultimi tre anni.

Nei primi mesi dell'anno in corso nell'area dell'euro è proseguita la forte riduzione dell'attività produttiva del settore industriale. In Italia è stata del 21 per cento rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente, generalizzata a tutti i comparti ma più forte nei settori produttivi di beni strumentali, prodotti intermedi e beni di consumo durevoli¹.

Nel primo trimestre il prodotto interno lordo dell'Italia ha subito una diminuzione del 2,6 per cento rispetto al trimestre precedente e del 6,0 per cento rispetto al primo trimestre del 2008. Vi hanno contribuito la caduta della domanda interna, in particolare degli investimenti, e una contrazione delle esportazioni superiore a quella delle importazioni. Un calo del Pil ancora superiore si è registrato in Germania, mentre la caduta è stata meno pronunciata in Francia e Regno Unito. Per l'intero 2009 le più recenti previsioni anticipano una flessione del prodotto interno lordo del paese, che potrebbe risultare superiore a quella, del 4 per cento circa, prevista per l'Unione europea e l'area dell'euro. Sarà forte anche la contrazione delle esportazioni e degli investimenti, riflettendo da una parte il crollo della domanda mondiale e dall'altra il declino del grado di utilizzo della capacità produttiva accompagnato da condizioni creditizie sfavorevoli. Mancherà progressivamente il sostegno alla domanda da parte dei consumi privati che, come previsto in tutti i paesi dell'area dell'euro, risentiranno delle condizioni negative del mercato del lavoro.

Nel corso dell'anno la situazione in quasi tutti i paesi dell'area potrebbe stabilizzarsi e la crescita riprendere gradualmente, benché a tassi non elevati, nel corso del 2010.

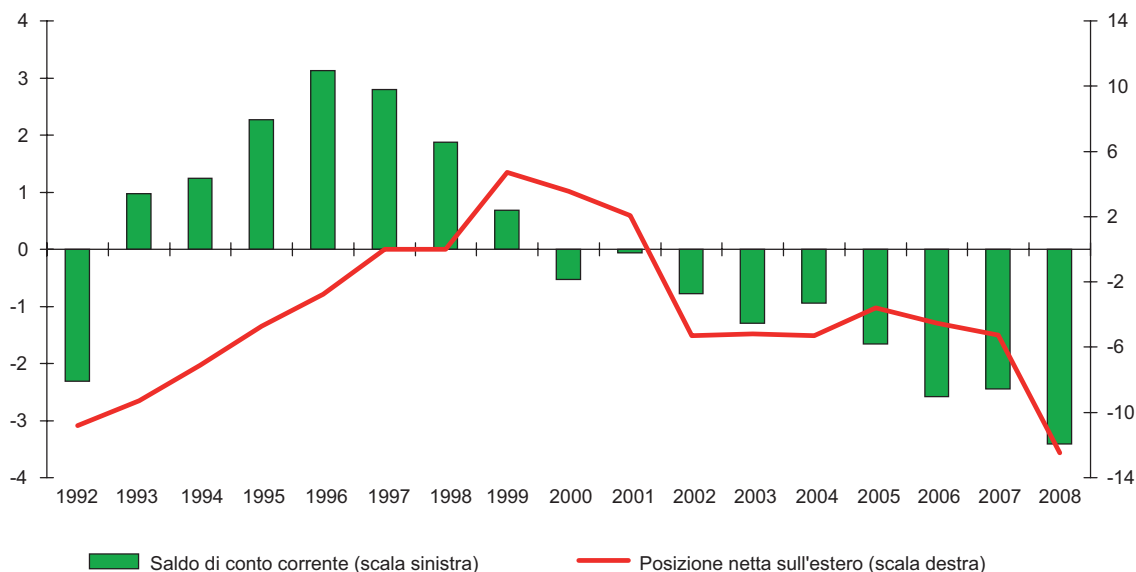
I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione netta sull'estero dell'Italia

Il passivo di conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia nel 2008 è peggiorato, passando da -37 a -54 miliardi di euro, il 3,4 per cento del valore del prodotto intero lordo (grafico 4.4).

¹ Rispettivamente del 22,4 per cento per i beni strumentali, del 29,3 per cento per i beni intermedi e del 20,1 per cento per i beni di consumo durevoli (dati Istat).

Anche nell'area dell'euro si è registrato un netto deterioramento dei conti con il resto del mondo: il saldo di parte corrente è passato in disavanzo nel 2008 per un ammontare di oltre 60 miliardi di euro, circa lo 0,7 per cento del Pil. In larga parte tale evoluzione è da imputare al bilancio energetico e all'incremento delle quotazioni internazionali delle materie prime, oltre che al più ampio passivo dei redditi.

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



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

In Italia, i deflussi netti di investimenti diretti di operatori italiani sono tornati ai livelli del 2005-2006 e si sono più che dimezzati rispetto al picco fatto registrare nel 2008 (tavola 4.2). Si sono anche fortemente ridimensionati gli afflussi netti di Ide scesi al livello più basso dal 2000. Notevole è stato l'afflusso dei capitali per investimenti di portafoglio: il dato risente delle forti difficoltà finanziarie che si sono aggravate nel corso del 2008, inducendo molti investitori italiani a ridimensionare il proprio portafoglio di titoli e azioni sui mercati internazionali e favorendo, allo stesso tempo, un aumento della domanda di titoli di Stato italiani da parte degli investitori esteri.

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

Voci	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Conto corrente	-10.014	-17.352	-13.077	-23.647	-38.346	-37.712	-53.597
Conto capitale	-67	2.251	1.700	1.347	1.826	2.258	825
Conto finanziario	8.532	17.318	9.024	20.898	25.404	26.212	49.553
Investimenti diretti	-2.739	6.507	-1.970	-17.568	-2.254	-36.953	-18.305
all'estero	-18.194	-8.037	-15.512	-33.628	-33.532	-66.326	-29.928
in Italia	15.455	14.544	13.542	16.060	31.278	29.373	11.623
Investimenti di portafoglio	16.107	3.369	26.449	43.389	44.342	18.106	118.462
all'estero	-16.968	-51.068	-21.064	-87.036	-50.130	-656	76.662
in Italia	33.075	54.437	47.513	130.425	94.472	18.762	41.800
Altri investimenti	985	13.676	-19.550	-8.055	-16.711	46.198	-51.816
Derivati	-2.710	-4.827	1.834	2.323	-416	385	6.788
Variazione riserve ufficiali	-3.111	-1.407	2.261	809	443	-1.524	-5.576
Errori e omissioni	1.549	-2.217	2.353	1.402	11.116	9.242	3.219

Fonte: Banca d'Italia

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

Voci	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Merci (FOB-FOB)	14.049	9.922	8.854	538	-10.203	3.204	-743
Servizi	-3.043	-2.362	1.179	-541	-1.272	-7.115	-7.350
Trasporti	-4.190	-4.972	-4.935	-5.247	-5.163	-7.050	-7.481
Viaggi all'estero	10.396	9.386	12.150	10.452	11.968	11.169	10.168
Altri servizi	-9.249	-6.776	-6.036	-5.746	-8.077	-11.234	-10.037
Redditi	-15.396	-17.811	-14.817	-13.624	-13.573	-19.586	-29.477
da lavoro	-900	-1.126	-213	-554	-316	-108	-355
da capitale	-14.496	-16.685	-14.604	-13.070	-13.257	-19.479	-29.121
Trasferimenti unilaterali	-5.624	-7.101	-8.293	-10.020	-13.298	-14.214	-16.027
privati	-4.567	-1.554	-1.477	-1.676	-5.473	-6.804	-6.996
di cui rimesse emigrati	-478	-912	-2.478	-3.668	-4.281	-5.792	-6.189
altri	-4.089	-642	1.001	1.992	-1.192	-1.012	-807
pubblici	-1.057	-5.547	-6.816	-8.344	-7.825	-7.410	-9.031
conti con la Ue	-5.727	-6.289	-6.537	-8.166	-8.144	-8.434	-10.277
altri	4.670	742	-279	-178	319	1.024	1.246
Conto corrente	-10.014	-17.352	-13.077	-23.647	-38.346	-37.711	-53.597

Fonte: Banca d'Italia

Tutte le principali componenti del conto corrente hanno influito sul deterioramento del saldo (tavola 4.3). Quello mercantile ha nuovamente mostrato un segno negativo, anche se di ammontare ridotto: un andamento dipeso in larga misura dalla dinamica dei prezzi relativi. Si è infatti registrata una forte flessione della ragione di scambio (-3,1 per cento, tavola 4.4), come già avvenuto negli ultimi anni a eccezione del 2007, a causa del forte incremento delle quotazioni internazionali delle risorse energetiche e delle altre materie prime, pur mitigato dall'apprezzamento dell'euro. Solo in parte il deterioramento della ragione di scambio è stato compensato dal rapporto tra le quantità scambiate. Un profilo simile si riscontra anche nel complesso dell'area dell'euro, dove il peggioramento delle ragioni di scambio è risultato ancora più netto per gli incrementi meno pronunciati dei valori medi unitari delle esportazioni rispetto a quelli delle esportazioni italiane (grafico 4.5).

Tavola 4.4 - Interscambio commerciale (FOB-CIF)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 ⁽¹⁾
Esportazioni FOB							
milioni di euro	269.064	264.616	284.413	299.923	332.013	364.744	365.806
var. percentuali	-1,4	-1,7	7,5	5,5	10,7	9,9	0,3
Importazioni CIF							
milioni di euro	261.226	262.998	285.634	309.292	352.465	373.340	377.284
var. percentuali	-1,0	0,7	8,6	8,3	14,0	5,9	1,1
Saldo							
milioni di euro	7.838	1.618	-1.221	-9.369	-20.452	-8.596	-11.478
var. assoluta	-1.395	-6.220	-2.839	-8.148	-11.083	11.856	-2.882
Saldo normalizzato (2)	1,5	0,3	-0,2	-1,5	-3,0	-1,2	-1,5
Esportazioni: var. perc. valori medi unitari (2005=100)	0,9	-0,2	2,5	4,8	5,1	4,9	5,6
Importazioni: var. perc. valori medi unitari (2005=100)	-1,0	-0,8	3,3	7,9	9,5	3,0	9,0
Esportazioni: var. perc. indici dei volumi (2005=100)	-2,3	-1,4	4,9	0,6	5,3	4,8	-5,1
Importazioni: var. perc. indici dei volumi (2005=100)	0,0	1,5	5,1	0,4	4,1	2,8	-7,3
Ragione di scambio ⁽³⁾ var. perc.	1,9	0,6	-0,8	-2,9	-4,0	1,8	-3,1
Tasso di copertura reale ⁽⁴⁾ var. perc.	-2,3	-2,9	-0,2	0,2	1,2	1,9	2,4

(1) I dati relativi al 2008 vanno considerati provvisori: il dato definitivo verrà diffuso dall'Istat in seguito alle rettifiche e alle integrazioni dei dati relative al commercio con paesi dell'area Ue. Rimangono invece invariati i dati sui valori medi unitari.

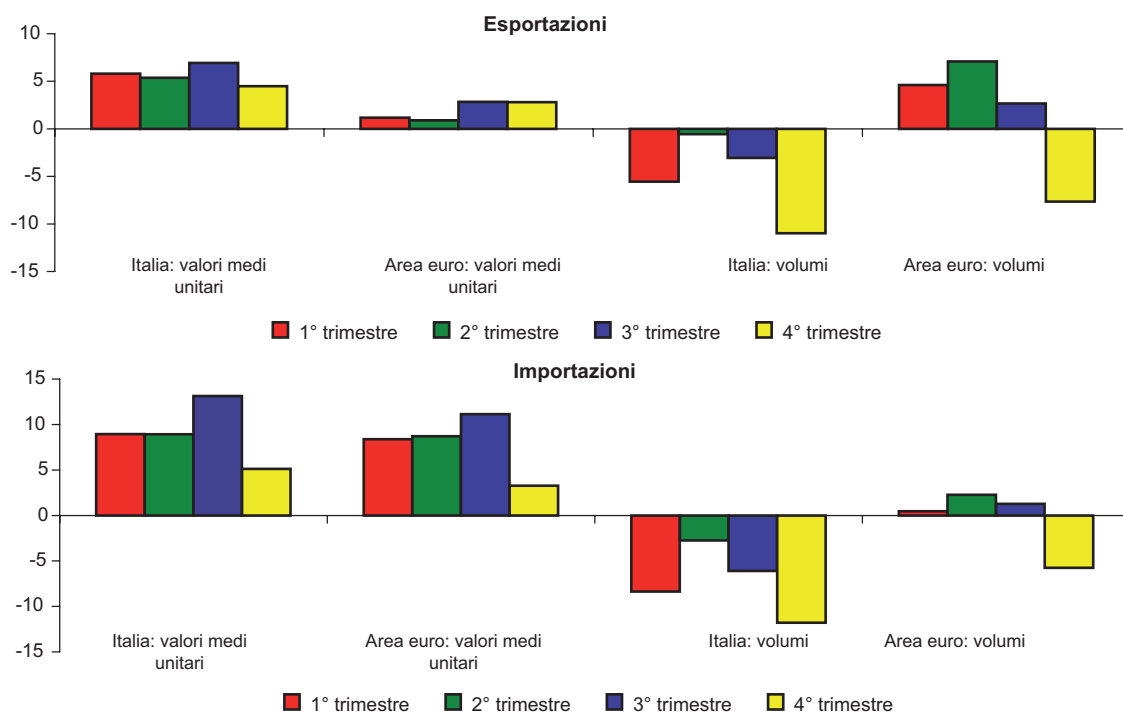
(2) Rapporto percentuale tra saldo commerciale e somma di esportazioni e importazioni.

(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 4.5
Dinamica trimestrale dell'interscambio nel 2008 in Italia e nell'area dell'euro: indici dei volumi e dei valori medi unitari. Variazioni percentuali sul trimestre corrispondente



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat ed Eurostat

Al netto del peggioramento del disavanzo imputabile alle materie prime (circa 14 miliardi di euro), il saldo commerciale è migliorato di oltre dieci miliardi di euro.

È aumentato il disavanzo dei servizi. Vi ha inciso, in primo luogo, il saldo relativo ai trasporti che ha risentito del rincaro del costo dell'energia, mentre il saldo attivo dei viaggi all'estero si è ridotto di circa un miliardo di euro proseguendo nella tendenza al ridimensionamento in atto da alcuni anni.

Il disavanzo dei redditi da capitale è peggiorato di circa dieci miliardi di euro riflettendo il rialzo del costo della remunerazione dei titoli italiani detenuti da soggetti residenti all'estero e l'aumento della posizione debitoria netta.

Il conto relativo ai trasferimenti unilaterali si è deteriorato, per l'aumento sia dei deflussi collegati con le rimesse degli emigranti, sia dei trasferimenti correnti diretti alle istituzioni comunitarie; sono invece rimasti all'incirca invariati i crediti dell'Italia, riportati nel conto capitale, derivanti sempre dalle istituzioni dell'UE.

Nei primi tre mesi del 2009 il disavanzo del conto corrente dell'Italia è diminuito rispetto al corrispondente trimestre del 2008: vi ha contribuito un miglioramento del saldo mercantile di circa un miliardo di euro, mentre hanno continuato ad approfondirsi i saldi passivi dei servizi e dei redditi. Secondo le previsioni più recenti nel resto dell'anno in corso questa tendenza potrebbe proseguire, grazie anche alla favorevole dinamica delle ragioni di scambio dovuta alla riduzione rispetto al 2008 dei prezzi delle materie prime energetiche.

4.2 Le esportazioni

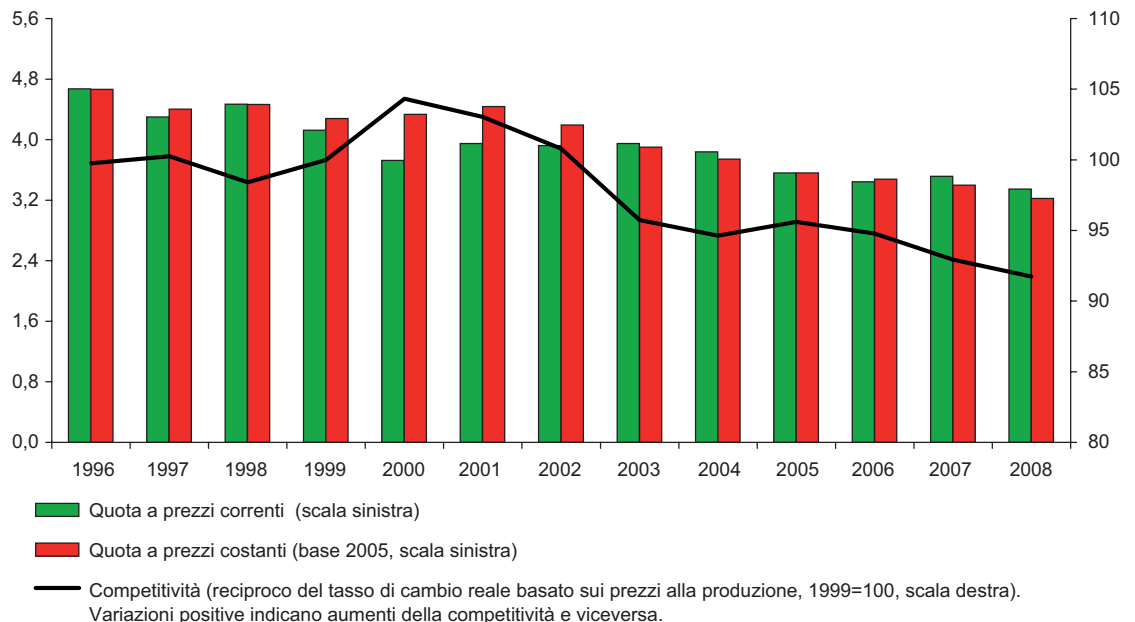
Valori

La grave crisi finanziaria, iniziata già nei mesi centrali del 2007, ha colpito gli scambi mondiali in misura superiore a quanto anticipato dalle previsioni. All'origine della caduta senza precedenti del commercio mondiale vi è la flessione della domanda, in un primo tempo concentrata negli Stati Uniti e in alcuni paesi dell'Unione Europea, successivamente diffusa a tutte le aree geografiche, sebbene con notevoli disomogeneità. Vi sono stati probabilmente ulteriori fattori che hanno contribuito ad aggravare il brusco calo degli

scambi commerciali internazionali nel quarto trimestre 2008²: da una parte le restrizioni creditizie alle imprese e, dall'altra, l'introduzione o l'inasprimento di alcune barriere protezionistiche al commercio. La frammentazione dei processi produttivi³ potrebbe, inoltre, aver contribuito ad aggravare le ripercussioni rendendo gli scambi commerciali più reattivi a fronte della caduta della domanda mondiale.

L'andamento delle esportazioni italiane di beni ha risentito delle mutate condizioni soprattutto nella parte finale dell'anno, dopo il rallentamento già manifestato sul finire del 2007. Secondo il dato provvisorio dell'Istat, il loro valore è rimasto nel 2008 all'incirca invariato rispetto all'anno precedente, come risultato di un andamento in corso d'anno piuttosto altalenante, terminato con un calo del 7 per cento nel quarto trimestre. Si sono ridotte le vendite nell'Unione europea⁴, particolarmente in Spagna e Regno Unito, due paesi colpiti fin dai primi mesi del 2008 dagli effetti della crisi, oltre che nell'America settentrionale.

Grafico 4.6
Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane



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

A fronte di una variazione del valore in dollari delle esportazioni mondiali pari al 15,2 per cento⁵, le esportazioni italiane nella stessa divisa sarebbero aumentate meno del 10 per cento. La quota dell'Italia calcolata sulle esportazioni mondiali a prezzi correnti, dopo il recupero mostrato nel 2007, si è pertanto ridotta rispetto all'anno precedente (grafico 4.6). Dall'esercizio di scomposizione della variazione della quota di mercato (*Constant Market Share Analysis*) emerge che alla variazione negativa di quasi due decimi di punto osservata nell'ultimo anno avrebbe contribuito per il 63 per cento il modello di specializzazione settoriale, mentre la distribuzione geografica delle esportazioni italiane avrebbe avuto un ruolo marginale. Per la restante parte la contrazione della quota sarebbe da attribuire a un complesso di fattori sintetizzati nell'"effetto competitività". Un quadro simile si ricava dallo

2 Si vedano in proposito le recenti analisi di Fmi, Omc e Ocse (*Interim Report dell'Economic Outlook*, marzo 2009, nel Box 1.2 "International trade in free fall"): si argomenta che l'entità, superiore al 20 per cento, del crollo del commercio mondiale nell'ultimo trimestre del 2008 supera abbondantemente quanto previsto dai modelli comunemente utilizzati che mettono in relazione il commercio mondiale, la produzione industriale tenendo conto anche delle restrizioni creditizie. Si giustificerebbe l'ipotesi di un ulteriore effetto dovuto alla ruolo della frammentazione e globalizzazione produttiva.

3 Sulla frammentazione produttiva e, in particolare, sui problemi relativi alla misurazione dei suoi effetti sui flussi di commercio, con particolare riferimento ai dati sul traffico di perfezionamento attivo e passivo dell'Italia, si veda l'Approfondimento alla fine di questo capitolo.

4 Come si vede nel successivo capitolo di questo Rapporto dedicato all'orientamento geografico dell'interscambio dell'Italia.

5 Secondo la valutazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO, *Press Release*, 24 marzo 2009).

stesso esercizio di scomposizione svolto sulla quota di esportazioni della Germania: in questo caso la distribuzione settoriale spiega quasi interamente (per il 93 per cento) la perdita di quota di circa mezzo punto percentuale sperimentata dal paese⁶.

Anche il valore delle esportazioni di servizi dell'Italia, come quello delle merci, è rimasto pressoché invariato sul livello del 2007. Sull'aggregato dei servizi commerciali (cioè escludendo i servizi governativi) l'Italia avrebbe conseguito nel 2008 un lieve incremento della propria quota sulle esportazioni mondiali, grazie anche all'aumento dei crediti nei servizi finanziari, informatici e negli altri servizi alle imprese (si veda la tavola 1.10 nel capitolo 1 di questo Rapporto).

La dinamica delle esportazioni italiane di beni e servizi nei primi mesi del 2009 riflette l'ulteriore netto calo della domanda mondiale: la diminuzione nel primo trimestre è stata del 19,2 per cento rispetto al trimestre corrispondente e del 13,4 per cento rispetto al trimestre precedente.

⁶ In Italia è stato il settore della meccanica quello che ha subito la perdita più pesante, mentre in Germania il settore degli autoveicoli.

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

di Elena Mazzeo e Alessia Proietti

Vengono qui brevemente descritti i risultati dell'analisi *constant market share*¹ applicata alle quote di Italia, Francia, Germania e Regno Unito rispetto alle esportazioni dell'insieme dei concorrenti, in un mercato costituito dai principali paesi². Si presentano inoltre le evidenze di un analogo esercizio relativo alla quota di mercato italiana sulle esportazioni dell'area dell'euro.

Negli anni dal 1999 al 2008, tra i paesi europei oggetto dell'analisi solo la Germania ha mostrato un incremento della propria quota. Gli altri paesi hanno sperimentato un calo, più elevato per il Regno Unito e per la Francia, minore per l'Italia.

Nel 2008, dopo l'aumento osservato nel 2007, la quota di questi paesi si è ridotta.

Un ulteriore elemento accomuna tre dei quattro paesi oggetto dell'analisi: a eccezione della Germania, negli altri tre paesi l'effetto competitività³ ha contribuito alla flessione della quota nel decennio preso in esame. In Italia questo effetto spiega la metà della contrazione della quota (Tavola 1) mentre in Francia e nel Regno Unito esso rappresenta il fattore

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

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1999-2008
Quota di mercato	4,02	3,58	3,69	3,74	3,82	3,66	3,43	3,36	3,50	3,31	
variazione assoluta		-0,44	0,12	0,05	0,08	-0,16	-0,23	-0,06	0,13	-0,19	-0,72
Effetto competitività		-0,08	0,01	-0,04	0,00	-0,05	-0,11	0,00	0,00	-0,09	-0,35
Effetto struttura		-0,35	0,13	0,12	0,10	-0,10	-0,16	-0,05	0,17	-0,12	-0,27
merceologica		-0,27	0,11	0,05	-0,01	-0,09	-0,12	-0,06	0,07	-0,12	-0,44
geografica		-0,13	0,04	0,04	0,10	-0,02	-0,03	0,00	0,08	-0,01	0,05
interazione		0,05	-0,02	0,03	0,01	0,01	-0,01	0,01	0,02	0,02	0,11
Effetto adattamento		-0,01	-0,02	-0,04	-0,02	-0,01	0,04	-0,02	-0,04	0,02	-0,09

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

(2) L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

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

1 Si veda L. Iapadre "Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi constant market share" in AA.VV., I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana, Atti del Convegno CNR, Progetto Finalizzato "Servizi e strutture per l'internazionalizzazione delle imprese italiane e sviluppo delle esportazioni", Roma, 24 marzo 1994.

2 I paesi dell'Unione Europea a 27 e i seguenti altri: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

3 L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale. L'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame; la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

determinante. L'evoluzione positiva dell'effetto competitività in Germania è concentrata negli anni 2001-04, mentre in quelli più recenti i vantaggi sono stati di entità più ridotta. Nel biennio 2007-08 esso assume segno negativo in tutte le economie.

Per l'Italia, sulla perdita di quota avvenuta nel decennio ha pesato in senso sfavorevole la specializzazione in settori la cui domanda estera è cresciuta di meno, come si vede dall'effetto struttura nella componente settoriale. La forte diffusione dei prodotti di Information and Communication Technology ha, nei primi anni, inciso negativamente sulla quota dell'Italia (1999-2000), mentre in seguito la loro crisi l'ha beneficiata (2001-2002). Negli anni più recenti, a eccezione del 2007, la domanda internazionale di merci è tornata ad essere progressivamente sfavorevole, in seguito alla crescita relativa del comparto chimico-farmaceutico. Nel 2008 la crisi della domanda globale ha prevalentemente colpito la domanda nei settori "tradizionali" (tessile, calzature), in quelli collegati all'edilizia, nella meccanica e nei mezzi di trasporto.

La distribuzione geografica delle esportazioni italiane nei primi anni del periodo ha pesato in maniera negativa soprattutto per l'accresciuta incidenza tanto dei mercati dell'America settentrionale quanto dell'Asia orientale in cui gli esportatori italiani sono relativamente meno presenti⁴. L'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro degli ultimi anni, aumentando l'incidenza dei flussi di scambio (espressi in valore) tra i paesi europei, ha artificialmente compensato le ripercussioni della debolezza della domanda europea sulla quota degli esportatori comunitari.

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

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1999-2008
Quota di mercato	12,18	11,96	11,76	11,63	11,56	11,20	10,96	10,96	11,08	10,88	
variazione assoluta		-0,23	-0,20	-0,13	-0,08	-0,36	-0,24	0,00	0,12	-0,20	-1,30
Effetto competitività		0,01	-0,07	-0,14	0,02	-0,05	-0,15	0,17	0,03	-0,10	-0,29
Effetto struttura		-0,18	-0,05	0,21	-0,02	-0,24	-0,22	-0,13	0,19	-0,13	-0,57
merceologica		-0,34	0,02	0,04	-0,07	-0,20	-0,19	-0,11	0,16	-0,05	-0,75
geografica		0,11	-0,07	0,02	0,06	0,00	0,04	0,01	0,04	0,04	0,25
interazione		0,05	0,00	0,15	-0,01	-0,03	-0,08	-0,03	-0,01	-0,12	-0,07
Effetto adattamento		-0,06	-0,08	-0,20	-0,08	-0,07	0,13	-0,03	-0,10	0,03	-0,45

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

(2) L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

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

Anche prendendo a riferimento la quota delle esportazioni italiane rispetto alle esportazioni dei paesi che adottano l'euro si osserva nel periodo 1999-2008 una netta flessione (Tavola 2). In questo caso, il rapporto tra le esportazioni italiane e quelle dell'area dell'euro è sceso con continuità fino al 2005 (ma proporzionalmente meno della quota totale). Nell'area costituita da paesi con caratteristiche omogenee e più vicini all'Italia l'effetto geografico è positivo o poco rilevante, mentre la specializzazione merceologica sembra penalizzare di più le esportazioni italiane.

⁴ Occorre tener conto del fatto che tra questi non compaiono paesi dell'Europa orientale, del Medio Oriente e del Nord Africa, dove la quota italiana è relativamente più elevata.

Tavola 3 - Analisi Constant Market Share della quota della Francia sulle importazioni del mondo (1) (2)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1999-2008
Quota di mercato	5,47	4,80	5,04	4,97	4,98	4,76	4,43	4,29	4,32	4,11	
variazione assoluta		-0,66	0,23	-0,07	0,01	-0,23	-0,32	-0,14	0,04	-0,22	-1,36
Effetto competitività		-0,21	0,03	-0,12	-0,06	-0,15	-0,18	-0,08	-0,14	-0,06	-0,97
Effetto struttura		-0,46	0,21	0,08	0,08	-0,09	-0,21	-0,05	0,26	-0,14	-0,33
<i>merceologica</i>		-0,31	0,17	0,06	-0,04	-0,10	-0,16	-0,09	0,10	-0,12	-0,49
<i>geografica</i>		-0,20	0,10	0,05	0,09	0,00	-0,04	0,02	0,08	-0,05	0,05
<i>interazione</i>		0,05	-0,06	-0,03	0,02	0,00	-0,02	0,02	0,09	0,04	0,11
Effetto adattamento		0,01	-0,01	-0,03	0,00	0,02	0,07	-0,02	-0,08	-0,02	-0,06

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

(2) L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

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

L'andamento della quota di mercato francese (Tavola 3), rispetto all'insieme dei concorrenti mondiali, risulta simile a quello dell'Italia. Tuttavia, nell'intero periodo considerato la distribuzione geografica delle esportazioni francesi appare favorevole, mentre l'effetto struttura merceologica è svantaggioso, nonostante il peso di settori ad alta tecnologia (aerospaziale e farmaceutica): complessivamente, però, la composizione settoriale spiega poco della decisa perdita di quota, che sembrerebbe invece in misura maggiore dipendere dall'effetto residuale di competitività.

Nel 2008 le esportazioni francesi sono state penalizzate dall'effetto della composizione merceologica (mezzi di trasporto).

Tavola 4 - Analisi Constant Market Share della quota della Germania sulle importazioni del mondo (1) (2)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1999-2008
Quota di mercato	10,34	9,30	9,76	10,14	10,57	10,64	10,15	9,95	10,34	9,93	
variazione assoluta		-1,04	0,46	0,38	0,43	0,07	-0,49	-0,20	0,39	-0,41	-0,42
Effetto competitività		-0,24	0,17	0,18	0,19	0,18	-0,03	0,00	-0,06	-0,02	0,37
Effetto struttura		-0,80	0,31	0,18	0,25	-0,13	-0,49	-0,12	0,45	-0,37	-0,71
<i>merceologica</i>		-0,51	0,21	0,14	-0,03	-0,14	-0,27	-0,16	0,29	-0,38	-0,85
<i>geografica</i>		-0,37	0,15	0,17	0,22	0,05	-0,12	-0,03	0,24	-0,01	0,30
<i>interazione</i>		0,09	-0,04	-0,12	0,06	-0,04	-0,10	0,06	-0,08	0,02	-0,16
Effetto adattamento		0,00	-0,03	0,01	0,00	0,02	0,02	-0,07	0,00	-0,03	-0,08

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

(2) L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

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

Il peso delle esportazioni tedesche su quelle dell'insieme dei concorrenti è complessivamente diminuito nell'arco del decennio, nonostante l'incremento che si è registrato nella sua prima metà (2001-2004) e nel 2007 (Tavola 4). A un guadagno di quasi mezzo punto percentuale, riferibile alla competitività, nel periodo successivo al 2000, che distingue la Germania rispetto agli altri grandi paesi europei, si contrappone un effetto struttura merceologica negativo nel 2000 e negli anni successivi al 2004

(ma non nel 2007), parzialmente compensato da un effetto mercato positivo. Nel dettaglio, le esportazioni tedesche si mostrano particolarmente esposte a mutamenti nella composizione merceologica della domanda mondiale, essendo il sistema tedesco fortemente specializzato. Tuttavia la diversificazione dei mercati di sbocco ha consentito alle esportazioni tedesche di essere meno esposte ai mutamenti di direzione dei flussi commerciali. La caduta della quota nel 2008 è quasi interamente dovuta alla specializzazione merceologica: ha pesato soprattutto quella nel settore degli autoveicoli oltre che nei beni destinati all'investimento (meccanica, macchine elettriche, chimica, metallurgia).

Tavola 5 - Analisi Constant Market Share della quota del Regno Unito sulle importazioni del mondo ^{(1) (2)}

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1999-2008
Quota di mercato	4,77	4,49	4,42	4,27	3,97	3,76	3,58	3,44	3,35	3,12	
variazione assoluta		-0,28	-0,07	-0,15	-0,30	-0,21	-0,19	-0,14	-0,09	-0,23	-1,65
Effetto competitività		-0,19	-0,16	-0,15	-0,25	-0,16	-0,20	-0,12	-0,14	-0,18	-1,55
Effetto struttura		-0,10	0,07	-0,02	-0,07	-0,03	-0,04	-0,02	0,04	-0,04	-0,21
<i>merceologica</i>		-0,01	0,02	0,03	-0,03	-0,02	-0,01	0,00	0,01	0,00	-0,02
<i>geografica</i>		-0,13	0,05	-0,01	0,00	-0,04	-0,02	-0,03	0,03	-0,05	-0,21
<i>interazione</i>		0,04	0,00	-0,04	-0,04	0,04	-0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Effetto adattamento		0,01	0,03	0,03	0,03	-0,02	0,05	0,00	0,01	-0,01	0,12

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

(2) L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

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

Per il Regno Unito la quota si è contratta nell'arco di un decennio dal 4,8 al 3,1 per cento (Tavola 5). L'andamento sfavorevole della competitività spiega in massima parte la flessione della quota, ma è stata anche negativa la variazione della componente geografica dell'effetto struttura. Nel dettaglio, gli arretramenti più ampi si sono verificati nei prodotti elettronici e di ICT e nei mezzi di trasporto. Il calo della quota è stato rilevante nel 2008.

Prezzi

L'indice dei valori medi unitari delle esportazioni di beni dell'Italia diffuso dall'Istat è aumentato del 5,6 per cento nel 2008, una variazione più ampia di quella fatta registrare l'anno precedente (tavola 4.4). Nei paesi dell'area dell'euro, in base agli indici diffusi dall'Eurostat, l'incremento dei valori medi unitari all'esportazione è stato più limitato (grafico 4.5), così come riscontrato negli anni precedenti: in Germania il loro aumento in percentuale è stato del 2,6, in Francia del 4 e in Spagna del 3,3.

Già dallo scorso anno l'Istat ha diffuso le informazioni relative ai prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero⁷. Anche sulla base di questo indicatore, i prezzi delle esportazioni dell'Italia, aumentati del 2,8 per cento, hanno mostrato un'accelerazione nel 2008, anche per effetto della dinamica dei prezzi dei prodotti energetici (prodotti petroliferi raffinati) esportati dall'Italia. Un incremento maggiore hanno mostrato i prezzi dei prodotti destinati ai paesi della zona dell'euro, cresciuti del 3,4 per cento.

Rispetto a quelli dei manufatti esportati, i prezzi dei prodotti industriali venduti sul mercato interno hanno fatto registrare nel 2008 una variazione più elevata (5,9 per cento): ciò indicherebbe una compressione della profittabilità delle esportazioni. Un tale comportamento da parte degli esportatori potrebbe essere letto come un tentativo di compensare gli effetti della perdita di competitività di prezzo (tavola 4.5), solo in parte determinata dall'apprezzamento dell'euro nei confronti in particolare del dollaro, proseguito per tutta la prima metà del 2008: per i manufatti italiani va, infatti, aggiunta la perdita di competitività derivante dalla dinamica sfavorevole dei prezzi alla produzione relativi. In Italia e negli altri principali paesi dell'area euro la competitività di prezzo delle esportazioni di manufatti misurata dall'indicatore basato sui costi del lavoro per unità di prodotto ha mostrato un deterioramento. Vi ha influito la diminuzione della produttività dovuta alla generalizzata caduta della produzione industriale a fronte di un andamento ancora crescente dell'occupazione⁸.

Nei primi mesi del 2009 l'andamento dei prezzi delle esportazioni ha mostrato un'inversione di tendenza, con variazioni negative sempre più rilevanti con il passare dei mesi, in particolare per i prodotti venduti nei mercati esterni all'area dell'euro, dove la flessione era iniziata già negli ultimi mesi del 2008. Nei primi quattro mesi i prezzi si sono ridotti dell'1,7 per cento in termini

Tavola 4.5 - Competitività di prezzo dei manufatti in alcuni paesi industriali

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

tassi di cambio effettivi reali basati sui prezzi alla produzione dei manufatti	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Italia	2,2	5,3	1,2	-1,0	0,8	2,0	1,4
Francia	2,0	4,8	0,6	-1,7	-0,7	1,7	1,4
Germania	1,5	6,7	0,3	-0,4	1,2	0,1	1,0
Regno Unito	1,7	-3,8	2,8	-3,9	-1,9	1,8	-11,6
Spagna	2,4	4,4	1,9	0,2	1,0	2,0	2,3
Stati Uniti	-2,8	-3,7	-3,3	2,3	-0,5	-3,9	-0,7
Giappone	-5,5	-0,9	-0,2	-6,5	-10,2	-7,0	8,6
tassi di cambio effettivi reali basati sui costi del lavoro per unità di prodotto	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Italia	4,3	10,2	6,1	2,2	1,0	4,5	4,8
Francia	1,5	2,4	3,8	-0,1	1,5	2,7	4,4
Germania	1,5	4,5	0,2	-4,0	-3,1	-0,8	4,2
Regno Unito	2,5	-3,5	5,9	-0,1	3,0	3,5	-12,7
Spagna	2,7	5,5	3,5	3,8	3,6	2,5	5,1
Stati Uniti	-5,5	-7,7	-8,5	-1,1	1,4	-4,0	-3,5
Giappone	-6,8	-8,1	-1,3	-7,7	-10,5	-8,5	11,9

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

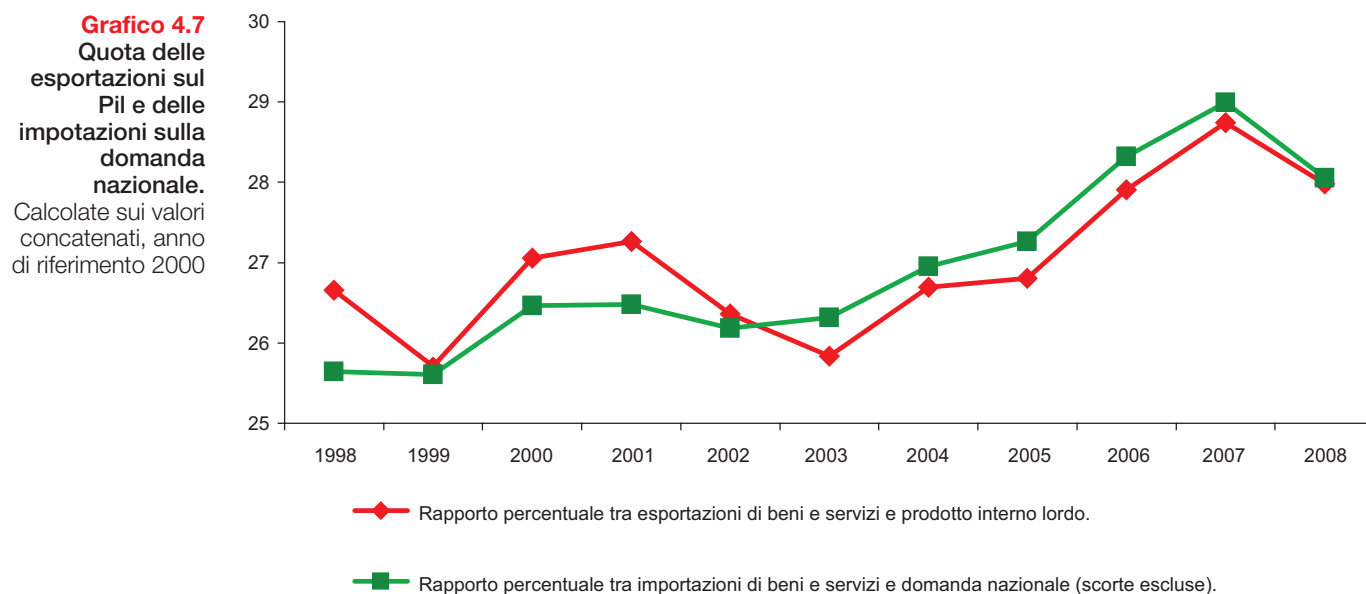
⁷ Su cui si veda il contributo di approfondimento a cura di T. Iacobacci e M. Politi nel Rapporto Ice 2007-2008.

⁸ Si veda in proposito la tavola 5.3 in Banca d'Italia, *Relazione annuale presentata il 29 maggio 2009*.

tendenziali, un calo peraltro più contenuto di quello fatto registrare dai prodotti destinati al mercato interno. Con una dinamica speculare rispetto a quella mostrata nel 2008, la variazione dei prezzi nei primi mesi del 2009 è caratterizzata dalla forte diminuzione dei prodotti energetici (pari a quasi il 30 per cento) e dei prodotti intermedi, mentre i prezzi dei beni di consumo hanno continuato a mostrare una variazione positiva.

Quantità

Riflettendo la netta contrazione della domanda mondiale, le esportazioni di beni e servizi dell'Italia in quantità nel 2008 sono diminuite del 3,7 per cento, una flessione superiore rispetto a quella, pari all'1 per cento, del prodotto interno lordo: la quota delle esportazioni di beni e servizi sul Pil si è ridotta anche negli altri principali paesi industriali (grafico 4.7 e grafico 4.8). In media le esportazioni dei paesi dell'area dell'euro hanno invece mostrato una variazione ancora positiva benché contenuta (1,3 per cento nella media del 2008). Il rallentamento delle vendite di beni e servizi all'estero era già iniziato dal quarto trimestre del 2007. Nella seconda metà dell'anno si sono ridotte fino a segnare una diminuzione del 10,7 per cento nel quarto trimestre rispetto a un anno prima, man mano che gli effetti della crisi finanziaria si propagavano ai paesi europei e a quelli emergenti che figurano tra i principali mercati di sbocco dell'Italia. Nei maggiori paesi dell'area dell'euro le esportazioni hanno mostrato identico profilo infra-annuale, più pronunciate sono state le flessioni registrate in Germania e in Spagna. Gli indici sui volumi di merci esportate dall'Italia hanno mostrato per il 2008⁹ un calo complessivo più forte: scomponendo le variazioni per categorie di prodotti, quelli più netti hanno interessato i beni di consumo durevoli (oltre il 9 per cento), i prodotti energetici e quelli intermedi¹⁰.

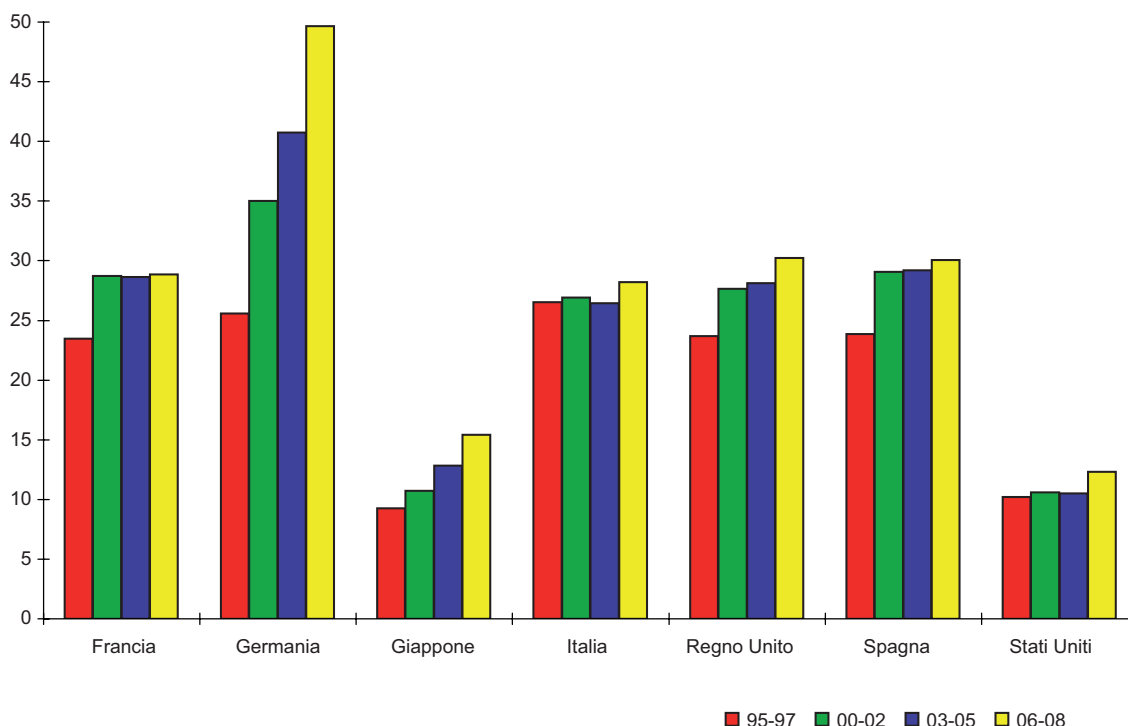


Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

⁹ Il dato sulla variazione delle esportazioni di beni che si desume dai dati di contabilità nazionale risulta, anche nel 2008, differente rispetto a quello degli indici dei volumi di commercio estero (v. tavola 4.1 e 4.4): quest'ultimo dato, provvisorio, non tiene conto delle successive integrazioni (sui dati relativi agli scambi con i paesi dell'area Ue), in media pari all'1,5 per cento.

¹⁰ Questi ultimi sono diminuiti nel quarto trimestre del 13,4 per cento mentre la flessione per i beni strumentali nello stesso periodo è stata del 12,5 per cento, rispetto al trimestre corrispondente.

Grafico 4.8
Rapporto
percentuale tra
esportazioni di
beni e servizi e
prodotto interno
lordo.
A prezzi costanti,
medie triennali



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

È proseguita nel primo trimestre del 2009 la forte contrazione delle esportazioni di beni e servizi dell'Italia: si sono ridotte del 21,7 per cento sul trimestre corrispondente del 2008 e dell'11,8 per cento in termini congiunturali. Più accentuata è stata la diminuzione per i beni strumentali e i prodotti intermedi. Sono quindi confermate dai primi dati le previsioni che indicano un approfondirsi della flessione dei flussi di scambio nel corso del 2009, in corrispondenza con una contrazione della domanda globale. Nel 2010, con la graduale ripresa della domanda globale, potrebbero tornare nuovamente a crescere anche i volumi delle esportazioni italiane.

4.3 Le importazioni

Valori

In Italia il valore delle importazioni, aumentate in media dell'1,1 per cento, ha mostrato un netto rallentamento.

Nella media del 2008 le importazioni dell'area dell'euro dal resto del mondo sono cresciute del 7 per cento, un incremento in larga parte originato dall'ulteriore rialzo delle quotazioni delle materie prime e fonti energetiche. Nell'ultimo trimestre dell'anno l'indebolimento progressivo della dinamica della domanda ha determinato una diminuzione. Anche in Italia la dinamica trimestrale ha riflesso quella dell'intera area: nel quarto trimestre infatti le importazioni sono nettamente diminuite rispetto al trimestre corrispondente del 2007 (-7,3 per cento).

Questo andamento è proseguito anche nel primo trimestre del 2009: le importazioni complessive a prezzi correnti si sono ridotte del 19,8 per cento rispetto a un anno prima. Più netta è stata la flessione di quelle provenienti dalle aree esterne all'Ue, per effetto della riduzione del 55 per cento delle importazioni di petrolio, che rappresentano circa il 10 per cento del valore delle importazioni totali dell'Italia.

Prezzi

I prezzi delle importazioni hanno risentito notevolmente dell'estrema volatilità delle quotazioni mondiali delle materie prime che ha caratterizzato il biennio 2007-2008. I valori medi unitari delle importazioni dell'Italia di beni sono aumentati del 9 per cento per il preponderante contributo dei prodotti energetici, i cui valori medi unitari sono nel complesso cresciuti di oltre il 30 per cento, e delle materie prime non energetiche.

Il prezzo del petrolio ha continuato a salire fino alla metà del 2008: intorno ai mesi estivi ha raggiunto la quotazione massima al barile di 140 dollari, pari a circa il doppio di quella che aveva all'inizio del 2007. Successivamente, con l'indebolirsi della domanda nei paesi importatori, è iniziata una discesa dei corsi fino a 50 dollari al barile all'inizio del 2009, oltre il 60 per cento in meno rispetto al livello massimo dell'anno precedente.

L'aumento delle quotazioni delle materie prime agricole, iniziato nel 2007, è proseguito per tutta la prima metà del 2008 e ha inciso sull'incremento dei prezzi delle importazioni dei beni di consumo non durevoli, tra cui in primo luogo quelli alimentari.

L'andamento dei tassi di cambio ha in parte smussato le fluttuazioni dei prezzi delle importazioni: per tutta la prima parte del 2008, in corrispondenza con i maggiori incrementi delle quotazioni internazionali delle materie prime, l'euro si è apprezzato nei confronti del dollaro, mentre si è indebolito nei mesi autunnali.

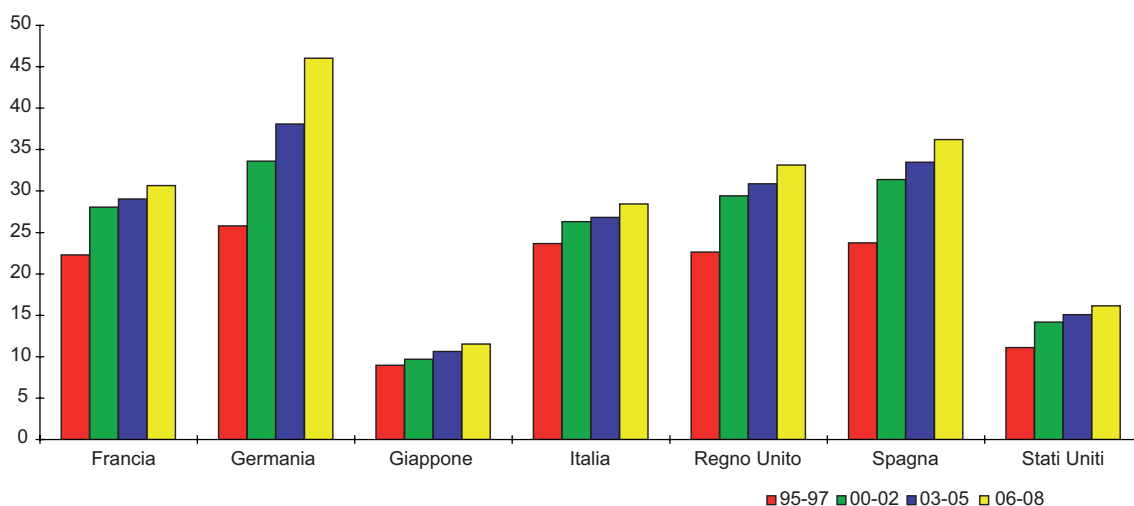
Se si considerano i valori medi unitari dei soli manufatti importati essi sono aumentati del 3,9 per cento. Come nel biennio precedente è rimasta debole la dinamica dei valori medi unitari dei beni di consumo durevoli (ad esempio dei prodotti dell'elettronica).

Nel primo trimestre del 2009 il deflatore delle importazioni di beni e servizi dell'Italia si è ridotto del 4,5 per cento in termini congiunturali e del 2,7 sul trimestre corrispondente del 2008. I dati relativi ai primi mesi dell'anno confermano il profilo di volatilità dei corsi delle materie prime e in particolare del petrolio greggio. Il livello dovrebbe mantenersi tuttavia nettamente inferiore a quello medio registrato nel 2008, ma la flessione si rifletterà parzialmente e con un certo ritardo nei prezzi dei prodotti energetici importati dall'Italia. Tenderanno inoltre a ridursi, in seguito al calo della domanda internazionale, i prezzi dei manufatti importati.

Quantità

Nel 2008 le importazioni di beni e servizi dell'Italia hanno mostrato una sensibile flessione, pari al 4,5 per cento, più accentuata per i beni che per i servizi. Seguendo l'andamento della

Grafico 4.9
Rapporto percentuale tra importazioni di beni e servizi e domanda totale nazionale. A prezzi costanti, medie triennali



domanda, la tendenza alla diminuzione delle importazioni in volume si è rafforzata nella parte finale dell'anno, con intensità superiore a quella registrata dalle principali componenti della domanda nazionale, consumi e investimenti.

Nell'area dell'euro le importazioni di beni e servizi a prezzi costanti sono cresciute in media dell'1,2 per cento mostrando un netto calo negli ultimi mesi, con profili differenti tra i principali paesi dell'area: in Germania sono aumentate del 4 per cento, mostrando solo nel quarto trimestre una netta caduta, così come in Francia, dove sono in media aumentate del 2,2 per cento trainate dalla domanda per consumi privati, mentre si sono ridotte, oltre che in Italia, anche in Spagna (2,5 per cento), in seguito al brusco calo degli investimenti.

In Italia, infatti, le variazioni negative più elevate si sono verificate per i prodotti intermedi e quelli strumentali, sebbene la diminuzione sia stata generalizzata a tutte le voci di spesa. Gli investimenti hanno risentito maggiormente e precocemente della crisi internazionale per il progressivo peggioramento delle aspettative, oltre che per una accentuata difficoltà per le imprese a ottenere credito. Tra le importazioni di beni di consumo si sono contratte quelle di beni durevoli, in primo luogo di autoveicoli.

Nel primo trimestre del 2009 le importazioni dell'Italia di beni e servizi hanno mostrato una caduta a prezzi costanti del 9,2 per cento rispetto al trimestre precedente e del 17 per cento rispetto a un anno prima. Secondo le previsioni nel 2009 il calo proseguirà con maggiore intensità sia in Italia sia in tutta l'area dell'euro.

I dati sul Traffico di perfezionamento dell'Italia e i problemi di misurazione dell'incidenza della frammentazione produttiva sui flussi di commercio

di Elena Mazzeo

Introduzione

Negli anni recenti il fenomeno della frammentazione internazionale della produzione e la sua incidenza sui flussi d'interscambio è stato al centro dell'attenzione di studiosi e operatori. Tuttavia, non vi è ancora chiarezza sulla possibilità di misurarne correttamente l'ampiezza, la diffusione e gli effetti¹. La prima difficoltà emerge dalla definizione del concetto di "frammentazione produttiva" che assume svariate forme: dalla più "semplice", lo scambio di prodotti (beni e servizi) intermedi tra imprese collocate in diversi paesi, a più articolate forme di cooperazione tra imprese che possono essere giuridicamente indipendenti o appartenenti allo stesso gruppo multinazionale generando, a seconda che si tratti del primo o del secondo caso, flussi di commercio *inter o intra-firm*.

Le più recenti analisi sulla frammentazione produttiva fanno riferimento alle indicazioni disponibili dai dati di commercio estero da una parte e all'analisi basata sulle tavole delle interdipendenze economiche (Tavole Input-Output)². Da ricordare inoltre l'avvio delle statistiche comprendenti i flussi di commercio FATS³ che individuano anche le transazioni internazionali intra-gruppo, tuttavia questi dati sono difficilmente confrontabili con i dati sugli Ide, perché la soglia della quota di proprietà che definisce l'affiliazione è molto superiore a quella fissata per gli investimenti diretti.

Per quanto riguarda le analisi basate sui dati di commercio internazionale, per valutare la posizione di un paese all'interno della "catena del valore globale"⁴ si considera in primo luogo l'incidenza dei beni intermedi, semilavorati, parti e componenti sul totale degli scambi, incidenza che è assai elevata e pari a circa il 48 per cento del totale dei flussi commerciali al netto dei prodotti energetici.

Diverso dall'acquisto all'estero dei beni intermedi è il caso in cui le imprese commissionino ad imprese esterne, eventualmente collocate in altri paesi, lo svolgimento di alcune fasi del processo produttivo, esportando temporaneamente alcuni materiali o semilavorati sui quali verranno svolte

1 La letteratura sulla frammentazione internazionale della produzione è molto ampia. Anche il Rapporto Ice ha nel corso degli anni ospitato diversi contributi sull'argomento. Si rimanda in particolare a Baldone S., Sdogati F., Tajoli L. (2002), *La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi*, "L'Italia nell'economia internazionale 2001-2002", Rapporto ICE, Roma. Per i problemi connessi alla misurazione del fenomeno si veda Formentini S., lapadre L. (2008), *Measuring international production fragmentation: where do we stand?*, International Journal Technological Learning, Innovation, and Development, vol. 1. no. 3.

2 Breda E., Cappariello R., Zizza R. (2008), *Vertical specialisation in Europe: evidence from the import content of exports*, Banca d'Italia, "Temi di discussione" n. 682; Bracci L. (2006), *Una misura delle delocalizzazioni internazionali*, in "L'Italia nell'economia internazionale 2005-2006", Rapporto ICE, Roma.

3 Si veda la tavola 5.3.1 nel volume I dell'Annuario Ice Istat "Commercio estero e attività internazionali delle imprese".

4 Si veda in proposito Nordäs, H. K. (2005) *International production sharing: a case for coherent policy framework*, WTO, Discussion paper n. 11, Ginevra.

fasi successive del processo produttivo. Le merci verranno in seguito reimportate. Tale processo è chiamato anche traffico di perfezionamento (TP, in inglese Outward e Inward Processing Trade, OPT e IPT⁵).

Dal punto di vista tecnico il TP è un tipo di regime doganale istituito nell'Unione europea dal 1994, ma esistente anche in altri paesi, che consente una serie di agevolazioni fiscali e tariffarie per le imprese che dichiarano di esportare o importare merci sottoposte a questo regime. La sua introduzione ha reso possibile la rilevazione dei flussi degli scambi delle merci che sono destinate a subire ulteriori lavorazioni (perfezionamento) e di conoscere i settori merceologici e le aree di destinazione e provenienza. Uno dei problemi delle statistiche ottenute da queste rilevazioni è la non obbligatorietà della dichiarazione da parte delle imprese, che fa presumere che i dati disponibili sottostimino il fenomeno. Esportazioni temporanee sono i flussi di merci in uscita destinati ad essere perfezionati al di fuori del territorio economico e successivamente reimportati (reimportazioni): si parla in questo caso di Traffico di Perfezionamento Passivo (TPP).

Importazioni temporanee sono le merci che entrano nel territorio economico per subire un perfezionamento ed essere successivamente riesportati: si tratta in questo secondo caso di Traffico di Perfezionamento Attivo (TPA).

In questo box di approfondimento si mostrano i dati recenti relativi al traffico di perfezionamento attivo e passivo per l'Italia.

Dinamica dei flussi nel periodo 1999-2008

L'incidenza dei flussi di esportazioni e importazioni temporanee sui flussi commerciali definitivi dell'Italia (Tavola 1) è rimasta modesta nel corso del decennio. Nel 2008 se ne è registrata una flessione che si inserisce nella tendenza decrescente del fenomeno negli ultimi dieci anni: l'incidenza si è portata all'1 per cento nel caso delle esportazioni temporanee e al 2,3 per

Tavola 1 - Flussi di interscambio temporaneo e definitivo dell'Italia

Valori in milioni di euro

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (a)
Perfezionamento passivo										
Esportazioni temporanee	2.579	3.240	3.232	3.082	2.850	3.252	3.091	2.786	4.065	3.695
Reimportazioni	2.803	3.494	3.865	3.445	3.123	3.504	3.355	3.170	4.688	4.511
Perfezionamento attivo										
Importazioni temporanee	8.030	9.989	9.207	9.156	7.992	8.817	8.874	9.418	9.600	8.659
Riesportazioni	8.410	10.454	9.737	9.973	8.409	8.824	9.324	10.275	10.267	10.178
Traffico definitivo										
Esportazioni definitive	221.040	260.413	272.990	269.064	264.616	284.413	299.923	332.013	364.744	365.806
Importazioni definitive	207.015	258.507	263.757	261.226	262.998	285.634	309.292	352.465	373.340	377.284
Incidenza del traffico temporaneo sui corrispondenti flussi di traffico definitivo (in percentuale)										
Perfezionamento passivo										
Esportazioni temporanee	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	0,8	1,1	1,0
Reimportazioni	1,4	1,4	1,5	1,3	1,2	1,2	1,1	0,9	1,3	1,2
Perfezionamento attivo										
Importazioni temporanee	3,9	3,9	3,5	3,5	3,0	3,1	2,9	2,7	2,6	2,3
Riesportazioni	3,8	4,0	3,6	3,7	3,2	3,1	3,1	3,1	2,8	2,8

Fonte: elaborazioni su dati Istat

5 Il Dipartimento per Commercio degli Stati Uniti lo definisce anche *production sharing*.

cento per le importazioni. Hanno fatto eccezione unicamente le riesportazioni che hanno mantenuto un valore stabile rispetto al 2007. Il valore delle importazioni temporanee, quindi il traffico di perfezionamento attivo (nel 2008 pari a 8,7 miliardi di euro) per successiva riesportazione è, lungo tutto il periodo, assai superiore a quello delle esportazioni temporanee (3,7 miliardi). Ciò indica che per le imprese italiane prevale il ruolo di trasformatrici di prodotti provenienti dall'estero. Il fenomeno opposto è invece molto limitato. Le cause di questa discrepanza potrebbero essere diverse; tra queste, presumibilmente, vi è anche la struttura dimensionale con la prevalenza, specie in alcuni settori più interessati da questo fenomeno come quelli "tradizionali", di imprese di ridotte dimensioni, con strutture organizzative meno articolate.

Traffico di Perfezionamento Passivo

Per quanto riguarda le esportazioni temporanee, il 90 per cento dei flussi è destinato ai paesi europei. È rilevante anche il peso dell'America settentrionale mentre risulta in aumento l'importanza dell'Asia orientale⁶. Le esportazioni temporanee riguardano prevalentemente i settori definiti *tradizionali*: circa un terzo dei flussi sono costituiti da prodotti tessili ma, soprattutto, dell'abbigliamento. Nell'ultimo biennio è aumentata l'incidenza di cuoio e calzature (15 per cento)⁷. Le esportazioni temporanee nel settore dei mezzi di trasporto risultano invece in brusca diminuzione dal 2005. Metalli e prodotti in metallo, macchine e apparecchi meccanici e macchine elettriche sono gli altri settori con un peso rilevante.

Traffico di Perfezionamento Attivo

I flussi di importazioni temporanee in arrivo in Italia provengono in prevalenza da paesi europei, in primo luogo dell'Ue, ma l'incidenza dell'Unione europea è inferiore quando si guardi alla distribuzione delle importazioni definitive. È al contrario più elevata l'incidenza, rispetto alle importazioni totali, degli altri paesi europei e, soprattutto, dell'America settentrionale⁸, nonostante la flessione negli ultimi anni, su cui possono avere inciso anche gli andamenti dei tassi di cambio tra euro e dollaro. Relativamente alla distribuzione per settori, per oltre il 10 per cento le importazioni temporanee riguardano l'attività di raffinazione, per circa il 40 per cento sono relative al comparto della chimica, con un netto calo però nell'ultimo anno⁹. Per il resto sono rilevanti il settore metallurgico, mentre per meccanica, mezzi di trasporto e macchine elettriche ed elettroniche si è registrato un decremento dei flussi nel corso dell'ultimo decennio.

6 Si veda in proposito la tavola 2.1.8 nel volume I dell'annuario Istat-Ice "Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2008".

7 Si veda in proposito la tavola 3.1.21 nel volume I dell'annuario Istat-Ice "Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2008".

8 Si veda in proposito la tavola 2.1.10 nel volume I dell'annuario Istat-Ice "Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2008".

9 Si veda in proposito la tavola 2.1.23 nel volume I dell'annuario Istat-Ice "Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2008".

Le aree e i paesi

Redatto da
Lavinia Rotili
 (ICE – Area Studi,
 Ricerche e
 Statistiche).
 Supervisione e
 quadro d'insieme a
 cura di
Sergio de Nardis,
 ISAE (Istituto di Studi
 e Analisi Economica)

La progressiva diffusione, nel corso del 2008, della crisi economica alle principali aree ed economie ha condizionato la dinamica delle esportazioni italiane in quasi tutte le destinazioni. Nel contempo, la contrazione dell'attività economica interna, acuitasi dalla metà dello scorso anno, ha altresì indotto un rallentamento delle importazioni del nostro Paese da gran parte delle aree fornitrici. La tendenza all'indebolimento di entrambi i flussi d'interscambio si è accentuata nell'ultimo trimestre del 2008 e ancor più all'inizio del 2009, quando l'estendersi degli effetti della crisi finanziaria alle economie reali ha condotto a cadute recessive di intensità senza precedenti tanto nei principali mercati di sbocco dell'Italia, quanto nel sistema produttivo nazionale.

L'ampliamento del disavanzo commerciale complessivo, osservato nel 2008, ha riflesso aumenti del passivo mercantile nei confronti dell'Africa, del Medio Oriente e dell'Asia orientale (principalmente la Cina) e una sensibile diminuzione del saldo attivo nei confronti del Nord America (essenzialmente gli Stati Uniti). Queste evoluzioni hanno più che compensato i miglioramenti sperimentati nell'attivo di bilancia commerciale verso l'Unione europea (soprattutto in conseguenza del minor disavanzo con la Germania) e verso l'insieme dei Paesi europei non Ue. È da rilevare che il positivo risultato registrato lo scorso anno dall'Italia negli scambi commerciali con le due grandi aree europee ha fatto seguito a una dinamica favorevole che si era già manifestata nel 2007. Nel caso dell'Unione europea, però, il miglioramento del 2008 è derivato unicamente da una caduta delle importazioni di dimensione superiore a quella delle esportazioni; evoluzioni persistentemente positive hanno invece contrassegnato i traffici mercantili in entrata e in uscita con l'insieme dei Paesi europei non Ue.

La recessione interna sembra, in effetti, essersi riflessa principalmente sulle importazioni provenienti dall'Unione europea, risultate in calo significativo da pressoché tutti i paesi membri. La dinamica degli acquisti italiani in valore di provenienza extra-Ue è invece apparsa ancora positiva, pur se in rallentamento rispetto al 2007. Il forte balzo che ha interessato le quotazioni del petrolio fino all'estate, prima della brusca inversione di tendenza degli ultimi mesi dell'anno, ha contribuito a sospingere il valore delle importazioni dalle aree fornitrici di prodotti primari energetici su tassi di incremento a due cifre, segnatamente dal Medio Oriente, dall'Africa settentrionale (Algeria e Libia, in primo luogo) e dalla Russia. Favoriti dal deprezzamento del dollaro, protrattosi fino alle soglie dell'estate, si sono mantenuti su ritmi relativamente sostenuti anche gli acquisti dagli Stati Uniti.

Dal lato delle esportazioni, i risultati in media d'anno hanno mostrato flessioni significative tanto nei paesi di destinazione che hanno sperimentato per primi in modo più diretto le conseguenze dell'esplosione della bolla immobiliare e l'impatto della crisi finanziaria (Stati Uniti, Regno Unito, Spagna), quanto in quelli che ne hanno subito le ripercussioni reali solo nella parte finale del 2008 (vale a dire gran parte delle economie dell'Unione europea, con in testa Germania e Francia). Le vendite italiane sono risultate invece ancora sostanzialmente positive, anche se in decelerazione, nei paesi produttori di materie prime combustibili (Algeria, Libia, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Russia), grazie al maggiore potere d'acquisto generatosi dall'impennata dei prezzi petroliferi. Tuttavia, col rapido ripiegamento delle quotazioni del greggio verificatosi negli ultimi mesi dell'anno e il diffondersi in forme acute della crisi economica in alcune di queste economie, le esportazioni italiane hanno

preso a frenare in modo brusco anche in tali destinazioni nello scorcio finale del 2008 (in misura particolarmente evidente in Russia). Da rilevare, infine, il buon andamento riscontrato lo scorso anno dalle vendite italiane in Brasile e Cile, in controtendenza rispetto a un'evoluzione in marcato rallentamento nel resto del continente latino americano.

Dopo i diffusi miglioramenti che si erano manifestati nel 2007, la quota in valore delle merci italiane sulle esportazioni mondiali ha subito una diminuzione in quasi tutti i maggiori sbocchi di mercato. Parziali eccezioni in questa tendenza sono costituite dalla Svizzera e, soprattutto, dall'Africa settentrionale, dove la dinamica favorevole delle vendite del nostro Paese ha consentito di migliorare ulteriormente la posizione relativa dei prodotti di provenienza italiana. Con riferimento ai principali mercati di destinazione, perdite di quote si sono riscontrate anche per quasi tutte le maggiori economie europee a fronte di nuovi progressi nel posizionamento relativo delle merci cinesi.

Le dinamiche geografiche riscontrate nelle esportazioni dell'Italia e degli altri paesi dell'Unione europea mettono in luce la prosecuzione nel 2008 del processo di lento ridimensionamento dell'importanza relativa che lo sbocco europeo ha, rispetto alle altre destinazioni, per il nostro Paese. Beninteso, il mercato europeo rimane centrale per le esportazioni dell'Italia attirando poco meno del 60% delle vendite italiane all'estero. Tuttavia, confrontando tale rilevanza con quella che il mercato dell'Unione europea ha ancora per altri paesi membri simili all'Italia (per livello di sviluppo e "anzianità" di adesione all'integrazione europea, quali Germania e Francia) si osserva nel caso del nostro Paese un prolungato scivolamento dell'orientamento geografico relativo delle vendite nel mercato dell'Unione; un fenomeno tanto più rilevante se si considera che esso sembra essersi in qualche misura accentuato all'inizio degli anni duemila, vale a dire in una fase in cui l'adozione della moneta unica avrebbe dovuto costituire un fattore d'attrazione potenzialmente rilevante per i traffici commerciali all'interno di una parte consistente dell'area europea.

Sul fronte dell'interscambio di servizi, il nuovo leggero ampliamento del disavanzo complessivo ha riflesso peggioramenti nei saldi negativi con l'America settentrionale e con l'Asia, a fronte di un contenimento di quelli con l'Unione europea e con l'Africa. Le esportazioni di servizi sono aumentate a ritmi sostenuti verso Russia, Algeria e Brasile, mentre si sono contratte verso Stati Uniti, Giappone e Svizzera. Dal lato delle importazioni, una debolezza diffusa ha contrassegnato gli acquisti italiani dalla generalità delle aree e dei paesi.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione produttiva, i dati più recenti riferiti al 2007 mostrano dinamiche ancora complessivamente positive sia in entrata che in uscita. Dal lato degli investimenti diretti esteri, l'Unione europea ha continuato a rappresentare il principale bacino di attrazione delle iniziative italiane, recuperando in termini di fatturato la perdita di peso subita l'anno precedente. Dopo la sensibile crescita dell'ultimo decennio, sembrano invece avere avuto una battuta d'arresto (in termini di fatturato e di numero di imprese coinvolte, ma non di addetti) le iniziative di investimento nei paesi dell'Europa centro-orientale. Il deprezzamento del dollaro potrebbe avere marginalmente favorito un lieve recupero delle iniziative italiane nelle economie nord-americane, interrompendo la tendenza negativa che aveva caratterizzato negli ultimi anni l'interesse imprenditoriale italiano nei confronti di quest'area. In apprezzabile rialzo è risultato, nel 2007, anche il peso degli investimenti dell'Italia nell'America centro meridionale. Dal lato delle iniziative di investimento diretto in entrata, Unione europea e Nord America si sono confermate le maggiori aree di provenienza degli insediamenti produttivi in territorio italiano. In termini di dinamica, è da rilevare il significativo incremento del peso delle iniziative di imprese dei paesi dell'Europa centro orientale e dell'Asia centrale.

Tavola 5.1 - Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi
Millioni di euro

	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	2008	peso %	var. % dei valori 2007-08	2008	peso %	var. % dei valori 2007-08	2007	2008	normalizzati % 2008
Unione europea (a 27) ⁽¹⁾	213.918	58,5	-3,7	203.976	54,0	-5,3	6.721	9.942	2,4
<i>Francia</i>	40.957	11,2	-2,5	32.307	8,6	-5,1	7.943	8.650	11,8
<i>Germania</i>	46.645	12,8	-1,3	60.351	16,0	-5,3	-16.467	-13.706	-12,8
<i>Spagna</i>	23.898	6,5	-12,7	14.791	3,9	-8,7	11.168	9.107	23,5
<i>Regno Unito</i>	19.234	5,3	-9,5	11.368	3,0	-9,2	8.716	7.866	25,7
Paesi europei non Ue	44.368	11,3	9,7	42.277	11,2	6,1	604	2.090	2,4
<i>Russia</i>	10.470	2,9	9,5	16.085	4,3	10,1	-5.049	-5.616	-21,1
<i>Svizzera</i>	14.483	4,0	8,9	11.262	3,0	1,8	2.234	3.221	12,5
Africa settentrionale	13.195	3,6	32,4	31.172	8,3	24,8	-15.011	-17.977	-40,5
Altri paesi africani	4.786	1,3	3,4	7.099	1,9	7,4	-1.977	-2.313	-19,5
America settentrionale	25.634	7,0	-5	13.557	3,6	7,5	14.386	12.077	30,8
<i>Stati Uniti</i>	23.038	6,3	-5	11.798	3,1	8,2	13.347	11.240	32,3
America centro-meridionale	12.194	3,3	1,7	10.789	2,9	1,7	1.381	1.405	6,1
<i>Mercosur</i>	5.140	1,4	19	5.766	1,5	5,8	-1.129	-626	-5,7
Medio Oriente	18.562	5,1	10,8	19.202	5,1	20,1	764	-641	-1,7
Asia centrale e meridionale	4.784	1,3	5,7	7.638	2,0	8,7	-2.499	-2.854	-23,0
Asia orientale	22.324	6,1	1,1	39.415	10,4	3,8	-15.871	-17.091	-27,7
<i>Cina</i>	6.444	1,8	2,5	23.600	6,3	8,8	-15.399	-17.156	-57,1
<i>Giappone</i>	4.258	1,2	-1,3	5.022	1,3	-6,1	-1.035	-763	-8,2
<i>EDA</i> ⁽²⁾	10.152	2,8	1,2	7.852	2,1	-7,0	1.589	2.300	12,8
Oceania	3.536	1,0	5,1	1.545	0,4	-8,1	1.682	1.991	39,2
Mondo	365.806	100,0	0,3	377.284	100,0	1,1	-8.596	-11.478	-1,5

(1) I dati comprendono le provviste di bordo.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

5.1 Unione europea

La contrazione dell'economia europea, concretizzatasi nella seconda metà del 2008, ha inciso profondamente sulla dinamica in media d'anno dei flussi commerciali dell'Italia verso la Ue-27. Le esportazioni hanno subito una flessione del 3,7 per cento, rispetto all'anno precedente, evidenziando comunque una riduzione inferiore a quella sperimentata dalle importazioni italiane da quest'area, scese nello stesso periodo del 5,3 per cento. Tali andamenti hanno determinato un ulteriore ampliamento del saldo positivo, già rilevato nel 2007. I paesi di recente adesione sono quelli che hanno contribuito maggiormente all'attivo del saldo della bilancia commerciale italiana, mentre i due maggiori passivi provengono da partner tradizionali come la Germania e i Paesi Bassi. Nonostante il calo registrato, l'Ue-27 rimane il principale mercato di destinazione delle merci italiane, con un peso pari al 58,5 per cento del totale delle vendite all'estero.

La flessione delle importazioni è il risultato di andamenti contrapposti dei valori medi unitari (+2,5) e dei volumi (-7,6). Gli acquisti dai principali partner europei, rispetto all'anno precedente, sono stati tutti di segno negativo, compresi quelli provenienti dalla Germania, diminuiti per la prima volta dal 2003. Incrementi hanno riguardato invece Polonia e Repubblica Ceca.

Tavola 5.2 - Dimensione dei mercati e quote dell'Italia

	Dimensione dei mercati ⁽¹⁾		Quote di mercato dell'Italia ⁽²⁾				
	2004	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea (a 27)	41,0	36,9	5,9	5,6	5,5	5,6	5,2
<i>Francia</i>	4,9	3,8	9,4	9,1	8,9	9,1	8,4
<i>Germania</i>	10,0	9,1	6,9	6,4	6,3	6,4	5,9
<i>Regno Unito</i>	3,7	2,9	5,4	5,0	4,7	4,7	4,3
<i>Spagna</i>	2,0	1,7	10,0	9,6	9,4	9,8	8,7
Paesi europei non Ue	5,5	6,7	8,1	7,2	7,0	6,6	6,4
<i>Russia</i>	1,8	2,8	6,0	5,8	5,8	5,7	5,4
<i>Svizzera</i>	1,3	1,2	11,1	10,0	9,6	9,6	9,8
Africa settentrionale	0,9	1,2	11,2	10,1	10,0	10,4	11,5
Altri paesi africani	1,5	2,1	3,1	3,2	2,8	2,8	2,5
America settentrionale	12,4	11,0	1,8	1,7	1,6	1,6	1,5
<i>Stati Uniti</i>	8,9	8,1	2,0	1,9	1,7	1,8	1,7
America centro-meridionale	5,2	5,7	2,2	2,0	2,0	2,3	2,1
Medio Oriente	4,2	5,7	4,9	4,5	4,6	4,9	4,7
Asia centrale e meridionale	1,4	1,9	2,1	2,0	2,1	2,1	2,0
Asia orientale	26,5	27,1	1,2	1,0	1,0	1,0	0,9
<i>Cina</i>	6,5	9,3	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9
<i>Giappone</i>	6,2	4,9	1,3	1,2	1,1	1,1	0,9
Oceania	1,2	1,4	2,9	2,6	2,3	2,4	2,2
Mondo	100,0	100,0	3,9	3,6	3,5	3,6	3,4

(1) Rapporto tra le esportazioni del mondo nei diversi mercati e il totale delle esportazioni mondiali.

(2) Le quote sono calcolate come rapporto tra le esportazioni dell'Italia e le esportazioni del mondo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Anche la diminuzione delle esportazioni, rispetto al 2007, è la conseguenza di una crescita dei valori medi unitari (+4,7) più che compensata da una severa contrazione nei volumi (-8,1). La battuta d'arresto più significativa nelle vendite italiane in Europa ha riguardato Spagna e Regno Unito: rispetto al 2007, le esportazioni in valore sono calate rispettivamente del 12,7 e del 9,5 per cento. Per la Spagna, questo risultato interrompe un trend di crescita degli scambi iniziato da oltre un decennio. Ugualmente negative, ma meno sostenute, le flessioni delle esportazioni italiane in Francia e Germania.

Come negli anni precedenti e nonostante il rallentamento generale delle esportazioni italiane, la crescita dell'interscambio dell'Italia con i nuovi membri Ue è risultata più sostenuta rispetto ai paesi dell'Ue-15. Il mercato polacco, in particolare, è stato l'unico tra i principali paesi di destinazione delle esportazioni italiane nell'Unione europea a far registrare una variazione positiva rispetto al 2007 (+7,2).

La quota dell'Italia sulle esportazioni nell'Ue-27, dopo la lieve espansione registrata nel 2007, è tornata a diminuire, in linea con l'andamento delle esportazioni. Un simile risultato ha riguardato anche le quote delle principali economie europee, del Giappone e degli Stati Uniti, mentre è aumentata la quota cinese e quella dei Paesi europei non Ue. Si è registrato, inoltre, un calo significativo rispetto al 2007 anche nella quota dell'Italia verso i singoli paesi dell'Unione europea: la diminuzione ha interessato indistintamente tutte le economie dell'Ue-27, tranne Malta e Cipro, ed è stata particolarmente sostenuta per quanto riguarda il mercato spagnolo.

Gli andamenti del primo trimestre 2009 hanno confermato l'intensità della crisi recessiva europea e italiana, ripercuotendosi sulle dinamiche di esportazioni e importazioni del nostro Paese. Le vendite italiane nell'Unione europea sono diminuite del 23,4 per cento rispetto

Tavola 5.3 - Quote dell'Italia e dei concorrenti in alcuni dei principali mercati di sbocco ⁽¹⁾
A prezzi correnti

Germania				Francia				Stati Uniti			
	2004	2006	2008		2004	2006	2008		2004	2006	2008
Paesi Bassi	12,8	13,4	13,7	Germania	20,0	19,2	19,8	Canada	18,9	17,7	17,5
Belgio	8,8	8,2	8,1	Belgio	11,3	11,2	11,5	Cina	8,8	11,4	13,5
Francia	9,7	8,7	7,4	Italia	9,4	8,9	8,4	Messico	11,6	11,9	9,8
Italia	6,9	6,3	5,9	Paesi Bassi	7,6	7,2	7,4	Giappone	9,0	8,2	6,9
Cina	3,4	4,6	5,3	Spagna	7,6	7,2	6,8	Germania	5,7	5,4	5,2
Stati Uniti	4,5	4,7	4,7	Regno Unito	6,7	8,0	4,8	Regno Unito	3,7	3,3	3,1
Austria	5,4	4,7	4,6	Stati Uniti	4,6	4,4	4,2	Arabia Saudita	1,4	1,7	2,6
Regno Unito	5,2	5,2	4,6	Cina	2,1	2,5	3,3
Repubblica Ceca	3,5	3,4	3,9	Russia	0,9	1,4	2,2	Francia	2,1	1,8	1,7
Russia	1,9	2,8	3,8	Svizzera	2,3	2,3	2,2	Italia	2,0	1,7	1,7
Spagna				Regno Unito				Svizzera			
	2004	2006	2008		2004	2006	2008		2004	2006	2008
Germania	17,8	15,9	15,8	Germania	16,4	14,8	14,8	Germania	26,8	26,2	26,5
Francia	16,7	14,5	12,3	Paesi Bassi	7,8	7,6	8,5	Stati Uniti	7,0	8,7	10,1
Italia	10,0	9,4	8,7	Stati Uniti	7,8	8,3	8,1	Italia	11,1	9,6	9,8
Paesi Bassi	5,5	5,1	5,3	Francia	9,1	7,6	7,1	Francia	10,1	7,9	8,0
Cina	2,2	3,5	5,1	Norvegia	4,0	6,0	6,8	Russia	5,9	7,3	6,3
Regno Unito	6,0	5,8	4,6	Cina	3,2	4,4	5,8	Regno Unito	4,1	4,7	3,8
Belgio	4,7	4,1	3,9	Belgio	5,7	5,3	5,2	Austria	4,3	3,9	3,5
Portogallo	3,5	3,5	3,5	Italia	5,4	4,7	4,3	Paesi Bassi	3,9	3,8	3,5
Stati Uniti	2,6	2,3	3,0	Irlanda	4,0	3,6	3,5	Belgio	2,5	3,1	3,0
Algeria	1,3	1,6	2,1	Spagna	3,6	3,1	2,7	Giappone	1,7	1,5	2,0
Russia				Giappone				Cina			
	2004	2006	2008		2004	2006	2008		2004	2006	2008
Germania	18,2	17,7	16,6	Cina	18,0	17,5	17,4	Hong Kong	23,2	20,8	16,7
Cina	8,9	9,6	11,4	Stati Uniti	13,3	11,4	9,6	Giappone	15,0	13,0	11,4
Giappone	3,1	4,3	5,8	Arabia Saudita	4,1	6,4	6,7	Corea del Sud	10,1	9,7	9,7
Italia	6,0	5,8	5,4	Emirati Arabi Uniti	4,1	5,5	6,2	Stati Uniti	7,1	7,7	6,5
Ucraina	5,8	5,1	4,9	Australia	3,9	4,5	6,0	Germania	5,3	4,8	4,6
Finlandia	5,3	4,8	3,9	Indonesia	3,9	4,1	4,3	Singapore	3,1	3,7	3,0
Bielorussia	6,3	4,2	3,7	Arabia Saudita	1,4	1,9	2,6
Paesi Bassi	4,1	4,2	3,7	Francia	1,7	1,4	1,2	Australia	1,6	2,1	2,6
Francia	4,0	3,6	3,6	Vietnam	0,9	1,0	1,2
Corea del Sud	2,3	3,2	3,3	Italia	1,3	1,1	0,9	Italia	1,1	1,0	0,9

⁽¹⁾ Le quote sono calcolate come rapporto percentuale tra le esportazioni verso paese e le esportazioni del mondo nel paese.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

alle stesso periodo dell'anno precedente, mentre gli acquisti da quest'area sono calati del 21 per cento. Il saldo si è mantenuto positivo nel primo trimestre, ma più basso rispetto allo stesso periodo del 2008. Anche se la contrazione dell'interscambio ha riguardato tutti i paesi dell'Ue-27, appare particolarmente significativa la diminuzione dei flussi in entrata e uscita con la Spagna.

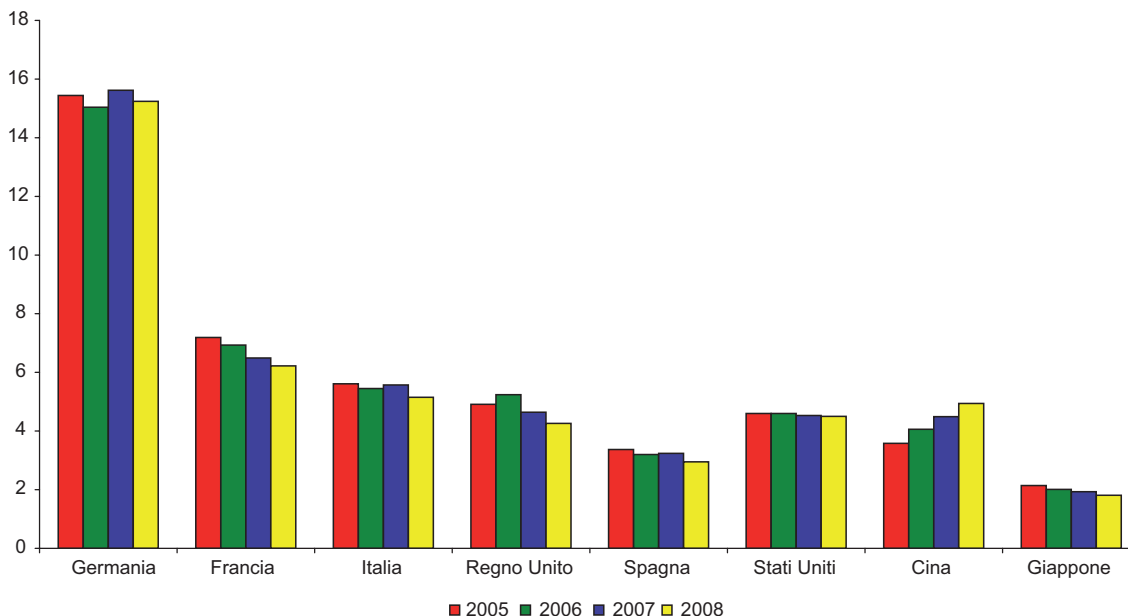
Nel corso del 2008 sono aumentati sia gli acquisti che le vendite di servizi da e verso l'Unione europea, a conferma del ruolo di primo piano che questo mercato ricopre per l'Italia. Il saldo commerciale, pur restando negativo, è lievemente migliorato. In particolare, si è ampliato significativamente il deficit con il Regno Unito, a causa di un brusco calo delle esportazioni (-6,3 per cento), ed è ulteriormente aumentato l'avanzo con la Germania e con il Belgio. Rispetto al 2007, va rilevata anche la forte crescita dell'attivo con il Lussemburgo e la conversione del passivo con i Paesi Bassi in un saldo positivo. A causa di una brusca frenata nelle esportazioni, infine, è diminuito notevolmente l'attivo con la Polonia (-23,1 per cento).

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione produttiva, l'Ue-27 continua a rappresentare la principale fonte e destinazione degli investimenti dell'Italia: si rafforzano sia l'Ue-15, il cui

peso sul totale del fatturato delle partecipate italiane ha raggiunto (sulla base delle informazioni disponibili a gennaio 2008) il 59,1 per cento, sia i paesi di recente adesione, tra i quali, in particolare, Polonia e Repubblica Ceca. Appare interessante sottolineare come, a differenza di quanto è stato rilevato per l'interscambio commerciale, il peso del fatturato delle partecipate italiane in Spagna e di quelle spagnole in Italia sia più che raddoppiato nell'ultimo anno.

Anche il peso delle imprese italiane a partecipazione estera è cresciuto considerevolmente, continuando una tendenza in atto dal 2003 che si caratterizza per il ruolo preponderante degli investitori dell'Ue-15. Cresce a ritmi sostenuti anche il peso dell'Europa centro-orientale che, rispetto all'anno precedente, mostra una sensibile crescita nel numero di imprese partecipate e soprattutto di addetti.

Grafico 5.1
Unione europea.
Quote di mercato
dei principali
concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

5.2 Paesi europei non Ue

Con questa espressione ci si riferisce ad un aggregato eterogeneo che comprende i paesi dell'Europa centro-orientale non appartenenti all'Ue, i paesi Efta e la Turchia. Si tratta di un'area molto dinamica per quanto riguarda l'interscambio commerciale con l'Italia.

Il saldo positivo, già registrato nel 2007, si è ulteriormente ampliato nel corso del 2008. Se da un lato è aumentato il deficit con la Russia e la Norvegia, paesi da cui l'Italia acquista materie prime, dall'altro, si è notevolmente ridotto il passivo con l'Ucraina ed è cresciuto il saldo positivo con Croazia, Svizzera e Turchia.

Dal lato delle importazioni, rispetto all'anno precedente, tornano a crescere gli acquisti dai paesi esportatori di prodotti energetici, in particolare da Norvegia (dove si passa da -12 nel 2006 a +19 per cento nel 2008) e Russia (+10,1 per cento), così come quelli dalla Turchia (+4,6 per cento). Si incrementano, invece, a ritmi meno sostenuti gli acquisti dalla Svizzera (+1,8 per cento).

Le esportazioni italiane nell'area sono aumentate, nel complesso, del 9,7 per cento, in lieve flessione rispetto alla crescita registrata nel 2007 (+10 per cento). Tale risultato probabilmente risente del ritardo con cui i contraccolpi della crisi finanziaria hanno finito con l'abbattersi su gran parte di queste economie. Peraltro, l'export italiano ha potuto verosimilmente trarre ancora

qualche beneficio dalla favorevole evoluzione del potere d'acquisto che ha continuato a caratterizzare fino all'estate i paesi produttori di materie prime combustibili.

Le vendite verso la Russia sono cresciute ad un ritmo relativamente elevato, pur se in deciso rallentamento rispetto all'anno precedente (da +25,6 a +9,5 per cento) per il rapido ripiegamento delle vendite nell'ultima parte dell'anno. Dinamiche simili hanno conosciuto i flussi verso Norvegia e Turchia. Le esportazioni verso la Croazia, invece, hanno registrato una forte crescita (11,2 per cento) e sono ulteriormente aumentate anche quelle verso la Svizzera, che si conferma il sesto mercato di destinazione delle esportazioni italiane.

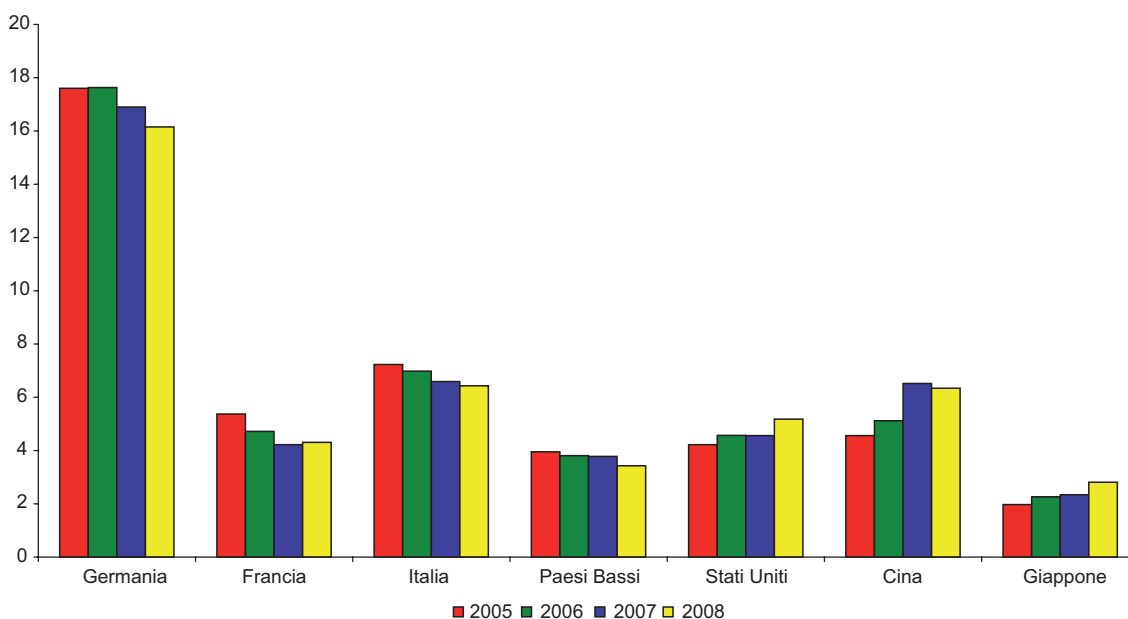
Per quanto riguarda le quote sulle esportazioni nei Paesi europei non Ue, quella dell'Italia è marginalmente diminuita, a causa di una flessione che ha riguardato, in linea con il rallentamento nella crescita delle esportazioni, i mercati russo, croato e turco. Un risultato positivo è stato registrato, invece, anche nel 2008, per la quota italiana in Svizzera. Se si esclude la Francia, inoltre, anche la quota dell'Unione europea nel complesso è peggiorata. Tra i principali concorrenti esteri, invece, sono cresciute le quote di Stati Uniti e Giappone mentre è lievemente diminuita quella cinese.

Anche nei confronti di questo insieme di paesi, i primi quattro mesi del 2009 hanno visto una riduzione tendenziale di importazioni (-21,1 per cento) ed esportazioni (-25,8 per cento). A questo risultato hanno contribuito tutte le principali economie dell'area, ma per la Svizzera la riduzione è stata più contenuta.

L'interscambio di servizi con i Paesi europei non Ue ha subito un rallentamento nel corso del 2008, anche se il deficit rimane negativo. Il passivo con la Norvegia e la Croazia ha continuato a crescere, mentre si è ridotto quello con la Turchia, a causa della frenata subita dalle importazioni (-25 per cento) ed è peggiorato quello con la Svizzera, che da positivo, nel 2008 è diventato negativo. La crescita delle vendite verso la Russia (+42,2 per cento), inoltre, ha rafforzato l'attivo commerciale con questo mercato.

Il peso delle imprese estere a partecipazione italiana nell'area è diminuito sensibilmente, tanto da far registrare, nel 2007, un valore pari a quello rilevato nel 2003 (6,6 per cento). A questo calo hanno contribuito principalmente la perdita di peso di Russia e Turchia, nonostante, in quest'ultimo caso, sia aumentato notevolmente il numero di imprese partecipate.

Grafico 5.2
Paesi europei non Ue.
Quote dei principali concorrenti



Anche dal lato dell'internazionalizzazione passiva, il 2007 si è caratterizzato per una sensibile riduzione del peso delle partecipate estere in Italia: se da una parte è aumentato sia il numero di addetti che il fatturato delle partecipate, dall'altra è lievemente diminuito il numero di imprese. In particolare, va segnalata la notevole diminuzione del peso percentuale del fatturato delle imprese svizzere.

5.3 America settentrionale

La più grave crisi finanziaria dopo la Grande Depressione del 1929, ha spinto gli Stati Uniti in una fase di marcata recessione, i cui effetti hanno inciso significativamente sulla struttura dell'interscambio complessivo dell'Italia con l'America settentrionale. L'attivo commerciale con l'area è sceso ulteriormente rispetto al 2007, collocandosi ad un livello inferiore perfino a quello raggiunto nel 2003, anno in cui è stato registrato il saldo più basso rispetto ai dieci anni precedenti.

Le importazioni dagli Stati Uniti sono cresciute rispetto al 2007, trainate dalla debolezza del dollaro, protrattasi almeno fino a luglio del 2008. Il deprezzamento della moneta americana ha contribuito a sospingere i volumi (+2,4), pur in presenza di una dinamica relativamente sostenuta dei valori medi unitari (+5,7). Gli acquisti dal Canada, al contrario, sono diminuiti notevolmente, crollando da +26,9 per cento nel 2007 a +3,5 per cento nel 2008.

Per quanto riguarda le esportazioni verso gli Stati Uniti, a fronte di una riduzione del -0,6 per cento nel 2007, nel 2008 si è raggiunta una caduta pari a -5 per cento. Questo risultato è la conseguenza di un aumento dei valori medi unitari (+6,3) e di una brusca contrazione dei volumi (-10,7). Anche le esportazioni verso il Canada, in crescita nel 2007, hanno subito una flessione del -5,2 per cento.

La caduta delle vendite verso Stati Uniti e Canada si è fatta risentire in una limatura della quota italiana in questi mercati. Nel complesso, le quote dei principali paesi europei in America settentrionale hanno fatto registrare un peggioramento nel corso del 2008 e lo stesso andamento negativo ha riguardato le quote dei paesi dell'America Latina. Tra le performance migliori, oltre a quella cinese, va segnalata anche la crescita della quota dei Paesi europei non Ue, dell'Africa e del Medio Oriente.

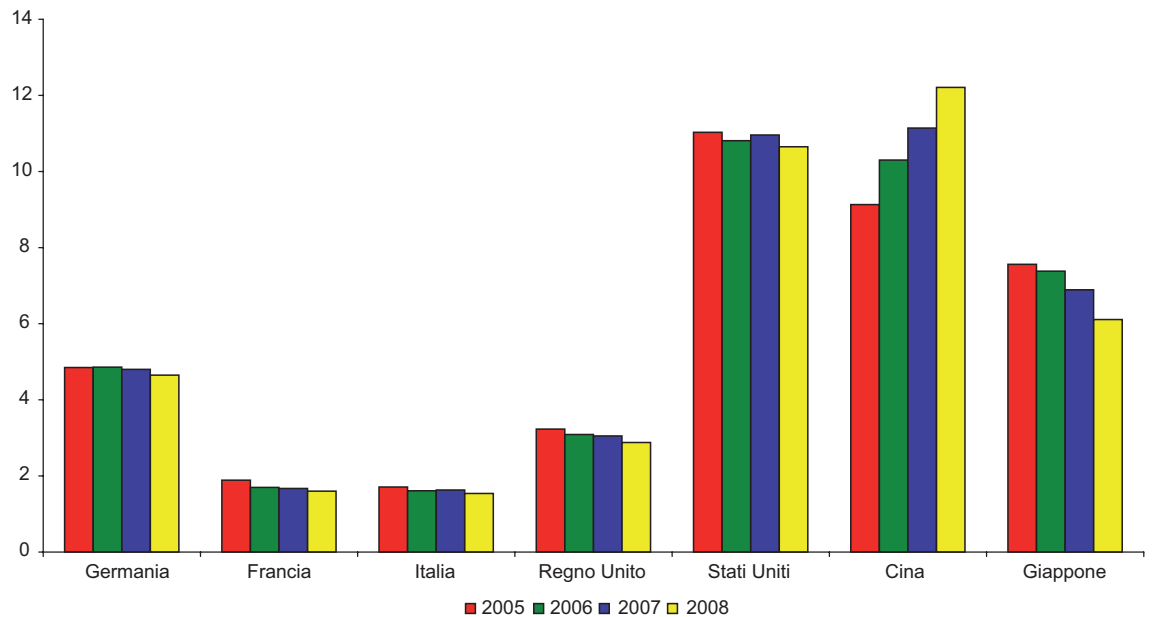
La caduta di importazioni ed esportazioni verso l'America settentrionale nei primi quattro mesi del 2009 ha determinato una flessione del saldo positivo rispetto allo stesso periodo del 2008. La recessione americana ha contribuito al drastico calo delle esportazioni, pari a -30,7 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente; la contrazione delle importazioni dall'economia nord-americana si è attestata al -14,5 per cento.

L'attivo commerciale relativo all'interscambio di servizi si è ridotto in concomitanza con il calo subito da esportazioni ed importazioni (rispettivamente -16,2 e -8,9 per cento). A tale risultato hanno contribuito soprattutto gli Stati Uniti dove, a differenza di quanto è stato rilevato per l'interscambio di merci, sono diminuiti notevolmente non solo le vendite (-10,7), ma anche gli acquisti dall'Italia (-17,9).

Sospinta dal deprezzamento del dollaro, è risultata in aumento nel 2007 la presenza italiana nell'America settentrionale in termini di valore del fatturato, di numero di addetti e, in minore misura, di numero di imprese partecipate. Nonostante queste dinamiche, il peso percentuale di quest'area nel totale delle aziende partecipate dall'Italia all'estero ha continuato leggermente a ridursi, proseguendo una tendenza in atto da un decennio. Il maggior orientamento italiano nell'area nordamericana, quando lo si misura in termini di fatturato e di numero di addetti, dovrebbe avere quindi riflesso, nel 2007, soprattutto la realizzazione di iniziative di dimensioni medio-grandi.

Dal lato dell'internazionalizzazione passiva, la diminuzione degli investimenti, iniziata nel 2003, si conferma anche per il 2007, sebbene si registri, anche in questo caso, un aumento sensibile del fatturato e nel numero di addetti.

Grafico 5.3
America settentrionale.
 Quote dei principali concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

5.4 America centro-meridionale

Il saldo commerciale dell'Italia con l'America centro-meridionale è aumentato sensibilmente nel 2008, spinto da una riduzione significativa del deficit con il Brasile e il Cile e dalla buona performance dell'attivo con il Messico.

Sulla crescita delle importazioni (+1,7 per cento), hanno inciso le dinamiche sostenute degli acquisti dal Messico (+35,4) e dai paesi Mercosur (+5,8 per cento). Le importazioni dal Cile, al contrario, si sono ridotte drasticamente, passando da +15,3 nel 2007 a -16,5 per cento nel 2008. La crescita complessiva delle importazioni, tuttavia, è stata nettamente inferiore rispetto a quella registrata l'anno precedente (+13,3 per cento).

Anche le esportazioni hanno subito una brusca battuta d'arresto rispetto ai ritmi dell'anno precedente: le vendite verso l'area sono cresciute solo dell'1,7 per cento, a fronte di una crescita del 21,7 per cento nel 2007. Per quanto riguarda i partner più importanti, soltanto le esportazioni verso il Brasile e il Cile sono aumentate significativamente rispetto ai valori del 2007. Grazie alla minore dipendenza dai sistemi bancari delle economie avanzate, la crisi economica globale ha colpito i paesi dell'America centro-meridionale meno intensamente rispetto alle economie emergenti dell'Europa dell'Est. Nonostante ciò, gli effetti si sono fatti sentire anche in quest'area, coinvolgendo, in particolare, il Messico, per il suo stretto collegamento con gli Stati Uniti, il Venezuela e le piccole economie dipendenti dal turismo. In un tale contesto, sorprende la forza delle esportazioni italiane verso i paesi Mercosur, cresciute del 19 per cento nell'ultimo anno.

Per quanto riguarda le quote dei principali concorrenti in quest'area, il calo è stato pressoché generalizzato ed ha riguardato in particolare la quota dell'America settentrionale, in diminuzione già da diversi anni, soprattutto a causa della flessione di quella statunitense. Al contrario, continua a crescere la quota cinese e in generale quella dell'Asia orientale, che ha superato il 20 per cento nel 2008. Anche la quota dell'Italia è diminuita a causa di un peggioramento generalizzato nei confronti delle economie dell'area, ad eccezione dei due soli casi del Brasile e del Perù. Restano stabili le quote di Germania e Paesi Bassi.

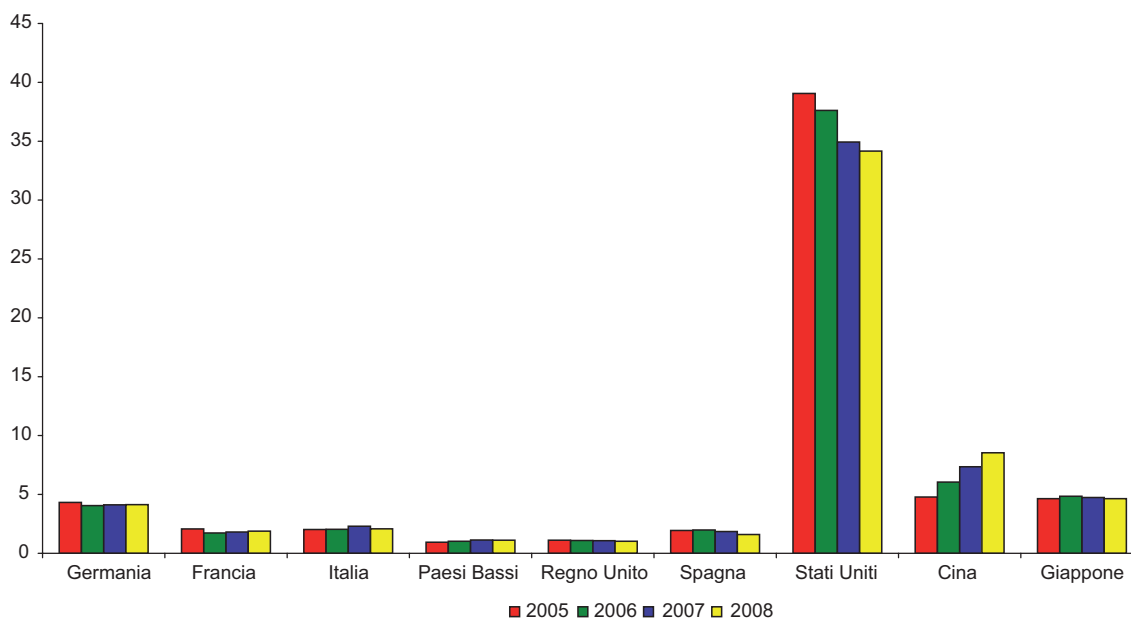
Nel primo quadrimestre del 2009, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, l'interscambio dell'Italia con l'area si è ridotto. I flussi di importazioni ed esportazioni

hanno subito un calo superiore al 30 per cento; la diminuzione ha riguardato tutte le principali economie dell'America centro-meridionale.

Il deficit commerciale relativo allo scambio di servizi con l'America Latina si è lievemente ridotto: a diminuire sono stati sia i flussi in entrata che quelli in uscita. In particolare, è migliorato nettamente il deficit con il Brasile, tramutatosi in un attivo grazie alla sostenuta crescita delle esportazioni (+22,9 per cento), mentre, a causa della forte contrazione delle vendite dall'Italia (-70,65 per cento), si è drasticamente ridotto l'attivo con il Perù (diventato un deficit).

L'America centro-meridionale si conferma la principale destinazione degli investimenti italiani dopo l'Unione europea, con un peso sul fatturato totale delle partecipate italiane pari al 9,1 per cento. Il Brasile ha contribuito notevolmente a questo risultato positivo che ha interessato non solo il fatturato, ma anche il numero di imprese partecipate e di addetti. Dal lato dell'internazionalizzazione passiva invece, il peso dell'America Latina sugli investimenti in Italia, seppur in crescita, appare scarsamente rilevante.

Grafico 5.4
America centro-meridionale.
Quote dei principali concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

5.5 Asia orientale e Oceania

Il disavanzo commerciale dell'Italia verso l'Asia orientale continua ad aumentare. Si tratta di un risultato cui concorre prevalentemente la Cina, verso la quale l'Italia registra un deficit di oltre 17 miliardi di euro.

Le importazioni dall'area hanno un peso molto elevato sul totale degli acquisti del nostro paese (10,4 per cento). Anche in questo caso, la Cina assume una posizione di primo piano, confermandosi, anche nel 2008, il terzo paese fornitore dell'Italia. La crescita delle importazioni dalla Cina (+8,8 per cento) è imputabile soprattutto all'aumento dei valori medi unitari (+6,7 per cento). Gli acquisti dal Giappone e dai Paesi EDA invece, hanno subito un calo significativo, superiore a quello registrato già nel 2007.

Le esportazioni verso l'Asia orientale sono cresciute in misura poco rilevante nell'ultimo anno (+1,1 per cento). Tale risultato ha riflesso aumenti delle esportazioni verso la Cina e i paesi EDA, a fronte di diminuzioni di quelle verso il Giappone (soprattutto in termini di

volumi, -6,1 per cento). Si tratta, nel complesso, di una crescita meno sostenuta rispetto a quella sperimentata nel 2007. Nel caso della Cina il rallentamento è stato netto, passando da un incremento dell'11 per cento registrato nel 2007 a uno del 2,5 per cento nel 2008.

A partire dal mese di settembre 2008, anche l'Asia ha preso a subire gli effetti della crisi globale. Rispetto ad altre realtà, però, il commercio pesa meno sull'economia di questi paesi che hanno adottato, nella maggior parte dei casi, forti politiche di stimolo della domanda interna. Il calo della domanda globale, tuttavia, ha colpito settori fondamentali per la produzione di alcuni paesi dell'Asia orientale (automobili, elettronica, ...), penalizzando la produzione e le esportazioni. A soffrire di più sono soprattutto le economie più avanzate dell'area, come il Giappone.

La quota dell'Italia in Asia orientale è diminuita, così come quella verso il mercato cinese. La stessa sorte ha riguardato i principali partner europei e gli Stati Uniti, a conferma del cambiamento in atto, che pone le economie dell'America centro-meridionale, dell'Africa e dei Paesi europei non Ue in un ruolo di maggiore rilevanza nell'area. Ciò dipende soprattutto dal rapporto che lega questi paesi alla Cina, in relazione alla domanda di materie prime. L'interscambio regionale continua ad avere una dimensione elevata, anche se si è lievemente ridotto, principalmente a causa del declino della quota cinese e giapponese.

Nel primo quadrimestre 2009 si è verificata una caduta dei flussi commerciali italiani da e per l'area che ha riguardato tutte le economie, Cina compresa. Se confrontati con quelli degli altri paesi dell'Asia orientale però, i dati relativi al calo cinese appaiono marginali: le esportazioni, ad esempio, sono diminuite del -3,2 per cento a fronte di un calo delle vendite verso la Corea del Sud del -26,6 per cento.

In relazione all'interscambio di servizi, nel 2008, accanto alla riduzione dell'attivo con il Giappone, si è determinata, a differenza degli altri anni, anche una riduzione del deficit con la Cina e con le principali economie dell'area (Corea del Sud, Hong Kong, Taiwan), ad eccezione della Thailandia. La riduzione del deficit con la Cina è legato soprattutto alla riduzione delle importazioni (-5,5 per cento).

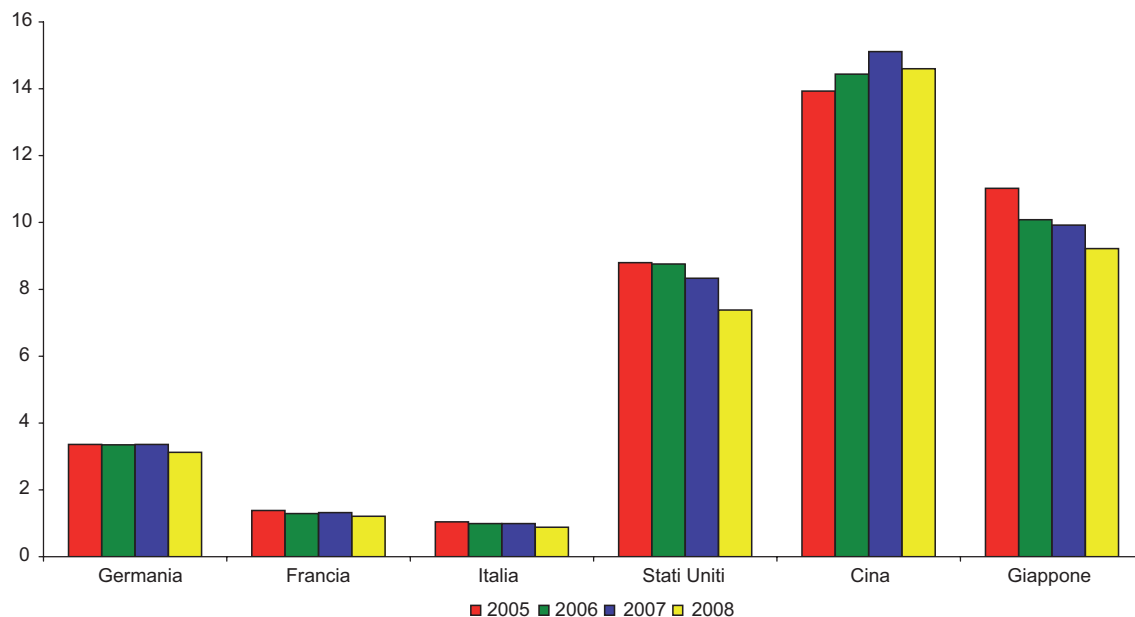
L'attivo del saldo commerciale dell'Italia con l'Oceania continua a crescere. L'aumento delle esportazioni (+5,1 per cento, in gran parte rivolte verso l'Australia) si contrappone alla diminuzione registrata nelle importazioni (-8,1 per cento). Sia per i flussi in entrata che per quelli in uscita, tuttavia, si registra un peggioramento rispetto ai livelli del 2007. La quota dell'Italia, nonostante il buon andamento delle esportazioni, si è ridotta nel corso del 2008 mentre continua a crescere la quota cinese e più in generale quella dell'Asia orientale (46,3 per cento), a discapito di quella statunitense.

Si amplia, inoltre, l'attivo italiano per quanto riguarda l'interscambio di servizi, soprattutto a causa del calo delle importazioni (-9,6 per cento).

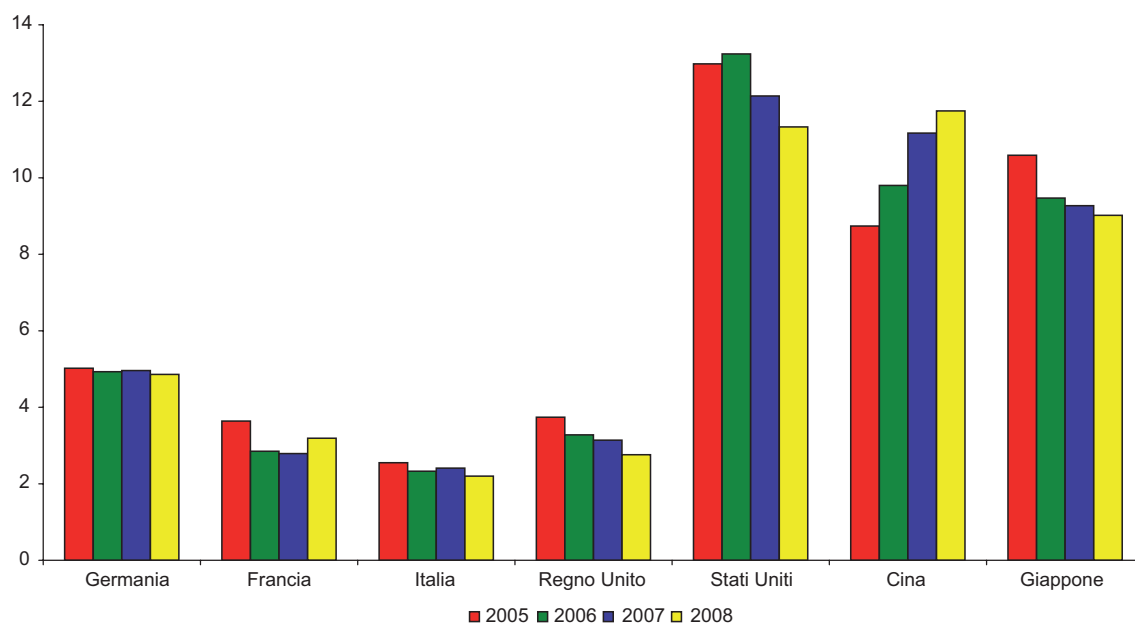
Il fatturato delle imprese italiane in Asia orientale ha fatto registrare, nel 2007, una brusca battuta d'arresto. Il peso dell'area sul fatturato totale delle imprese estere a partecipazione italiana si è dimezzato, attestandosi al 4,3 per cento. Particolarmente elevata è stata la perdita di peso della Cina (da 5,2 a 1,1 per cento), provocata da una drastica riduzione del fatturato, sebbene sia aumentato il numero di imprese partecipate; un andamento che può essere indicativo di una crescita relativa, nel 2007, di iniziative di investimento in tale economia di piccole dimensioni.

Lo stesso quadro emerge quando si considerano gli investimenti provenienti dall'area, anche se si tratta di una flessione molto più contenuta che ha riguardato soprattutto Corea del Sud, Hong Kong e Taiwan.

Il peso dell'Oceania rimane invariato rispetto al 2006, mentre i dati relativi all'internazionalizzazione passiva mostrano una caduta sia del fatturato che del numero di addetti delle partecipate in Italia.

Grafico 5.5
Asia orientale.Quote dei
principali
concorrenti

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.6**Oceania.**
Quote dei
principali
concorrenti

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

5.6 Asia centrale e meridionale

Nel 2008 si è assistito ad un peggioramento del deficit con l'area, determinato dall'aumento del disavanzo con i paesi dell'Asia centrale, e in particolare con il Kazakistan, da cui l'Italia importa idrocarburi. Si riduce, invece, il disavanzo nei confronti dell'India, mentre il saldo verso l'Asia meridionale in complesso è positivo.

Le importazioni sono cresciute dell'8,7 per cento, invertendo la tendenza negativa dello scorso anno (-1,7 per cento). Sul rialzo del 2008 ha influito soprattutto la crescita degli

acquisti dal Kazakistan (da -21 per cento nel 2007 a +22,5 per cento nel 2008), mentre hanno subito un rallentamento quelli dall'India.

La dinamica delle esportazioni, anche se positiva (+5,7 per cento), ha subito una brusca frenata, rallentando un processo di crescita a ritmi del 20 per cento annuo in atto dal 2004. Le vendite verso l'India, pur decelerando rispetto al 2007, si confermano le più vitali.

In linea con l'andamento delle esportazioni, la quota dell'Italia nell'area è diminuita, segnando un risultato positivo solo con il Kazakistan. Ad eccezione della quota del Medio Oriente, inoltre, si è ridotta quella di tutte le principali aree mondiali, con un calo vistoso soprattutto per l'America settentrionale (da 8,7 a 7,6 per cento). Parallelamente, la quota cinese ha registrato un significativo ampliamento, passando dal 16,4 al 18,4 per cento.

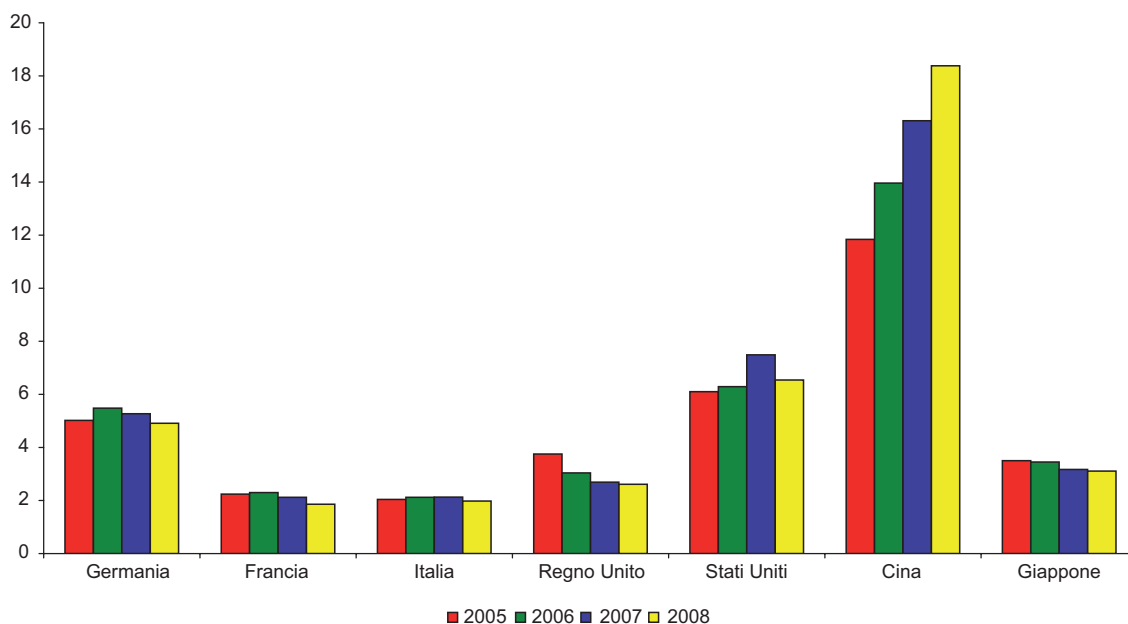
I dati relativi ai primi quattro mesi del 2009 sono di segno negativo se confrontati con quelli relativi allo stesso periodo del 2008. Il calo è stato particolarmente significativo nell'interscambio con l'India, con riduzioni delle esportazioni del -27 per cento e delle importazioni del -16,5 per cento.

Per quanto riguarda i servizi, si è determinato un peggioramento del saldo con i due maggiori partner italiani dell'area, India e Kazakistan. Il saldo commerciale con l'India, infatti, è peggiorato, passando da positivo nel 2007, a negativo. Anche il deficit con il Kazakistan si è ampliato, favorito dal sensibile calo delle esportazioni.

Considerando la proiezione estera delle imprese italiane, il peso dell'Asia centrale e meridionale appare poco rilevante e non ha fatto registrare particolari cambiamenti nel corso dell'ultimo anno. La quota del Kazakistan, sospinta da un cospicuo fatturato, cresce di più rispetto a quella dell'India, sebbene il numero di imprese italiane in questo secondo paese sia maggiore.

In relazione alle partecipate estere in Italia valgono le considerazioni fatte precedentemente, ma va segnalata un'interessante crescita del fatturato e del numero di imprese partecipate e di addetti, dovuta soprattutto all'aumento degli investimenti provenienti dall'India.

Grafico 5.7
Asia centrale e meridionale.
Quote dei principali concorrenti



5.7 Medio Oriente

Dopo l'attivo registrato nel 2007, il saldo commerciale con i paesi del Medio Oriente è tornato negativo nel 2008. I maggiori deficit sono quelli con l'Azerbaijan e l'Iraq, rispettivamente quarto e quinto paese di provenienza di prodotti energetici per l'Italia.

Le importazioni sono cresciute, in complesso, del 20,1 per cento. Si tratta di un aumento modesto rispetto al picco raggiunto nel 2005 (+56,6 per cento), che conferma il trend di rallentamento degli acquisti dall'area, iniziato nel 2006. Oltre a quelli da Iran ed Azerbaijan, crescono anche gli acquisti da Arabia Saudita ed Israele, mentre diminuiscono sensibilmente quelli dall'Iran (-5,7 per cento), che esce definitivamente dalla graduatoria dei primi 20 paesi di provenienza delle esportazioni italiane. Si conferma, dunque, il cambiamento nelle fonti di approvvigionamento dell'Italia nell'area a favore di Iran e Azerbaijan.

Anche le esportazioni sono aumentate (+10,8 per cento) ma in misura inferiore rispetto al 2007 (+24 per cento). Questo rallentamento riflette l'indebolimento delle vendite avvenuto nella seconda metà del 2008 per gli effetti del calo dei prezzi del petrolio. Le esportazioni verso gli Emirati Arabi Uniti e l'Arabia Saudita continuano a crescere ma, anche in questo caso, i ritmi sono nettamente inferiori rispetto agli anni precedenti. Notevole è stato anche l'aumento delle esportazioni in Iran (+16 per cento).

La quota dell'Italia a prezzi correnti sulle esportazioni del Medio Oriente si è ridotta, nonostante il significativo ampliamento della stessa verso Iraq e Azerbaijan. Un simile peggioramento ha riguardato anche le principali economie europee, con un vistoso calo della quota del Regno Unito (da 4 a 3,3 per cento) e degli Stati Uniti. Ancora una volta, è la Cina a registrare il risultato migliore, contribuendo così, insieme al Giappone, all'aumento complessivo della quota dell'intera Asia orientale. Notevole, anche l'aumento della quota dei Paesi europei non Ue.

Per i primi quattro mesi del 2009, i dati mostrano una brusca flessione dell'interscambio rispetto agli stessi mesi del 2008. Il calo è stato particolarmente marcato per quanto riguarda le importazioni (-45,4 per cento); tale evoluzione ha risentito, oltre che del freno ai volumi indotto dalla recessione interna, del forte ridimensionamento del prezzo del petrolio intervenuto nell'arco dell'anno.

Il saldo relativo all'interscambio di servizi con le principali economie dell'area è peggiorato, tranne nel caso dell'Iran. Il deficit con gli Emirati Arabi Uniti, in particolare, si è ampliato in conseguenza del brusco calo delle esportazioni (-48 per cento). Anche l'attivo con l'Arabia Saudita si è ridotto a causa della frenata registrata sia nelle vendite che negli acquisti di servizi.

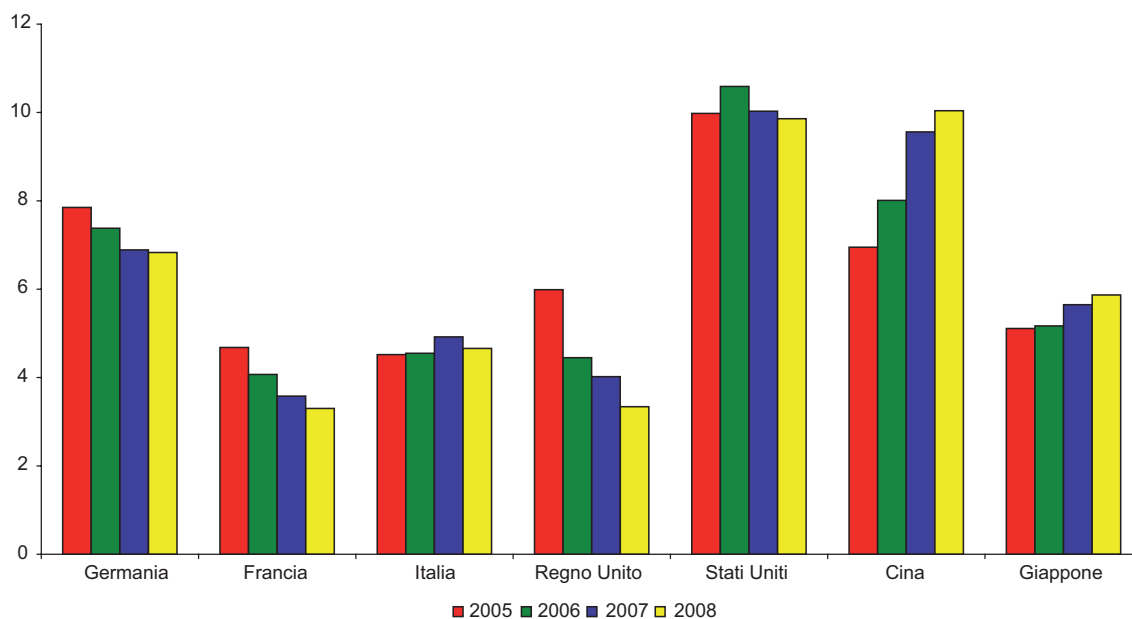
Anche se nell'ultimo anno sono aumentati il numero di imprese partecipate, il numero di addetti e il fatturato, il peso del Medio Oriente sul totale del fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana è rimasto invariato rispetto all'anno precedente. Ciò vale non solo per tutte le principali destinazioni degli investimenti italiani dell'area, ma anche quando si considerano le partecipate estere in Italia.

5.8 Africa

Nel 2008 il deficit commerciale dell'Italia con l'Africa si è ampliato, soprattutto a causa della crescita del saldo negativo con i paesi dell'Africa settentrionale, che ha riguardato in particolare Algeria e Libia.

Le importazioni complessive sono aumentate del 21,2 per cento rispetto al 2007. Gli acquisti da Algeria (+41 per cento), Egitto (+23,4 per cento), Libia (+24,4 per cento) e Sud Africa (+18,8 per cento) hanno contribuito significativamente a questo incremento, e ad essi

Grafico 5.8
Medio Oriente.
 Quote dei
 principali
 concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

va sommato l'ottimo risultato delle importazioni dalla Nigeria (+7,8 per cento), che si inserisce su un trend di crescita iniziato nel 2003. Questi flussi riflettono gli acquisti di materie prime dall'area: Libia e Algeria si confermano, anche nel 2008, prima e seconda fonte di prodotti energetici per l'Italia.

Le esportazioni verso l'Africa sono aumentate del 23,2 per cento. Anche in questo caso, i rialzi più rilevanti riguardano i paesi dell'Africa settentrionale, in particolare Algeria (+62,8 per cento) e Libia (+62,5 per cento). Sostenuti, ma in flessione rispetto al 2007, anche gli acquisti dagli altri paesi dell'area settentrionale del continente africano. Meno significativi, invece, i dati relativi alle esportazioni dagli Altri paesi africani. Questi risultati confermano l'importanza delle relazioni commerciali Italia - Maghreb.

In linea con l'andamento delle esportazioni, la quota italiana in Africa settentrionale è cresciuta in misura significativa: l'aumento ha riguardato tutte le economie dell'area, ad eccezione della Tunisia. Positiva, ma meno dell'andamento che ha contraddistinto l'Italia, è stata anche la dinamica della quota di Germania e Spagna, mentre è restata invariata quella del Regno Unito ed è lievemente diminuita quella francese. La situazione cambia radicalmente se si guarda all'Africa sub-sahariana: l'Asia orientale continua a strappare quote ai paesi occidentali, grazie ad un aumento che continua ininterrotto da almeno un decennio e che riguarda (con l'esclusione del Giappone) tutte le economie che ne fanno parte, in particolare quella cinese.

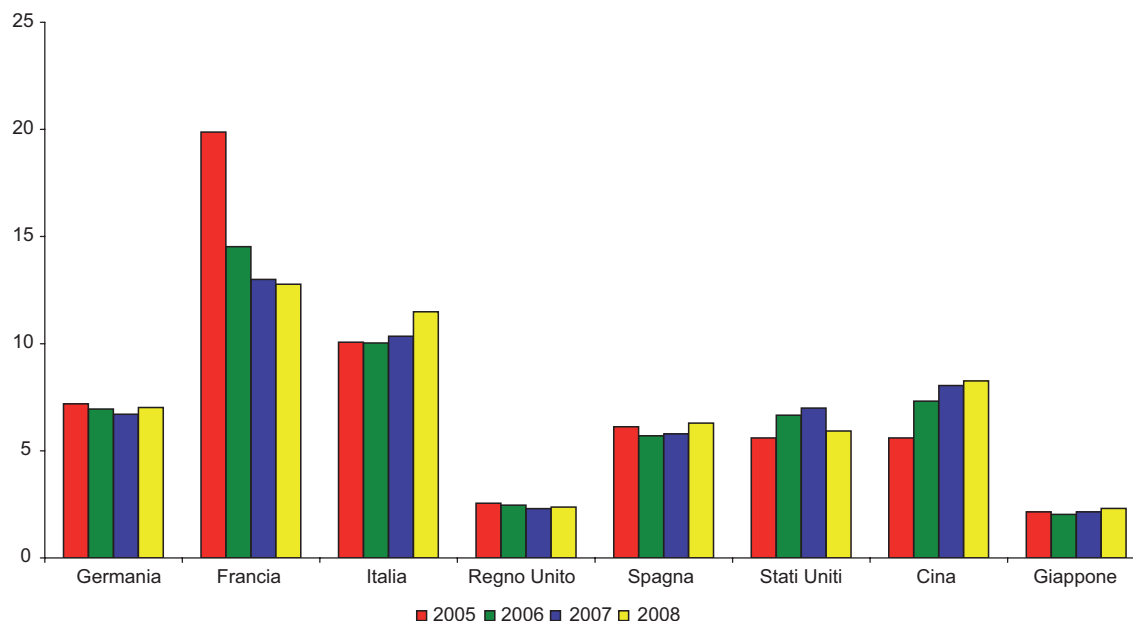
Rispetto al primo quadrimestre del 2008, i dati relativi ai primi mesi del 2009 mostrano, anche in Africa, una riduzione dei flussi. A differenza di altre aree però, le esportazioni verso l'Africa settentrionale hanno resistito maggiormente (-5,6 per cento), mentre le importazioni hanno subito una brusca battuta d'arresto (-26,6 per cento per l'Africa settentrionale e -46,4 per cento per gli Altri paesi africani).

Il deficit relativo all'interscambio di servizi con l'Africa si è ridotto. Hanno contribuito a questo miglioramento l'Algeria, dove l'avanzo si è ampliato, e la Libia, il cui deficit si è pressoché dimezzato. È peggiorato, invece, il deficit con l'Egitto e, anche se in misura minore, quello con la Tunisia.

Per quanto riguarda gli investimenti italiani nell'area, se da un lato continua ad aumentare il peso dell'Africa settentrionale sul fatturato delle partecipate italiane (3,1 per cento),

dall'altro si riduce quello degli Altri paesi africani. Il deterioramento della crescita interna, il calo del prezzo delle materie prime e l'irrigidimento delle condizioni dei crediti globali, stanno provocando, tra l'altro, una contrazione dei flussi di investimenti, che appare più marcata nei paesi esportatori di petrolio e in quelli di frontiera. Per l'Angola, ad esempio, si è assistito ad una perdita di peso sugli investimenti dall'Italia, così come per l'Egitto, che pure si conferma la principale destinazione degli investimenti italiani nell'area. In calo, anche il peso delle partecipate estere in Italia. Continua, in particolare, il declino della quota della Libia, in atto già da diversi anni.

Grafico 5.9
Africa
setentrionale.
Quote dei
principali
concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

5.9 Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree

Il deficit dell'Italia, nel 2008, è tornato a crescere (+33,5 per cento), invertendo il risultato dell'anno precedente, quando si era più che dimezzato. Ciò è dipeso da numerosi cambiamenti intervenuti nella composizione dell'interscambio con le varie aree, ma i più rilevanti hanno riguardato i Paesi europei non Ue e il Medio Oriente.

L'attivo con i Paesi europei non Ue è aumentato notevolmente: al peggioramento del passivo con la Russia, si è contrapposto il cospicuo miglioramento dell'avanzo con la Svizzera. Il saldo della bilancia commerciale con il Medio Oriente, invece, è tornato in deficit dopo l'attivo fatto registrare nel 2007. Da segnalare, inoltre, l'ampliamento dell'attivo con l'Unione europea e, in particolare, la riduzione del deficit con la Germania, che ha perso la posizione di principale passivo della bilancia commerciale italiana, slittando al terzo posto dopo Cina e Libia. Nel 2008 ha continuato a ridursi l'attivo con gli Stati Uniti che mantengono, tuttavia, il primo posto nella classifica dei dieci maggiori avanzi commerciali dell'Italia. Guardando ai maggiori disavanzi, è evidente il peso esercitato dalle importazioni di materie prime sulla composizione del saldo commerciale: dei dieci maggiori deficit, infatti, sei sono rappresentati da paesi fornitori di materie prime energetiche.

Le importazioni italiane sono aumentate, proseguendo un trend di crescita ininterrotto dal 2002. Particolarmente elevato, in particolare, è risultato il ritmo di crescita degli acquisti dalla Libia che è passata, in un anno, dall'ottava alla quinta posizione nella classifica dei principali mercati di provenienza delle importazioni italiane. In questa classifica, sono entrati quest'anno anche

Tavola 5.4 - I primi 10 avanzi e disavanzi commerciali dell'Italia
Valori in milioni di euro

Avanzi		posizione	saldi		variazione assoluta	saldo normalizzato
		2007	2007	2008	2007-08	2008
1	Stati Uniti	1	13.347	11.240	-2.107	32,3
2	Spagna	2	11.168	9.107	-2.061	23,5
3	Francia	4	7.943	8.650	707	11,8
4	Regno Unito	3	8.716	7.866	-850	25,7
5	Grecia	5	5.733	5.823	89	62,0
6	Emirati Arabi Uniti	6	4.105	4.771	666	84,0
7	Svizzera	10	2.234	3.221	987	12,5
8	Hong Kong	8	2.790	2.816	25	77,2
9	Polonia	9	2.532	2.805	273	17,1
10	Messico	7	2.995	2.251	-744	66,0

Disavanzi		posizione	saldi		variazione assoluta	saldo normalizzato
		2007	2007	2008	2007-08	2008
1	Cina	2	-15.399	-17.156	-1.757	-57,1
2	Libia	3	-12.355	-14.752	-2.397	-73,7
3	Germania	1	-16.467	-13.706	2.761	-12,8
4	Paesi Bassi	4	-11.938	-11.648	290	-40,5
5	Russia	6	-5.049	-5.616	-567	-21,1
6	Algeria	7	-4.251	-5.589	-1.338	-48,2
7	Belgio	5	-5.247	-4.501	746	-18,6
8	Azerbaigian	9	-2.497	-3.950	-1.453	-87,6
9	Iraq	8	-2.833	-3.726	-893	-89,9
10	Kazakistan	12	-1.592	-1.986	-394	-59,7
Mondo			-8.596	-11.478	-2882	-1,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 5.5 - I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane

		posizione	valori	variazioni %	pesi percentuali		percentuale
		2007	(milioni di euro)	2007-08	2007	2008	cumulata
			2008				2008
1	Germania	1	60.351	-5,3	17,1	16,0	16,0
2	Francia	2	32.307	-5,1	9,1	8,6	24,6
3	Cina	3	23.600	8,8	5,8	6,3	30,9
4	Paesi Bassi	4	20.208	-1,9	5,5	5,4	36,3
5	Libia	8	17.390	24,4	3,7	4,6	40,9
6	Russia	7	16.085	10,1	3,9	4,3	45,2
7	Spagna	6	14.791	-8,7	4,3	3,9	49,1
8	Belgio	5	14.354	-10,3	4,3	3,8	52,9
9	Stati Uniti	11	11.798	8,2	2,9	3,1	56,0
10	Regno Unito	9	11.368	-9,2	3,4	3,0	59,0
11	Svizzera	10	11.262	1,8	3,0	3,0	62,0
12	Algeria	14	8.597	41,0	1,6	2,3	64,3
13	Austria	12	8.552	-8,8	2,5	2,3	66,6
14	Polonia	13	6.784	5,8	1,7	1,8	68,4
15	Turchia	16	5.585	4,6	1,4	1,5	69,9
16	Giappone	15	5.022	-6,1	1,4	1,3	71,2
17	Romania	19	4.276	-3,2	1,2	1,1	72,3
18	Arabia Saudita	23	4.231	16,7	1,0	1,1	73,4
19	Azerbaigian	29	4.229	58,3	0,7	1,1	74,5
20	Ceca, Repubblica	20	4.200	5,3	1,1	1,1	75,6
Altri paesi			92.294	1,7	24,3	24,5	
Mondo			377.284	1,1	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Azerbaijan e Arabia Saudita, ad ulteriore dimostrazione della forte incidenza esercitata nel 2008 dagli acquisti di prodotti energetici sulle importazioni del nostro Paese.

Non si segnalano, invece, particolari variazioni nella classifica dei principali paesi di destinazione delle esportazioni italiane, per le quali si riscontra, nel 2008, una crescita moderata (+0,3 per cento). La Russia si conferma l'unico, tra i paesi esportatori di prodotti energetici, a comparire nella classifica dei primi venti mercati di destinazione delle esportazioni italiane.

Esaminando la composizione geografica delle esportazioni italiane per aree nell'ultimo decennio, emerge la forte riduzione del peso dell'Unione europea, sceso nel 2008, per la prima volta, al di sotto del 60 per cento, e dell'America settentrionale. Cresce consistentemente, invece, il peso dell'Africa settentrionale, che ha raggiunto nel 2008 il 3,6 per cento, così come continua il progressivo aumento del peso dei Paesi europei non Ue,

Tavola 5.6 - I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane

	posizione	valori (milioni di euro)	variazioni % 2007-08	pesi percentuali		percentuale cumulata 2008
				2007	2008	
1 Germania	1	46.645	-1,3	13,0	12,8	12,8
2 Francia	2	40.957	-2,5	11,5	11,2	24,0
3 Spagna	4	23.898	-12,7	7,5	6,5	30,5
4 Stati Uniti	3	23.038	-5,0	6,6	6,3	36,8
5 Regno Unito	5	19.234	-9,5	5,8	5,3	42,1
6 Svizzera	6	14.483	8,9	3,6	4,0	46,1
7 Russia	8	10.470	9,5	2,6	2,9	49,0
8 Belgio	7	9.854	-8,4	2,9	2,7	51,7
9 Polonia	9	9.589	7,2	2,5	2,6	54,3
10 Austria	10	8.567	-3,1	2,4	2,3	56,6
11 Paesi Bassi	11	8.560	-1,1	2,4	2,3	58,9
12 Grecia	12	7.604	-2,1	2,1	2,1	61,0
13 Turchia	13	7.496	4,2	2,0	2,0	63,0
14 Cina	14	6.444	2,5	1,7	1,8	64,8
15 Romania	15	5.820	-2,8	1,6	1,6	66,4
16 Emirati Arabi Uniti	16	5.226	18,0	1,2	1,4	67,8
17 Giappone	17	4.258	-1,3	1,2	1,2	69,0
18 Ceca, Repubblica	19	3.993	1,8	1,1	1,1	70,1
19 Svezia	18	3.964	-1,6	1,1	1,1	71,1
20 Slovenia	20	3.786	-0,6	1,0	1,0	72,1
Altri paesi		101.920	7,5	26,0	27,9	
Mondo		365.806	0,3	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 5.7 - Composizione geografica per aree delle esportazioni dell'Italia

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea (a 27)	64,0	61,0	60,7	60,3	62,4	61,8	61,2	61,1	60,8	58,4
Europa centro-orientale ⁽¹⁾	2,0	2,4	3,0	3,3	3,4	3,7	3,9	4,1	4,5	5,0
Altri paesi europei ⁽¹⁾	5,3	5,6	5,6	5,6	6,1	6,6	6,5	6,5	6,2	6,7
Africa settentrionale	2,4	2,4	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,7	3,6
Africa sub-sahariana	1,1	1,2	1,2	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3
America settentrionale	10,2	11,3	10,7	10,7	9,2	8,7	8,8	8,2	7,4	7,0
America centro-meridionale	3,9	3,9	3,7	3,2	2,7	2,6	2,7	2,9	3,2	3,2
Medio Oriente	3,2	3,3	3,6	3,8	3,6	3,7	3,9	4,1	4,6	5,1
Asia centrale e meridionale	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,9	1,0	1,1	1,3	1,3
Asia orientale	5,4	6,2	6,7	6,8	6,4	6,3	6,1	6,0	5,8	5,8
Oceania	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9
Altri paesi	1,0	1,1	0,8	1,0	0,9	0,9	1,2	1,2	1,3	1,7
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) L'area geografica denominata Paesi europei non Ue in questa tavola è stata suddivisa in due componenti: Europa centro-orientale che comprende i paesi dell'Europa orientale che non fanno parte dell'Ue e Altri paesi europei composta dai restanti paesi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

dell'Europa centro-orientale e del Medio Oriente. Rimane, invece, relativamente invariato il peso degli altri mercati.

Per descrivere le differenze nella struttura geografica delle vendite italiane all'estero, si può far riferimento all'indice di orientamento geografico delle esportazioni. Si tratta del rapporto percentuale tra la composizione delle esportazioni dei paesi considerati nell'analisi e la composizione delle esportazioni dell'Ue-27.

Tavola 5.8 - Indice di orientamento geografico delle esportazioni ⁽¹⁾
Media 2007-2008

	Italia	Germania	Francia	Spagna	Regno Unito
Unione europea (a 27)	88,2	94,9	94,1	102,0	84,5
Europa centro orientale ⁽²⁾	126,1	115,1	52,9	47,2	47,9
Altri paesi europei ⁽²⁾	127,3	123,9	89,7	82,0	83,3
Africa settentrionale	237,5	55,4	250,2	262,9	58,4
Africa sub-sahariana	87,8	77,7	167,9	93,2	160,5
America settentrionale	100,9	112,2	93,3	63,5	217,6
America centro-meridionale	156,8	110,2	119,3	246,8	86,3
Medio Oriente	179,4	96,1	115,8	87,2	158,4
Asia centrale e meridionale	113,3	104,4	98,2	49,1	168,6
Asia orientale	104,6	134,9	126,5	58,8	143,0
Oceania	125,0	100,0	146,5	91,0	184,7
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) L'indice è dato dal rapporto tra la composizione percentuale delle esportazioni dei singoli paesi per aree e la composizione percentuale delle esportazioni dell'Ue27 per aree. Valori superiori a 100 indicano una relativa specializzazione verso una determinata area rispetto all'Ue.

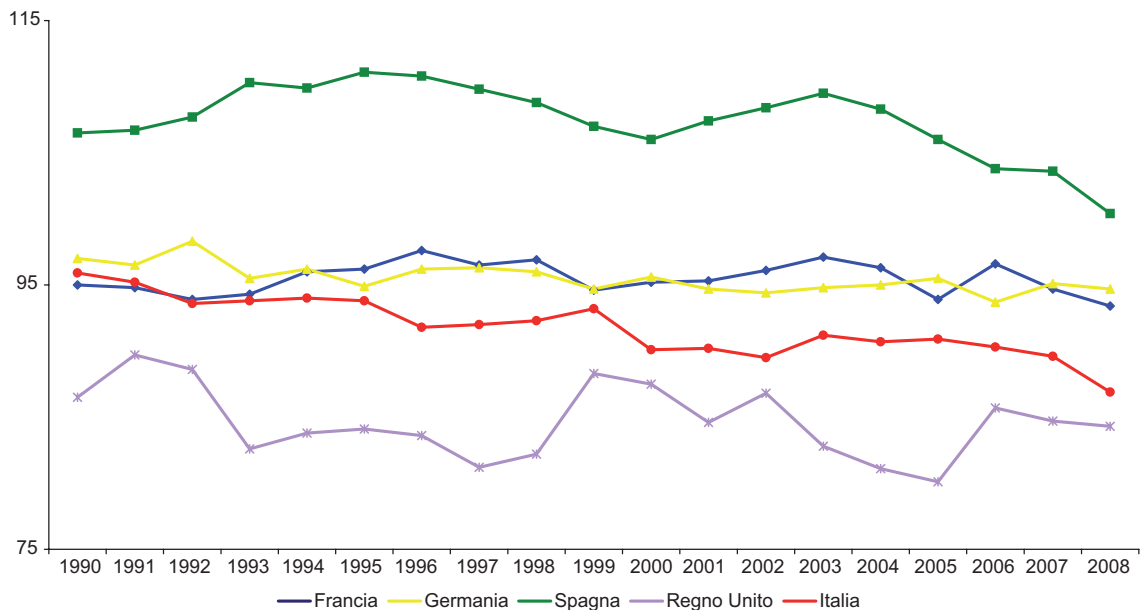
(2) L'area geografica denominata Paesi europei non Ue in questa tavola è stata suddivisa in due componenti: Europa centro-orientale che comprende i paesi dell'Europa orientale che non fanno parte dell'Ue e Altri paesi europei composta dai restanti paesi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Relativamente all'Unione europea, questo indicatore mostra la preferenza dell'Italia per alcuni mercati emergenti. Innanzitutto, emerge un forte orientamento delle esportazioni italiane verso l'Africa settentrionale, riscontrato anche per Francia e Spagna, con le quali l'Italia condivide, insieme alla Germania, anche lo spiccato interesse per l'America centro-meridionale. Il Medio Oriente rappresenta un'altra destinazione privilegiata delle esportazioni italiane, così come per quelle francesi e inglesi. È notevole, inoltre, anche l'interesse verso l'Europa centro-orientale e gli Altri paesi europei, riscontrato anche per la Germania. Insieme al Regno Unito, infine, l'Italia non appare privilegiare il mercato europeo, come fanno invece gli altri partner.

Con riferimento al grado di orientamento delle esportazioni nei confronti dell'Ue-27, si osserva come la tendenza a un graduale ridimensionamento abbia, in effetti, contrassegnato la nostra economia a partire dai primi anni novanta (si veda grafico 5.10). Se all'inizio del periodo considerato l'indice di orientamento geografico delle esportazioni italiane era superiore al 95 per cento, dopo una fase intermedia in cui i valori hanno oscillato tra i 92 e gli 89 punti percentuali, negli ultimi anni è diminuito fino a scendere, nel 2008, all'86,9 per cento. A ben vedere tale processo di riduzione si è realizzato attraverso alcuni movimenti discontinui, con una prima discesa nel 1995, un successivo calo nel 2000 e, infine, un'ulteriore contrazione nel 2008. Una certa tendenza al ripiegamento ha caratterizzato, soprattutto nel periodo più recente, anche l'economia spagnola che ha continuato a conservare, però, un "interesse" per il mercato europeo sostanzialmente superiore a quello italiano. Una maggiore stabilità, pur tra fluttuazioni, denotano gli indici di orientamento nell'Ue-27 di Germania e Francia. Per quanto riguarda la tendenza italiana (e in minore misura quella spagnola), è interessante rilevare come essa sia proseguita e si sia, anzi, accentuata in una fase (gli anni duemila) in cui l'adozione della moneta unica avrebbe dovuto, invece, costituire un nuovo importante fattore di attrazione dei traffici commerciali all'interno di una parte consistente dell'area europea. Questa osservazione sembrerebbe andare nella direzione delle indicazioni provenienti da varie analisi circa gli scarsi effetti di rafforzamento che avrebbe avuto l'euro sugli scambi italiani all'interno della zona della moneta unica, a causa di alcune caratteristiche strutturali del nostro sistema produttivo (specializzazione e taglia dimensionale delle imprese).

Grafico 5.10
Orientamento geografico dell'Italia e dei principali concorrenti rispetto all'Ue-27, 1990-2008



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.9 - Gli scambi di servizi dell'Italia per macroaree e principali paesi
Millioni di euro

	Esportazioni			Importazioni			Saldi	
	2008	peso %	var. % dei valori 2007-08	2008	peso %	var. % dei valori 2007-08	2007	2008
Unione europea (a 27)	53.582	65,8	4,3	56.754	63,9	3,2	-3.608	-3.172
Austria	2.058	2,5	-8,5	2.935	3,3	-2,8	-772	-877
Belgio	2.444	3,0	4,2	1.738	2,0	-15,5	288	706
Francia	7.565	9,3	0,1	8.603	9,7	-2,2	-1.241	-1.038
Germania	11.807	14,5	6,8	9.406	10,6	6,6	2.227	2.401
Paesi Bassi	3.705	4,5	24,2	3.412	3,8	1,6	-373	293
Spagna	3.498	4,3	-3,9	3.887	4,4	-6,5	-516	-389
Polonia	953	0,2	-23,1	854	0,2	11,1	471	99
Regno Unito	9.519	1,2	-6,3	12.084	1,0	11,8	-655	-2.565
Paesi europei non Ue	7.345	9,0	-3,8	9.317	10,5	-2,3	-1.901	-1.972
Russia	951	1,2	42,2	624	0,7	1,5	54	327
Svizzera	4.409	5,4	-10,2	4.674	5,3	-4,3	26	-265
Africa	1.390	1,7	-2,3	3.329	3,7	-9,6	-2.261	-1.939
Algeria	166	0,2	23,0	102	0,1	-9,7	22	64
Egitto	222	0,3	7,8	905	1,0	11,9	-603	-683
America settentrionale	7.374	9,0	-16,2	7.171	8,0	-8,9	926	203
Stati Uniti	6.454	7,9	-17,9	6.381	7,2	-10,7	722	73
America centro-meridionale	1.716	2,1	-1,4	2.509	3,0	-2,0	-821	-793
Argentina	256	0,3	1,2	322	0,4	2,5	-61	-66
Brasile	688	0,8	22,9	624	0,7	-4,3	-92	64
Messico	186	0,2	5,7	337	0,4	6,0	-142	-151
Asia	4.369	5,4	-15,0	6.596	7,4	-3,0	-1.659	-2.227
Emirati Arabi Uniti	409	0,5	-48,0	845	1,0	5,6	-13	-436
Cina	461	0,6	7,7	1.105	1,2	-5,5	-741	-644
Giappone	856	1,1	-12,9	648	0,7	-12,4	243	208
Oceania	1.077	1,3	0,0	487	0,5	-6,2	558	590
Australia	904	1,1	-4,8	310	0,3	-9,6	583	594
Altri paesi	4.591	6,0	0,6	2.632	3,0	-9,7	1.651	1.959
Mondo	81.444	100,0	-0,4	88.795	100,0	-0,1	-7.115	-7.351

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 5.10 - Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana per aree e principali paesi
Pesi percentuali

	2003	2004	2005	2006	2007
Unione europea (a 27)	65,2	66,1	64,5	62,1	65,2
Ue-15	60,4	60,5	58,9	56,2	59,1
<i>Francia</i>	14,6	14,8	14,1	12,7	12,3
<i>Germania</i>	11,9	12,4	12,4	11,9	11,5
<i>Gran Bretagna</i>	10,8	10,4	9,8	9,0	8,5
<i>Spagna</i>	6,9	7,3	6,8	6,8	12,1
<i>Paesi Bassi</i>	4,9	4,9	5,5	5,5	4,8
<i>Polonia</i>	1,7	2,5	2,4	2,3	2,5
<i>Romania</i>	0,7	0,8	0,9	1,0	1,0
<i>Repubblica Ceca</i>	0,9	0,8	0,9	0,9	1,0
<i>Ungheria</i>	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Paesi europei non Ue	6,6	6,9	7,0	7,0	6,6
<i>Svizzera</i>	3,5	3,5	3,5	3,2	3,2
<i>Federazione Russa</i>	0,7	0,7	0,7	1,2	1,0
<i>Turchia</i>	1,1	1,2	1,1	1,0	0,9
Africa settentrionale	1,6	1,8	2,8	3,0	3,1
<i>Egitto</i>	0,5	0,5	0,8	0,8	0,7
<i>Tunisia</i>	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Altri paesi africani	1,6	1,7	1,8	1,9	1,8
<i>Nigeria</i>	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
<i>Angola</i>	0,2	0,3	0,5	0,7	0,6
America settentrionale	9,8	8,9	8,6	7,4	7,5
<i>Stati Uniti</i>	8,4	7,5	7,2	6,6	6,7
America centro-meridionale	8,4	7,6	7,5	7,4	9,1
<i>Brasile</i>	4,3	3,7	4,0	4,2	5,1
<i>Argentina</i>	1,6	1,4	1,4	1,4	1,6
Medio Oriente	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5
<i>Qatar</i>	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
<i>Iran</i>	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1
<i>Emirati Arabi Uniti</i>	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Asia centrale e meridionale	0,9	1,0	1,6	1,5	1,5
<i>Kazakistan</i>	0,4	0,5	1,1	1,0	1,0
<i>India</i>	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Asia orientale	4,5	4,9	5,0	8,6	4,3
<i>Giappone</i>	1,6	1,5	1,5	1,4	1,3
<i>Cina</i>	1,0	1,1	1,2	5,2	1,1
Oceania	0,7	0,7	0,7	0,5	0,5
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore in milioni di euro	296.508	316.156	343.520	393.419	431.975
Variazioni percentuali	-	6,6	8,7	14,5	9,8

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 5.11 - Fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per aree e principali paesi
Pesi percentuali

	2003	2004	2005	2006	2007
Unione europea (a 27)	51,7	51,8	54,0	54,6	57,0
Ue-15	51,5	51,7	53,9	54,4	56,6
<i>Francia</i>	14,2	14,1	15,8	16,6	16,2
<i>Germania</i>	14,2	14,4	14,3	14,1	13,5
<i>Gran Bretagna</i>	9,2	8,6	8,6	8,8	8,4
<i>Paesi Bassi</i>	5,1	4,7	4,6	4,1	3,8
<i>Spagna</i>	1,1	2,0	2,5	3,0	7,0
Paesi europei non Ue	5,9	6,3	7,2	7,6	7,2
<i>Svizzera</i>	5,3	5,6	6,0	6,3	5,7
<i>Federazione Russa</i>	0,1	0,1	0,6	0,7	0,8
Africa settentrionale	2,2	1,5	2,4	2,3	2,1
<i>Libia</i>	2,2	1,5	1,3	1,2	1,1
Altri paesi africani	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3
America settentrionale	32,3	31,8	26,9	26,0	24,4
<i>Stati Uniti</i>	31,6	31,1	26,4	25,6	24,2
America centro-meridionale	0,4	0,5	0,6	0,5	0,6
<i>Argentina</i>	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5
Medio Oriente	1,4	1,6	1,9	1,9	1,8
<i>Kuwait</i>	1,2	1,3	1,7	1,6	1,5
Asia centrale e meridionale	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Asia orientale	5,5	5,8	6,2	6,3	6,1
<i>Giappone</i>	4,4	4,3	4,1	4,2	4,1
<i>Corea del Sud</i>	0,3	0,5	0,7	0,7	0,6
<i>Hong Kong</i>	0,1	0,3	0,5	0,6	0,5
<i>Taiwan</i>	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5
<i>Cina</i>	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Oceania	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore in milioni di euro	367.743	383.756	402.517	433.378	482.194
Variazioni percentuali	1,1	4,4	4,9	7,7	11,3

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Gli effetti della crisi economica globale sulle esportazioni italiane in alcuni mercati di destinazione

di Lavinia Rotili

Gli effetti della recessione economica hanno iniziato a manifestarsi intensamente sul commercio globale a partire dall'ottobre del 2008. Dagli Stati Uniti, dove ha avuto inizio nel luglio 2007, la crisi si è estesa rapidamente, raggiungendo la fase più acuta nel settembre dello scorso anno quando le fluttuazioni nei mercati azionari, la riduzione dei tassi di crescita economica, la volatilità dei tassi di cambio, la stretta sulla domanda e sui consumi hanno innescato la caduta della produzione industriale e la diminuzione della domanda di importazioni pressoché ovunque. Le ripercussioni della caduta del commercio mondiale non hanno risparmiato nessun paese e anche se ciò è avvenuto secondo modalità diverse in ciascuno di essi, uno degli aspetti più rilevanti di questa recessione è che si è manifestata in modo sincronizzato a livello globale. Alla contrazione in atto nelle economie avanzate si è sommato il rallentamento delle economie emergenti, sempre più integrate nelle dinamiche economiche mondiali, provocando una notevole contrazione dei flussi commerciali complessivi.

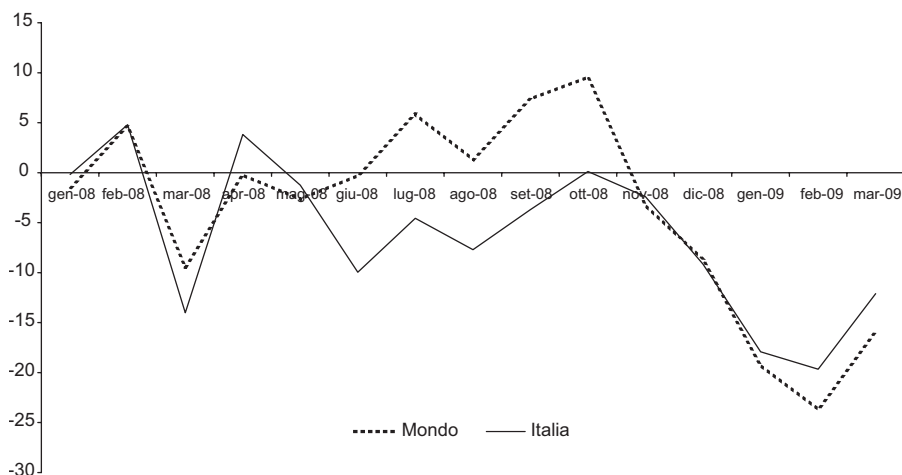
L'analisi proposta riguarda alcuni tra i maggiori partner commerciali dell'Italia¹ ed esamina le diverse modalità con cui la crisi economica si è riflessa sulle esportazioni del nostro Paese e del mondo nel complesso². In particolare, l'obiettivo è quello di tracciare una sorta di sentiero temporale su cui collocare le diverse economie considerate per individuare in che sequenza si è prodotta la riduzione delle esportazioni italiane e quali paesi hanno contribuito maggiormente al calo delle stesse.

Per analizzare l'evoluzione degli effetti che la crisi economica globale ha prodotto sul commercio internazionale, bisogna necessariamente partire dagli Stati Uniti: in quanto epicentro della crisi, originatasi dal settore finanziario e acuitasi dopo il fallimento di Lehman Brothers nel settembre 2008, gli Stati Uniti ne hanno sperimentato sin dall'inizio gli effetti negativi che si sono fatti presto risentire anche sul settore reale. Al primo bimestre 2008, in cui le esportazioni italiane negli Stati Uniti hanno fatto ancora registrare variazioni tendenziali di segno positivo, ha fatto seguito una caduta delle vendite che ha raggiunto il livello più basso dell'intero anno nel mese di marzo (-14 per cento). Dopo un lieve tentativo di ripresa tra aprile e maggio, le esportazioni italiane hanno sperimentato solo variazioni tendenziali negative, anche se si è trattato di andamenti altalenanti, in definitiva caduta nell'ultimo trimestre del 2008. In linea con quanto avvenuto a livello mondiale infatti, gli effetti più vistosi della crisi sul commercio globale, anche negli Stati Uniti, si sono manifestati tra ottobre e novembre dello scorso anno. Anche per il primo trimestre del 2009 viene confermato l'andamento negativo dei

¹ Cina, Francia, Germania, Regno Unito, Russia, Spagna, Stati Uniti.

² L'analisi è stata effettuata, per ciascun paese, attraverso l'esame dell'andamento della variazione percentuale delle importazioni provenienti dall'Italia e dal mondo, considerando i dati mensili e le variazioni rispetto allo stesso mese dell'anno precedente.

Grafico 1
Stati Uniti,
variazione delle
esportazioni
dell'Italia e del
mondo.
Gennaio 2008 -
marzo 2009



Fonte: elaborazioni ICE su dati U.S. Dept. of commerce, Bureau of census

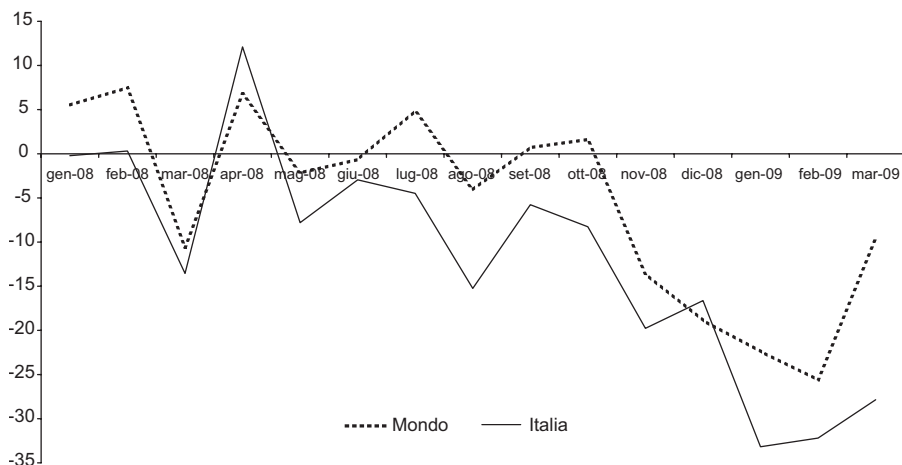
flussi di esportazione verso gli Stati Uniti, nonostante un timido tentativo di ripresa registrato a marzo.

Dopo gli Stati Uniti, le economie maggiormente colpite dalla crisi tra quelle considerate (e non solo in termini di effetti sul commercio) sono Regno Unito e Spagna.

Il Regno Unito è l'economia europea risultata più vulnerabile alla crisi a causa delle numerose similitudini che condivide con gli Stati Uniti nei settori da cui la recessione si è propagata (bancario ed immobiliare).

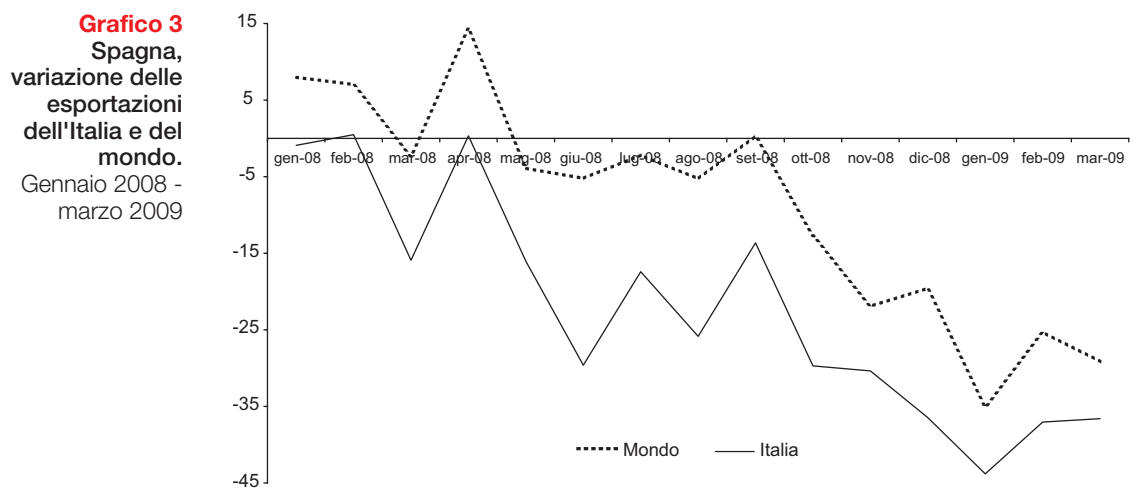
L'analogia con gli Stati Uniti è forte anche quando si considera l'andamento dei flussi commerciali: anche in questo caso, infatti, la caduta delle esportazioni italiane è iniziata già nel primo trimestre del 2008, ha raggiunto a marzo il livello più basso del periodo (-13,5 per cento), ha accennato ad una timida ripresa in aprile per poi attestarsi definitivamente su valori negativi a partire da maggio. Negli ultimi due trimestri dell'anno passato infatti, la variazione tendenziale delle esportazioni italiane nel Regno Unito, sebbene mutevole, è stata sempre di segno negativo, raggiungendo a novembre il livello minimo dell'anno (-19,8 per cento), e nel primo trimestre del 2009 ha mostrato valori ancora più bassi rispetto all'anno precedente.

Grafico 2
Regno Unito,
variazione delle
esportazioni
dell'Italia e del
mondo.
Gennaio 2008 -
marzo 2009



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Anche la Spagna ha risentito molto degli effetti della crisi globale che ha interrotto bruscamente un processo di crescita in corso da anni, fortemente basato sulla forza del mercato immobiliare. Ciò ha inciso notevolmente sull'economia reale e soprattutto sull'andamento delle esportazioni globali, che è stato negativo nel corso dell'intero 2008. In particolare, per quanto riguarda le vendite dell'Italia, come nei due casi precedenti, il livello più basso del primo trimestre 2009 è stato raggiunto a marzo (-16 per cento) e nei mesi successivi la variazione tendenziale delle esportazioni ha toccato il -29,6 per cento. Il terzo trimestre, in linea con le altre economie



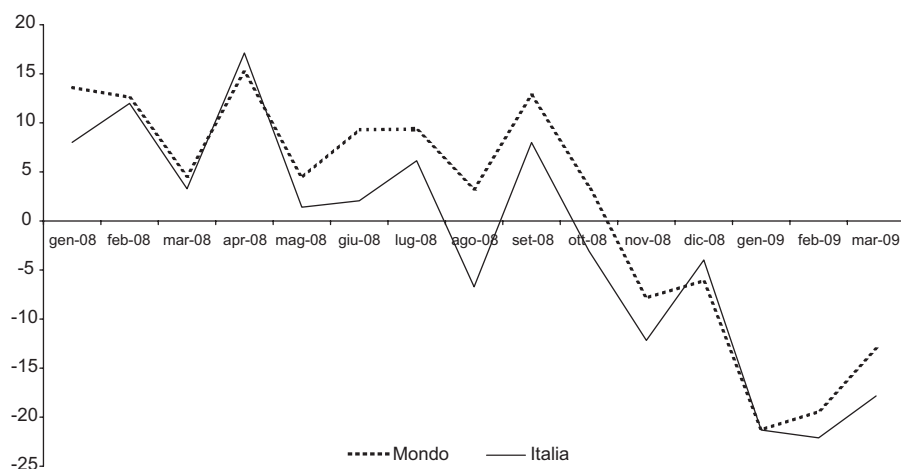
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

considerate, ha mostrato un andamento oscillante ma pur sempre negativo, mentre tra ottobre e novembre si è raggiunto definitivamente il -30 per cento. Anche per il primo trimestre del 2009 si conferma l'andamento negativo delle vendite italiane in Spagna.

Seguono, nell'analisi, Francia e Germania, dove la crisi ha iniziato a produrre i suoi effetti sul commercio più tardi rispetto ai paesi finora considerati. L'andamento delle esportazioni italiane è stato molto simile in queste due economie: nei primi due trimestri del 2008 le variazioni tendenziali sono state positive (anche se nel complesso inferiori a quelle registrate l'anno precedente), tra agosto e settembre hanno fatto registrare i primi segnali di indebolimento, per crollare poi definitivamente tra ottobre e novembre. Il calo è stato più accentuato in Francia che in Germania (a novembre, la variazione tendenziale è stata, rispettivamente, -12,2 e -9 per cento), ma mentre in Francia questo risultato si è invertito già a partire dal mese successivo, in Germania a dicembre si è raggiunto il -11 per cento. Le variazioni tendenziali per il primo trimestre 2009 si confermano negative in entrambi i paesi, anche se il calo è più accentuato in Francia.

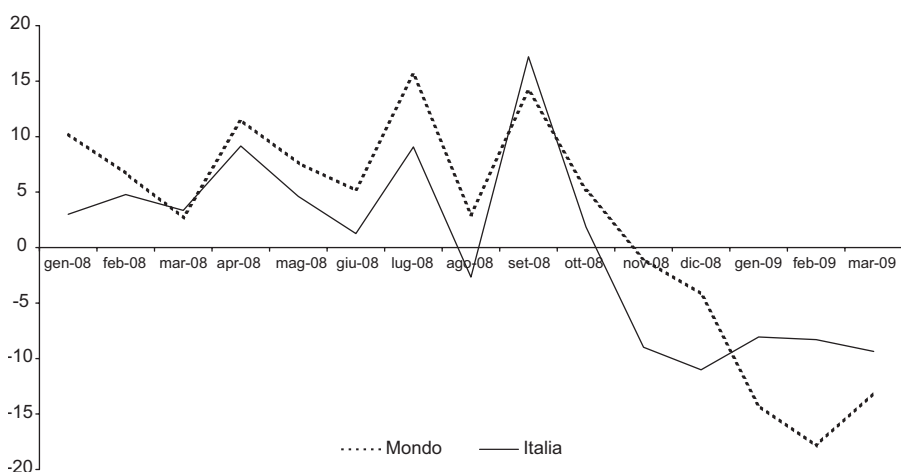
La Russia, come la maggior parte dei paesi produttori di materie prime, ha risentito più tardi degli effetti della crisi globale. Tuttavia, la riduzione del prezzo del petrolio, con la conseguente diminuzione delle entrate e il rallentamento della crescita interna, ha fortemente penalizzato il paese, caratterizzato da uno sviluppo industriale di tipo export-oriented. Nei primi mesi del 2008 l'andamento delle esportazioni italiane si è mantenuto su livelli positivi, anche se oscillanti, e ciò fino a dicembre 2008, pur avvicinandosi allo zero nel mese di agosto. In lieve ritardo rispetto a quanto avvenuto a livello globale, dunque, il calo si è prodotto in particolare tra la

Grafico 4
Francia,
variazione delle
esportazioni
dell'Italia e del
mondo.
Gennaio 2008 -
marzo 2009



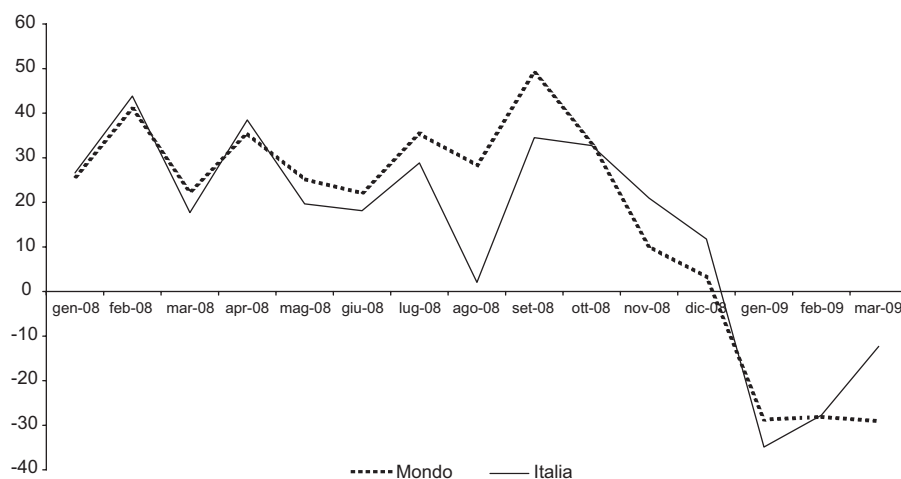
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 5
Germania,
variazione delle
esportazioni
dell'Italia e del
mondo.
Gennaio 2008 -
marzo 2009



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 6
Russia,
variazione delle
esportazioni
dell'Italia e del
mondo.
Gennaio 2008 -
marzo 2009

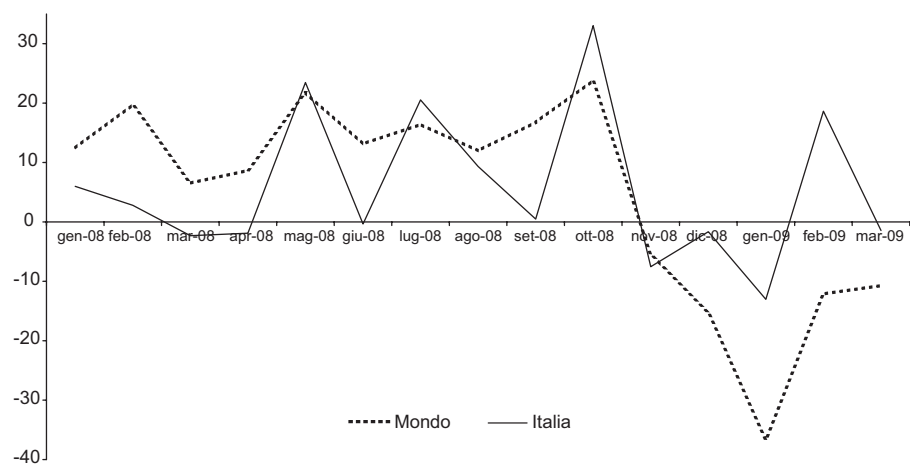


Fonte: elaborazioni ICE su dati State Committee of the Russian Federation on Statistics

fine del 2008 e l'inizio del 2009, quando si è raggiunto il livello minimo di -34,9 per cento (toccato a gennaio).

L'ultima economia considerata è la Cina. Neanche questo paese, nonostante un sistema bancario al riparo da rischi indotti dai titoli tossici, è rimasto immune dagli effetti della crisi globale, che ha colpito tutti i suoi maggiori partner commerciali ed ha inciso anche sui flussi intra-area. Le variazioni tendenziali delle esportazioni italiane hanno fatto registrare i primi valori negativi tra marzo ed aprile 2008, replicando il risultato, ma in maniera più accentuata, nell'ultimo trimestre (a novembre si è raggiunto il livello più basso, -7,5 per cento). Il secondo ed il terzo trimestre invece,

Grafico 7
Cina, variazione
delle
esportazioni
dell'Italia e del
mondo.
Gennaio 2008 -
marzo 2009



Fonte: elaborazioni ICE su dati China Customs

sono stati caratterizzati da variazioni fortemente oscillanti, seppure positive. Nel primo trimestre del 2009, dopo una variazione particolarmente negativa a gennaio (-13 per cento), sono emersi i primi segni di ripresa dei flussi, con un ritorno a variazioni positive nel mese di febbraio.

Le esportazioni italiane sono state dunque profondamente penalizzate dalla crisi economica globale in tutte le destinazioni considerate, soprattutto nel corso dell'ultimo trimestre del 2008 e nei primi mesi del 2009. Le perdite maggiori hanno riguardato, innanzitutto, i paesi che per primi hanno subito maggiormente gli effetti della crisi (Stati Uniti, Spagna, Regno Unito) per poi estendersi a tutti gli altri partner commerciali. In particolare, la situazione peggiore viene riscontrata nelle variazioni tendenziali delle esportazioni italiane in Spagna e questo primato negativo viene riconosciuto all'economia spagnola anche quando si considerano le variazioni delle esportazioni mondiali. L'andamento delle esportazioni italiane nei paesi osservati, dunque, sembra aver riflesso fedelmente le modalità con cui la crisi si è manifestata in ciascun paese e non si è discostato significativamente dall'evoluzione di quelle globali.

In questa fase, il commercio internazionale è stato un fattore di propagazione della crisi (si pensi alle economie in via di sviluppo, meno esposte agli effetti puramente finanziari della stessa ma ugualmente colpite), finendo col costituire un potente meccanismo di diffusione degli impulsi recessivi, originati nell'edilizia e nella finanza, alle industrie manifatturiere.

Riferimenti bibliografici

ISAE, Istituto di Studi e Analisi Economica (2009), *Rapporto ISAE, Le previsioni per l'economia italiana-Ciclo, imprese, lavoro*, Roma.

OECD, Organization for economic cooperation and development (2009), *OECD International trade statistics*, Parigi.

Prometeia (2009), *Rapporto di previsione (aprile 2009)*, Bologna.

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development (2009), *Global economic crisis: implications for trade and development*, Ginevra.

WTO, World Trade Organization (2009), *2009 Press Releases, Press/554*, Ginevra.

I settori

Redatto da
Lia Vaschetto
 (ICE - Area Studi,
 Ricerche e
 Statistiche);
 elaborazione
 statistiche, tavole e
 grafici a cura di
Antonio Ciriello
 (ICE - Area Studi,
 Ricerche e
 Statistiche).
 Supervisione e
 quadro d'insieme a
 cura di
Fabrizio Onida
 (Università Bocconi
 di Milano).

L'andamento delle quote di mercato dell'Italia nei diversi settori va visto, come sempre, nel contesto mondiale e come tendenza di medio periodo, non guardando solo al dato dell'ultimo anno. Sullo sfondo abbiamo, come già messo in luce in altri capitoli, la tendenziale flessione della quota delle esportazioni italiane sulle esportazioni mondiali negli ultimi dieci anni, più marcata in termini di volumi che di valore: parte di un più generale fenomeno che vede crescere nettamente le quote della Cina, dei nuovi paesi dinamici dell'Asia, della Germania e (nei due anni recenti di rincaro delle materie prime energetiche) dei paesi esportatori di gas e petrolio (OPEC, Russia, Norvegia, in parte i Paesi Bassi). A questi spostamenti corrisponde necessariamente la diminuzione delle quote di quasi tutti gli altri paesi, fra cui l'Italia le cui perdite sono peraltro assai inferiori rispetto a quelle di paesi come Stati Uniti, Regno Unito e Giappone.

Va anche notato il forte aumento della propensione a esportare (rapporto export/produzione) accompagnato da un aumento più contenuto del grado di penetrazione delle importazioni (import/domanda interna). Ciò riflette una persistente vivace proiezione della nostra industria manifatturiera verso i mercati internazionali, basata più su continui miglioramenti qualitativi e diversificazione dei prodotti che sui puri volumi.

Le perdite di quote italiane sono più nettamente osservabili sui mercati europei che su quelli extra-europei, su alcuni dei quali (Mediterraneo e Africa in particolare) la quota italiana mostra addirittura leggeri aumenti negli anni più recenti.

Venendo ai singoli settori manifatturieri, l'alimentare-bevande si segnala per il suo tasso di crescita relativamente stabile in termini reali e un accentuato rigonfiamento dei valori correnti nel 2007-08, riconducibile all'impennata dei prezzi delle materie prime agricole. In questo settore, il cui commercio mondiale ha superato nel 2008 i 740 miliardi di dollari, le quote dei principali esportatori sono meno concentrate che nella media degli altri settori manifatturieri, e l'Italia mantiene un dignitoso 4 per cento.

Nell'insieme dei settori tradizionali di consumo tipici del *made in Italy* (tessile-abbigliamento, calzature-pelletteria, mobilio, oreficeria, prodotti di metallo per la casa) la Cina si rafforza di gran lunga come primo esportatore mondiale, con quote che variano da un quinto a un terzo dei mercati, e raggiungono punte di quasi il 50 per cento in articoli da viaggio e borsetteria. Gli anni più recenti vedono rallentare l'incremento delle quote di mercato cinesi, e per la prima volta un loro lieve ridimensionamento nel settore abbigliamento. È però interessante notare le ormai sensibili cadute di quota dei paesi noti come "quattro draghi" dell'Asia orientale (Hong Kong, Taiwan, Sud Corea, Singapore), solo in parte compensate dall'emergere di nuovi concorrenti a basso costo del lavoro come Vietnam (calzature), Brasile e India (cuoio). In questo contesto l'Italia tende a restare secondo esportatore mondiale, sia pure a lunga distanza dalla Cina, con quote intorno al 7 per cento nel tessile-abbigliamento e al 14 per cento in cuoio-calzature: quote risultanti sempre più da una composizione di prodotti rivolti alle fasce medio-alte dei diversi mercati. Nel mobilio la Cina prosegue una rapida conquista di quote di mercato, sottraendole soprattutto a Italia e Stati Uniti e Canada, mentre si rafforza leggermente la Germania e crescono la Polonia e (a distanza) il Vietnam.

Nel settore oreficeria-gioielleria, Italia e Belgio perdono complessivamente 12 punti percentuali a favore di Stati Uniti, Cina e Hong Kong. La Cina segue ormai a ruota l'Italia come ottavo esportatore, con una quota intorno al 5 per cento.

Nei prodotti di metallo, che includono diversi beni intermedi (come infissi, cisterne, viti-bulloni ecc.), ma anche tutto il comparto degli articoli per la casa (posateria, coltelleria, pentolame), l'Italia mantiene la terza posizione con più dell'8 per cento delle esportazioni mondiali, mentre l'avanzata della Cina, divenuta anche in questo settore il primo esportatore, sottrae quote a Stati Uniti, Giappone, Taiwan, Francia, Regno Unito.

Nei settori tradizionali marmi e piastrelle, molto legati al ciclo delle costruzioni e dunque oggi particolarmente penalizzati dalla recessione globale, l'Italia fronteggia una rapidissima avanzata della concorrenza cinese. Nelle piastrelle l'Italia resta il primo esportatore mondiale, ma con una quota scesa da quasi il 50 per cento a meno del 35 per cento in un decennio, seguita dalla Spagna che registra nello stesso periodo perdite assai più contenute, e a fronte della Cina, che in dieci anni è passata da zero a quasi il 18 per cento. Nel comparto marmi-pietre la Cina ha scavalcato il primato dell'Italia già dal 2005 e oggi si avvicina a un terzo delle esportazioni mondiali, mentre l'Italia ha quasi dimezzato al 18 per cento la propria quota.

Nei settori dei beni intermedi metallurgici e chimici, anch'essi colpiti oggi in modo particolare dalla recessione edilizia e dei beni strumentali, l'Italia ricopre posizioni non di primo piano ma relativamente stabili. Nella siderurgia, le cui esportazioni mondiali vedono un significativo spostamento a favore della solita Cina (ormai dal 2007 in prima posizione) e a danno della vecchia industria europea e giapponese, l'Italia resta al decimo posto, anche se nel comparto dei tubi è terza dietro a Cina e Germania.

Nei settori chimica e farmaceutica la Cina ha ancora una quota inferiore al 5 per cento ma si è già piazzata in terza posizione. L'Italia è in undicesima posizione, a lunga distanza dai primi (Stati Uniti, Germania, Benelux, Francia). L'Italia è più specializzata nei prodotti di gomma e soprattutto nelle plastiche, settori in cui notiamo una particolare avanzata della Cina, divenuta secondo esportatore dopo la Germania.

Venendo ai restanti importantissimi settori della meccanica e mezzi di trasporto, che complessivamente pesano circa il 40 per cento sulle esportazioni mondiali, l'Italia mantiene posizioni di forza nella meccanica strumentale, in molte componenti meccaniche (motori, elettromeccanica, componenti autoveicoli) e negli elettrodomestici. Nella meccanica strumentale (macchine e apparecchi meccanici), pur scendendo dalla quarta alla quinta posizione (con la Cina che nel decennio guadagna 7 punti percentuali sottraendoli soprattutto a Stati Uniti, Giappone, Regno Unito), l'Italia mantiene una forte specializzazione in molti settori del macchinario specializzato (come macchine per lavorazioni metallurgiche, tessili, agricole, per la lavorazione del legno, imballaggi, cuoio, ecc.). Nell'insieme del settore la Germania rimane il primo esportatore.

Nell'ambito dell'elettromeccanica l'Italia resta in posizione rispettabile nei motori e nell'elettromeccanica di potenza, mentre resta marginale in quasi tutti i comparti legati ad elettronica, informatica (macchine per ufficio), telecomunicazioni. In questi settori vediamo di nuovo una fortissima avanzata di Cina e Hong Kong (più di 22 punti percentuali nel decennio) a fronte di perdite di Stati Uniti, Giappone, Regno Unito.

Infine nel variegato settore dei mezzi di trasporto, tra quelli più colpiti dalla recessione della domanda globale, l'avanzata cinese si palesa per ora quasi unicamente nel piccolo comparto dei cicli-motocicli, dove in pochi anni la Cina è diventato primo esportatore mondiale (+ 16 punti percentuali) sottraendo grandi quote di mercato a Giappone (-14 per cento) e Taiwan (-5 per cento). Nel comparto navi e imbarcazioni è segnalabile il vistoso contrasto fra 13 punti percentuali di quota guadagnati dalla Corea del Sud rispetto al 1999 e i 9 punti persi dal Giappone nello stesso periodo; in questo comparto la Cina ha guadagnato 9 punti di quota, giungendo ad essere il terzo esportatore dopo Corea e Giappone, seguiti a distanza da Italia e Germania. L'Italia riesce ad essere in

quarta posizione nei motocicli, in quinta posizione nelle componenti auto (in cui Cina e Corea crescono di quasi 10 punti percentuali sottraendoli agli Stati Uniti), in sesta posizione negli aeromobili, settore in cui gli spostamenti più vistosi di quota sono circa 8 punti percentuali perduti dalla Francia a vantaggio di Germania, Canada, Spagna, Brasile.

Secondo i dati di fonte ICE-REPRINT, nel 2007 gli addetti delle imprese estere a partecipazione italiana nel solo manifatturiero ammontano a oltre 860.000 e appaiono essere in calo rispetto ai massimi di inizio millennio. Al 1.1.2008 i settori di maggior dimensione per numero degli addetti sono nell'ordine l'elettronica-elettrotecnica, la meccanica, il tessile-abbigliamento e gli autoveicoli. Tra i settori di minore dimensione ve ne sono però alcuni che si presentano più dinamici ed evidenziano nettamente una tendenza alla crescita nel corso degli anni 2000: materiali per l'edilizia vetro e ceramica, mobili e altri manufatti, prodotti in gomma e plastica, mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli.

Una fotografia al 2006 degli investimenti esteri in entrata fornita dall'ISTAT¹ segnala che le affiliate estere in Italia occupano il 10,1 per cento degli addetti nell'industria manifatturiera, ma con forti differenze tra settori. Mentre nei settori tradizionali il peso delle affiliate a controllo estero si aggira fra il 2 e il 3 per cento degli addetti in Italia, tale peso sale al 14 per cento nel settore gomma e plastica, al 15-16 per cento nel complesso della meccanica ed elettronica, al 19 per cento nei mezzi di trasporto, al 31 per cento nella raffinazione di prodotti petroliferi, al 43,3 per cento nella chimica e farmaceutica. Nei servizi l'incidenza delle imprese multinazionali in Italia si aggira sul 7 per cento degli addetti e sul 17 per cento del fatturato. Quasi un quarto degli investitori in Italia è di provenienza statunitense. Tra i grandi investitori della UE la Francia prevale sulla Germania in termini di addetti attivati in Italia, un po' meno in termini di fatturato. Le affiliate italiane delle imprese a controllo tedesco contribuiscono invece più di quelle a controllo francese al commercio estero dell'Italia, soprattutto per le importazioni.

Tavola 6.1 - Il commercio estero dell'Italia per settori
Valori in milioni di euro

Settori ATECO	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI				SALDI	
	2008	peso %	var. % 2002-07 ⁽¹⁾	var. % 2007-08	2008	peso %	var. % 2002-07 ⁽¹⁾	var. % 2007-08	2007	2008
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	5.204	1,4	3,6	4,4	10.618	2,8	2,8	2,2	-5.405	-5.414
Minerali energetici e non energetici	1.720	0,5	14,1	29,9	68.579	18,2	15,6	26,4	-52.940	-66.859
<i>Petrolio greggio e gas naturale</i>	1.114	0,3	26,5	64,8	62.532	16,6	16,4	26,5	-48.756	-61.419
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	350.195	95,7	6,1	-0,2	288.341	76,4	6,3	-3,8	51.127	61.854
Alimentari, bevande e tabacco	20.680	5,7	5,1	7,6	23.967	6,4	5,0	1,6	-4.386	-3.287
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	27.312	7,5	0,5	-3,5	17.394	4,6	5,2	-2,7	10.430	9.918
<i>Prodotti tessili</i>	13.224	3,6	-1,8	-7,9	7.623	2,0	2,6	-6,0	6.254	5.602
<i>Articoli di abbigliamento</i>	14.088	3,9	3,3	1,0	9.771	2,6	7,6	0,0	4.176	4.317
Cuoio e prodotti in cuoio; pelle e similari	13.828	3,8	1,5	-5,4	7.388	2,0	4,2	-5,5	6.791	6.441
<i>Calzature</i>	7.619	2,1	-0,4	-3,3	3.969	1,1	4,2	-0,5	3.888	3.650
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	1.541	0,4	2,7	-8,5	3.670	1,0	5,4	-16,1	-2.691	-2.129
Prodotti in carta, prodotti dell'editoria e della stampa	7.051	1,9	2,8	-0,1	7.210	1,9	2,9	-4,8	-514	-159
Coke, prodotti petroliferi raffinati	15.208	4,2	24,2	15,6	8.388	2,2	6,6	20,6	6.205	6.821
Prodotti chimici e fibre sintetiche	34.000	9,3	5,0	-1,1	46.617	12,4	6,4	-3,2	-13.768	-12.616
<i>Prodotti chimici di base</i>	11.726	3,2	6,7	-1,3	21.975	5,8	7,9	-6,0	-11.495	-10.249
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	11.968	3,3	3,5	-0,5	14.864	3,9	7,5	0,8	-2.718	-2.895
Articoli in gomma e in materie plastiche	12.626	3,5	6,0	-4,1	7.270	1,9	6,6	-4,3	5.566	5.356
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	9.401	2,6	1,5	-5,4	3.588	1,0	4,8	-3,8	6.203	5.813
Metalli e prodotti in metallo	44.164	12,1	15,1	1,1	47.208	12,5	15,6	-5,7	-6.342	-3.043
<i>Prodotti della siderurgia, tubi e altri prodotti della trasformazione di ferro e acciaio</i>	20.128	5,5	20,6	5,5	24.190	6,4	20,5	3,6	-4.276	-4.062
<i>Metalli di base non ferrosi</i>	7.192	2,0	17,9	-6,7	16.424	4,4	13,1	-18,8	-12.510	-9.232
<i>Prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti</i>	16.845	4,6	9,5	-0,4	6.594	1,7	9,2	1,9	10.444	10.251
Macchine e apparecchi meccanici	76.809	21,0	7,3	1,5	26.728	7,1	5,7	-2,4	48.248	50.080
<i>Macchine di impiego generale</i>	37.605	10,3	9,5	4,0	14.781	3,9	7,6	-1,2	21.185	22.824
<i>Meccanica strumentale</i>	31.574	8,6	6,9	0,5	9.274	2,5	2,3	-4,2	21.733	22.299
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	6.767	1,8	0,7	-7,6	2.457	0,7	10,9	-0,9	4.847	4.310
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche e ottiche	30.615	8,4	4,8	-3,1	39.316	10,4	3,2	-3,4	-9.109	-8.700
<i>Prodotti ICT</i>	7.309	2,0	-3,1	-13,1	19.347	5,1	1,4	-7,6	-12.529	-12.038
<i>Macchine ed apparecchi elettrici</i>	14.869	4,1	10,0	2,6	10.699	2,8	7,4	2,1	4.013	4.170
<i>Apparecchi medicali e di precisione</i>	8.437	2,3	7,1	-3,0	9.269	2,5	3,5	-0,2	-593	-832
Mezzi di trasporto	40.588	11,1	6,2	-1,4	43.354	11,5	4,0	-8,8	-6.395	-2.766
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	28.775	7,9	7,9	-3,5	36.481	9,7	5,4	-12,2	-11.755	-7.707
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	11.813	3,2	2,3	4,3	6.872	1,8	-3,7	15,1	5.360	4.941
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	16.370	4,5	0,5	-5,7	6.245	1,7	9,3	-3,4	10.887	10.125
<i>Mobili</i>	9.275	2,5	0,9	-4,5	1.867	0,5	13,3	-6,1	7.722	7.408
<i>Gioielli e articoli di oreficeria</i>	4.379	1,2	-1,0	-8,3	1.253	0,3	10,9	-8,4	3.406	3.126
ALTRI PRODOTTI	8.687	2,4	22,7	16,0	9.746	2,6	10,2	9,9	-1.377	-1.060
TOTALE	365.806	100,0	6,3	0,3	377.284	100,0	7,4	1,1	-8.596	-11.478

(1) Tasso di crescita medio annuo 2002-2007

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.2 - Il commercio estero dell'Italia di servizi
Valori in milioni di euro

	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI				SALDI	
	2008	peso %	var. % 2002-07 ⁽¹⁾	var. % 2007-08	2008	peso %	var. % 2002-07 ⁽¹⁾	var. % 2007-08	2007	2008
Trasporti	12.444	15,3	5,9	-5,4	19.924	22,4	7,5	-1,4	-7.050	-7.480
Viaggi	31.089	38,2	2,0	-0,1	20.922	23,6	2,3	4,9	11.168	10.167
Assicurazioni	1.173	1,4	-4,6	4,2	2.272	2,6	5,9	-10,1	-1.401	-1.099
Comunicazioni	1.685	2,1	16,6	-25,4	2.017	2,3	3,4	-37,8	-984	-332
Costruzioni	2.176	2,7	4,7	-5,7	3.238	3,6	0,9	28,4	-213	-1.062
Servizi finanziari	3.024	3,7	33,0	6,9	888	1,0	9,8	-15,3	1.782	2.136
Servizi informatici	774	1,0	10,1	16,2	1.388	1,6	2,9	6,4	-638	-614
Royalties e licenze	586	0,7	6,3	-23,9	1.237	1,4	-2,0	0,9	-456	-651
Altri servizi per le imprese	26.441	32,5	7,2	3,4	33.574	37,8	8,9	1,8	-7.420	-7.133
<i>Merchanting e altri servizi legati al commercio</i>	7.865	9,7	7,0	3,7	9.142	10,3	6,2	3,0	-1.292	-1.277
<i>Leasing operativo</i>	3.667	4,5	15,3	141,1	7.324	8,2	19,1	25,9	-4.298	-3.657
<i>Servizi vari alle imprese, professionali e tecnici</i>	14.911	18,3	6,9	-9,5	17.110	19,3	7,9	-6,5	-1.829	-2.199
<i>Servizi legali e di consulenza</i>	1.154	1,4	7,7	-24,7	1.011	1,1	0,1	-16,0	330	143
<i>Servizi pubblicitari e ricerche di mercato</i>	819	1,0	0,9	-28,8	1.020	1,1	5,3	-26,0	-228	-201
<i>Ricerca e sviluppo</i>	669	0,8	-0,4	-33,6	491	0,6	7,1	-26,2	343	178
<i>Servizi architettonici, di ingegneria e altri servizi tecnici</i>	1.978	2,4	8,4	-19,0	1.485	1,7	2,6	-12,4	746	493
<i>Servizi agricoli, estrattivi e altri servizi di lavorazione in loco</i>	84	0,1	37,0	58,5	93	0,1	30,9	-50,5	-135	-9
<i>Altri servizi vari alle imprese, professionali e tecnici</i>	8.963	11,0	7,7	-3,5	11.347	12,8	9,9	-4,1	-2.548	-2.384
<i>Servizi tra imprese collegate</i>	1.244	1,5	11,6	25,3	1.663	1,9	9,0	25,0	-337	-419
Servizi personali	835	1,0	2,2	-1,1	1.518	1,7	9,1	-0,6	-683	-683
Servizi per il governo	1.217	1,5	3,7	9,3	1.817	2,0	1,4	-22,1	-1.220	-600
Totale	81.444	100,0	5,1	-0,4	88.795	100,0	5,9	-0,1	-7.115	-7.351

(1) Tasso di crescita medio annuo 2002-2007

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 6.3 - Interscambio per settori: quantità e prezzi

Variazioni percentuali, tra il 2007 e il 2008, per esportazioni e importazioni; indici in base 2005 per quantità e prezzi relativi

	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		QUANTITÀ RELATIVE ⁽¹⁾		RAGIONI DI SCAMBIO ⁽²⁾	
	quantità	valori medi unitari	quantità	valori medi unitari	2007	2008	2007	2008
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	-4,3	9,1	-6,5	9,3	105,9	108,4	102,2	102,0
Minerali energetici e non energetici	8,3	19,9	-3,0	30,3	103,0	115,0	103,3	95,0
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	-5,5	5,5	-7,4	3,9	100,9	103,1	99,5	101,0
Alimentari, bevande e tabacco	1,9	5,6	-4,1	5,9	103,4	109,8	98,2	98,0
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	-7,3	4,1	-5,2	2,6	93,4	91,3	99,2	100,6
Cuoio e prodotti in cuoio; pelle e similari	-11,4	6,8	-9,5	4,4	93,7	91,7	102,8	105,2
<i>Calzature</i>	-12,1	10,0	-6,9	6,8	94,2	89,0	106,0	109,2
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	-10,1	1,8	-17,6	1,8	105,6	115,2	95,6	95,6
Prodotti in carta, prodotti dell'editoria e della stampa	-2,4	2,3	-7,2	2,6	101,7	107,0	95,4	95,2
Coke, prodotti petroliferi raffinati	-8,6	26,5	-4,9	26,8	112,1	107,7	96,6	96,4
Prodotti chimici e fibre sintetiche	-5,2	4,3	-8,7	6,1	98,7	102,5	98,3	96,7
<i>Prodotti chimici di base</i>	-5,0	4,0	-11,1	5,8	101,2	108,1	97,4	95,7
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	-4,2	3,9	-6,2	7,5	92,2	94,2	99,1	95,8
Articoli in gomma e in materie plastiche	-8,4	4,7	-8,0	4,0	97,7	97,3	100,5	101,2
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	-9,0	4,1	-8,4	5,0	95,1	94,4	100,4	99,5
<i>Piastrelle ceramiche</i>	-9,4	4,3	-20,2	6,3	71,8	81,5	105,4	103,4
Metalli e prodotti in metallo	-4,3	5,6	-9,6	4,3	99,1	104,9	93,2	94,4
<i>Tubi in ferro e in acciaio</i>	1,8	6,3	-12,5	8,9	83,2	96,8	103,8	101,4
Macchine e apparecchi meccanici	-3,1	4,8	-5,9	3,7	100,1	103,0	100,3	101,4
<i>Macchine per l'agricoltura e la silvicoltura</i>	12,8	3,9	6,4	4,9	97,1	103,0	97,4	96,4
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	-11,0	3,8	-3,4	2,6	82,5	76,0	98,1	99,3
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche e ottiche	-5,6	2,6	-1,8	-1,6	98,4	94,7	109,8	114,5
<i>Fili e cavi isolati</i>	-3,4	0,2	-2,9	-1,1	103,0	102,5	113,7	115,2
<i>Apparecchi di illuminazione e lampade elettriche</i>	-4,9	2,6	-11,3	6,7	95,6	102,5	108,6	104,5
Mezzi di trasporto	-4,3	3,1	-10,0	1,3	109,0	115,9	100,8	102,5
<i>Autoveicoli</i>	-8,2	2,2	-15,9	1,5	116,8	127,5	103,0	103,7
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	-9,4	4,1	-6,3	3,1	89,6	86,7	101,8	102,7
<i>Mobili</i>	-8,1	3,9	-8,8	3,0	80,5	81,1	103,2	104,1
TOTALE	-5,1	5,6	-7,3	9,0	103,1	105,7	97,7	94,6

(1) Rapporti percentuali tra gli indici delle quantità esportate ed importate (tasso di copertura reale)

(2) Rapporti percentuali tra gli indici dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.4 - Esportazioni mondiali⁽¹⁾ e quote di mercato dell'Italia per settori

	INCIDENZA SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI			QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA						
	2002	2007	2008	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
PRODOTTI AGRICOLI, DELL'ALLEVAMENTO E DELLA PESCA	2,6	2,4	2,5	2,4	2,4	2,1	2,2	2,1	2,2	2,0
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	7,2	10,3	12,7	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	85,9	82,7	80,2	4,6	4,6	4,5	4,3	4,2	4,4	4,2
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	5,3	4,7	4,9	4,3	4,3	4,4	4,3	4,3	4,2	4,1
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	5,6	4,3	3,9	7,4	7,4	7,3	6,9	6,7	6,8	6,8
<i>Prodotti tessili, articoli della maglieria</i>	2,9	2,1	1,9	8,3	8,4	8,2	7,5	7,3	7,2	6,8
<i>Articoli di abbigliamento</i>	2,8	2,2	2,0	6,5	6,5	6,5	6,3	6,2	6,4	6,7
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,3	1,1	1,0	15,3	15,2	15,1	14,0	13,7	13,9	13,4
<i>Calzature</i>	0,8	0,6	0,6	15,5	15,3	15,0	13,6	13,3	13,1	12,6
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,1	0,9	0,8	2,3	2,2	2,0	2,0	1,9	2,2	2,3
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,6	2,2	2,0	3,7	3,7	3,8	3,7	3,7	3,4	3,4
Prodotti petroliferi raffinati	2,5	4,0	5,0	2,8	3,1	3,0	3,2	3,0	3,4	3,0
Prodotti chimici e farmaceutici	10,2	10,3	10,2	3,7	3,6	3,4	3,4	3,3	3,3	3,1
<i>Prodotti chimici di base</i>	4,5	5,0	4,9	2,5	2,4	2,3	2,2	2,2	2,2	2,1
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	2,9	2,9	3,0	5,2	5,0	4,5	4,7	4,5	4,3	3,9
Prodotti in gomma e plastica	2,4	2,3	2,2	6,2	6,3	6,3	6,0	5,8	5,8	5,6
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	1,2	1,1	1,0	11,6	11,3	10,9	10,0	9,7	9,5	8,9
Metalli e prodotti in metallo	6,9	9,6	9,5	4,7	4,7	4,8	4,7	4,6	4,7	4,5
<i>Prodotti della siderurgia</i>	2,3	3,6	3,9	4,8	4,7	4,9	4,9	5,3	5,4	5,0
<i>Prodotti della metallurgia</i>	1,8	1,7	1,7	7,3	7,6	7,8	7,5	7,5	7,6	7,4
Macchine, apparecchi meccanici, elettrodomestici	8,3	8,5	8,4	9,7	9,9	9,6	9,1	9,1	9,2	8,9
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	3,9	4,1	4,1	8,9	9,3	9,3	8,7	9,0	9,2	8,9
<i>Meccanica strumentale</i>	3,5	3,7	3,6	9,7	9,8	9,3	8,9	8,8	8,9	8,7
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	0,8	0,7	0,7	13,9	13,8	13,2	11,9	11,3	11,0	10,1
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	21,5	18,8	17,3	1,8	1,8	1,7	1,7	1,6	1,7	1,7
<i>Prodotti ICT</i>	14,2	11,6	10,4	1,0	1,0	1,0	0,9	0,8	0,7	0,7
<i>Apparecchi e materiali elettrici</i>	3,9	3,9	3,8	3,4	3,5	3,6	3,6	3,6	3,8	3,8
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	3,3	3,3	3,1	2,8	2,9	2,7	2,7	2,7	2,8	2,7
Mezzi di trasporto	14,1	12,3	11,3	3,3	3,3	3,4	3,2	3,2	3,5	3,5
<i>Autoveicoli e parti</i>	10,2	9,2	8,3	3,0	3,2	3,2	3,1	3,2	3,4	3,4
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	3,9	3,0	3,0	4,0	3,4	3,7	3,4	3,2	3,9	3,8
Altri manufatti	3,1	2,7	2,6	8,4	8,2	7,8	7,0	6,7	6,6	6,1
<i>Mobili</i>	1,0	0,9	0,8	14,1	13,5	12,8	11,6	11,0	11,0	10,7
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	0,9	0,8	0,8	8,5	7,6	6,9	6,1	6,0	5,9	5,3
ALTRI PRODOTTI	4,3	4,6	4,6	1,7	2,6	2,7	2,5	1,8	2,2	2,3
TOTALE	100,0	100,0	100,0	4,1	4,1	4,0	3,7	3,6	3,8	3,6

(1) Le esportazioni mondiali 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, Malesia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Perù, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera, Taiwan e Turchia) le loro importazioni dal resto del mondo.

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

Tavola 6.5 - Le imprese estere a partecipazione italiana

	NUMERO ADDETTI		NUMERO ADDETTI		Distribuzione percentuale		FATTURATO		Var. % 02-07 ⁽²⁾
	1.1.2007		1.1.2008		2003	2007	Valore ⁽¹⁾		
							2006	2007	
Industria estrattiva	207	14.312	214	14.323	5,3	7,4	31.255	31.893	15,1
Industria manifatturiera	6.105	854.554	6.290	861.475	52,8	45,3	197.210	195.745	5,2
<i>Alimentari, bevande e tabacco</i>	525	76.751	515	74.152	5,7	3,3	13.664	14.173	-3,1
<i>Tessili</i>	446	54.658	456	55.026	1,2	1,0	4.166	4.438	4,1
<i>Abbigliamento</i>	342	57.170	341	47.478	1,8	1,0	5.698	4.239	-2,9
<i>Calzature e prodotti in pelle e cuoio</i>	276	35.384	284	33.283	0,4	0,3	1.393	1.509	5,6
<i>Prodotti in legno e sughero</i>	165	14.695	170	14.923	0,3	0,3	1.113	1.244	5,1
<i>Prodotti in carta, stampa, editoria</i>	373	33.507	392	35.363	3,4	2,7	10.784	11.776	3,1
<i>Prodotti petroliferi raffinati</i>	42	9.924	44	9.958	3,6	3,5	14.595	15.332	8,2
<i>Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali</i>	423	34.241	448	35.988	2,8	2,4	9.485	10.479	6,0
<i>Prodotti in gomma e plastica</i>	407	48.527	424	49.314	2,0	2,0	8.225	8.734	8,4
<i>Vetro, ceramica e mat.non metallici per l'edilizia</i>	470	60.294	486	64.386	3,2	3,4	13.612	14.799	8,6
<i>Metalli e prodotti in metallo</i>	671	76.414	696	76.753	4,5	4,3	16.810	18.790	7,9
<i>Macchine e apparecchi meccanici</i>	840	104.875	854	102.955	7,9	6,6	42.584	28.530	4,9
<i>Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione</i>	589	116.760	623	123.682	5,8	4,4	17.896	19.218	2,8
<i>Autoveicoli e parti</i>	254	92.079	261	98.266	7,0	7,2	26.310	31.184	10,0
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	57	20.642	59	20.666	2,4	2,1	8.918	9.203	3,8
<i>Mobili e altri manufatti</i>	225	18.633	237	19.282	0,6	0,5	1.958	2.098	5,1
Energia, gas e acqua	388	23.850	823	58.658	1,5	9,2	12.868	39.555	63,2
Costruzioni	1.054	48.197	1.081	44.968	2,2	1,8	7.518	7.905	6,1
Commercio all'ingrosso	10.616	157.918	10.985	160.202	28,2	27,8	112.587	120.293	8,3
Logistica e trasporti	1.320	29.249	1.376	31.433	2,9	3,0	11.887	13.046	10,3
Servizi di telecomunicazione e di informatica	501	44.074	581	48.997	4,5	3,1	10.840	13.518	0,1
Altri servizi professionali	1.025	71.788	1.094	77.810	2,6	2,3	9.254	10.019	4,5
Totale ⁽³⁾	21.216	1.243.942	22.444	1.297.866	100,0	100,0	393,4	432,0	8,5
var %	3,5	2,5	5,8	7,4			3,3	9,8	

(1) In milioni di euro

(2) Tasso di crescita medio annuo 2002-2007

(3) Miliardi di euro per il fatturato totale

Fonte: ICE-REPRINT

Tavola 6.6 - Le imprese italiane a partecipazione estera

	NUMERO ADDETTI		NUMERO ADDETTI		Distribuzione		FATTURATO		Var. %
	1.1.2007		1.1.2008 percentuale 2003	2007	2006	2007	Valore ⁽¹⁾		
Industria estrattiva	28	1.287	28	1.275	0,1	0,2	991	1.148	18,4
Industria manifatturiera	2.445	520.714	2.448	534.045	51,9	41,8	196.305	212.724	1,4
Alimentari, bevande e tabacco	133	38.815	131	37.160	4,6	4,1	20.287	20.829	7,4
Tessili	52	4.342	57	4.741	0,3	0,2	898	1.119	-3,5
Abbigliamento	26	2.956	31	5.099	0,3	0,3	982	1.519	12,9
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	44	4.445	46	4.984	0,3	0,4	1.572	1.805	11,1
Prodotti in legno e sughero	5	295	6	320	0,0	0,0	69	75	14,8
Prodotti in carta, stampa, editoria	160	24.147	155	24.851	2,3	1,9	8.580	9.456	3,3
Prodotti petroliferi raffinati	23	6.444	24	6.844	3,6	3,8	17.684	19.240	-0,6
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	382	85.929	374	83.671	10,4	8,1	40.495	41.419	1,2
Prodotti in gomma e plastica	194	34.072	194	35.017	2,2	1,9	9.219	9.615	4,0
Vetro, ceramica e mat.non metallici per l'edilizia	123	22.614	120	22.670	1,6	1,2	6.346	6.278	1,1
Metalli e prodotti in metallo	277	50.064	273	49.101	3,9	4,5	20.443	23.074	9,2
Macchine e apparecchi meccanici	490	96.299	500	105.602	5,9	6,4	27.420	32.527	7,9
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	334	88.123	339	90.260	6,6	5,2	24.491	26.411	0,8
Autoveicoli e parti	102	38.405	102	40.527	7,9	2,4	10.323	12.424	-16,3
Altri mezzi di trasporto	43	15.673	43	15.261	1,5	1,0	5.544	4.891	0,6
Mobili e altri manufatti	57	8.091	53	7.937	0,5	0,4	1.951	2.041	-1,2
Energia, gas e acqua	164	10.951	166	15.553	3,7	9,2	31.305	46.980	40,8
Costruzioni	112	8.687	113	10.590	0,5	0,5	1.999	2.595	6,4
Commercio all'ingrosso	3.463	158.818	3.467	176.633	32,4	31,2	140.181	158.730	7,6
Logistica e trasporti	401	51.342	409	53.859	3,7	3,8	17.241	19.135	7,7
Servizi di telecomunicazione e di informatica	439	77.060	451	148.748	5,5	11,1	29.272	56.340	18,5
Altri servizi professionali	227	20.866	234	24.536	2,2	2,2	9.632	11.013	12,6
Totale ⁽³⁾	7.279	849.725	7.316	965.239	100,0	100,0	426,9	508,7	7,0
var %	-1,1	-0,3	0,5	13,6		7,4	19,1		

(1) In milioni di euro

(2) Tasso di crescita medio annuo 2002-2007

(3) Miliardi di euro per il fatturato totale

Fonte: ICE-REPRINT

6.1 Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca

Le esportazioni italiane di *prodotti dell'agricoltura silvicoltura e pesca* sono aumentate nel 2008 del 4,4 per cento, contro un aumento del 2,2 per le importazioni; il deficit strutturale del settore è rimasto sostanzialmente invariato. L'aumento delle esportazioni in valore si è concentrato quasi totalmente nei *prodotti dell'agricoltura, dell'orticoltura e della floricoltura*, l'unico sottosettore che comprende comparti in cui l'Italia ha un saldo attivo.

Le importazioni sono cresciute solo in questo sottosettore, principalmente a causa dell'aumento dei prezzi di alcune materie prime agricole, in particolare cereali e soia, durante tutta la prima parte dell'anno. Sono fortemente diminuiti, invece, gli acquisti nel sottosettore *animali vivi e prodotti di origine animale*, una diminuzione che riflette essenzialmente la critica situazione della zootecnia italiana, e nel sottosettore *prodotti della silvicoltura*, a causa della debole domanda delle materie prime per le produzioni della filiera del legno.

L'aumento dei prezzi di alcune *commodities* agricole si è riflesso nell'aumento dei valori medi unitari del settore nel suo complesso; i volumi scambiati sono invece diminuiti, all'import più che all'export.

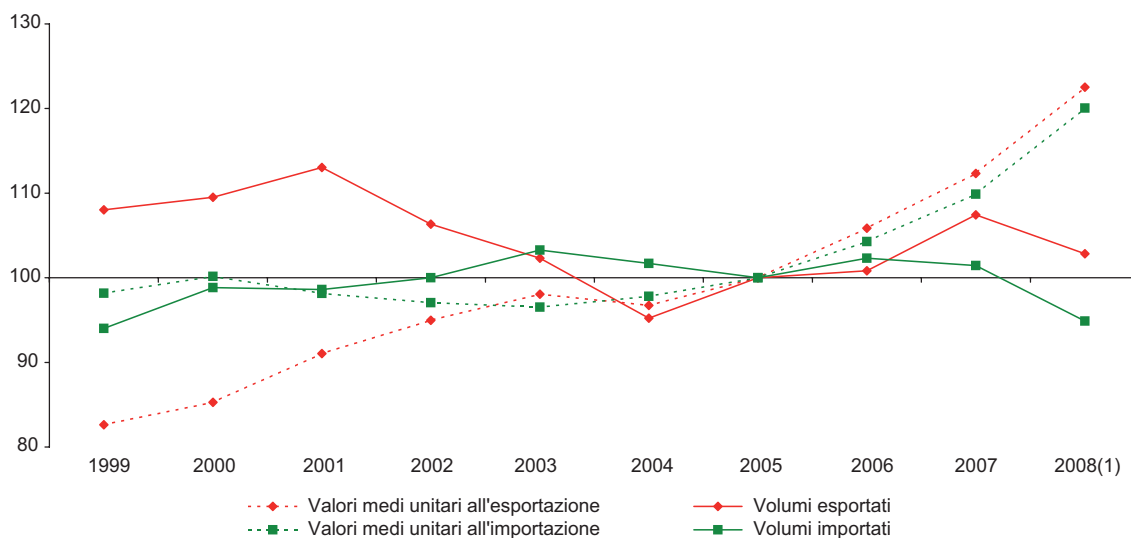
Propensione all'esportazione e grado di penetrazione delle importazioni si sono mantenuti sugli stessi livelli del 2007; guardando all'ultimo quinquennio è cresciuta in misura maggiore la propensione all'esportazione, che comunque è molto bassa, data la strutturale carenza di materie prime del settore primario che ha sempre caratterizzato il nostro paese.

La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali ha subito una lieve contrazione ed è risultata pari al 2 per cento nel 2008, collocando l'Italia al quindicesimo posto nella graduatoria mondiale.

Il maggior flusso di esportazioni si è diretto anche nel 2008 verso la Germania, che acquista dall'Italia prevalentemente prodotti dell'ortofrutta e uve.

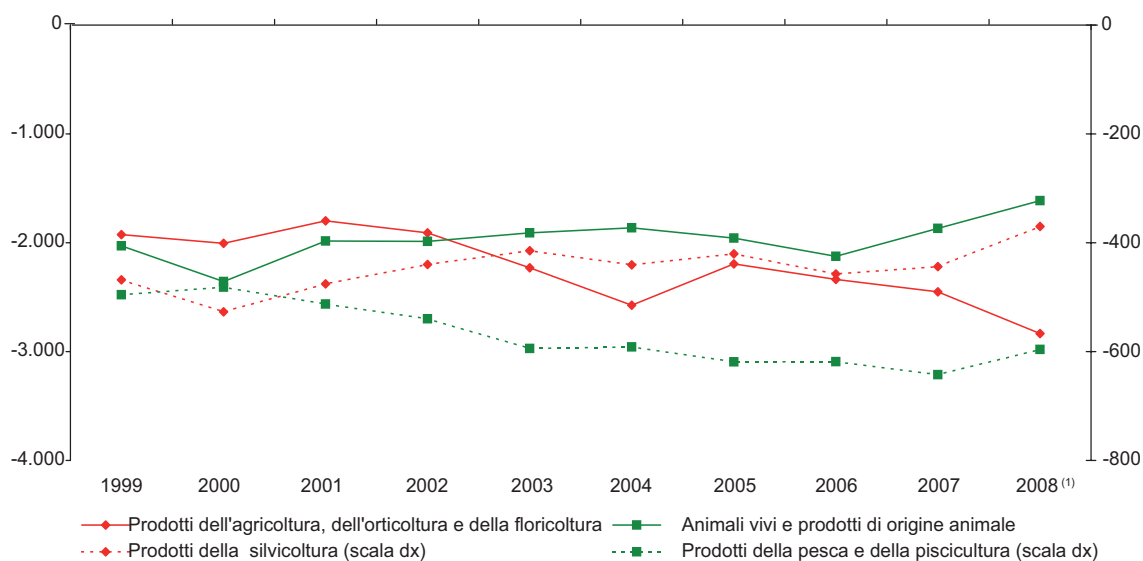
Sono lievemente diminuiti gli acquisti dalla Francia, il nostro primo fornitore, da cui importiamo in prevalenza cereali e animali vivi, mentre sono aumentate del 17 per cento le importazioni (costituite principalmente da caffè e soia) dal Brasile, che è diventato il nostro secondo fornitore.

Grafico 6.1
Prodotti
dell'agricoltura,
della caccia,
della silvicoltura
e della pesca.
Indici,
base 2005 = 100



(1) Dati provvisori.

Grafico 6.2
Saldo
commerciale dei
prodotti
dell'agricoltura,
della silvicoltura
e della pesca.
In milioni di euro



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.7 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali⁽¹⁾ di prodotti agricoli

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	5,7	5,5	5,8	5,5	5,2	4,7	4,8	4,9	4,8	4,9
Paesi europei non Ue	7,1	6,8	8,1	7,8	7,5	6,4	6,5	6,1	5,7	5,2
Medio Oriente	0,6	0,6	0,9	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6
Africa settentrionale	1,5	1,4	1,6	1,4	1,8	1,9	1,2	1,4	1,6	2,3
Africa sub-sahariana	1,3	0,7	0,7	0,5	0,6	0,7	0,5	0,3	0,4	0,3
America settentrionale	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4
America centro-meridionale	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Asia centrale	0,1	0,2	0,3	0,5	0,6	0,8	0,7	0,5	0,6	0,5
Asia orientale	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Oceania	0,8	0,6	0,6	1,2	0,9	1,9	1,6	1,6	1,2	1,0

(1) Per ogni settore, la dimensione del mercato è data dalle esportazioni, verso di esso, 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, Sudafricana, Svizzera, Taiwan e Turchia); tale valore rappresenta in media oltre l'80% delle effettive esportazioni mondiali.

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

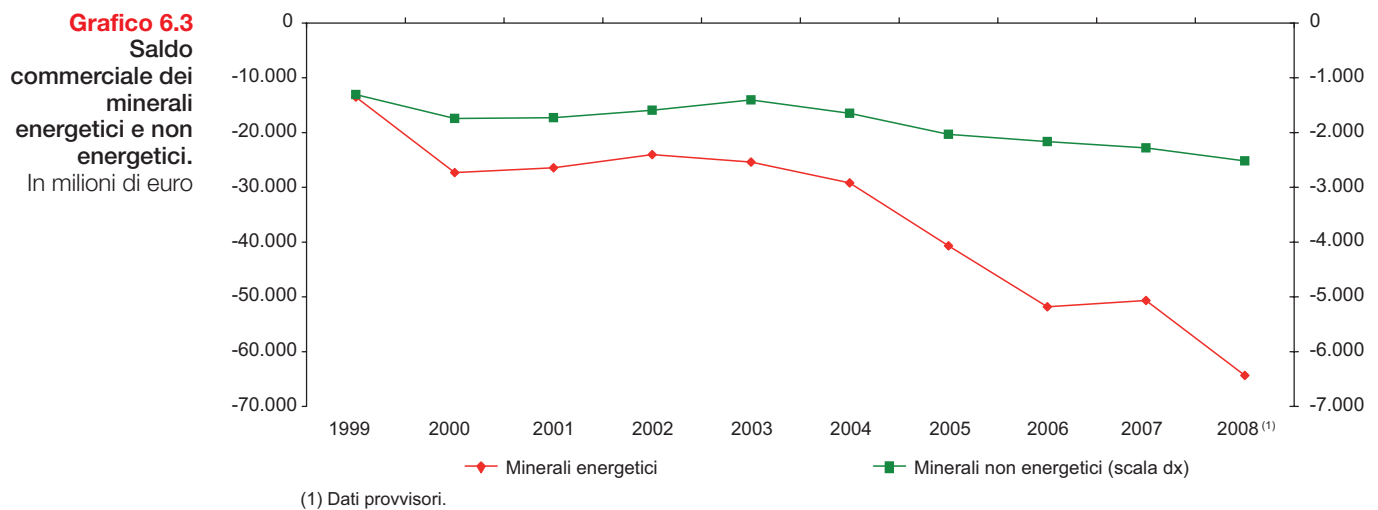
Nel primo trimestre del 2009 le esportazioni dei *prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca*² hanno subito un calo dell'8,9 per cento, mentre le importazioni si sono ridotte del 12,8 per cento. Il calo in questo settore, grazie al carattere relativamente aciclico di parte dei sottosettori e comparti che lo compongono, si è quindi mantenuto su livelli molto inferiori al calo dell'interscambio totale dell'Italia.

² I dati diffusi dall'ISTAT sull'interscambio commerciale del primo trimestre 2009 per questo e per tutti gli altri settori si riferiscono alla nuova classificazione Ateco 2007

6.2 Materie prime energetiche e prodotti petroliferi raffinati.

Minerali energetici e non energetici

Nel 2008 il passivo del settore *minerali energetici e non energetici* si è fortemente ampliato a causa dell'aumento (+26,5 per cento) delle importazioni di *petrolio greggio e gas naturale*, che rappresentano più del 90 per cento del totale. L'aumento è interamente dovuto alla crescita dei valori medi unitari, il cui indice³, che era pari a 123,5 nel 2007, è salito a 161 nel 2008. Gli acquisti in quantità sono invece leggermente diminuiti.



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

I nostri principali fornitori del comparto sono Libia e Russia, che occupano i primi posti sia per le importazioni di *petrolio greggio* sia per le importazioni di *gas naturale*; l'approvvigionamento di materie prime energetiche dell'Italia è fortemente dipendente da questi due paesi, che detengono una quota rispettivamente del 25 e del 18 per cento. Al terzo posto si colloca l'Algeria, grazie principalmente alle forniture di gas naturale, di cui è il primo fornitore.

In particolare, per quanto riguarda il petrolio, la Libia si è confermata il nostro principale mercato di approvvigionamento, con una quota salita al 31,9 per cento, e la Russia è rimasta il secondo fornitore, ma la sua quota ha subito una forte riduzione, passando dal 15,2 al 10,3 per cento. E' proseguita la crescita della quota dell'Azerbaijan, divenuto il terzo fornitore con il 10,1 per cento e dell'Iraq (9,8 per cento), che si è attestato al quarto posto, superando Iran e Arabia Saudita.

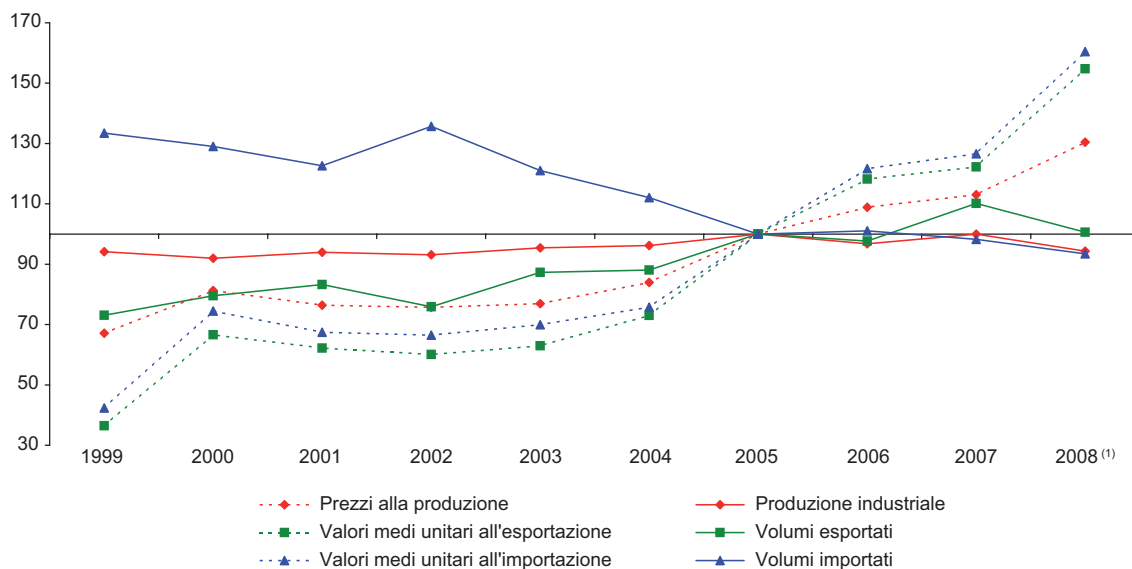
Nel primo trimestre del 2009 si è avuta una forte riduzione delle importazioni di *petrolio greggio* (-55,2 per cento), mentre sono cresciute quelle di *gas naturale* (+13,2 per cento).

Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari

Le esportazioni del settore *coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari* sono cresciute nel 2008 del 15,6 per cento. Nonostante l'aumento percentuale delle importazioni

sia stato superiore, il surplus del comparto è nuovamente cresciuto. L'incremento dell'interscambio in valore è da ascrivere alla forte crescita dei valori medi unitari, dovuta all'aumento dei prezzi delle materie prime energetiche, mentre le quantità scambiate sono diminuite.

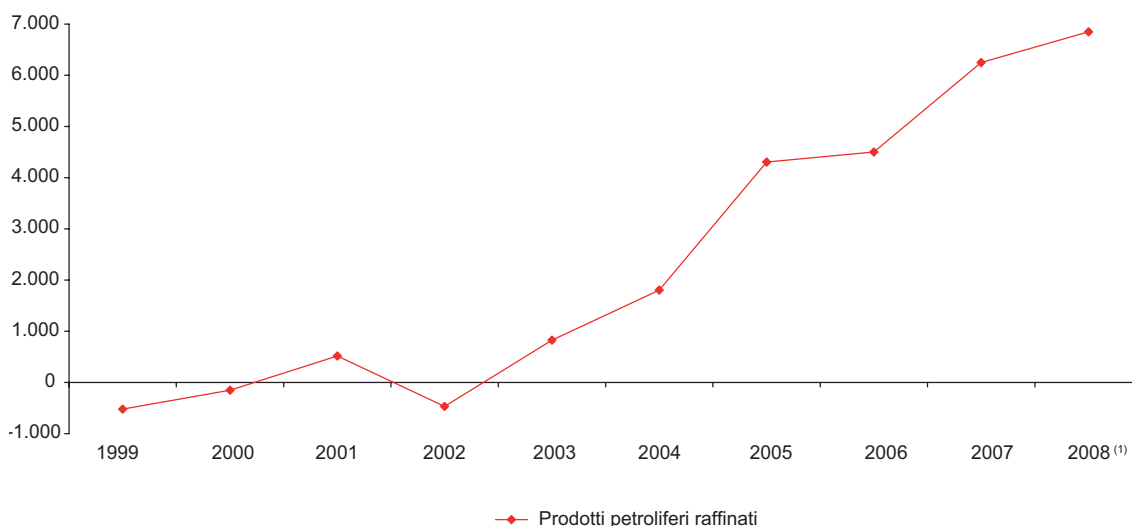
Grafico 6.4
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari.
Indici, base 2005 = 100



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 6.5
Saldo commerciale dei prodotti petroliferi raffinati.
In milioni di euro



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nel 2008 gli Stati Uniti sono stati il primo esportatore mondiale del settore, grazie alla crescita della loro quota di 1,6 punti rispetto all'anno precedente, immediatamente seguiti dai Paesi Bassi, entrambi hanno una quota prossima all'8 per cento; al terzo posto si è collocata la Russia, la cui quota è scesa di circa 9 decimi di punto; l'Italia è all'undicesimo posto con una quota del 3 per cento. In un'ottica di più lungo periodo, si evidenzia come le quote dei principali competitors cambino di anno in anno senza mostrare tendenze definite

di crescita o di calo, se si eccettua un rafforzamento della quota russa nell'ultimo decennio e una riduzione di quella dell'Arabia Saudita.

Il nostro principale mercato di sbocco è risultata anche nel 2008 la Spagna, seguita dagli Stati Uniti e dalla Libia, che hanno entrambi incrementato i propri acquisti. La Russia è divenuta il principale esportatore sul mercato italiano, grazie a un cospicuo aumento (oltre il 21 per cento) delle importazioni da questo paese, seguita da Libia e Stati Uniti.

Libia e Stati Uniti figurano quindi tra i primi mercati sia di approvvigionamento sia di destinazione, con una composizione merceologica dei flussi in entrata diversa da quelli in uscita; l'Italia esporta in entrambi i paesi benzine, mentre importa dalla Libia prevalentemente oli combustibili destinati a ulteriori trattamenti e dagli Stati Uniti coke di petrolio.

Nel primo trimestre 2009 le esportazioni italiane di *coke e prodotti petroliferi raffinati* hanno avuto un crollo di circa il 53 per cento, mentre le importazioni sono diminuite del 35 per cento.

Tavola 6.8 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali (1) di prodotti petroliferi raffinati

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	4,6	5,0	5,4	5,3	6,6	5,6	5,5	5,0	6,0	5,1
Paesi europei non Ue	7,8	10,5	8,0	9,6	8,6	11,1	12,6	13,9	10,7	14,1
Medio Oriente	16,6	22,7	19,9	12,8	15,0	24,5	23,0	18,9	27,4	24,7
Africa settentrionale	53,8	55,6	56,3	53,1	48,4	44,8	52,9	40,8	41,5	82,1
Africa sub-sahariana	6,5	5,3	8,3	9,3	5,7	5,0	6,9	7,3	2,8	2,7
America settentrionale	1,6	3,1	3,0	2,9	2,8	2,8	2,8	2,9	3,3	3,4
America centro-meridionale	4,2	0,9	1,0	0,9	0,8	0,4	2,2	2,3	4,4	1,6
Asia centrale	3,6	2,6	3,2	3,1	1,2	1,3	3,3	2,2	1,6	1,0
Asia orientale	0,5	0,4	0,5	0,3	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5
Oceania	0,0	0,5	0,1	0,1	0,1	0,9	0,1	0,0	0,0	0,0

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

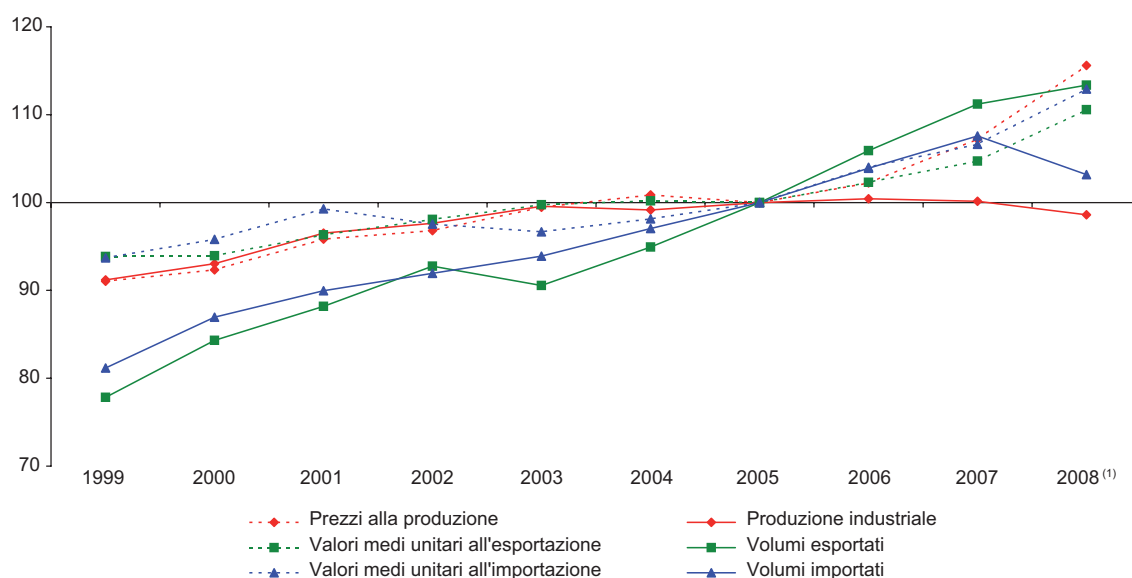
6.3 Prodotti alimentari, bevande e tabacco

L'evoluzione dell'interscambio di prodotti alimentari bevande e tabacco nel 2008 si è mostrata particolarmente favorevole per l'Italia: la crescita delle esportazioni (7,6 per cento) è stata superiore a quella delle importazioni (1,6 per cento) in misura tale da ridurre notevolmente il deficit strutturale del settore, che si è attestato al livello minimo dell'ultimo decennio.

I risultati positivi riguardano numerosi sottosettori, che hanno fatto registrare aumenti dell'avanzo o riduzione del deficit. Si evidenzia particolarmente l'ottimo risultato delle esportazioni di pasta (+28,5 per cento), tradizionalmente uno dei punti forti dell'export italiano. Anche i vini, la principale voce di esportazione del settore, hanno contribuito al miglioramento del saldo, seppure in misura molto contenuta. Il contributo maggiore per quanto riguarda i sottosettori in deficit è venuto dalla pronunciata riduzione delle importazioni di *carni fresche e refrigerate (esclusi volatili e conigli)*, il comparto che ha sempre fatto registrare il maggior disavanzo dell'alimentare. Si sono ridotte le importazioni di carne bovina e suina, ma soprattutto sono crollate quelle di *cuoio e pelli gregge*, che fanno parte di questo comparto.

Sono aumentati i volumi esportati e in maggior misura i valori medi unitari delle esportazioni (in particolare i valori medi unitari dei *prodotti della macinazione e dei preparati e conserve di frutta e ortaggi*). Si sono invece ridotti i volumi importati, per cui tutto l'aumento delle importazioni è dovuto all'aumento dei valori medi unitari. È proseguita la crescita della propensione all'esportazione, mentre il grado di penetrazione delle importazioni è rimasto pressoché invariato.

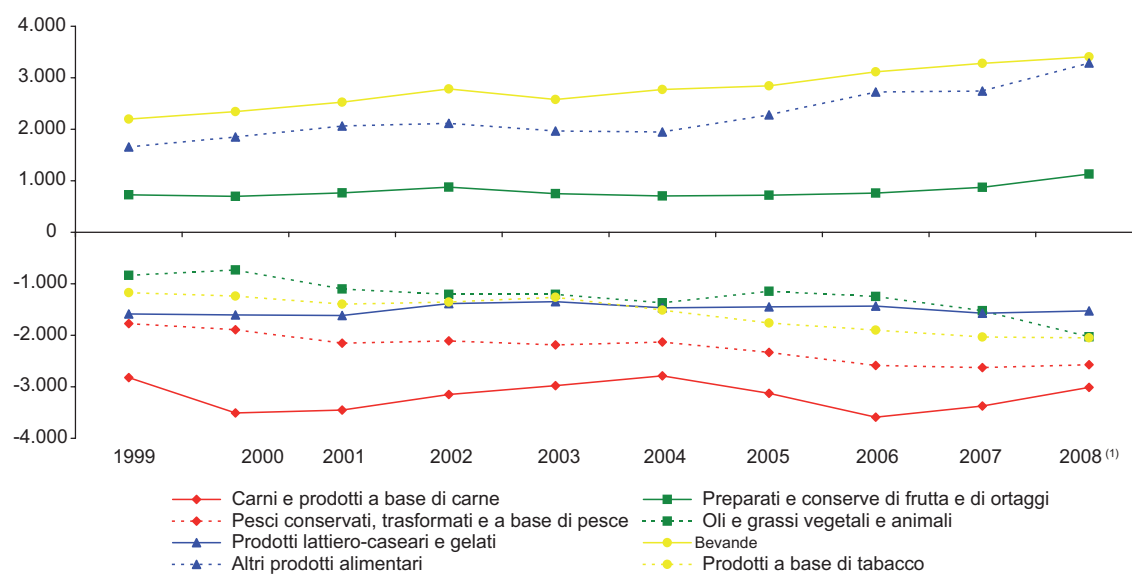
Grafico 6.6
Prodotti alimentari, bevande e tabacco.
Indici, base 2005 = 100



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 6.7
Saldo commerciale dei prodotti alimentari, bevande e tabacco.
In milioni di euro



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La buona performance del settore non si è tradotta in un miglioramento della quota italiana, che è rimasta sostanzialmente invariata. Non sono da segnalare variazioni di rilievo neanche per i principali *competitors*, eccetto il calo di 0,5 punti della Francia. Anche in un'ottica di più lungo periodo, il settore si caratterizza peraltro per una relativa stabilità delle quote e delle posizioni dei principali esportatori. Per tutto l'ultimo decennio la quota italiana si è sempre mantenuta di poco sopra il 4 per cento, le variazioni maggiori riguardano la progressiva riduzione della quota statunitense (quasi 3 punti dal 2000 al 2008) e di quella francese (circa 2 punti), il progressivo miglioramento della quota brasiliana e l'affacciarsi di nuovi *competitors*, come l'Indonesia. L'Italia è il settimo esportatore mondiale del settore, mentre al primo posto rimane la Germania, seguita da Stati Uniti, Paesi Bassi e Francia.

I principali mercati di destinazione si sono confermati nell'ordine Germania, Francia, Stati Uniti, Regno Unito e Svizzera. Tutti hanno fatto registrare un aumento delle esportazioni italiane, eccetto gli Stati Uniti (-1 per cento).

Le importazioni dai due principali paesi fornitori, Germania e Francia, hanno subito lievi variazioni in aumento, mentre sono calate le importazioni dai Paesi Bassi, prevalentemente a causa dei minori acquisti di carni (l'Olanda è il nostro principale fornitore di carni bovine) e di *prodotti a base di tabacco*, che costituiscono la principale voce del nostro import da questo paese. Grazie ad un aumento delle importazioni italiane pari al 23,6 per cento (dovuto in particolare al comparto *oli e grassi vegetali e animali*), l'Argentina è divenuta il nostro sesto paese fornitore.

Nel primo trimestre 2009 le esportazioni si sono ridotte del 3,1 per cento, contro un calo del 7,9 per cento delle importazioni; si tratta del risultato complessivo più positivo di tutto il manifatturiero.

Tavola 6.9 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali ⁽¹⁾ di prodotti alimentari, bevande e tabacco

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	6,3	6,2	6,1	6,4	6,2	6,3	6,1	6,1	6,0	6,4
Paesi europei non Ue	6,9	7,0	6,8	7,2	7,4	7,5	6,8	6,6	6,6	6,7
Medio Oriente	3,4	2,9	2,7	2,7	2,8	2,1	2,1	2,4	2,4	2,5
Africa settentrionale	5,2	6,1	6,1	5,8	4,7	3,4	2,8	2,6	2,6	2,7
Africa sub-sahariana	4,7	5,0	5,1	5,5	5,4	4,8	4,2	3,7	3,4	3,2
America settentrionale	4,8	4,9	4,9	5,1	5,3	5,4	5,5	5,5	5,4	5,5
America centro-meridionale	1,4	1,4	1,3	1,4	1,3	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1
Asia centrale	0,4	0,6	0,5	0,5	0,5	0,7	0,8	0,8	0,6	0,4
Asia orientale	1,1	1,0	1,0	1,2	1,2	1,3	1,2	1,3	1,3	1,3
Oceania	4,8	4,2	4,2	4,5	4,6	4,8	4,6	5,1	4,8	4,7

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

6.4 Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento

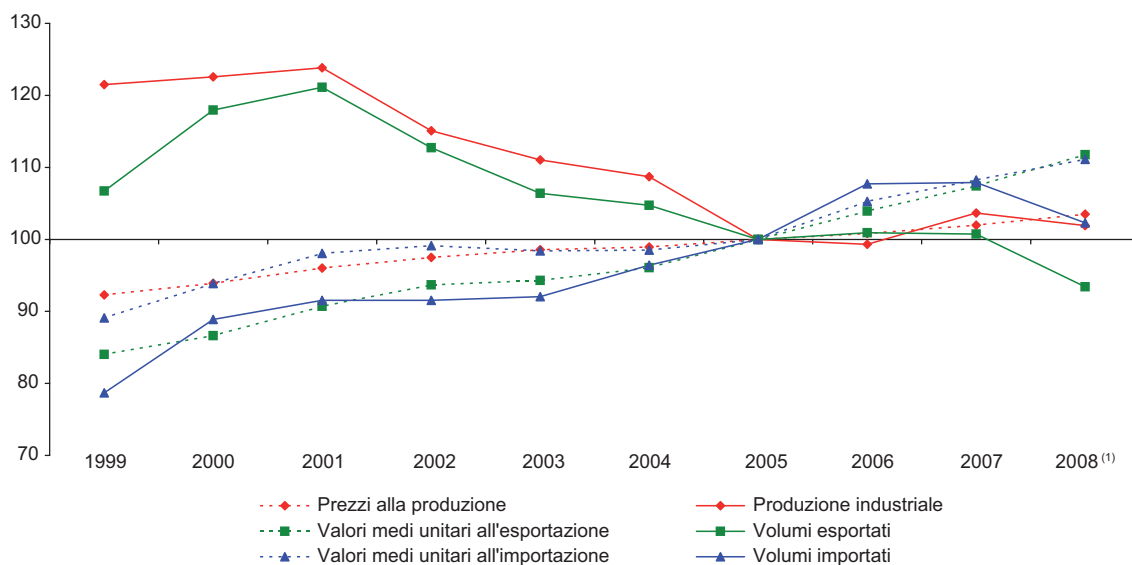
Nel 2008 il surplus della bilancia commerciale del settore del tessile e dell'abbigliamento, che aveva mostrato segnali di ripresa nel corso dell'esercizio precedente, si è nuovamente ridotto a causa di una contrazione delle esportazioni, risultata superiore a quella delle importazioni sia in valore assoluto sia in percentuale (-3,5 contro -2,7 per cento)

Dall'esame dei singoli comparti merceologici del settore, si evidenzia una accentuata diminuzione dei flussi commerciali per la quasi totalità dei prodotti. Le più rilevanti eccezioni sono costituite dalle due principali categorie di prodotti esportati dell'abbigliamento: gli *altri indumenti esterni*, che presentano flussi di interscambio quasi invariati e gli *articoli di vestiario e accessori n.c.a.*, che hanno fatto registrare un aumento delle esportazioni pari al 6,5 per cento e superiore a quello delle importazioni.

Nel 2008 si ripresenta un aumento dei valori medi unitari sia per le esportazioni sia per le importazioni, a fronte di una riduzione dei volumi scambiati. E' aumentato anche l'indice di profittabilità relativa all'esportazione e questi andamenti appaiono confermare che le aziende esportatrici del settore stanno continuando ad orientare la propria produzione verso segmenti di mercato meno sensibili alla concorrenza di prezzo e alla grave crisi che ha investito l'economia mondiale. Negli ultimi anni, però, anche i valori medi unitari delle importazioni sono aumentati quasi nella stessa misura e la competitività delle importazioni appare in costante diminuzione.

Sia a prezzi correnti sia a prezzi costanti, sono diminuite la penetrazione delle importazioni e più marcatamente la propensione all'esportazione.

Grafico 6.8
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento.
Indici, base 2005 = 100



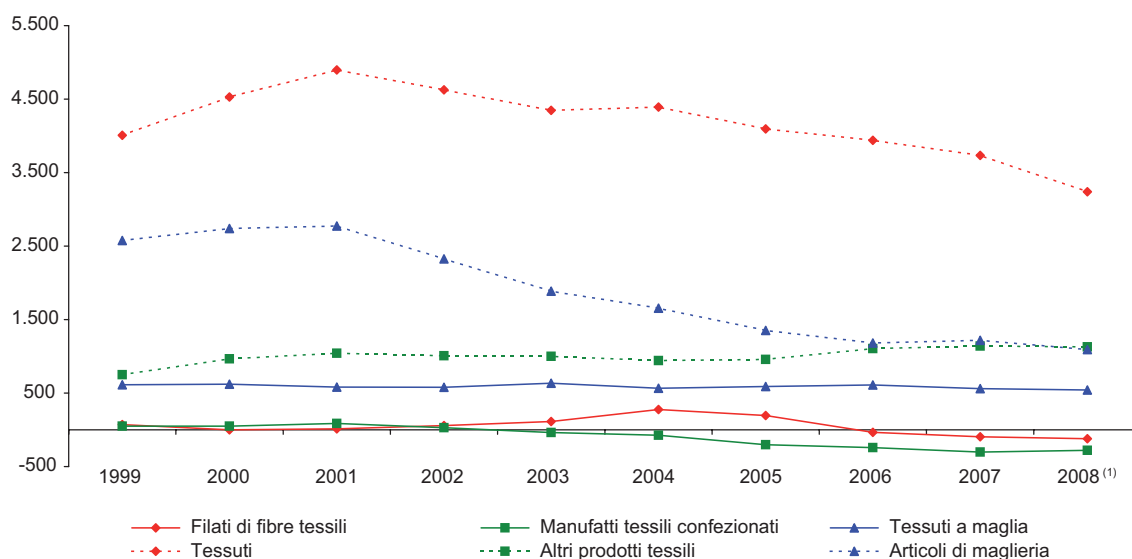
(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Prodotti tessili

Considerando distintamente i risultati del tessile e dell'abbigliamento, si rileva che la riduzione dell'interscambio è interamente dovuta al risultato complessivo del tessile ed ha interessato le esportazioni in misura maggiore delle importazioni (-7,9 per cento contro -6,0 per cento); è proseguita quindi la riduzione dell'avanzo di bilancia commerciale, che si presenta in costante calo dal 2001.

Grafico 6.9
Saldo commerciale dei prodotti tessili.
In milioni di euro



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La quota italiana sulle esportazioni mondiali ha subito una ulteriore erosione. L'Italia si conferma il secondo esportatore mondiale dopo la Cina, ma la sua quota è pari al 6,8 per cento, mentre quella cinese è giunta al 30 per cento. Ancora un decennio fa il vantaggio della Cina sull'Italia era di meno di 2 punti percentuali; da allora l'Italia ha perso 2 punti percentuali, mentre la Cina ne ha guadagnati 20. A fronte dell'avanzata cinese, le maggiori perdite sono state quelle di altri paesi dell'area asiatica: Hong Kong, Corea del Sud e Taiwan, mentre gli altri due maggiori *competitors*, Germania e Stati Uniti, hanno subito perdite più contenute. Tra i principali *competitors*, nel 2008 è cresciuta nuovamente la Turchia, che, con un guadagno di 1,5 punti, si è posizionata al quinto posto con circa il 4 per cento.

Sono diminuite ancora le esportazioni verso l'Unione europea ed ha continuato a ridursi il peso di quest'area, che nel 2008 è stato pari al 61,5 per cento dell'export italiano del settore. Riduzioni particolarmente pesanti si sono avute in Germania, Spagna, Regno Unito, Romania. Sono invece nuovamente cresciute le esportazioni verso gli altri mercati europei, in particolare si evidenzia il buon andamento delle vendite verso la Russia (+7,9 per cento), che già erano fortemente aumentate nel 2007, e verso la Svizzera (+8,7 per cento). Sono crollate le vendite verso gli Stati Uniti (-18,8 per cento) e Hong Kong (-15,5 per cento), che nel 2007 erano i principali mercati di sbocco extraeuropei; nel 2008 la prima destinazione extraeuropea è così diventata la Tunisia.

La Cina, il primo nostro fornitore di prodotti tessili, è l'unico paese che, a fronte di una riduzione generalizzata delle importazioni da tutti gli altri principali fornitori, riesce nuovamente ad aumentare in misura cospicua (+ 12,0 per cento) le proprie vendite sul mercato italiano.

Nel primo trimestre 2009, hanno subito un ulteriore brusco calo sia le importazioni, diminuite del 21,3 per cento, sia, in maggior misura, le esportazioni (-27,8 per cento), accentuando così il trend negativo del settore.

Tavola 6.10 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali⁽¹⁾ di prodotti tessili

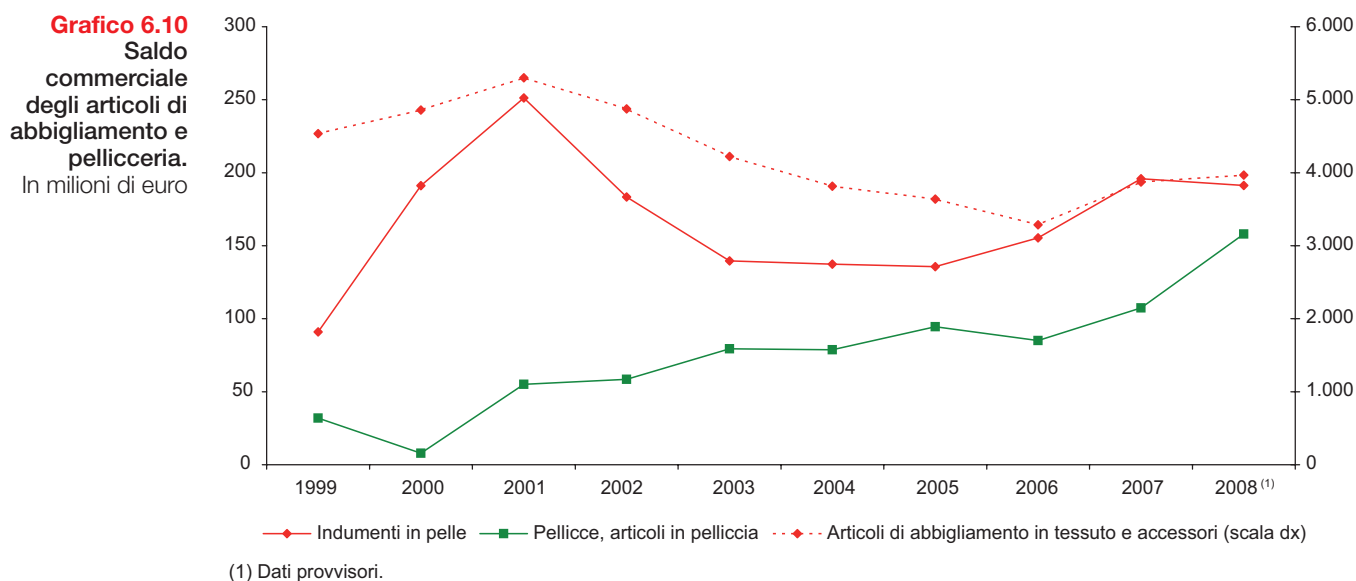
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	17,3	17,5	17,3	16,5	15,9	15,6	14,5	14,4	14,0	14,6
Paesi europei non Ue	17,9	18,5	20,0	19,9	19,3	19,7	16,7	15,5	13,8	17,0
Medio Oriente	5,1	4,7	4,8	4,7	4,3	4,0	3,3	3,1	3,1	3,4
Africa settentrionale	15,8	16,7	19,1	20,2	20,6	20,8	19,6	19,6	19,7	22,7
Africa sub-sahariana	3,5	2,8	2,8	2,5	2,0	1,7	1,6	1,6	1,3	1,3
America settentrionale	5,7	5,7	5,7	4,9	4,9	4,9	3,9	3,4	3,4	3,2
America centro-meridionale	2,7	2,3	2,3	1,8	1,8	1,9	1,8	1,8	1,8	1,7
Asia centrale	1,1	1,3	2,1	2,5	2,8	2,4	2,1	2,0	2,0	1,8
Asia orientale	2,9	3,1	3,8	3,4	3,7	3,7	3,7	3,6	3,6	3,5
Oceania	3,5	3,1	3,4	3,4	3,6	3,5	3,3	2,9	2,6	2,5

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

Articoli di abbigliamento; pellicce

Anche nel 2008 è proseguita la crescita delle esportazioni italiane, seppure in misura ridotta rispetto agli ultimi quattro anni. Le importazioni sono invece rimaste invariate; questa battuta di arresto era già stata preceduta da un netto rallentamento della crescita nel corso del precedente esercizio, in cui si era avuta una variazione positiva del surplus, dopo anni di deterioramento. Nel 2008 il saldo è ulteriormente migliorato.



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La performance positiva del settore si riflette anche in un aumento, seppur modesto, della quota italiana. Con il 6,7 per cento, l'Italia si è confermata il secondo esportatore mondiale dopo la Cina, la cui quota, quasi raddoppiata nel corso dell'ultimo decennio, ha subito per la prima volta una riduzione, attestandosi al 35,6 per cento, mentre contemporaneamente sono cresciuti, seppure di poco, la Germania, la Turchia e i principali concorrenti asiatici: India, Bangladesh, Vietnam. Guardando all'ultimo decennio si evidenzia come solo l'Italia e la Germania tra i principali *competitors* di allora abbiano saputo difendere la propria quota, mentre Hong Kong, Stati Uniti e Messico, che dieci anni fa si trovavano ai primi posti, presentavano nel 2008 quote tra l'1 e l'1,4 per cento.

Come già era avvenuto nel 2007, sono cresciute le esportazioni verso i nostri due principali mercati di sbocco, Francia e Svizzera, e soprattutto verso la Russia, che, dopo anni di crescita, è diventata il nostro terzo mercato, superando la Germania e gli Stati Uniti. Questi due paesi hanno fatto registrare cospicui cali delle importazioni dall'Italia, così come altri tradizionali mercati dei nostri prodotti: Spagna, Regno Unito, Giappone.

Sono ancora aumentate, seppure moderatamente (+3,0 per cento), le importazioni dalla Cina, il nostro principale fornitore con una quota di circa il 27 per cento, e dalla Tunisia, che diventa il terzo paese di provenienza. Hanno invece subito una flessione le importazioni dalla Romania⁴, il nostro secondo fornitore, e dalla Francia, che è stata così superata dalla Tunisia.

Il primo trimestre 2009 presenta una evoluzione meno favorevole, con le esportazioni italiane che si riducono del 10,6 per cento a fronte di un aumento dello 0,5 per cento delle importazioni; in confronto al crollo dell'interscambio fatto registrare da molti settori si tratta comunque di un risultato che appare indicare una minore sensibilità di questo comparto alla crisi mondiale.

⁴ Come riportato dal precedente Rapporto ICE, è però possibile che la netta flessione registrata per le importazioni dalla Romania nel 2007, a cui fa seguito l'ulteriore calo del 2008, sia in parte riconducibile a difficoltà di rilevazione statistica dell'interscambio con la Romania, a seguito della sua entrata nell'Unione europea.

Tavola 6.11 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali ⁽¹⁾ di articoli di abbigliamento

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	10,7	10,5	10,9	10,8	10,1	10,0	9,4	8,7	8,9	9,7
Paesi europei non Ue	17,2	17,8	20,5	21,6	21,4	19,5	18,4	20,0	17,8	28,8
Medio Oriente	9,6	8,5	8,8	8,8	8,3	7,7	7,9	8,5	7,5	9,7
Africa settentrionale	12,0	13,9	14,7	14,0	11,7	10,6	11,5	12,1	10,9	14,8
Africa sub-sahariana	3,4	2,9	3,4	3,4	3,2	2,8	2,6	2,0	1,9	2,2
America settentrionale	4,6	4,2	4,7	4,3	4,4	4,4	3,8	3,5	3,7	4,1
America centro-meridionale	1,7	1,5	1,9	1,9	2,2	2,1	2,4	2,2	2,1	2,6
Asia centrale	2,2	3,9	5,4	5,1	3,6	3,0	3,8	3,0	2,8	1,7
Asia orientale	6,5	5,6	6,0	6,0	6,0	5,5	6,5	6,5	6,8	7,7
Oceania	3,5	2,8	2,9	2,8	2,7	2,4	2,4	2,3	2,4	2,4

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

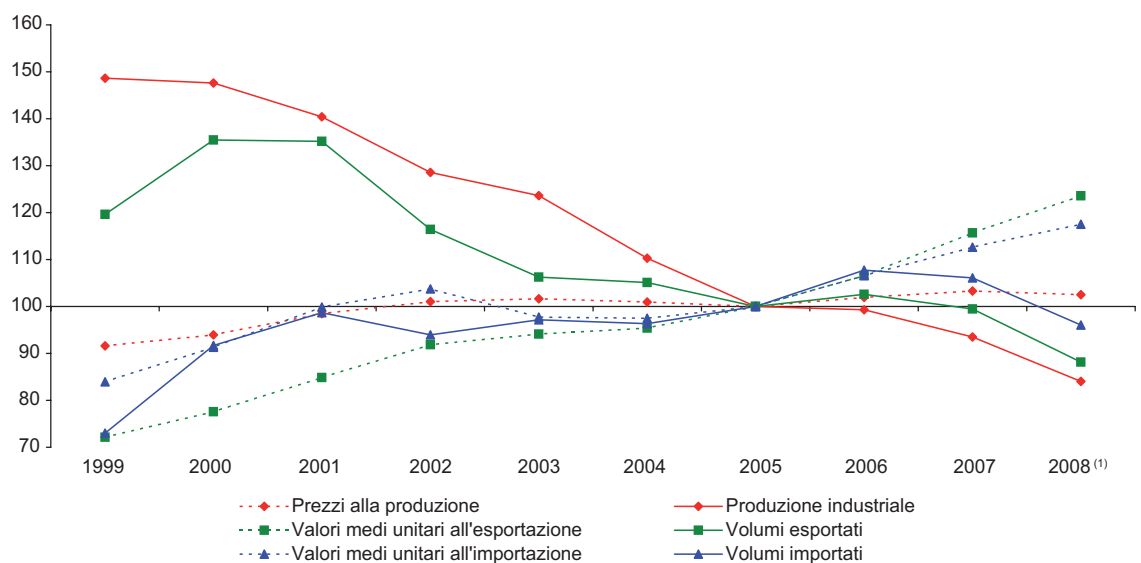
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

6.5 Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari

Dopo la ripresa avvenuta nei due anni precedenti, nel 2008 si è avuta una nuova flessione delle esportazioni del settore, che sono diminuite del 5,4 per cento; la variazione percentuale delle importazioni è stata del -5,5 per cento, ma per effetto delle grandezze di partenza l'avanzo si è ridotto di 350 milioni di euro.

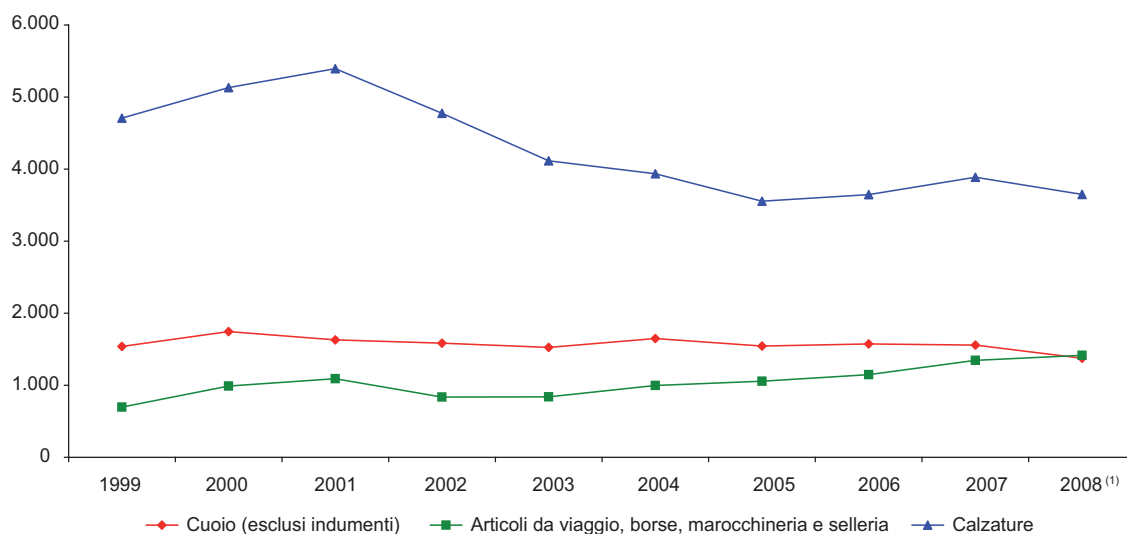
I volumi esportati sono diminuiti più dei volumi importati e la dinamica dei valori medi unitari delle esportazioni è stata superiore a quella dei valori medi unitari delle importazioni. L'indice di profittabilità relativa all'esportazione ha fatto registrare in un solo anno un aumento di oltre 10 punti. Tale miglioramento sembrerebbe confermare, anche per questo settore, un riposizionamento della produzione delle imprese esportatrici verso segmenti di mercato più remunerativi per far fronte alla concorrenza internazionale, come già evidenziato per il tessile abbigliamento. Si rileva comunque, che è stata registrata anche una ulteriore notevole flessione dell'indice di competitività delle importazioni. Si sono lievemente ridotte la propensione all'esportazione, che comunque permane elevata, e il grado di penetrazione delle importazioni.

Grafico 6.11
Cuoio e prodotti
in cuoio, pelle e
similari.
Indici,
base 2005 = 100



(1) Dati provvisori.

Grafico 6.12
Saldo
commerciale dei
prodotti in cuoio,
pelle e similari.
In milioni di euro



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nel sottosettore *calzature* la Cina si è confermata nel 2008 il primo esportatore, con una quota prossima al 38 per cento. L'ulteriore aumento della quota cinese di un punto rispetto al 2007 è stata la variazione di maggior rilievo per quanto riguarda i principali *competitors*; la quota italiana, che ha perso circa 3,5 punti negli ultimi dieci anni, ha subito un'ulteriore erosione ed è scesa al 12,6 per cento. L'Italia è già da tempo il secondo esportatore mondiale, seguita dal Vietnam, che nell'ultimo decennio è l'unico paese emergente che ha mostrato un consistente guadagno di quota, quasi 3 punti percentuali.

Nel sottosettore degli *articoli da viaggi, borse, marocchineria e selleria*, la Cina si sta avviando ad accentrare quasi la metà del commercio mondiale, con una quota nel 2008 di quasi il 47 per cento, che è aumentata di 1,6 punti rispetto all'anno precedente. L'Italia e la Francia si sono posizionate al secondo e terzo posto; entrambe hanno quote attorno all'11 per cento e in crescita di oltre 2 punti nell'ultimo decennio. Tra i primi dieci esportatori figurano tre paesi emergenti: India, Hong Kong e Vietnam, tutti con quote ancora molto basse e che non mostrano una chiara tendenza. Hanno invece perso molte posizioni la Thailandia e la Corea del Sud, che ora hanno quote del tutto esigue.

Nel 2008 l'Italia ha aumentato la propria quota nel sottosettore *cuoio*, di cui è il primo esportatore mondiale con il 21,3 per cento, una quota che è sostanzialmente riuscita a difendere nell'arco di tutto l'ultimo decennio; tra i primi paesi concorrenti solo l'India e il Brasile, rispettivamente al terzo e al quarto posto, hanno aumentato le proprie quote negli ultimi dieci anni; le perdite maggiori hanno invece riguardato Hong Kong, che è in seconda posizione, gli Stati Uniti, la Corea del Sud e Taiwan. La Cina, in crescita fino al 2006, ha poi accusato un brusco calo ed è scesa sotto il 2 per cento.

Nel 2008 si sono ridotte le esportazioni italiane del settore verso i due principali acquirenti, la Francia e la Germania, verso tutti i maggiori mercati di sbocco dell'Unione europea e verso gli Stati Uniti. Sono, invece, aumentate nuovamente le esportazioni verso la Svizzera, che diventa il nostro terzo mercato di sbocco, e verso la Russia (+16,6 per cento), confermando un trend molto positivo, già delineatosi negli ultimi anni.

Per quanto concerne le importazioni, la brusca riduzione registrata nel 2008 è da imputare, in prevalenza, alla contrazione degli acquisti provenienti dalla Romania⁵ e alla forte

⁵ Vedi nota 2.

Tavola 6.12 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali ⁽¹⁾ di cuoio e prodotti in cuoio

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	24,5	23,8	24,1	23,4	22,9	22,1	20,2	19,5	19,2	22,8
Paesi europei non Ue	39,5	40,6	43,2	39,4	41,0	40,9	35,6	35,6	34,1	53,9
Medio Oriente	20,3	18,8	19,9	17,4	15,2	13,9	13,1	14,0	15,0	16,2
Africa settentrionale	34,8	34,4	33,4	30,2	28,9	28,4	27,1	28,5	28,7	40,7
Africa sub-sahariana	8,4	8,2	8,1	8,0	7,4	5,7	6,3	6,7	6,8	6,3
America settentrionale	10,2	10,5	10,9	10,1	10,1	10,3	8,5	7,9	8,2	7,7
America centro-meridionale	3,8	4,0	5,2	5,3	4,7	3,7	3,3	3,2	3,1	2,7
Asia centrale	13,9	15,4	23,3	17,8	9,8	12,6	8,2	9,4	9,9	6,0
Asia orientale	9,7	11,4	11,4	11,3	11,0	11,3	11,8	11,8	12,1	13,3
Oceania	10,1	9,3	9,5	9,1	8,9	8,4	8,2	7,1	7,5	7,4

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

diminuzione delle importazioni provenienti dal Brasile, che, dopo un periodo di crescita a ritmi molto elevati, sono diminuite di quasi 70 milioni di euro. Nello specifico, il brusco calo registrato è frutto della riduzione della domanda di semilavorati, soprattutto cuoi e pelli, conseguita al calo della produzione nei settori di trasformazione a valle. Al contrario, sono cresciuti nuovamente gli acquisti dall'Asia orientale, trainata soprattutto dalla Cina, primo fornitore del settore, da cui importiamo prevalentemente articoli da viaggio e borse in materie tessili e plastiche e calzature in gomma e in materie plastiche e loro componenti, mentre le importazioni di calzature in cuoio sono quasi nulle. Le nostre esportazioni verso questo paese sono invece costituite prevalentemente da cuoio.

Anche i dati relativi al primo trimestre del 2009 segnalano un calo rispetto ai valori dell'anno precedente, con una flessione molto più marcata sul fronte delle vendite estere (-15,4 per cento) rispetto a quello degli acquisti (-10,0 per cento).

6.6 Legno e prodotti in legno

Nel 2008 la diversa intensità del calo che ha caratterizzato le importazioni, -16,1 per cento e le esportazioni, -8,5 per cento, ha portato ad un miglioramento del deficit del comparto, che, dopo anni di aumento, ha registrato una flessione di oltre 560 milioni di euro.

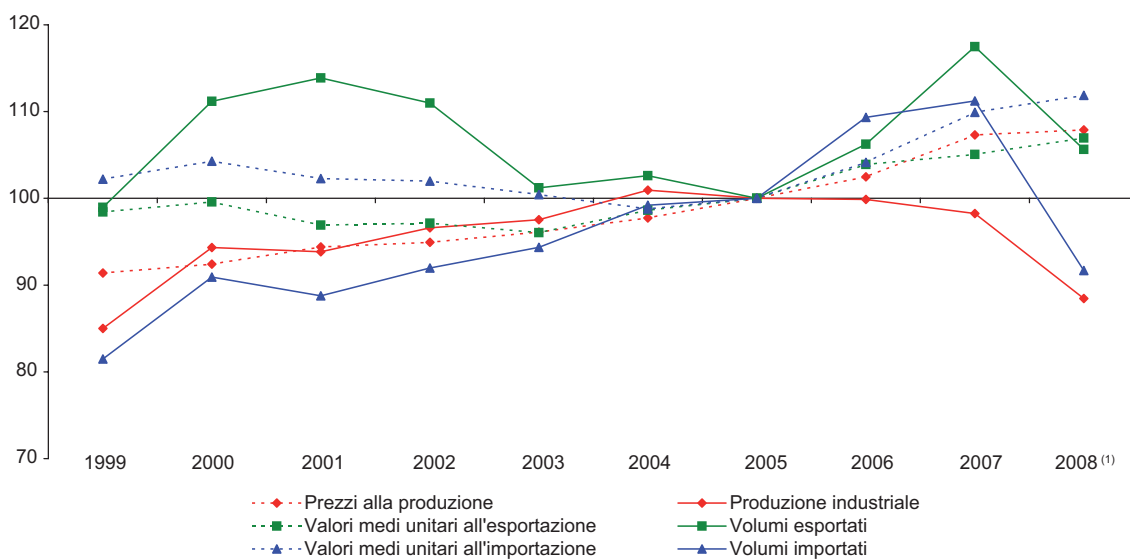
Si evidenzia in particolare una riduzione di oltre il 20 per cento delle importazioni della voce *legno tagliato, piallato e/o trattato*, che è la prima per quanto riguarda le importazioni del settore, ma anche consistenti flessioni delle voci *fogli da impiallacciatura, compensato, pannelli, e prodotti di carpenteria e di falegnameria per l'edilizia*.

Rispetto agli scambi in valore, i volumi scambiati presentano un calo ancora più accentuato, sono infatti aumentati i valori medi unitari, nella stessa misura per le importazioni e le esportazioni. E' diminuita la propensione all'esportazione e in misura maggiore il grado di penetrazione delle importazioni, che negli anni recenti era sempre salito.

L'Italia è al quindicesimo posto nella graduatoria degli esportatori mondiali, con una quota che nel 2008 è stata pari al 2,3 per cento ed è rimasta quasi immutata nel corso di tutto l'ultimo decennio.

È continuato il declino della quota del Canada, che nel 2008 ha perso oltre 2,5 punti, soprattutto a causa del crollo della domanda degli Stati Uniti, il suo principale mercato di sbocco. Il Canada, che storicamente era sempre stato il primo esportatore mondiale del settore, ha visto la propria quota ridursi nell'ultimo decennio di quasi 14 punti, passando da quasi il 22 per cento all'8,1 per cento, ha ceduto il primo posto alla Cina, la cui quota nello stesso periodo è costantemente cresciuta, ed è stato superato anche dalla Germania, che ha guadagnato nell'arco del decennio 3,7 punti.

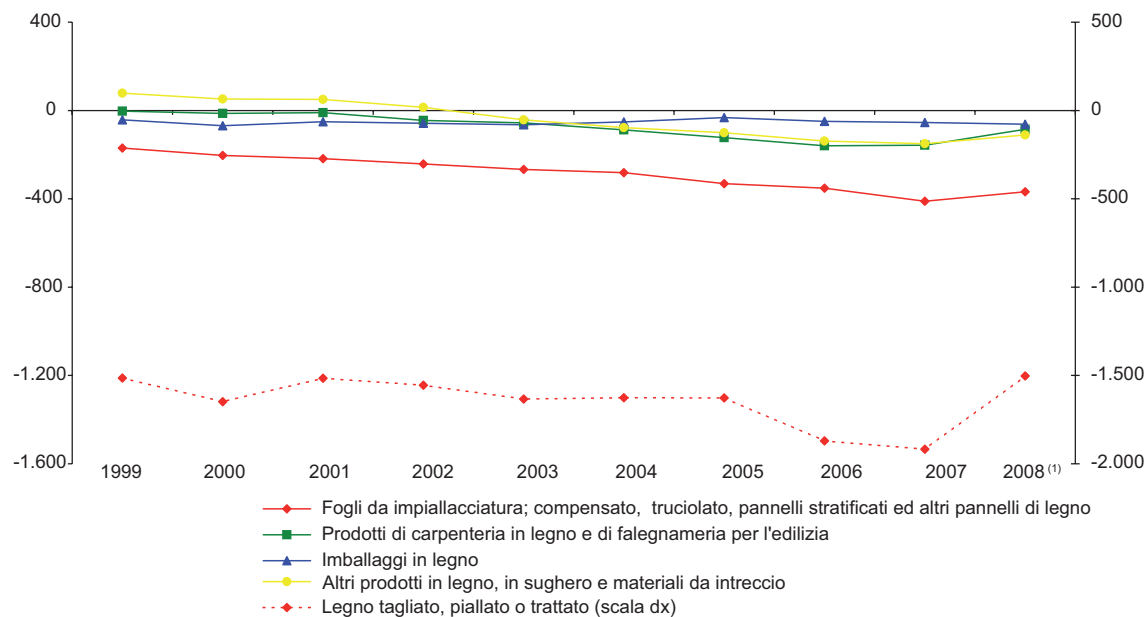
Grafico 6.13
Legno e prodotti
in legno.
 Indici,
 base 2005 = 100



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 6.14
Saldo
commerciale del
legno e dei
prodotti in legno.
 In milioni di euro



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Le vendite dell'Italia sono diminuite verso tutti i principali mercati di sbocco dell'Unione europea (Germania, Francia, Regno Unito e soprattutto Spagna) e verso gli Stati Uniti; mentre flussi in aumento sono stati riscontrati verso alcuni paesi dell'Europa dell'Est, tra i quali soprattutto la Russia, divenuta il quarto mercato di destinazione.

L'andamento negativo delle importazioni ha coinvolto pesantemente i due maggiori fornitori: Austria e Germania, mentre Cina e Francia sono riuscite ad incrementare, seppur lievemente, le loro vendite sul mercato italiano.

Il decremento dell'interscambio si è protratto anche nel primo trimestre del 2009, in cui i flussi in entrata e in uscita sono diminuiti rispettivamente del -33,9 e del -29,0 per cento, rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

Tavola 6.13 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali (1) di legno e prodotti in legno

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	3,8	3,7	3,8	3,5	3,1	3,0	2,9	2,8	2,9	2,9
Paesi europei non Ue	7,1	7,9	7,2	7,3	6,9	6,6	6,4	6,4	5,8	6,2
Medio Oriente	4,8	4,9	6,2	6,0	6,2	7,5	5,4	4,3	3,8	3,2
Africa settentrionale	5,0	4,2	5,4	6,1	9,5	5,0	4,7	4,4	5,3	6,4
Africa sub-sahariana	3,3	3,7	5,1	6,5	5,1	5,1	7,7	8,2	4,4	12,6
America settentrionale	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	0,6	0,8	0,9
America centro-meridionale	1,5	1,1	1,1	1,1	1,0	0,8	0,8	0,8	1,3	1,1
Asia centrale	6,7	7,3	10,3	8,5	6,3	4,9	5,8	4,1	4,8	4,3
Asia orientale	1,3	1,2	1,2	1,1	0,9	0,9	0,7	0,6	0,7	0,6
Oceania	1,0	0,8	0,9	1,2	1,1	1,0	1,0	1,0	1,1	2,2

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

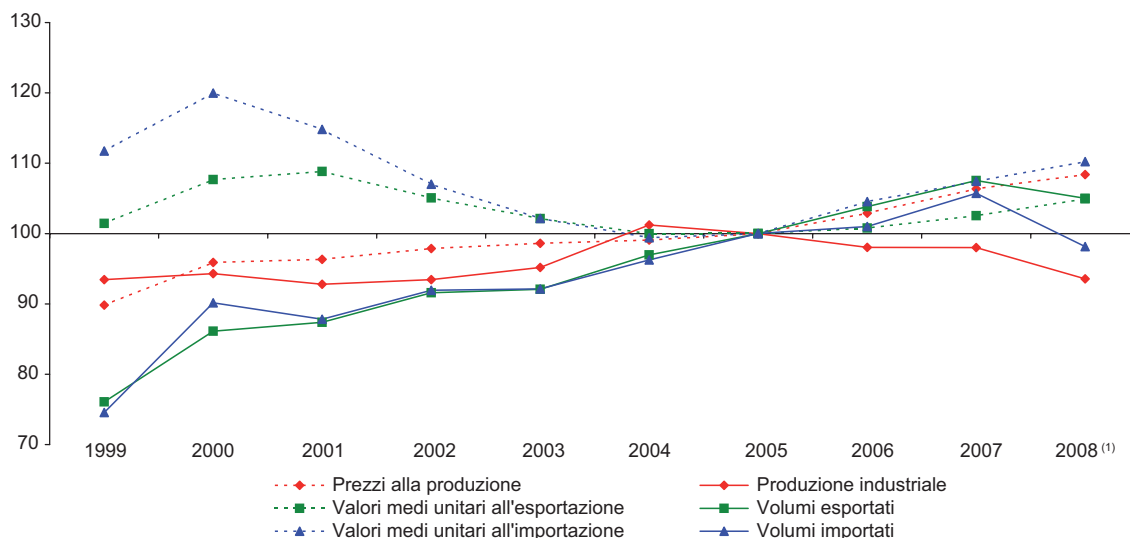
6.7 Pasta da carta, carta e prodotti di carta, prodotti dell'editoria e della stampa

Nel 2008 le esportazioni del settore sono rimaste quasi immutate, mentre le importazioni hanno subito un calo del 4,8 per cento. Questo diverso andamento ha fatto sì che i valori delle due grandezze fossero molto simili e ha comportato una forte riduzione del deficit, che è risultato pari a circa 160 milioni di euro, il più basso di tutto l'ultimo decennio.

In particolare si è ridotto il disavanzo del sottosettore *pasta da carta, carta, cartone e prodotti in carta*, mentre è aumentato l'attivo dei *prodotti dell'editoria e della stampa*.

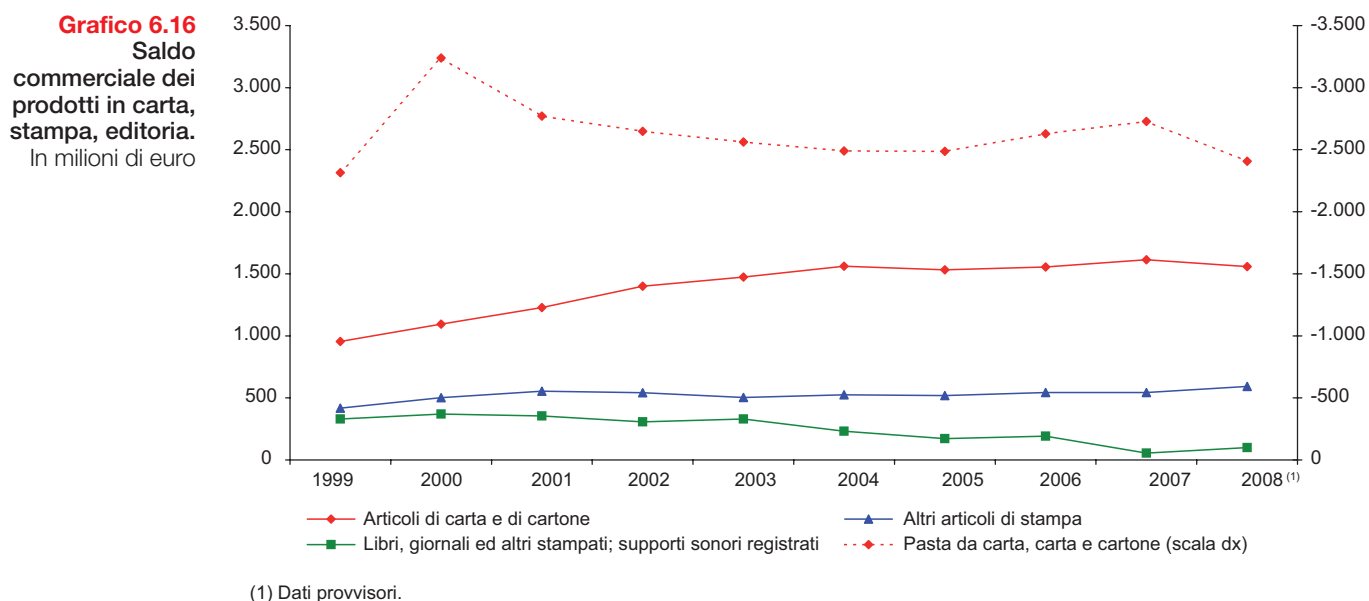
Sono diminuiti i volumi esportati e ancora di più i volumi importati, mentre i valori medi unitari hanno mostrato un aumento, peraltro abbastanza contenuto, con variazioni simili dal lato dell'export e dell'import. La propensione all'esportazione, che è tra le più basse di tutto il manifatturiero, è rimasta quasi invariata, mentre il grado di penetrazione delle importazioni, anch'esso tra i più bassi, è diminuito di mezzo punto.

Grafico 6.15
Pasta da carta,
carta e prodotti di
carta; prodotti
dell'editoria e
della stampa.
Indici,
base 2005 = 100



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La quota di mercato dell'Italia, che per tutto l'ultimo decennio ha oscillato attorno al 3,5 per cento, è rimasta invariata al 3,4 per cento nel 2008 rispetto all'anno precedente. Dal 2003 Stati Uniti e Germania si alternano al primo posto, con quote oscillanti di anno in anno attorno al 13 per cento; il Canada è al terzo posto ma la sua quota ha mostrato dal 2000 in avanti una rilevante flessione di oltre 5 punti; nello stesso periodo ha guadagnato terreno la Cina, il quarto esportatore, la cui quota è nuovamente cresciuta anche nel 2008.

Con riferimento ai principali mercati di sbocco, anche in questo settore si evidenzia un forte calo delle esportazioni verso il Regno Unito e la Spagna e un consistente aumento verso la Svizzera. Per quanto riguarda i principali mercati di approvvigionamento, sono diminuite le importazioni dal primo fornitore, la Germania, e dalla Francia. In seguito al calo delle vendite francesi e all'incremento delle proprie vendite verso l'Italia, la Svezia è divenuta il secondo principale fornitore.

Nel primo trimestre del 2009 le importazioni di carta e prodotti in carta, prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati sono risultate nettamente più in calo (-19,0 per cento) delle esportazioni (-10,5 per cento).

Tavola 6.14 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali⁽¹⁾ di prodotti carta, stampa, editoria

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	5,4	5,2	5,5	5,5	5,5	5,6	5,6	5,7	5,3	5,5
Paesi europei non Ue	5,4	5,6	5,9	6,0	6,1	6,0	5,8	5,8	5,6	5,9
Medio Oriente	5,3	5,5	5,3	5,0	4,6	5,4	4,5	4,2	3,4	3,8
Africa settentrionale	10,0	11,8	9,8	9,4	8,9	9,4	8,8	8,8	8,0	8,8
Africa sub-sahariana	2,4	2,6	3,0	3,4	3,3	3,0	2,8	2,7	2,3	2,6
America settentrionale	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9
America centro-meridionale	1,4	1,4	1,5	1,6	1,3	1,3	1,4	1,7	1,3	1,4
Asia centrale	1,6	1,5	1,7	1,4	1,2	1,1	1,2	1,4	1,5	1,7
Asia orientale	0,6	0,7	0,8	0,9	0,8	0,9	0,9	1,0	0,8	1,0
Oceania	2,6	3,2	2,8	3,0	3,1	2,3	2,3	2,2	2,4	2,8

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

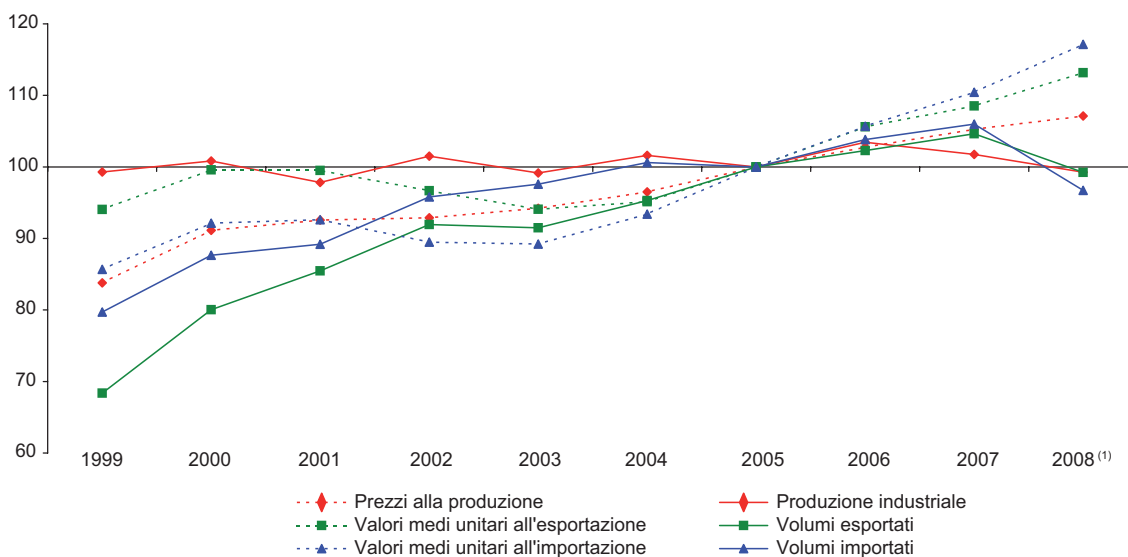
6.8 Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali

Nel 2008 la contrazione delle importazioni di prodotti chimici e farmaceutici è stata superiore alla flessione delle esportazioni sia in valore assoluto sia in termini percentuali (-3,2 per cento contro -1,1 per cento) e ha determinato un miglioramento del deficit, che si è ridotto di circa 1.150 milioni di euro. La riduzione del deficit ha interessato prevalentemente il sottosettore *prodotti chimici di base*, le cui importazioni sono diminuite del 6 per cento e, all'interno di esso, le *materie plastiche in forme primarie* (-10,3 per cento). Il venir meno del ciclo espansivo dell'edilizia e dell'auto, i principali settori utilizzatori di intermedi chimici, appare la principale causa della flessione dell'import in questo comparto.

L'interscambio di prodotti farmaceutici, un sottosettore che tipicamente risente poco del ciclo economico, è rimasto quasi invariato: le importazioni sono cresciute di meno dell'1 per cento, portando ad un leggero peggioramento del disavanzo.

Nel corso del 2008 sono nettamente diminuiti i volumi di interscambio, specie i volumi importati, mentre i valori medi unitari hanno mostrato una crescita. Si sono leggermente ridotti sia la propensione all'esportazione sia il grado di penetrazione delle importazioni, che nei precedenti tre anni erano entrambi fortemente cresciuti (di circa 7 punti) a seguito dei rilevanti processi di internazionalizzazione produttiva in corso nel settore.

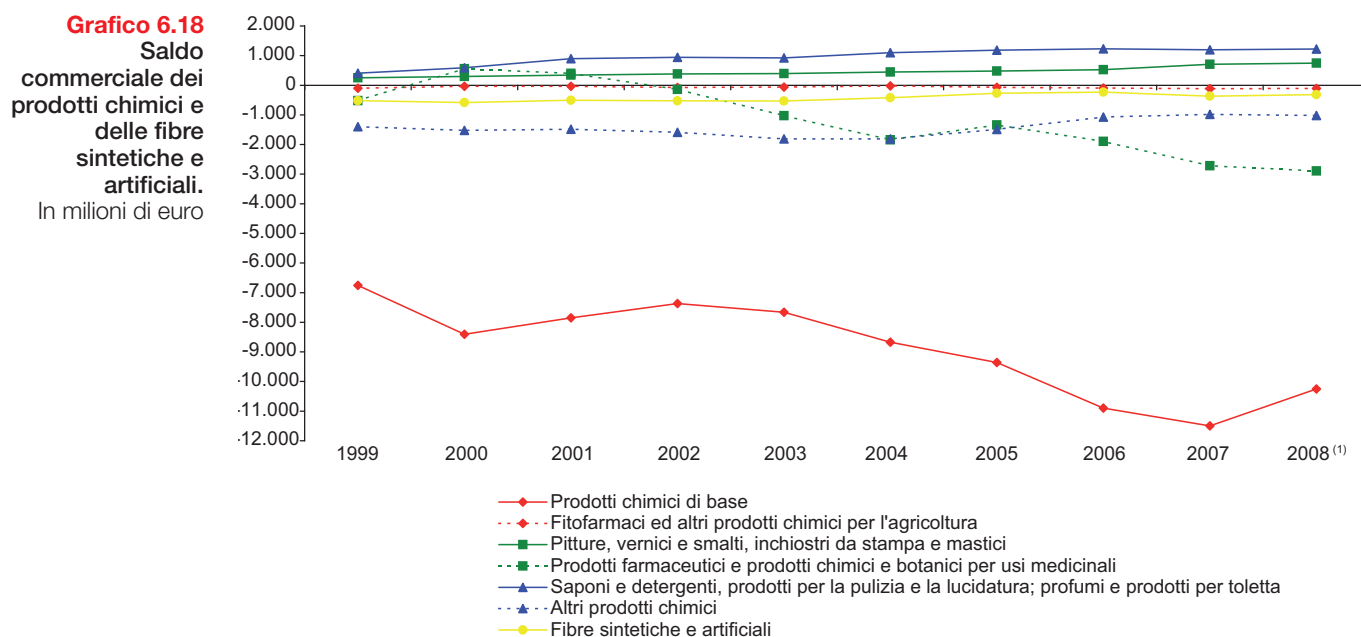
Grafico 6.17
Prodotti chimici e
fibre sintetiche
naturali.
Indici,
base 2005 = 100



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nel 2008 non vi sono state variazioni di rilievo per quanto riguarda le quote dei principali *competitors*. La quota di mercato mondiale italiana (pari al 3,1 per cento) ha subito ancora una lieve erosione. Gli Stati Uniti, con l'11,8 per cento, e la Germania, con l'11,3 per cento, nell'ordine i principali esportatori del comparto, hanno fatto registrare lievi aumenti delle proprie quote. Tra i primi fornitori mondiali, la variazione di maggior rilievo riguarda la Cina, la cui quota è aumentata di 7 decimi di punto.

Guardando all'ultimo decennio, si evidenzia una tendenziale diminuzione della quota statunitense, una tenuta di quella tedesca, una crescita di circa 2 punti della quota del Belgio tra il 2001 e il 2002, mantenuta negli anni successivi, il progressivo declino delle quote di Francia e Regno Unito e il costante aumento della quota cinese (quasi 3 punti nel decennio). Considerando i due principali sottosectori, nei *prodotti chimici di base* si rileva l'aumento della Cina (4 punti percentuali) e in minor misura della Corea del Sud e di Taiwan, a fronte



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

di una progressiva diminuzione delle quote degli Stati Uniti e di tutti i paesi dell'Europa Occidentale (ad eccezione del Belgio); nei *prodotti farmaceutici* si evidenzia la crescita della Germania, primo esportatore con il 15,5 per cento nel 2008, e soprattutto del Belgio; sono invece arretrati gli Stati Uniti, la Francia, il Regno Unito e l'Italia, mentre la quota cinese è ancora esigua (2,5 per cento).

Tavola 6.15 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali⁽¹⁾ di prodotti chimici e farmaceutici

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	5,2	5,4	5,5	5,3	4,9	4,5	4,6	4,7	4,7	4,6
Paesi europei non Ue	8,2	7,8	7,5	8,1	8,7	9,8	8,5	8,3	7,1	7,7
Medio Oriente	6,9	7,2	6,9	7,2	6,7	6,5	6,2	5,8	5,5	5,5
Africa settentrionale	10,1	9,9	10,0	9,3	9,3	9,4	8,9	9,7	9,3	9,7
Africa sub-sahariana	3,9	4,1	4,1	4,0	3,5	3,4	3,5	3,0	2,8	2,8
America settentrionale	2,6	3,0	2,4	2,3	2,2	1,9	2,0	1,7	1,8	1,8
America centro-meridionale	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0	1,9	1,7	1,6	1,5	1,4
Asia centrale	3,4	3,5	3,9	3,9	3,3	3,1	2,6	2,6	2,4	1,8
Asia orientale	1,5	1,3	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
Oceania	2,9	2,9	3,6	3,7	4,8	3,7	4,2	2,5	2,2	2,2

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

Con riferimento ai principali mercati di destinazione, le vendite hanno presentato una dinamica negativa verso la Francia, la Spagna, il Regno Unito e in particolare, verso il Belgio. Al contrario, flussi in aumento sono stati riscontrati verso la Germania, il nostro primo mercato, gli Stati Uniti e la Svizzera. Benché le esportazioni italiane siano ancora primariamente concentrate sui mercati tradizionali dell'Europa occidentale e degli Stati Uniti, si evidenzia come le imprese esportatrici italiane stiano cercando di cogliere le opportunità che provengono dalla domanda di economie in forte espansione dell'Est europeo, innanzi tutto la Polonia, ma anche la Russia e la Repubblica Ceca, paesi verso cui le esportazioni sono state in forte crescita anche nel 2008.

Le importazioni dai tre principali fornitori, la Germania, la Francia e il Belgio, sono diminuite, mentre sono cresciute le importazioni provenienti dalla Svizzera e dai Paesi Bassi e ancora di più le importazioni dalla Cina, raddoppiate negli ultimi quattro anni.

Va considerato che le quote, così come i flussi di interscambio tra i singoli paesi europei, sono fortemente influenzati dalle scelte produttive delle multinazionali operanti nel settore, nella farmaceutica ma anche nella chimica, che hanno stabilimenti produttivi localizzati in diversi paesi.

I diversi andamenti dei prodotti chimici e dei prodotti farmaceutici, che già si erano manifestati nel corso del 2008, sono divenuti ancora più evidenti nel primo trimestre del 2009. Con l'accentuarsi della crisi economica mondiale, si è infatti fortemente ridotto l'interscambio di *sostanze e prodotti chimici* (-29,3 per cento per le esportazioni e -25,9 per cento per le importazioni). Gli *articoli farmaceutici, chimico - medicinali e botanici* sono invece l'unico settore che ha fatto registrare un incremento delle importazioni, cresciute del 15 per cento, a cui si contrappone una diminuzione delle esportazioni del 2,5 per cento.

6.9 Articoli in gomma e in materie plastiche

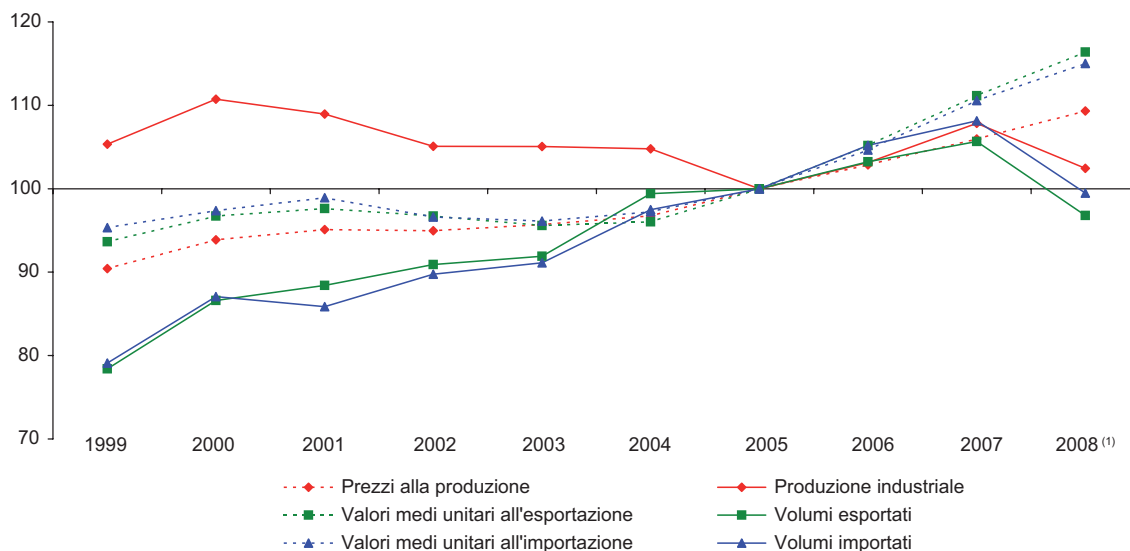
Dopo quattro anni di crescita sostenuta, le esportazioni di *articoli in gomma e materie plastiche* sono diminuite del 4,1 per cento nel 2008. Le importazioni hanno subito una analoga riduzione, -4,3 per cento e di conseguenza l'attivo si è ridotto di oltre 200 milioni di euro.

Questo peggioramento è ascrivibile al sottosectore *articoli in materie plastiche*, che costituisce i tre quarti circa delle esportazioni del settore e contribuisce in misura preponderante al saldo attivo settoriale. In questo comparto, che comprende beni intermedi industriali e beni di consumo, le esportazioni sono diminuite più delle importazioni. Un andamento opposto si è registrato nel sottosectore *articoli in gomma*. All'interno di questo comparto il calo maggiore ha riguardato l'interscambio di pneumatici, di cui l'Italia è importatore netto.

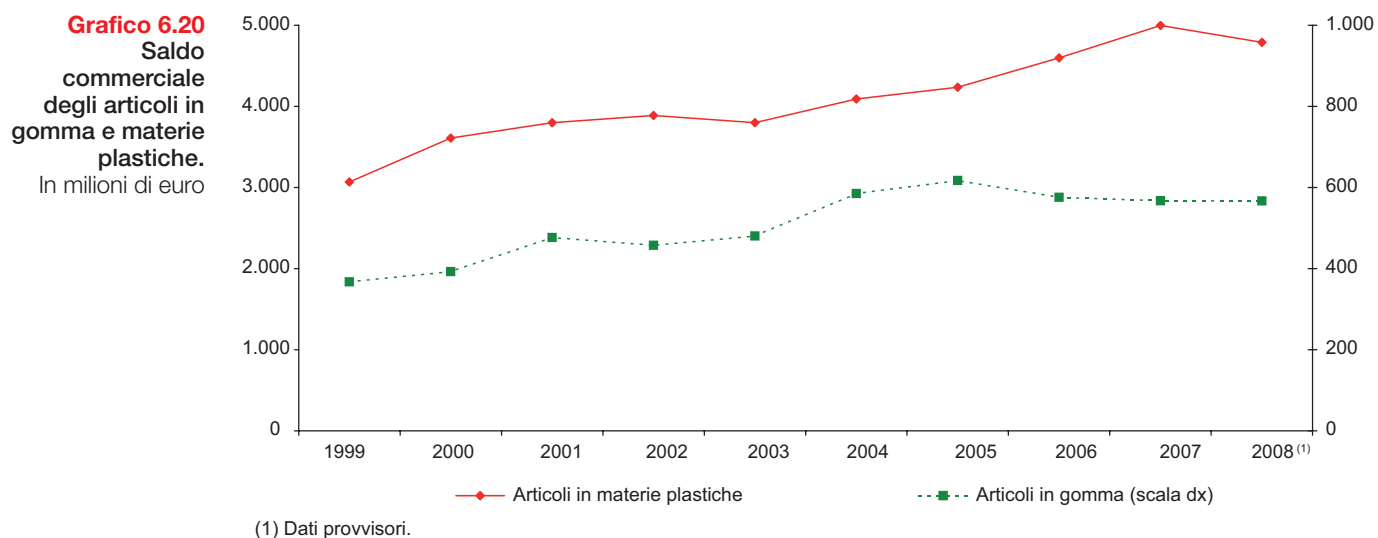
La riduzione dell'interscambio complessivo del settore è interamente imputabile ai volumi scambiati, mentre i valori medi unitari sono cresciuti, in misura pressoché uguale sia all'export sia all'import.

Il moderato aumento del grado di penetrazione delle importazioni, che era in corso da alcuni anni, si è interrotto e anche la propensione all'esportazione è diminuita, dopo anni di moderata crescita.

Grafico 6.19
Articoli in gomma
e in materie
plastiche.
Indici,
base 2005 = 100



(1) Dati provvisori.



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nel 2008 le quote dei principali *competitors* non hanno subito variazioni di rilievo. La Germania si è confermata il primo esportatore con una quota del 14 per cento; la Cina, con il 10,6, è rimasta il secondo paese esportatore. La quota cinese negli ultimi 10 anni è aumentata di oltre 4 punti mentre è scesa di oltre 4 punti la quota degli Stati Uniti, che sono al terzo posto. L'Italia è il quinto esportatore mondiale con una quota del 5,6 per cento. La quota italiana, che si è ridotta di circa un punto nell'arco di un decennio, ha subito una lieve erosione anche nel 2008 rispetto all'anno precedente. Anche in questo settore si evidenziano le discrete performance della Polonia e della Repubblica Ceca, con quote ancora basse (rispettivamente il 2,5 per cento e il 2 per cento), ma in costante crescita nell'ultimo decennio.

I primi mercati di destinazione delle esportazioni italiane si sono confermati nel 2008 Germania, Francia, Spagna e Regno Unito e anche in questo settore le esportazioni sono diminuite verso tutti questi mercati e in maggior misura verso Spagna (-14,3 per cento) e Regno Unito (-17,6 per cento), mentre è cresciuta la domanda della Polonia, della Turchia e della Russia.

Germania e Francia sono anche i due principali mercati di approvvigionamento e da entrambi gli acquisti sono diminuiti di circa il 7 per cento, mentre sono aumentate del 12,2 per cento le importazioni dalla Cina (costituite in prevalenza di articoli in plastica), che è il nostro terzo fornitore.

Tavola 6.16 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali⁽¹⁾ di prodotti in gomma e plastica

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	10,5	10,4	10,3	10,1	9,8	9,8	9,6	9,5	9,3	9,6
Paesi europei non Ue	10,1	10,3	10,3	9,6	9,9	9,5	8,6	8,2	8,1	8,5
Medio Oriente	9,4	8,6	8,4	9,2	9,0	8,4	7,6	7,3	7,1	6,9
Africa settentrionale	15,0	14,7	15,0	16,1	15,5	15,2	13,9	14,9	15,0	17,9
Africa sub-sahariana	6,0	6,3	6,2	6,1	5,8	5,3	5,0	4,5	4,6	4,1
America settentrionale	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4
America centro-meridionale	1,9	1,8	1,9	1,9	1,8	1,9	1,7	1,9	1,8	1,9
Asia centrale	3,8	3,6	3,0	3,1	2,8	3,0	2,6	3,1	2,9	2,7
Asia orientale	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,5	1,5	1,4	1,3	1,3
Oceania	3,3	3,2	3,0	3,5	3,7	3,8	3,5	3,1	3,1	3,8

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

Nel primo trimestre 2009 è proseguita la flessione dell'interscambio, ma la diminuzione dei flussi in uscita, pari al -20,8 per cento, è stata superiore al calo dei flussi in entrata, che si è fermato al -17,0 per cento.

6.10 Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi

Nel 2008 le esportazioni dei *prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi*, che avevano mostrato una ripresa nei due anni precedenti, si sono ridotte del 5,4 per cento, una flessione maggiore di quella delle importazioni (-3,8 per cento) che ha portato ad una riduzione del saldo attivo.

In particolare sono diminuite del 5,5 per cento le esportazioni di piastrelle e del 9,4 per cento le esportazioni di *pietre tagliate, modellate e finite ornamentali e per l'edilizia*, i due tradizionali punti di forza italiani del settore, che più contribuiscono al surplus di bilancia commerciale.

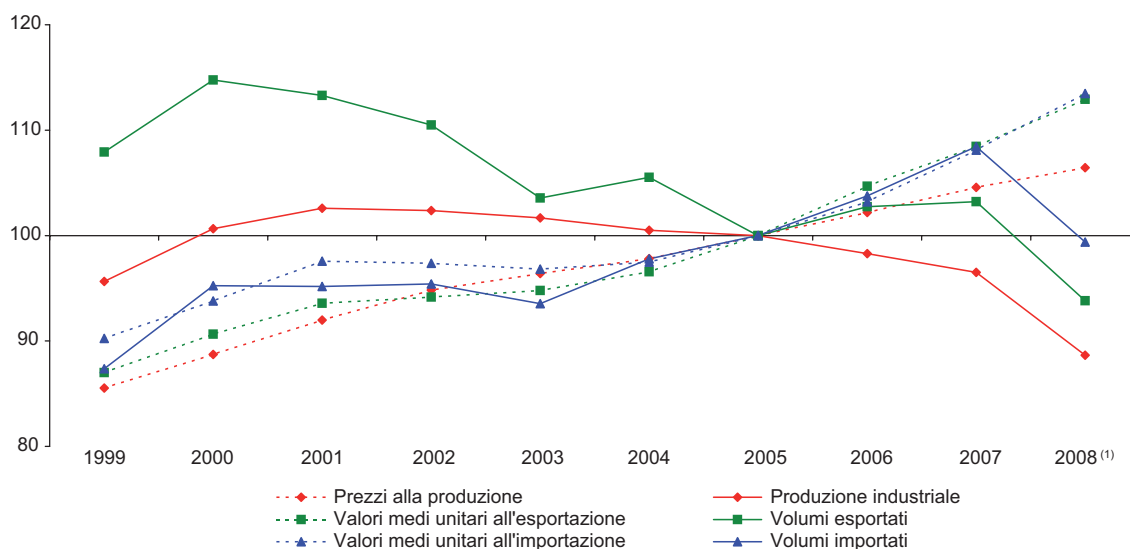
Le importazioni di piastrelle hanno subito una diminuzione ancora più drastica in percentuale (-15,1 per cento), ma questo ha inciso poco sul saldo, in quanto sono ancora di scarsa entità.

La diminuzione dei flussi di interscambio nel 2008 appare interamente dovuta alla riduzione dei volumi sia in entrata sia in uscita, particolarmente consistente per le importazioni di piastrelle.

La propensione all'esportazione del settore nel suo complesso appare relativamente bassa, pari al 21 per cento circa nel 2008, e si è mantenuta piuttosto stabile negli anni recenti, anche a causa della elevata incidenza dei costi di trasporto dei materiali per l'edilizia che lo compongono; il grado di penetrazione delle importazioni è in assoluto il più basso (9,6 per cento nel 2008) di tutto il manifatturiero.

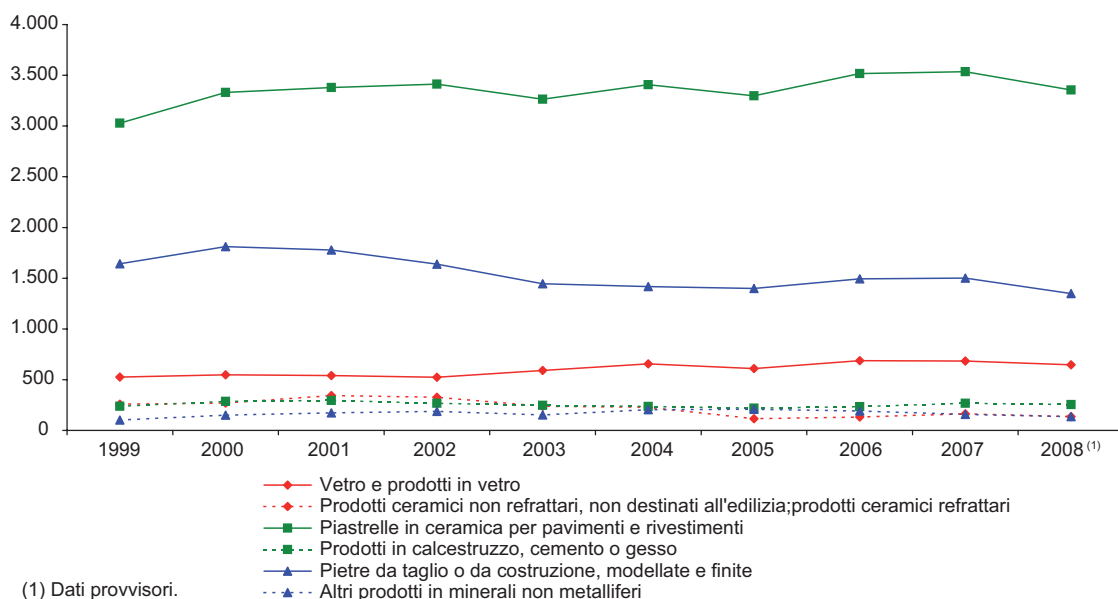
Il settore ha infatti sofferto meno della competizione dei prodotti esteri sul mercato nazionale e molto di più della competizione sui mercati internazionali. L'Italia ancora nel 2002 era il primo esportatore mondiale, posizione che ha perso a causa della continua riduzione della propria quota (scesa dal 12,5 del 1999 all'8,9 del 2008), per cui è stata

Grafico 6.21
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi.
Indici, base 2005 = 100



(1) Dati provvisori.

Grafico 6.22
Saldo commerciale dei prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi.
In milioni di euro



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

superata prima dalla Germania e poi dalla Cina, che nel 2005 è divenuta il principale esportatore. L'aumento della quota cinese, poco meno che triplicata nell'ultimo decennio, e la progressiva erosione della quota italiana sono proseguiti anche nel 2008.

L'Italia rimane il primo esportatore di piastrelle, con il 34,4 per cento, ma non si arresta il rilevante declino della sua quota, che nel corso degli ultimi dieci anni ha progressivamente perso oltre 14 punti; anche la quota della Spagna, al secondo posto, si è ridotta, ma meno di quella italiana, avendo perso 5 punti rispetto al livello massimo raggiunto nel 2001 e 2002. Contemporaneamente continua l'avanzata della quota cinese, che all'inizio del millennio era meno dell'1 per cento e nel 2008 è stata pari al 17,6. Anche nelle pietre da taglio e da costruzione nel 2008 si è confermata la tendenza al declino della quota italiana, che nel corso dell'ultimo decennio si è quasi dimezzata passando dal 36,5 al 18,6 per cento, e l'ascesa della quota cinese (che dal 1999 al 2008 è cresciuta di 19 punti); la Cina ha superato l'Italia ed è divenuta il primo esportatore già nel 2005, ma in questo settore sono emersi anche nuovi *competitors* quali la Turchia (al terzo posto) e l'India.

Con riferimento alla destinazione geografica, si evidenzia la forte caduta delle esportazioni del settore verso gli Stati Uniti (pari a quasi il 25 per cento), che ancora nel 2006 erano il nostro principale mercato di sbocco; rispetto ad allora, le esportazioni italiane si sono ridotte

Tavola 6.17 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali⁽¹⁾ di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	16,5	15,6	15,2	14,6	14,2	13,9	13,1	12,9	12,2	13,5
Paesi europei non Ue	19,1	18,9	19,9	18,7	17,7	16,9	14,9	15,4	14,5	15,3
Medio Oriente	22,7	22,6	21,2	19,7	17,9	14,1	12,4	12,9	13,8	12,4
Africa settentrionale	14,9	18,3	21,1	18,3	16,9	16,9	17,3	17,0	17,8	18,3
Africa sub-sahariana	9,6	9,6	9,4	9,1	8,2	7,7	5,8	5,7	5,6	5,0
America settentrionale	10,3	10,9	11,1	11,6	11,7	11,9	10,5	10,0	9,7	9,4
America centro-meridionale	6,2	5,1	5,4	5,2	4,8	4,8	4,5	4,4	4,9	4,8
Asia centrale	5,1	4,7	5,7	5,9	5,9	4,8	3,7	4,1	4,1	4,2
Asia orientale	5,2	4,2	4,3	3,8	3,4	3,0	2,7	2,3	2,5	2,3
Oceania	15,4	15,6	13,4	14,9	13,8	13,0	10,9	10,9	10,1	10,6

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

di oltre un terzo. Quasi altrettanto pesante in termini percentuali è stata la flessione delle esportazioni verso la Spagna. Risultati negativi verso questi paesi, colpiti per primi da una grave crisi edilizia, erano del resto nelle attese.

Anche in questo caso gli andamenti più favorevoli si sono avuti in alcuni mercati non tradizionali, ancora una volta *in primis* la Russia e la Polonia, con flussi ancora modesti ma in costante crescita. La Germania si è confermata il primo fornitore, ma si evidenzia una nuova crescita delle importazioni dalla Cina, che sono aumentate del 6,6 per cento.

La contrazione delle esportazioni è stata particolarmente pesante nel primo trimestre 2009, come era nelle attese a causa del diffondersi della crisi edilizia. La riduzione è stata del -24,9 per cento, anche superiore a quella delle importazioni (-22,0 per cento).

6.11 Metalli e prodotti in metallo

Le esportazioni di *metalli e prodotti in metallo* sono leggermente aumentate nel corso del 2008 (1,1 per cento), a fronte di una diminuzione delle importazioni del 5,7 per cento. Ne è conseguita una riduzione del deficit strutturale del settore.

Il contenimento del disavanzo si è interamente realizzato nel sottosettore dei *prodotti della metallurgia*, che comprende beni di base che si presentano strutturalmente in deficit, quali i *prodotti della siderurgia* e i *metalli di base non ferrosi*, ed alcuni intermedi industriali a un livello maggiore di lavorazione, di cui l'Italia è esportatore netto. In particolare, l'alleggerimento del deficit è da ascrivere al comparto dei *metalli di base non ferrosi*, in cui si registra un forte calo delle importazioni, che appare in primo luogo da ascrivere alla crisi delle industrie di lavorazione di questi metalli e dei settori a valle. L'avanzo dei prodotti finiti, i *prodotti in metallo*, si è invece ridotto a causa della lieve diminuzione delle esportazioni (-0,4 per cento) e dell'aumento delle importazioni (1,9 per cento).

Guardando al comparto nel suo complesso, l'aumento delle esportazioni in valore si accompagna ad una riduzione dei volumi e la diminuzione delle importazioni ad una ancora maggiore diminuzione dei volumi importati. A questo andamento (che peraltro è comune a quasi tutti i settori nel 2008) fanno eccezione i comparti *tubi ed elementi da costruzione in metallo*, in cui sono aumentati anche i volumi esportati e i *metalli di base non ferrosi*, in cui il calo dei valori medi unitari ha contribuito alla diminuzione dell'interscambio.

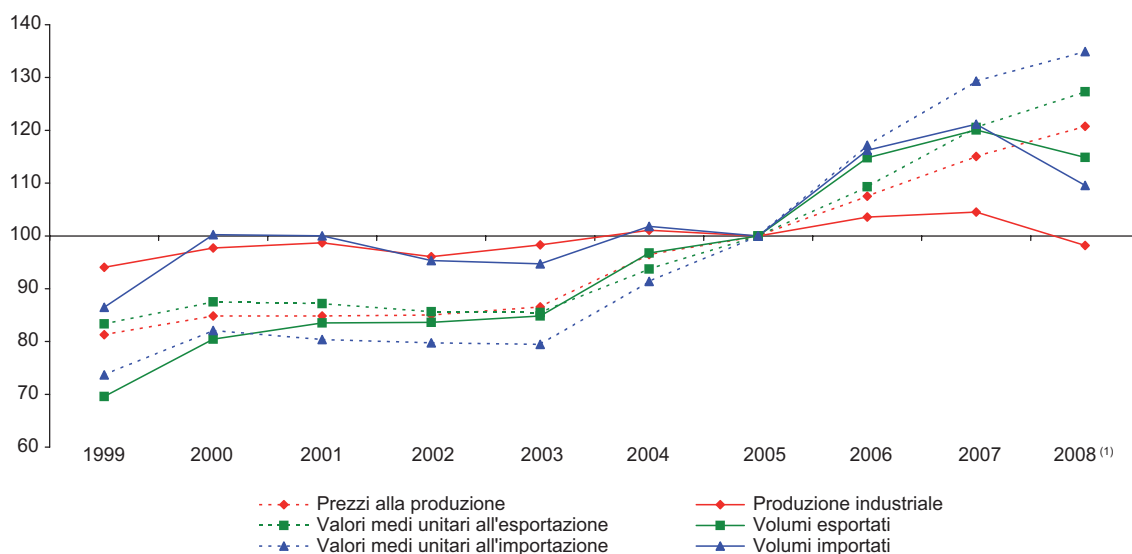
La propensione all'esportazione, che nell'ultimo quinquennio ha presentato una crescita tra le più alte di tutto il manifatturiero, è ancora aumentata nel 2008, mentre è diminuito il grado di penetrazione delle importazioni, che aveva evidenziato un'altrettanto rapida crescita negli anni precedenti.

La Cina è diventata nel 2008 il primo esportatore mondiale del settore *metalli e prodotti in metallo*, con una quota del 10 per cento, superando la Germania; dal 1999 al 2008 la quota cinese è triplicata, mentre la quota tedesca si è mossa tra il 10 e l'11 per cento, ed è scesa nel 2008 al 9,5. Anche la quota degli Stati Uniti ha subito un'erosione nell'arco dell'ultimo decennio, ma negli anni più recenti ha in parte recuperato le perdite. Stati Uniti e Giappone si sono confermati al terzo e quarto posto, davanti all'Italia, la cui quota è rimasta quasi invariata al 4,5 per cento.

La Cina ha consolidato la propria posizione di primo esportatore nel sottosettore dei *prodotti della siderurgia* e nel comparto *tubi*. Nei *metalli di base non ferrosi* gli Stati Uniti hanno guadagnato oltre un punto e si sono confermati al primo posto. La Germania è sempre tra i maggiori esportatori in ciascuno di questi comparti, ma in tutti accusa perdite di quota.

Nei due principali sottosectori dei prodotti finiti, *articoli di coltelleria, utensili e oggetti diversi in metallo* e *altri prodotti in metallo*, che vedono ai primi posti ancora Germania e Cina, l'Italia ha mantenuto le proprie posizioni, rispettivamente di quarto e terzo esportatore.

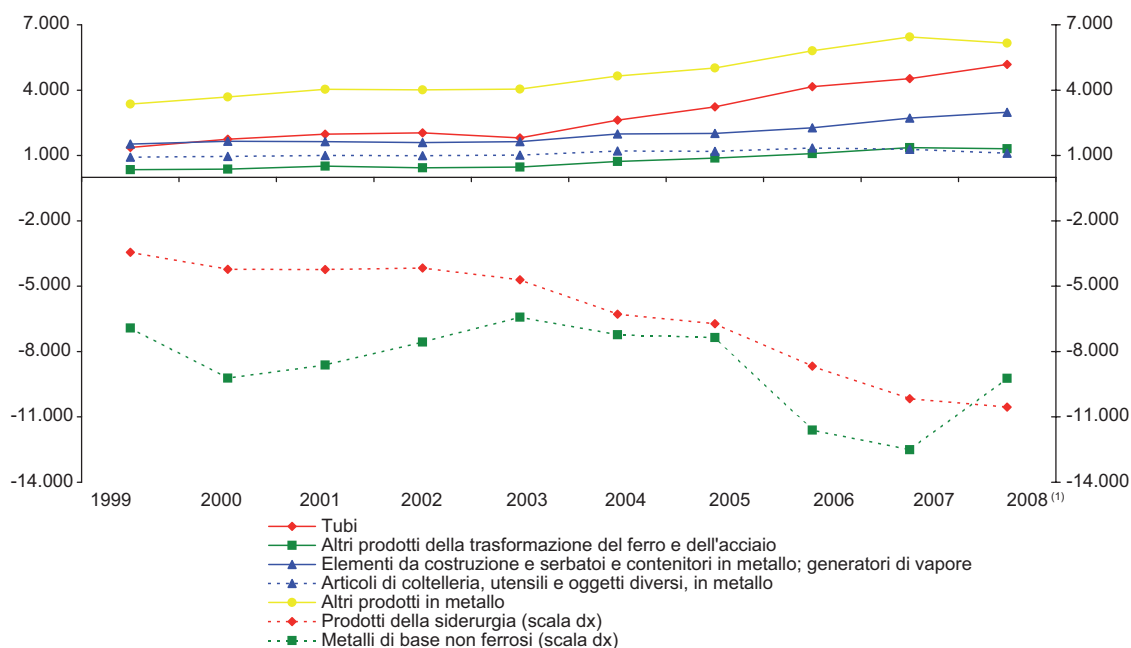
Grafico 6.23
Metalli e prodotti
in metallo.
 Indici,
 base 2005 =100



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 6.24
Saldo
commerciale dei
metalli e prodotti
in metallo.
 In milioni di euro



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nel 2008 la Germania, la Francia, la Spagna e il Regno Unito si sono confermati i nostri principali mercati di sbocco e anche in questo settore le esportazioni verso Spagna e Regno Unito hanno subito un pesante ridimensionamento. È proseguita la crescita delle esportazioni verso la Svizzera (8,8 per cento), che è diventata il quinto mercato, superando gli Stati Uniti ed ha assunto sempre più importanza l'Algeria; le esportazioni italiane verso questo paese, costituite in prevalenza di prodotti siderurgici, nell'ultimo quadriennio sono cresciute in media del 66 per cento l'anno e sono quasi raddoppiate nel 2008 rispetto al periodo precedente.

Tavola 6.18 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali ⁽¹⁾ di metalli e prodotti in metallo

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	8,4	8,3	8,3	8,1	8,0	8,3	8,3	7,8	7,9	8,4
Paesi europei non Ue	7,5	7,4	7,9	9,0	8,7	9,8	9,0	8,6	8,0	8,1
Medio Oriente	10,2	10,1	9,9	10,8	9,1	8,5	7,1	8,2	8,0	6,5
Africa settentrionale	18,7	19,7	20,0	20,6	19,4	21,8	17,5	19,5	19,6	25,3
Africa sub-sahariana	6,2	6,0	6,0	5,9	6,5	5,8	6,2	5,5	5,8	4,0
America settentrionale	1,4	1,6	1,8	1,8	1,6	1,8	1,6	1,7	1,8	1,7
America centro-meridionale	3,1	2,6	2,9	3,1	3,2	3,1	3,2	3,0	3,2	3,1
Asia centrale	3,0	3,1	3,1	3,1	2,7	2,9	2,7	3,5	3,2	2,8
Asia orientale	0,8	0,7	0,9	0,9	1,0	0,9	1,2	1,0	0,8	0,8
Oceania	2,6	2,6	2,7	2,8	3,1	3,0	2,7	2,3	2,6	2,3

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

Sono diminuite le importazioni dalla Germania, nostro primo fornitore, e in misura maggiore dalla Svizzera (-13,8 per cento), da cui importiamo prevalentemente *metalli di base non ferrosi*, il comparto in cui è concentrata la riduzione. E' rallentato il ritmo di crescita delle nostre importazioni dalla Cina (2,5 per cento), che nel precedente triennio erano aumentate mediamente del 62 per cento all'anno, portando la Cina al terzo posto tra i fornitori dell'Italia; questo rallentamento è il risultato di una diminuzione delle importazioni dei prodotti metallurgici e di un nuovo consistente aumento dei prodotti finiti.

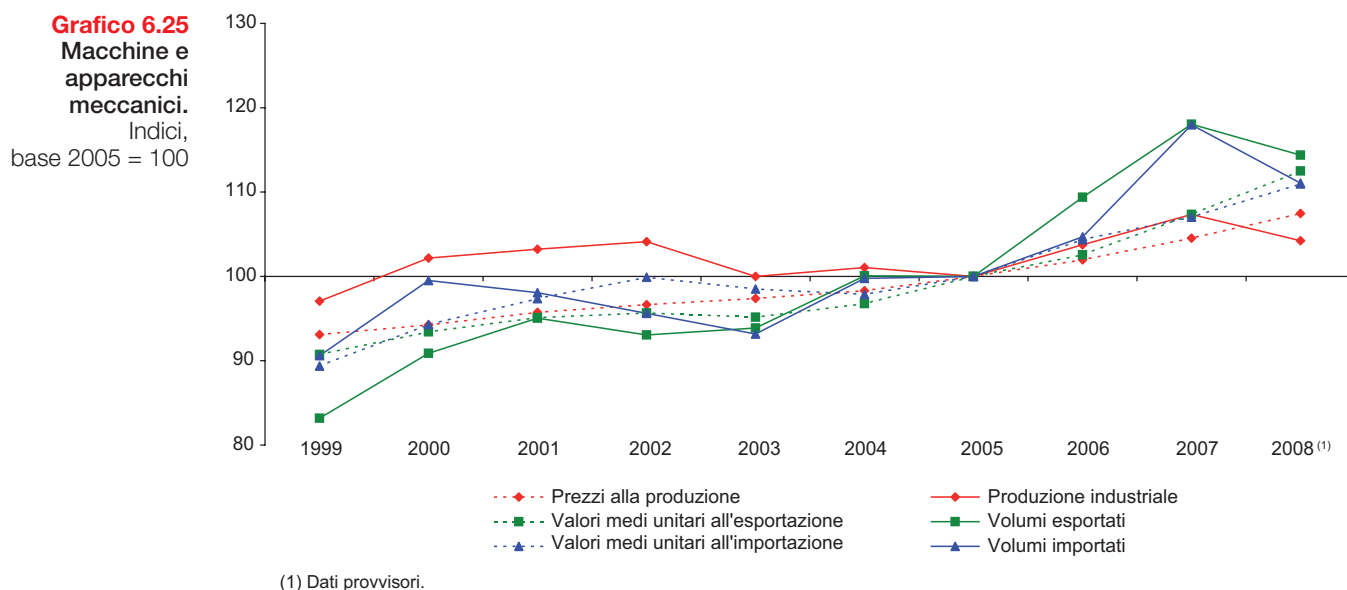
Nel primo trimestre del 2009, l'interscambio di *metalli di base e prodotti in metallo escluse macchine e impianti* si è drasticamente ridotto e questo è stato uno dei pochi settori manifatturieri in cui le esportazioni sono calate meno delle importazioni: -26,8 per cento, contro -44,4 per cento. Dai dati disaggregati disponibili⁶, si evidenzia il crollo delle importazioni nei comparti dei prodotti siderurgici e metalli di base non ferrosi (oltre il 52 per cento in entrambi i comparti), che riflette sia un calo dei prezzi delle *commodities* del settore sia soprattutto la crisi della metallurgia, uno dei settori più esposti al deterioramento del ciclo economico, in quanto attivato principalmente dalla domanda di settori anch'essi strutturalmente ciclici quali la meccanica, le costruzioni e l'*automotive*.

6.12 Macchine e apparecchi meccanici

Nel 2008 le esportazioni di *macchine ed apparecchi meccanici* hanno fatto registrare una crescita dell'1,5 per cento, malgrado la recessione che ha colpito l'economia mondiale nella seconda metà dell'anno. Il peso del settore sulle esportazioni italiane del manifatturiero si è attestato a quasi il 22 per cento, il valore più alto dell'ultimo decennio. Le importazioni sono invece diminuite del 2,4 per cento e l'attivo di bilancia commerciale ha continuato a crescere per il sesto anno consecutivo. Anche in questo settore i volumi scambiati sono diminuiti. I valori medi unitari hanno mostrato un aumento.

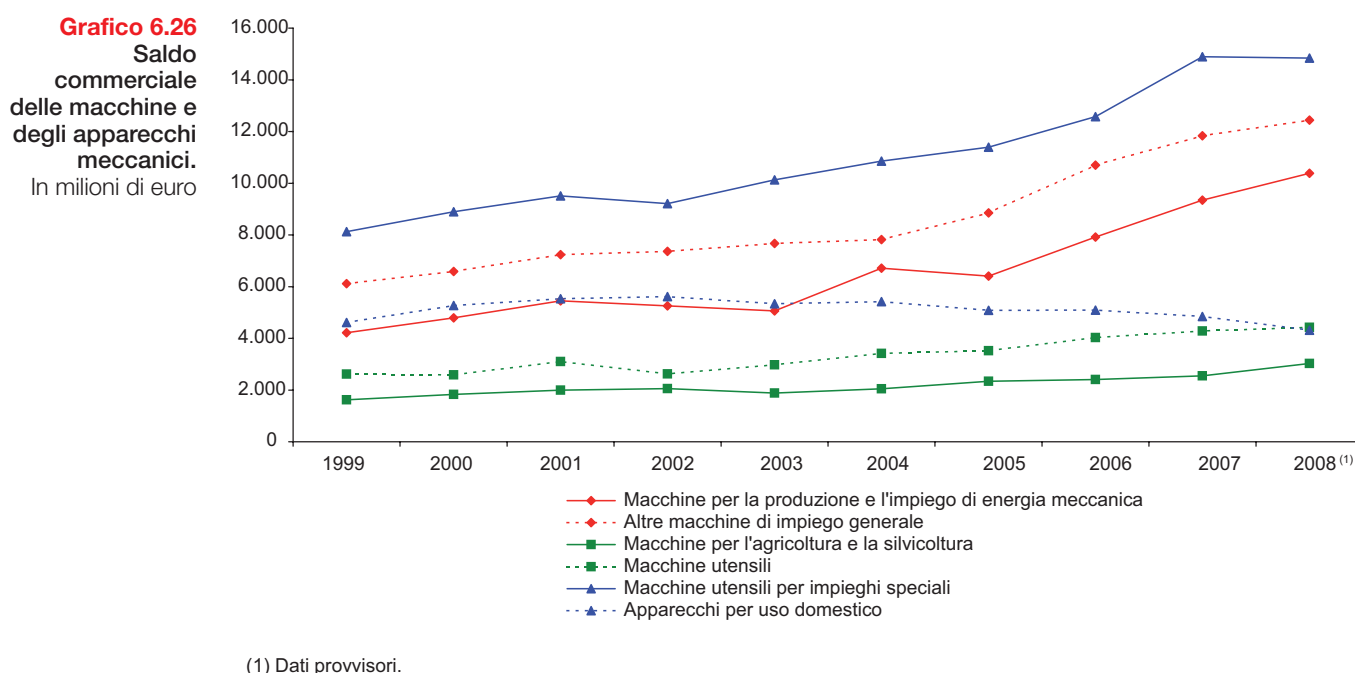
La meccanica si è confermata il secondo settore, dopo i mezzi di trasporto, per propensione all'esportazione, con una percentuale di produzione destinata all'estero in continua crescita e pari nel 2008 al 60%, ma con un grado di penetrazione delle importazioni che è di non molto superiore alla media delle attività manifatturiere, malgrado l'aumento di ben quattro punti negli ultimi tre anni.

I risultati migliori nel 2008 si sono registrati nei sottosectori delle *macchine e apparecchi per la produzione e l'impiego di energia meccanica*, in cui l'aumento delle esportazioni è stato del 5,8 per cento, e nelle *macchine per l'agricoltura e la silvicoltura*. Sono invece



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

diminuite le esportazioni delle *altre macchine per impieghi speciali* (risultato dovuto principalmente alla flessione nelle *macchine per le industrie tessili, dell'abbigliamento e del cuoio*), e degli *apparecchi per uso domestico* (-7,6 per cento contro un calo dello 0,9 per cento delle importazioni), un comparto che era tradizionalmente un punto di forza dell'export italiano (l'Italia era il primo paese esportatore ancora nel 1999) ed è stato interessato negli ultimi anni da importanti processi di delocalizzazione.



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nonostante questi risultati nel complesso positivi, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di *macchine ed apparecchi meccanici* ha subito una ulteriore erosione: dopo essere oscillata nell'ultimo decennio tra il 9 e il 10 per cento, è scesa per la prima volta sotto il 9 per cento. Tra i tradizionali *competitors*, comunque, solo la Germania ha avuto un risultato migliore, mantenendo nell'arco del decennio la propria quota attorno al 17 per cento e confermandosi anche nel 2008 il primo esportatore mondiale. E' proseguita la riduzione della quota degli Stati Uniti, che dal 2000 al 2008 hanno perso 5,5 punti percentuali, pur mantenendo il secondo posto, e del Giappone che nello stesso periodo ha perso 3,9 punti. A fronte di questi cali è avanzata la quota cinese, che nel 2008 è aumentata di 1,1 punti e ha raggiunto il 9,7 per cento, con un guadagno di 7 punti nel corso dell'ultimo decennio. Con questo risultato la Cina ha superato Giappone e Italia ed è diventata il terzo esportatore mondiale; l'Italia è scesa dalla quarta alla quinta posizione.

Il successo cinese è stato ottenuto in tutti i principali sottosettori della meccanica: la Cina è il primo esportatore di *apparecchi per uso domestico*, con una quota del 28,6 per cento ma è anche ai primi posti nelle macchine di impiego generale⁷ (in cui detiene una quota di oltre il 9 per cento e nel 2008 ha superato l'Italia), e sta crescendo anche nella meccanica strumentale⁸, in cui è al quinto posto, a ridosso dell'Italia, che è riuscita a mantenere il quarto posto.

Anche in questo settore i principali mercati di sbocco del nostro paese restano i tradizionali partner europei e americani: Germania, Francia, Stati Uniti, Spagna e Regno Unito e anche in questo settore sono state soprattutto le esportazioni verso questi due ultimi paesi a mostrare le maggiori riduzioni. Sempre considerando i principali mercati di destinazione, sono aumentate le esportazioni verso la Russia e la Polonia, sebbene a tassi ridotti rispetto agli ultimi anni, e verso la Cina.

Il primo paese di provenienza delle nostre importazioni resta la Germania, ma per la prima volta la Cina, con cui l'Italia ha un saldo negativo, ha superato la Francia e si è collocata al secondo posto. Nell'interscambio con la Cina, l'Italia ha migliorato il proprio deficit nelle macchine di impiego generale, ma ha visto ridursi l'attivo nelle *altre macchine per impieghi speciali*, che costituiscono il più importante sottosettore di esportazione. Gli Stati Uniti hanno mantenuto la quarta posizione

Nel primo trimestre 2009, il clima di incertezza e la contrazione del credito alle imprese hanno pienamente espletato il loro effetto negativo sui settori dei beni di investimento in tutto il mondo e le esportazioni italiane della meccanica sono diminuite del 22,1 per cento; una flessione di misura inferiore a quella delle importazioni, che sono scese del 27,7 per cento.

Tavola 6.19 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali⁽¹⁾ di macchine e apparecchi meccanici

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	14,1	13,4	13,3	13,5	13,6	13,4	12,6	12,6	12,2	13,2
Paesi europei non Ue	14,2	14,6	14,6	14,0	14,5	15,2	14,7	13,7	13,6	14,5
Medio Oriente	16,0	16,2	17,1	17,1	17,8	16,6	16,2	16,6	16,8	18,7
Africa settentrionale	24,8	24,7	27,3	25,7	26,4	26,2	21,6	21,7	23,3	30,3
Africa sub-sahariana	9,8	9,9	10,5	10,0	11,0	10,7	10,4	9,4	9,4	8,5
America settentrionale	4,7	4,6	4,8	4,5	4,7	4,5	4,5	4,3	4,4	4,5
America centro-meridionale	9,8	8,6	8,2	8,0	8,2	7,8	7,2	7,4	7,6	7,9
Asia centrale	10,2	10,1	11,7	10,5	11,3	10,7	9,8	10,2	10,2	10,0
Asia orientale	4,2	3,6	4,7	4,7	4,5	4,0	3,7	3,9	3,8	4,0
Oceania	7,5	7,4	7,9	8,8	8,3	8,7	7,2	7,7	7,3	8,0

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

⁷ Con l'espressione *macchine di impiego generale* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 291 e 292.

⁸ Con l'espressione *meccanica strumentale* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 293, 294 e 295.

6.13 Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche

Le esportazioni di *macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche* sono diminuite del 3,1 per cento nel 2008, interrompendo un periodo di crescita abbastanza sostenuta, durato quattro anni. Le importazioni hanno subito una analoga riduzione (-3,4 per cento) e conseguentemente il deficit si è ridotto.

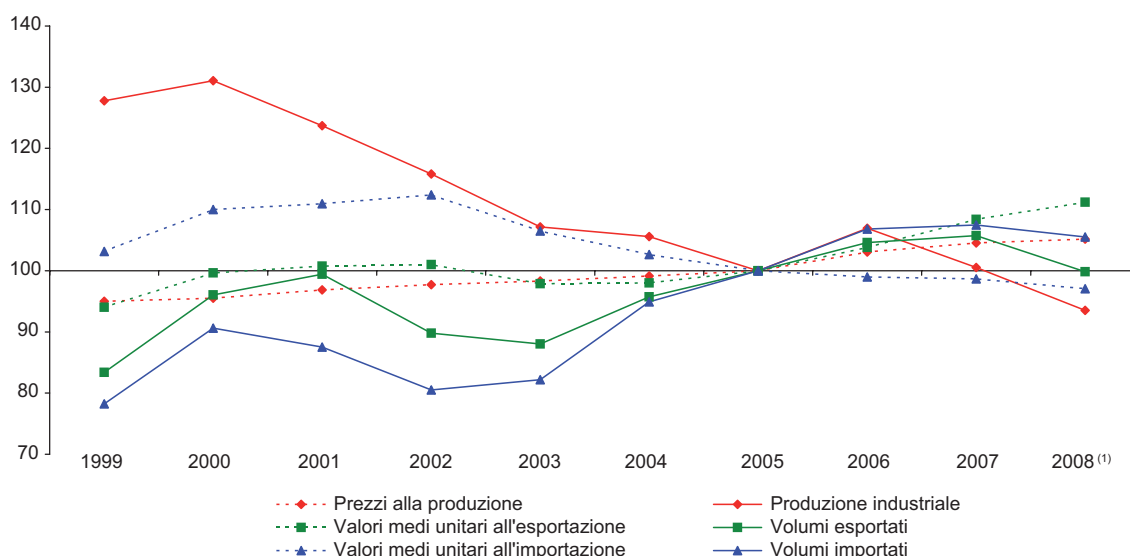
In particolare, sono aumentate del 2,6 per cento le esportazioni di *macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.*, l'unico sottosettore in cui l'Italia presenta un avanzo, mentre sono pesantemente calate le esportazioni di *macchine per ufficio, elaboratori ed apparecchiature per sistemi informatici*, proseguendo la tendenza declinante dell'ultimo decennio, e di *apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni*. Sono scese un po' meno le esportazioni di *apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi*, interrompendo un lungo periodo di buone performance che avevano portato ad un forte ridimensionamento del deficit.

Considerando il settore nel suo complesso, sono diminuiti i volumi e sono aumentati i valori medi unitari delle esportazioni, mentre per le importazioni c'è stata una contemporanea riduzione di valori medi unitari e volumi. La riduzione dei valori medi unitari (che nel 2008 ha riguardato solo pochissimi comparti in tutto il manifatturiero), si è concentrata nelle importazioni dei sottosectori *macchine per ufficio, elaboratori ed apparecchiature per sistemi informatici e apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni*.

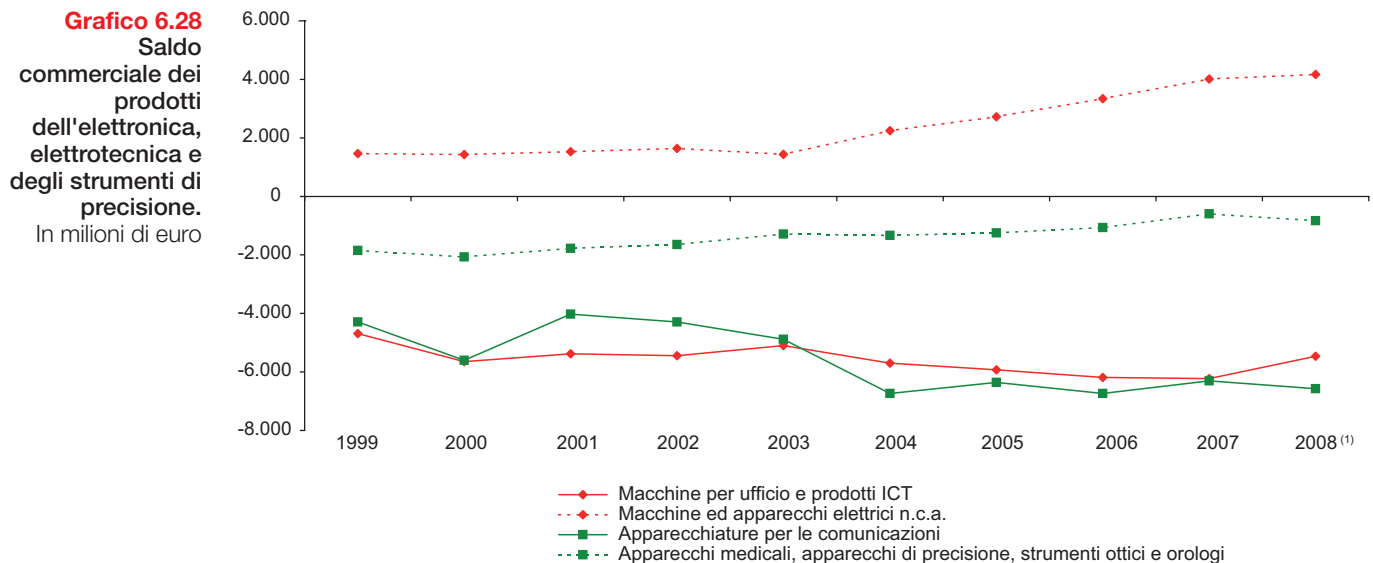
È nuovamente cresciuta la propensione all'esportazione, che ha mostrato nell'ultimo quadriennio una chiara tendenza all'aumento; il grado di penetrazione delle importazioni (misurato a prezzi correnti) è aumentato nel 2008, ma non ha mostrato negli anni recenti una tendenza definita all'aumento, probabilmente anche a causa della progressiva riduzione dei valori medi unitari all'import. La tendenza all'aumento è invece evidente, se si misura il grado di *import penetration* depurato della componente di prezzo.

Nel 2008 la quota della Cina, il principale esportatore del settore dal 2004, è cresciuta ancora di oltre un punto percentuale; le quote di tutti gli altri principali *competitors* sono rimaste immutate o hanno subito lievissime erosioni. Gli Stati Uniti, la cui quota è diminuita di oltre sei punti nell'ultimo decennio, sono rimasti al secondo posto, con il 10 per cento. La

Grafico 6.27
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche.
Indici, base 2005 = 100



(1) Dati provvisori.



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Germania si è confermata il terzo esportatore con una quota che non ha subito grosse variazioni negli ultimi anni ed è oscillata intorno all'8 per cento, seguita da Giappone, Corea del Sud e Hong Kong. Anche la quota italiana è rimasta quasi invariata, non solo nel 2008, ma nell'intero ultimo decennio; con l'1,7 per cento, l'Italia si è collocata al quindicesimo posto. La Cina è prima in tutti i principali sottosectori, con l'eccezione degli apparecchi medicali e di precisione⁹, in cui gli Stati Uniti si collocano ancora al primo posto. Anche in questo settore si evidenzia però una costante riduzione della quota statunitense (e giapponese) a favore della Cina, che nel 2008 è diventata il terzo esportatore mondiale, superando il Giappone.

Nel 2008 sono diminuite di meno di un punto percentuale le esportazioni italiane verso la Germania che, grazie a questa contenuta perdita, è diventato il primo mercato di sbocco, superando la Francia. Le esportazioni verso tutti gli altri principali partner: Francia, Spagna, Stati Uniti e Regno Unito, hanno accusato forti riduzioni. Per trovare risultati positivi

Tavola 6.20 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali⁽¹⁾ di elettronica, elettrotecnica e strumenti di precisione

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	3,6	3,2	3,3	3,2	3,2	3,1	3,1	3,0	3,1	3,1
Paesi europei non Ue	4,9	4,9	5,8	4,8	4,8	4,7	4,0	4,3	4,4	4,5
Medio Oriente	3,8	3,6	4,1	4,3	3,7	3,3	3,3	3,4	4,2	4,1
Africa settentrionale	7,9	7,5	8,3	9,6	9,6	8,2	8,1	7,3	7,9	11,2
Africa sub-sahariana	3,8	3,5	4,1	4,4	2,9	2,8	3,0	2,8	2,7	2,6
America settentrionale	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,7
America centro-meridionale	1,5	1,2	1,5	1,1	1,1	1,2	1,1	1,0	1,2	1,1
Asia centrale	2,1	2,6	2,7	2,4	2,1	2,0	2,5	2,4	2,5	2,2
Asia orientale	0,6	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,5	0,5	0,6	0,5
Oceania	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,6	1,6	1,5	1,8	1,5

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

⁹ Con l'espressione *apparecchi medicali e di precisione* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 331, 332, 334, 335.

dobbiamo guardare anche in questo settore alla Svizzera (+11,9 per cento) e alla Polonia (+5,9 per cento), che si collocano al sesto e settimo posto. Le importazioni dalla Germania, il nostro primo fornitore, hanno subito un brusco calo (-14,4 per cento); si sono ridotte lievemente anche le importazioni dai Paesi Bassi, che rimangono al secondo posto, mentre le importazioni dalla Cina hanno continuato a crescere agli elevati tassi degli ultimi anni, facendo registrare un aumento del 16 per cento.

La diminuzione dell'interscambio nel primo trimestre del 2009 ha interessato in misura minore il settore *computer, apparecchi elettronici e ottici*, in cui le esportazioni si sono ridotte del 13,6 e le importazioni del 10,7 per cento. Le esportazioni di *apparecchi elettrici* si sono ridotte maggiormente, -20,3 per cento, così come le importazioni, -18,4 per cento, anche se queste flessioni sono state inferiori alla media del manifatturiero.

6.14 Mezzi di trasporto

Le esportazioni dei *mezzi di trasporto* sono diminuite nel 2008 dell'1,4 per cento, mentre la riduzione delle importazioni è stata molto maggiore, -8,8 e ciò ha permesso al deficit, che è in calo già dal 2006, di ridursi ulteriormente di oltre 3600 milioni di euro.

Questo risultato è principalmente dovuto alla riduzione delle importazioni di *autoveicoli*, (-14,6 per cento), che è stata nettamente superiore a quella delle esportazioni (-6,1 per cento). È anche leggermente aumentato il surplus delle *parti ed accessori per autoveicoli e motori*.

Nel sottosectore *altri mezzi di trasporto*, storicamente sempre in attivo, il maggiore aumento delle importazioni, + 15,1 per cento, rispetto alle esportazioni, + 4,3 per cento, ha comportato una riduzione dell'avanzo. Al rilevante miglioramento del saldo di *aeromobili e veicoli spaziali*, la principale voce di export di questo sottosectore, si è contrapposta una forte riduzione dell'attivo delle *costruzioni navali*, ma un'elevata variabilità dei flussi di interscambio è intrinseca a questi beni e si riflette anche nella variabilità di anno in anno della composizione dei mercati di sbocco e dei paesi fornitori. Una crescita quasi costante e molto sostenuta nell'ultimo decennio ha invece caratterizzato l'export delle *imbarcazioni da diporto*, un comparto che è riuscito ad accrescere il proprio attivo malgrado la contemporanea rapida crescita delle importazioni.

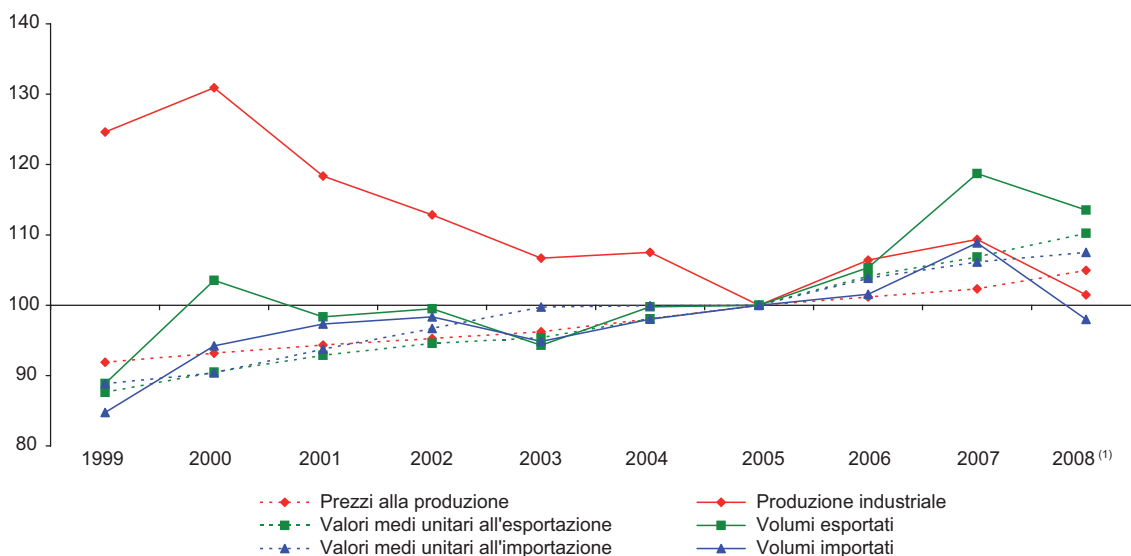
I *mezzi di trasporto* sono il settore manifatturiero che presenta insieme la più elevata propensione all'export e il maggior grado di penetrazione delle importazioni ed entrambe queste grandezze sono in aumento anche nel 2008, a conferma dell'elevato e crescente livello di frammentazione internazionale dei processi produttivi della filiera¹⁰

La quota italiana sulle esportazioni mondiali di *autoveicoli* non ha subito rilevanti variazioni in tutto l'ultimo decennio ed è stata pari al 2,5 per cento nel 2008. L'Italia ha conservato l'undicesimo posto. Anche le quote di Germania, Giappone e Stati Uniti sono rimaste quasi invariate nel 2008 rispetto all'anno precedente; è invece proseguita la discesa della quota del Canada, che è crollata dal 12,5 al 4,7 per cento nell'arco di dieci anni. Le principali tendenze che appaiono delinearsi nel corso dell'ultimo decennio sono proprio il crollo della quota canadese, la riduzione della quota francese (concentrata nell'ultimo quadriennio) e messicana e la crescita dei numerosi paesi verso i quali le maggiori case automobilistiche hanno delocalizzato le proprie produzioni, Polonia, Turchia, Ungheria, *in primis*, ciascuno dei quali ha però ancora una quota molto modesta.

La posizione competitiva dell'Italia è migliore nella componentistica per auto, dove è quinta con il 5,6 per cento. Nell'ultimo decennio l'Italia ha difeso la sua quota a fronte di notevoli cambiamenti del quadro competitivo: guardando ai due principali esportatori si evidenziano

¹⁰ Per un approfondimento di queste tematiche si veda il contributo "Il settore della componentistica per autoveicoli" in questo Rapporto.

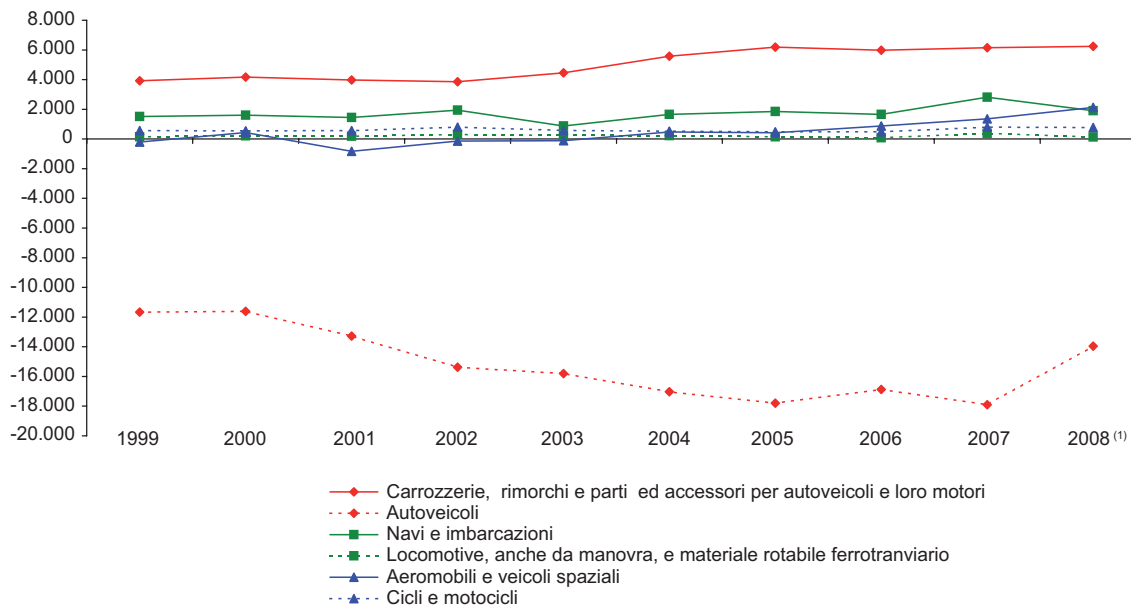
Grafico 6.29
Mezzi di trasporto.
 Indici,
 base 2005 = 100



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 6.30
Saldo commerciale dei mezzi di trasporto.
 In milioni di euro



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

il forte aumento della quota tedesca, che tra il 2000 e il 2008 è passata dal 12 a oltre il 17 per cento, portando la Germania al primo posto, e il contemporaneo crollo della quota statunitense, che ha perso oltre 11 punti. Nelle posizioni subito a ridosso di quella italiana, è da notare la costante crescita della Cina, che ancora nel 2000 aveva una quota inferiore all'1 per cento e si è portata al sesto posto, e della Corea del Sud, che ha guadagnato quasi 4 punti, mentre la quota canadese si è invece dimezzata. Le imprese italiane, spinte a cercare nuovi mercati all'estero dai processi di internazionalizzazione della filiera degli autoveicoli, hanno quindi mostrato di sapersi adeguare alla nuova geografia produttiva mondiale.

Nel sottosettore *altri mezzi di trasporto* l'Italia rimane il settimo esportatore mondiale con il 3,8 per cento nel 2008, senza variazioni di rilievo rispetto all'anno precedente; si

evidenziano invece la riduzione di 3,4 punti percentuali della quota USA (che è il primo esportatore, essenzialmente grazie al comparto *aeromobili e veicoli spaziali*) e di quasi un punto della quota francese; il forte guadagno della Corea del Sud (2,3 punti) e l'ulteriore crescita di 1,2 punti della Cina (che è dal 2007 il primo esportatore di *cicli e motocicli*, con una quota prossima al 25 per cento).

Gli andamenti dell'ultimo anno sembrano confermare tendenze di più lungo periodo: il forte calo della quota francese che è passata da circa il 19 all'11 per cento nell'ultimo decennio (dovuto principalmente alla perdita nel comparto *aeromobili e veicoli spaziali*, di cui la Francia è il secondo esportatore dopo gli Stati Uniti), la crescita di quasi 6 punti della Corea del Sud e di circa 5 punti della Cina, la sostanziale tenuta dell'Italia, seppure a fronte di una quota che alterna negli anni variazioni positive e negative. La forte variabilità da un anno all'altro della quota statunitense non permette invece di delineare una chiara tendenza.

Nel 2008, Germania, Francia, Regno Unito e Spagna si sono confermati i principali mercati per gli *autoveicoli* italiani, ma le nostre esportazioni sono diminuite verso tutti questi paesi, con l'eccezione della Francia, mentre hanno registrato nuovamente una forte crescita verso la Polonia, che è già il nostro quinto mercato di sbocco e la Romania, che è al decimo posto. Germania, Francia, Spagna e Regno Unito sono anche i principali mercati per *parti ed accessori per autoveicoli* e verso tutti questi paesi le esportazioni si presentano in calo. Crescono invece verso la Polonia, che è il nostro quinto mercato, e soprattutto verso il Brasile (+43,3 per cento), al settimo posto, e la Russia (+123 per cento), un mercato che fino al 2006 rivestiva un ruolo marginale.

Si sono ridotte le importazioni di autoveicoli da tutti i tradizionali partner europei e dal Giappone; sono diminuite meno della media di comparto le importazioni dalla Germania, il nostro principale fornitore, con una quota di circa il 39 per cento; al contrario le importazioni dalla Spagna, che è nel 2008 il nostro terzo fornitore, hanno subito un crollo di oltre il 27 per cento. Considerando i nuovi membri UE, verso i quali da alcuni anni le principali case automobilistiche dell'Europa occidentale stanno attuando imponenti processi di *offshoring*¹¹, sono aumentate solo le importazioni dalla Polonia e in minor misura dall'Ungheria, mentre le importazioni dalla Repubblica Ceca e dalla Slovacchia hanno subito una pesante diminuzione. Per quanto riguarda i principali fornitori di componenti per auto, le importazioni da Germania, Polonia, Spagna e Turchia hanno tutte accusato una riduzione; sono invece aumentate le importazioni dalla Francia, ma soprattutto è proseguita la crescita delle importazioni dalla Cina (61 per cento nel 2007 e 32,4 per cento nel 2008), che è salita al sesto posto.

Tavola 6.21 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali⁽¹⁾ di mezzi di trasporto

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	5,5	5,7	5,3	5,1	5,1	5,2	5,1	5,2	5,4	5,7
Paesi europei non Ue	4,6	5,3	6,4	6,2	6,4	5,7	5,0	4,2	4,0	3,8
Medio Oriente	1,3	1,6	1,6	1,6	1,8	2,1	2,0	1,6	2,2	2,1
Africa settentrionale	4,1	4,4	4,6	4,8	5,9	3,6	3,0	5,1	6,4	5,9
Africa sub-sahariana	2,4	3,9	2,0	2,3	1,7	1,5	1,9	2,1	2,1	2,2
America settentrionale	1,2	1,0	1,0	1,3	1,0	1,1	1,3	1,2	1,3	1,6
America centro-meridionale	3,4	3,9	3,1	3,8	3,5	3,2	2,3	2,5	3,2	3,0
Asia centrale	9,8	2,2	2,0	1,9	1,5	1,4	1,8	1,8	1,6	2,5
Asia orientale	1,1	1,2	1,2	1,7	1,2	1,4	1,1	1,2	1,5	1,4
Oceania	0,9	1,0	1,3	1,3	1,4	1,7	1,4	1,5	2,3	2,2

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

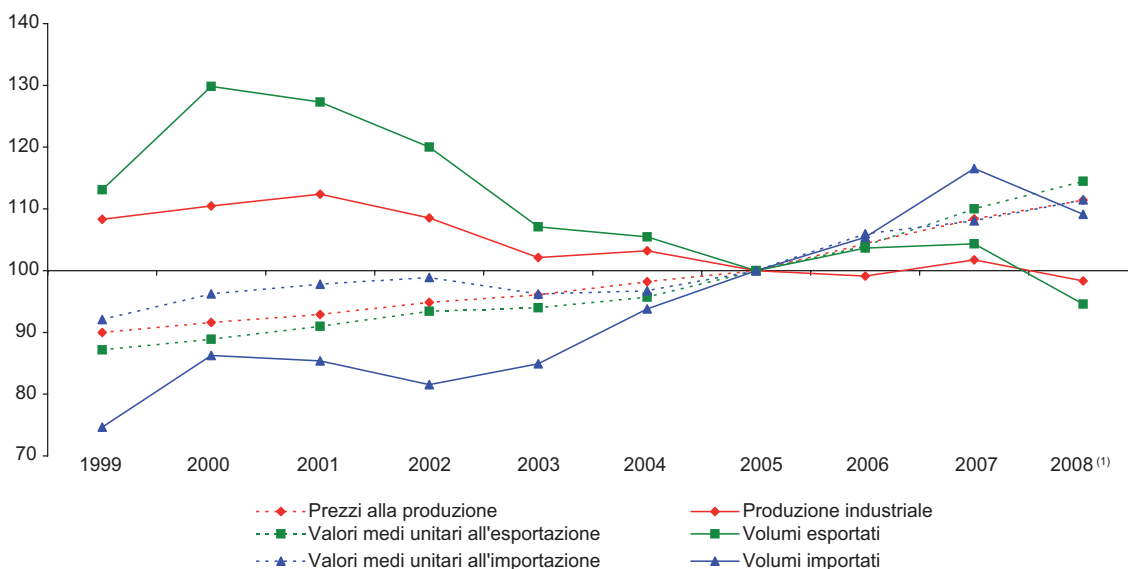
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Negli *altri mezzi di trasporto*, anche nel 2008 gli Stati Uniti si sono confermati il nostro primo partner commerciale sia come paese fornitore sia come mercato di sbocco, principalmente grazie agli scambi del comparto *aeromobili e veicoli spaziali*.

Nel primo trimestre 2009 sono crollate le esportazioni di *mezzi di trasporto* (-35,6 per cento) e particolarmente le esportazioni di *autoveicoli* (-39,4 per cento); la riduzione delle importazioni non è stata altrettanto forte (-26,7 per cento e -31,7 per cento rispettivamente), per cui il deficit complessivo ammonta già a oltre 2000 milioni di euro.

6.15 Altri prodotti delle industrie manifatturiere

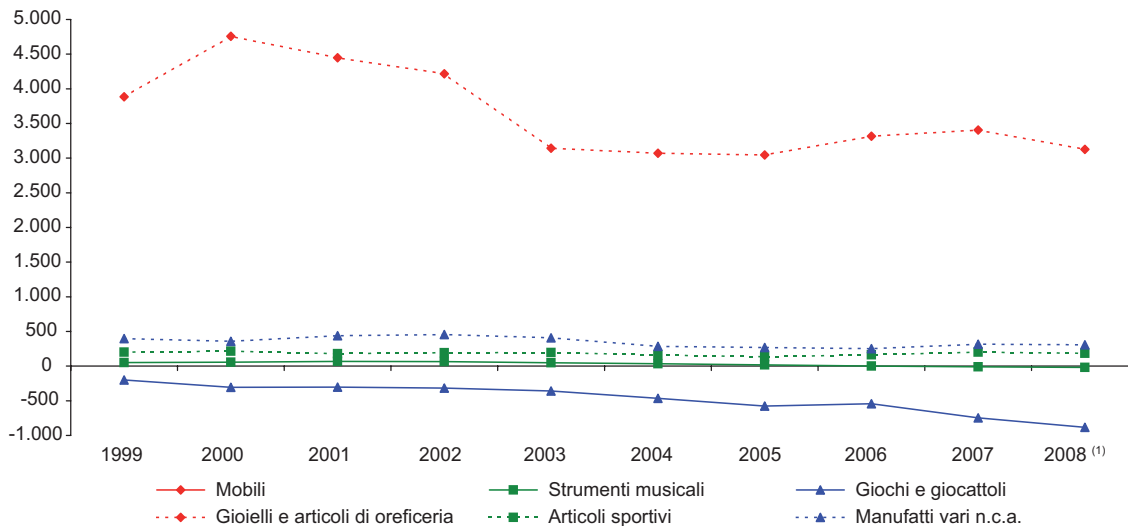
Grafico 6.31
Altri prodotti dell'industria manifatturiera.
Indici,
base 2005 = 100



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 6.32
Saldo commerciale degli altri prodotti delle industrie manifatturiere.
In milioni di euro



(1) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Mobili

Nel 2008 si è ridotto l'interscambio di *mobili*; le esportazioni, che avevano ripreso a crescere nei due anni precedenti, sono diminuite del 4,5 per cento; di conseguenza anche l'attivo di bilancia commerciale è tornato a ridursi, nonostante le importazioni siano calate del 6,1 per cento, dopo un decennio di crescita ininterrotta.

Anche nel 2008 si evidenzia la performance negativa delle esportazioni del comparto *sedie e divani*, (-10,8 per cento), in continuo declino dal 2002, ma per la prima volta sono diminuite anche le importazioni di questo comparto, che nei due precedenti esercizi avevano mostrato tassi di crescita superiori al 20 per cento.¹² Le esportazioni dei mobili da camera e soggiorno (*altri mobili* nella classificazione statistica) hanno invece mostrato una sostanziale tenuta (-0,9 per cento).

Anche in questo settore, la diminuzione dell'interscambio è risultata ancora maggiore considerando i volumi scambiati, mentre i valori medi unitari sono aumentati.

Sono calate le esportazioni verso tutti i tradizionali partner dell'Unione europea, specie il Regno Unito e la Spagna, e soprattutto verso gli Stati Uniti, mentre è continuata la crescita verso la Russia, che è diventata il quarto mercato, superando gli Stati Uniti. Anche le esportazioni verso gli Emirati Arabi e l'Ucraina hanno continuato a crescere a tassi elevati e questi mercati stanno acquistando sempre più importanza per il settore del mobile, a conferma dello sforzo di diversificazione geografica che le imprese di questo settore stanno compiendo. Sono ancora cresciute, ma a tassi molto ridotti rispetto agli anni precedenti, le importazioni dalla Cina e dalla Polonia, rispettivamente il nostro primo e terzo fornitore.

Anche a livello mondiale è proseguita l'avanzata della Cina, che dal 2005 è divenuta il primo esportatore, superando l'Italia, e che concentra una quota sempre più rilevante delle esportazioni: il 21,3 per cento nel 2008, contro il 18,6 dell'anno precedente; la quota dell'Italia ha subito un'ulteriore lieve erosione rispetto al 2007 ed è stata pari al 10,7 per cento (era il 15,3 nel 1999), ma la perdita più consistente tra i principali *competitors* è stata quella del Canada, che ha perso un punto. Oltre all'Italia sono stati il Canada e gli Stati Uniti a perdere di più nell'ultimo decennio. La quota canadese è crollata a partire dal 2000, passando dall'8,7 al 3,5 per cento, quella statunitense ha subito una riduzione dall'8,6 al 4,8 per cento. Tra i nuovi *competitors* si evidenzia la buona performance della Polonia, che è già da alcuni anni il quarto esportatore ed ha guadagnato oltre 3 punti dal 1999 (dal 3,5 al 6,6 per cento) e del Vietnam, che detiene una quota ancora modesta (2,6 per cento), ma in continua crescita nell'ultimo decennio.

Nel primo trimestre 2009 le esportazioni di *mobili* sono scese del 21,4 per cento; le importazioni hanno subito una riduzione più contenuta, pari all'11,1 per cento.

Tavola 6.22 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali⁽¹⁾ di mobili

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	20,1	19,4	18,9	18,2	17,4	16,7	15,5	14,9	14,2	15,6
Paesi europei non Ue	26,3	26,8	28,9	27,3	26,4	27,3	26,5	27,0	26,1	32,1
Medio Oriente	33,4	32,2	33,0	29,3	23,8	22,2	19,6	20,0	20,3	22,9
Africa settentrionale	45,9	36,6	41,3	36,7	33,4	32,9	34,6	31,5	28,0	32,7
Africa sub-sahariana	20,4	20,0	22,3	21,6	19,8	16,7	13,9	11,9	11,7	11,0
America settentrionale	7,4	7,7	8,1	7,8	7,3	6,0	4,7	3,8	3,9	3,5
America centro-meridionale	6,9	5,7	6,4	6,3	5,2	5,3	5,4	5,6	5,7	5,6
Asia centrale	26,5	25,4	27,7	28,1	21,3	21,2	13,5	11,4	10,4	12,4
Asia orientale	9,9	9,1	9,0	9,7	9,4	8,1	6,9	6,8	6,7	6,1
Oceania	13,2	13,0	13,6	12,2	10,9	10,2	8,5	7,4	7,1	7,3

(1) Vedi nota a della tavola 6.7

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

¹² Come già menzionato nel Rapporto ICE 2007-2008, l'andamento dell'interscambio nel comparto *sedie e divani* non può essere correttamente valutato se non si considerano i processi di delocalizzazione delle produzioni, in particolare verso la Cina e verso l'Est europeo, attuati da importanti operatori italiani del settore, che hanno ridotto le esportazioni e alimentato flussi di importazione.

Gioielli e articoli di oreficeria

Nel 2008 sono diminuite dell'8,3 per cento le esportazioni di *gioielli e articoli di oreficeria*, che avevano mostrato una ripresa nel corso dei quattro anni precedenti. E' proseguito il calo della quota italiana, che nel corso dell'ultimo decennio si è dimezzata, passando dal 10,6 al 5,3 per cento. Nello stesso periodo la quota degli Stati Uniti è cresciuta dall'11 al 18 per cento e già dal 2006 questo paese è il primo esportatore mondiale, avendo superato l'India, che resta il secondo esportatore senza sostanziali mutamenti di quota. Ha continuato a crescere la quota di Hong Kong, che è raddoppiata nel corso dell'ultimo decennio, e a calare la quota del Belgio che si è all'incirca dimezzata nello stesso periodo e che, considerando solo il 2008, è scesa di oltre 2 punti.

Dopo essersi ridotte nel 2007 di quasi il 20 per cento rispetto all'anno precedente, le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti hanno subito un'ulteriore caduta di oltre il 30 per cento nel 2008. Nel contempo è proseguita la forte crescita delle esportazioni verso gli Emirati Arabi Uniti (+25,6 nel 2007 e +23,8 per cento nel 2008), che in seguito a questa ricomposizione dell'export sono divenuti il nostro primo mercato, mentre gli Stati Uniti sono al secondo posto.

6.16 Servizi

Le esportazioni di servizi si sono ridotte nel 2008 dello 0,4 per cento, mentre le importazioni sono rimaste quasi invariate (-0,1 per cento), portando ad un ulteriore accrescimento del deficit. Il 2004 è stato l'ultimo anno in cui l'Italia ha presentato un saldo positivo, da allora le esportazioni di servizi sono cresciute mediamente del 4,6 per cento l'anno contro il 7,4 per cento delle importazioni e il saldo è divenuto negativo, deteriorandosi rapidamente.

In particolare, nel 2008 si è ridotto di un miliardo di euro l'attivo che l'Italia tradizionalmente vanta nel settore *viaggi*: le spese degli italiani per viaggi all'estero hanno continuato a crescere (+4,9 per cento) per il quarto anno consecutivo, mentre le spese dell'estero in Italia sono rimaste praticamente stazionarie. Nell'arco dell'ultimo decennio si evidenzia come in questo settore di punta la variazione media annua delle nostre esportazioni sia stata positiva, ma molto bassa (pari allo 0,5 per cento) ben inferiore a quella delle esportazioni italiane di tutto l'aggregato servizi, che è stata pari al 3,6 per cento; peraltro anche le importazioni di questo settore hanno mostrato una crescita annua del 2,8 per cento in media, inferiore a quella dei servizi nel complesso, pari al 5,1 per cento. Le entrate per il settore *viaggi* nel 2008 provengono per oltre tre quarti dai paesi europei e per il 14,6 per cento dall'America, una composizione simile a quella dell'anno precedente; il contributo delle altre aree è ancora molto modesto. Dal lato delle uscite, Europa e America costituiscono quasi l'80 per cento, le altre aree poco più del 20.

L'unico altro settore in attivo nel 2008 sono stati i *servizi finanziari*. Il saldo di questo settore è tornato positivo dal 2005 e nei tre anni successivi le esportazioni sono triplicate, a fronte di importazioni mediamente in calo; le entrate provengono in larghissima misura dall'Europa, l'America conta per il 6 per cento, le altre aree quasi nulla. La situazione è analoga per le uscite, con un peso appena leggermente maggiore per le aree extra europee (8 per cento).

Restano in disavanzo i servizi assicurativi, che pure pesano assai meno dei *servizi finanziari* sia per gli introiti sia per le uscite.

Nel 2008 i *trasporti* sono stati la principale voce in passivo. Le importazioni hanno fatto registrare un calo dell'-1,4 per cento, che appare il risultato di opposte cause: il rincaro in media d'anno delle materie prime energetiche e il brusco calo dell'interscambio di merci nell'ultimo trimestre dell'anno; per quanto concerne il calo delle esportazioni, che è stato pari a -5,4 per cento, si è aggiunta a queste cause la crisi del vettore aereo nazionale.

Pur essendosi ridotto rispetto all'alto livello raggiunto l'anno precedente, nel 2008 il deficit del settore *altri servizi per le imprese* ha rappresentato il secondo maggiore passivo dell'Italia. L'interscambio in questo settore è andato acquisendo sempre maggiore peso: le esportazioni italiane sono inferiori solo a quelle del settore *viaggi* e sono cresciute nell'ultimo decennio ad una media annua che è più del doppio di quella dell'aggregato servizi nel suo complesso (7,7 contro 3,6 per cento); sempre negli ultimi dieci anni le importazioni hanno avuto una crescita analoga (7,5 per cento) ed il settore è quello di maggior peso all'import. Considerando i due principali comparti di questo eterogeneo aggregato, nel 2008 le esportazioni di *servizi vari alle imprese professionali e tecnici* si sono notevolmente ridotte (-9,5 per cento) e sono calate anche le importazioni (-6,5 per cento), mentre sia le esportazioni sia le importazioni del comparto *merchandising e altri servizi legati al commercio* hanno continuato a crescere.

Anche in questo settore l'interscambio dell'Italia è fortemente concentrato nei paesi europei (circa l'85 per cento delle esportazioni e l'84 per cento delle importazioni), l'America pesa meno del 9 per cento.

Il settore *costruzioni*, che tipicamente alterna anni di crescita e anni di calo sia per le esportazioni sia per le importazioni e conseguentemente saldi che cambiano di segno, ha mostrato negli ultimi tre anni un aumento più deciso delle importazioni e un conseguente deterioramento del saldo, che nel solo 2008 è peggiorato di circa 850 milioni di euro. Sulle esportazioni di questo settore è minore della media il peso dell'Europa, pari a meno di due terzi nel 2008, mentre Africa e Asia costituiscono quasi il 25 per cento. Sulle importazioni dell'Italia è ancora più elevata la quota extra europea: America e Asia pesano insieme oltre il 40 per cento.

6.17 Le imprese estere a partecipazione italiana nell'industria manifatturiera

Secondo i dati di fonte ICE-REPRINT, nel 2007 il numero delle imprese estere a partecipazione italiana nel solo manifatturiero è cresciuto del 3 per cento rispetto al 2006; anche gli addetti sono leggermente aumentati (meno dell'1 per cento), mentre il fatturato ha accusato una lievissima riduzione. Se il numero delle imprese è andato sempre crescendo negli anni 2000, giungendo a circa 6300 al 1.1.2008, alla stessa data gli addetti, che ammontano a oltre 860.000 unità, appaiono essere in calo rispetto ai massimi di inizio millennio e il fatturato totale presenta negli anni variazioni di segno opposto.

Questi risultati complessivi scaturiscono da andamenti molto diversi nei singoli settori, di cui si evidenziano le variazioni di maggior rilievo

Considerando come variabile dimensionale il numero degli addetti, che appare un po' meno influenzato da fattori congiunturali rispetto al fatturato, il settore più dinamico nel 2007 appare essere quello dei materiali per l'edilizia, vetro e ceramica (+6,8 per cento), che negli anni 2000 è stato interessato da un'intensa attività di internazionalizzazione produttiva, a cui ha fatto riscontro una progressiva riduzione della quota italiana sulle esportazioni mondiali. Gli altri settori i cui addetti sono aumentati maggiormente nel 2007 sono gli autoveicoli e l'elettronica-elettrotecnica, che però, secondo i dati in esame, non mostrano una chiara tendenza alla crescita, se si considera tutto il periodo degli anni 2000.

Il settore mobili e altri manufatti e il settore prodotti in gomma e plastica, invece, pur crescendo di meno nel 2007, evidenziano nettamente una tendenza alla crescita nel corso degli anni 2000.

All'opposto troviamo i settori dei beni di consumo tradizionali del sistema moda. Il tessile-abbigliamento era nel 2006 il secondo settore del manifatturiero per numero di addetti nelle imprese estere a partecipazione italiana, ma sia le imprese sia gli addetti risulterebbero molto ridimensionati nel 2007. Anche nel settore calzature e prodotti in pelle e cuoio, c'è stato un ridimensionamento, seppure di minore entità. Da notare che, a fronte dell'alto

numero di addetti, il fatturato realizzato all'estero dal sistema moda è tra i più bassi di tutto il manifatturiero.

Gli addetti dell'alimentare hanno continuato a diminuire anche nel 2007, confermando una netta tendenza di lungo periodo.

Tavola 6.23 - Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per settore di attività all'estero ed area di localizzazione
Dati al 1.1.2008

	Unione europea 25	Altri paesi europei	Africa settentr.	Altri paesi africani	America settentr.	Am. Centro -merid.	Medio Oriente	Asia centrale	Asia orientale	Oceania	Unione europea 27	Altri paesi europei
Industria estrattiva	33,1	2,7	12,4	19,5	3,0	8,4	0,5	18,3	1,3	0,8	33,4	2,4
Alimentari, bevande, tabacco	50,2	10,3	1,5	4,8	10,0	14,7	0,2	0,5	7,5	0,2	52,9	7,7
Tessile	25,2	39,1	10,9	2,5	3,9	5,2	0,0	5,7	7,4	0,1	55,1	9,2
Abbigliamento	22,9	44,9	16,8	0,5	0,1	1,4	0,0	4,1	9,1	0,2	54,9	12,9
Cuoio, pelle, calzature	18,9	60,3	7,4	0,4	0,4	2,0	0,1	1,9	8,6	0,0	53,2	26,0
Legno (esclusi i mobili)	22,3	33,1	1,4	33,8	3,3	5,5	0,0	0,2	0,4	0,0	44,6	10,9
Carta e editoria	73,9	6,0	0,4	0,1	14,1	4,5	0,0	0,0	0,9	0,1	76,4	3,5
Petroliferi raffinati e minerali energetici	62,3	5,0	1,0	17,7	1,2	9,8	0,2	0,0	2,9	0,0	62,3	5,0
Chimica, farmaceutica, fibre artificiali	58,3	8,3	1,3	0,4	7,4	13,6	2,4	2,3	5,7	0,2	59,3	7,3
Prodotti in gomma e materie plastiche	52,8	15,1	3,4	0,3	4,0	16,4	0,1	0,7	7,0	0,2	59,6	8,2
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	45,4	16,2	11,5	0,4	12,6	4,3	0,2	3,0	6,3	0,1	48,7	12,9
Metallo e prodotti in metallo	51,7	26,2	1,5	0,5	4,3	8,0	0,2	2,6	3,9	1,2	62,9	14,9
Macchine e apparecchi meccanici	48,7	16,2	0,5	0,3	11,0	7,1	0,0	3,3	12,4	0,5	52,7	12,2
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	40,8	11,2	5,3	0,1	11,9	5,5	0,1	0,4	24,5	0,2	45,5	6,4
Autoveicoli	39,0	14,1	1,2	1,0	1,6	31,7	0,0	2,1	9,2	0,0	39,2	13,9
Mezzi di trasporto	82,3	4,6	1,0	0,0	8,3	0,5	0,0	1,8	1,5	0,0	83,3	3,6
Altre industrie manifatturiere	28,5	31,2	1,4	0,5	7,7	10,0	0,5	1,3	18,5	0,2	53,4	6,4
Energia, gas e acqua	47,7	18,9	0,1	0,0	0,5	32,7	0,0	0,0	0,0	0,0	57,7	8,9
Costruzioni	35,1	16,2	4,5	8,4	6,1	16,4	2,9	1,7	7,5	1,1	42,6	8,8
Commercio all'ingrosso	60,5	11,2	0,5	0,3	11,8	3,4	0,6	2,1	8,1	1,5	65,2	6,5
Logistica e trasporti	69,0	9,6	1,2	1,0	2,7	8,4	0,5	0,8	5,8	0,9	71,0	7,6
Servizi di telecomunicazione e di informatica	29,5	4,0	0,4	0,1	1,4	59,6	4,2	0,5	0,3	0,0	30,3	3,3
Altri servizi professionali	15,8	71,5	0,2	1,4	2,5	3,5	1,8	1,6	1,6	0,1	17,1	70,2
TOTALE	44,3	20,6	3,3	1,8	6,8	12,0	0,6	2,0	8,1	0,5	51,9	13,1

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT.

Con riferimento alla distribuzione geografica delle partecipate nel 2007, è possibile rilevare dei tratti comuni a gruppi di settori.

Il sistema moda impiega tra il 53 e il 55 per cento degli addetti nella Unione europea, con una netta prevalenza nei paesi membri ultimi entrati a far parte dell'Unione. Aggiungendo gli altri paesi europei, la percentuale sale per il settore calzature e prodotti in pelle e cuoio quasi all'80 per cento; per il tessile-abbigliamento sale a circa i due terzi degli addetti, mentre la seconda area di maggiore presenza è l'Africa Settentrionale; la presenza in Asia orientale è ancora modesta per tutto il sistema moda. Anche gli addetti del settore mobili e altri manufatti e del settore legno mostrano una forte concentrazione negli ultimi paesi entrati a far parte dell'Unione, ma per i mobili è molto rilevante la presenza in Asia orientale e per il legno la presenza nell'Africa subsahariana.

Il settore carta e editoria presenta la massima concentrazione di addetti nell'Unione europea a 25, quasi i tre quarti; oltre il 14 per cento è inoltre localizzato nell'America settentrionale. I settori dei prodotti petroliferi raffinati, dei prodotti chimici e farmaceutici e in minor misura dei prodotti in gomma e plastica mostrano anch'essi una concentrazione nell'Unione europea a 25 e oltre i due terzi degli addetti nel complesso dei paesi europei, insieme ad una presenza importante nell'Africa settentrionale per i prodotti petroliferi e nell'America centro-meridionale per gli altri due settori. Il settore autoveicoli è comunque quello più

presente (32 per cento circa degli addetti) in America latina, che rappresenta una tradizionale area di insediamento delle industrie di questo comparto, mentre in tutta l'Unione europea occupa meno del 40 per cento degli addetti. Gli addetti del settore altri mezzi di trasporto si localizzano invece per la massima parte nell'Unione a 25 paesi (oltre l'82 per cento).

L'alimentare ha il 60 per cento degli addetti in Europa e una presenza importante in tutto il continente americano.

L'elettronica-elettrotecnica è invece il settore con la maggiore presenza in Asia orientale, quasi il 25 per cento, anche se l'Unione europea resta la principale area di insediamento.

Gli addetti del settore materiali per l'edilizia, vetro e ceramica si presentano meno concentrati geograficamente rispetto agli altri settori, presumibilmente anche a causa dell'elevata incidenza dei costi di trasporto delle materie prime e del prodotto finito, con percentuali relativamente alte in America settentrionale e Africa settentrionale. Gli addetti del settore macchine e apparecchi meccanici presentano anch'essi una concentrazione geografica minore che in altri settori: poco più della metà sono localizzati nell'Unione europea; l'area altri paesi europei, l'Asia orientale e l'America settentrionale pesano tutte tra l'11 e il 12 per cento, mentre la presenza in Africa è quasi nulla.

Infine gli addetti del settore metalli e prodotti in metallo risultano fortemente concentrati in Europa sia nell'Unione europea (a 25 e a 27 paesi) sia negli altri paesi europei, per un totale di circa il 78 per cento.

Strategie di internazionalizzazione di alcuni settori dell'economia italiana: un'analisi network

contributi

di Giulia De Masi, Giorgia Giovannetti e Giorgio Ricchiuti*

Introduzione

La recente ed ampia letteratura sulle sfide della globalizzazione ha messo in evidenza come imprese diverse nei paesi industriali abbiano risposto in modo diverso al mutato contesto internazionale: con un *upgrading* qualitativo dei propri prodotti, utilizzando lavoratori immigrati e delocalizzando fasi di lavoro o con diverse combinazioni di queste strategie. Concentrandosi sulla delocalizzazione all'estero e sfruttando l'idea che il sistema economico può essere rappresentato come una rete (*network*), cioè un insieme di oggetti (nodi) collegati fra loro da connessioni (*links*), ci proponiamo di analizzare il *network* composto dalle imprese italiane che effettuano investimenti diretti esteri e studiare a livello settoriale, le diverse strategie - modalità - di investimento adottate dalle imprese italiane, per evidenziare eventuali eterogeneità. Negli ultimi 20 anni, anche grazie alla forte spinta data dall'apertura dei mercati internazionali, le reti produttive si sono sviluppate fino ad avere una dimensione intercontinentale. Le imprese hanno modificato le loro strategie di internazionalizzazione, effettuando acquisizioni di imprese estere, stabilendo filiali all'estero, appaltando ad imprese estere parte della loro produzione o la commercializzazione dei propri prodotti. Le imprese italiane hanno tuttora una bassa propensione alla penetrazione di mercati esteri attraverso gli investimenti diretti esteri, a causa dell'alta frammentazione della struttura produttiva e della predominanza di imprese medio piccole (Mayer e Ottaviano, 2008; Mariotti e Mutinelli, 2006). Inoltre, vi è una forte eterogeneità fra le imprese in termini

di produttività, e in relazione alle caratteristiche dei propri investimenti sia per paese di destinazione che per modalità (produttive e/o commerciali) di internazionalizzazione. Modellizzare attraverso un *network* queste relazioni ci permette di estrarre alcune informazioni che solitamente non emergono. In particolare ci permette di capire se le strategie di internazionalizzazione rispondano a prerequisiti di vicinanza (geografica, societaria e settoriale) fra le singole imprese, rilevando allo stesso tempo differenze fra gli investimenti produttivi e quelli commerciale. Nell'ultimo decennio, lo studio delle reti complesse (*complex networks*) si è imposto come un campo di ricerca trasversale a diverse discipline delle scienze naturali (fisica e biologia) e sociali (Dorogovtsev e Mendez 2003). Le reti permettono di ricostruire i collegamenti e le evoluzioni delle connessioni che si riscontrano tra diversi individui/agenti/imprese. In particolare, sono stati fatti diversi studi per capire i meccanismi alla base delle reti di comunicazione: Internet, the *World Wide Web* (*WWW*) e le reti di e-mail (Vega-Redondo, 2007). Tali reti di comunicazione sono uno specchio della rete sociale sottostante, composta da un gruppo di agenti che collaborano e competono fra di loro, ricevendo vantaggi reciproci dall'interazione. L'approccio di *network* è promettente per lo studio dei sistemi economici, all'interno dei quali imprese, famiglie, individui, Stato interagiscono attivamente e plasmano senza soluzione di continuità le strutture socio-economiche rilevanti e inoltre lo studio di *network*, grazie a recenti sviluppi basati sulla teoria dei grafi, è in grado di riprodurre con modelli semplici,

* Rispettivamente Saipem, ENI, Università degli Studi di Firenze, Fondazione M. Masi e Università degli Studi di Firenze.

fatti stilizzati rilevanti in contesti stazionari e di crescita. A nostra conoscenza le applicazioni empiriche in economia sono limitate alla struttura del mercato interbancario, delle catene produttive delle imprese europee, del sistema di credito alla fornitura e dei flussi di commercio internazionale (Caldarelli, 2006; Iori et al., 2006; Iori et al., 2007; De Benedicts e Tajoli, 2008).

Per ricostruire la rete degli investimenti diretti esteri usiamo l'ultimo anno disponibile del dataset Ice-Reprint, che contiene fra l'altro dati sugli stock di investimenti diretti all'estero delle imprese italiane. I nodi della rete sono di due tipi (la rete perciò si definisce bipartita): le case madri e i paesi di destinazione dell'investimento. La struttura topologica dipende da alcune caratteristiche: ad esempio far parte del medesimo settore merceologico, della stessa provincia o effettuare gli investimenti nello stesso paese estero. Data la dimensione della rete, il numero totale dei nodi è 2.934 (case madri) più 137 (paesi) e 11.000 *links*; l'analisi si limita ad alcuni settori manifatturieri (abbigliamento, tessile, energia, macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici) per capire:

- 1) se le strategie di internazionalizzazione rispondano a prerequisiti di vicinanza (geografica, societaria e settoriale) fra le singole imprese;
- 2) quali siano gli *hub* (paesi/imprese) più importanti all'interno dei singoli settori;
- 3) quali siano le strategie utilizzate dai giocatori chiave;
- 4) se gli attori centrali sono anche quelli dimensione maggiore.

Queste informazioni risultano fondamentali per predisporre una approfondita politica industriale. È infatti proprio a livello di impresa che nascono i principali timori e le riflessioni critiche circa eventuali problemi competitivi derivanti dalla globalizzazione, oltre che i richiami per un governo attivo della crescita multinazionale, a tutela dei livelli di attività e/o occupazione entro i confini nazionali. Il timore principale è che la concorrenza di paesi emergenti, caratterizzati da costi più bassi della manodopera induca la riduzione dell'occupazione nel paese d'origine. Se da un lato la capacità delle imprese di penetrare mercati esteri è indubbiamente considerata un segnale positivo, dall'altro lo spostamento di attività economiche all'estero e/o

l'occupazione di immigrati all'interno sono infatti spesso visti con preoccupazione, anche se in realtà possono permettere alle imprese di restare competitive.

Il Dataset

Il dataset ICE-Reprint individua l'universo delle imprese italiane con partecipazioni all'estero attive nei settori manifatturieri e nei servizi a supporto dell'attività industriale. Sono esclusi dall'analisi sia taluni settori che pure si intrecciano in misura rilevante con le attività censite, quali l'intero comparto finanziario (banche, assicurazioni, servizi finanziari, holding), agricoltura, servizi immobiliari, distribuzione al dettaglio, turismo, servizi sociali e alle persone. La rilevazione riguarda le operazioni di natura *equity* (partecipazioni azionarie in sussidiarie, filiali, affiliate, joint venture) e non quelle di natura *non-equity*, quindi tutte le forme leggere di internazionalizzazione. L'universalità è garantita se le imprese partecipate hanno un giro d'affari di almeno 2,5 milioni di euro. Tuttavia, tale soglia non è stata usata per escludere dall'analisi le partecipazioni di taglia inferiore di cui si sia venuti a conoscenza, le quali sono state invece a pieno titolo considerate. Più semplicemente, al di sotto di tale soglia, l'indagine non garantisce la copertura della totalità delle iniziative. Un aspetto essenziale del repertorio è il grado di dettaglio informativo relativo alle affiliate estere delle imprese italiane. Per ogni partecipata sono forniti i dati economici essenziali (fatturato, dipendenti, tipologia produttiva, localizzazione delle attività, struttura proprietaria, ecc.), con riguardo a tutte le attività che definiscono la sua dimensione multinazionale, relative ad attività produttive, commerciali, di ricerca e di servizio.

Come accennato in precedenza, consideriamo 2.934 imprese investitrici appartenenti a 94 province italiane e con 11.023 affiliate estere distribuite in 137 dei 199 paesi del mondo (Tavola 1). Nel settore manifatturiero, in media, ogni impresa ha circa quattro affiliate, con differenze fra i settori da noi considerati: abbigliamento, tessile, energia e macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici (di qui in avanti meccanica).

Tavola 1 - Statistiche Descrittive ⁽¹⁾

	Fatturato medio	Occupati Medi del Gruppo	Numero di Affiliate	Numero di investitori
Abbigliamento	45.627 (96,452)	162 (361)	637	196
Energia Elettrica	1655,091 (3765,210)	3076 (8920)	361	26
Meccanica	43,604 (102,557)	198 (407)	2.156	617
Tessile	36,464 (52,043)	179 (248)	635	245
Tutti i Settori	610,656 (1823,999)	552 (900)	11.023	2.934

(1) Tra parentesi deviazione standard.

Fonte: rielaborazione degli autori da ICE-Reprint. Tra parentesi deviazione standard

La Tavola 1, riporta dati riguardanti il settore manifatturiero in generale e i settori scelti. È interessante notare come mediamente le imprese che effettuano investimenti diretti siano medio grandi, con oltre 500 unità di occupati in media ed un fatturato (medio) di oltre 600 milioni di euro. Tuttavia è evidente una forte eterogeneità fra settori. Il tessile e l'abbigliamento sono caratterizzati da un insieme di piccole e medie imprese. In entrambi i settori solo il 10 per cento degli investitori ha un numero di occupati superiore ai 1000 addetti. Ed il fatturato medio delle imprese di questi settori è rispettivamente di 36 e 45 milioni di euro annui. D'altra parte il settore energia elettrica così come quello dei prodotti in gomma e in materie plastiche e degli autoveicoli (non riportati nella tavola)

hanno una scala decisamente più grande sia in termini di fatturato che di numero di addetti della casa madre.

Per quanto riguarda la distribuzione geografica delle affiliate, dalla Tavola 2 notiamo come i tre mercati con il maggior numero di investitrici siano quello statunitense, tedesco e francese, seguiti a ruota dall'Inghilterra e dalla Spagna. Interessante notare che il secondo gruppo è invece composto da paesi dell'Europa dell'Est (Romania, Polonia ed Ungheria) e emergenti quali Brasile e Cina. In Romania la delocalizzazione è portata avanti da imprese medio piccole soprattutto provenienti dal settore del tessile, ma anche dei prodotti della metallurgia e dalla produzione di macchine e apparecchi meccanici.

Tavola 2 - Dieci principali paesi di destinazione

Paese	Numero Investitrici	Numero Affiliate
Stati Uniti	763	1196
Germania	710	1028
Francia	706	1201
UK	554	838
Spagna	475	733
Romania	404	468
Brasile	287	363
Cina	273	375
Polonia	226	270
Ungheria	155	189

Fonte: Rielaborazione degli autori da ICE-Reprint

La rete degli investimenti diretti esteri italiani

La ricostruzione della rete degli investimenti diretti esteri permette di catturare le interazioni fra le diverse imprese, uno dei principali elementi del sistema complesso, nel nostro caso, il sistema economico. L'eterogeneità intrinseca delle imprese induce l'adozione di

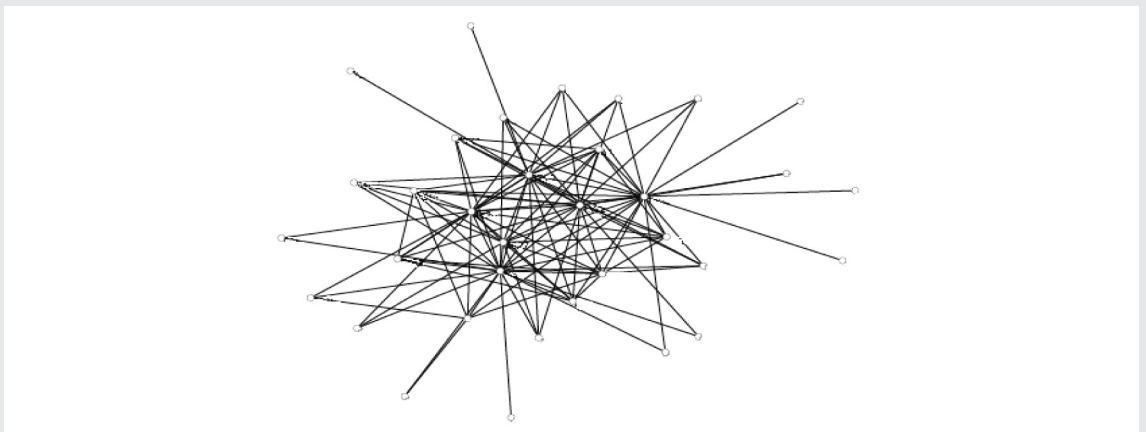
diverse strategie e la rete ci permette di far emergere ed analizzare queste differenze. Come abbiamo già detto il grafo generale ha un doppio tipo di vertice (è un grafo bipartito): le imprese ed i paesi di destinazione. Tuttavia, visto il numero di nodi e di collegamenti, in quanto segue ci concentriamo sulla rete proiettata¹ sia per tutti i settori che per singoli settori, riportate nelle Figure 1 e 2.

¹ Si veda l'appendice per la definizione.

Per avere una rappresentazione leggibile abbiamo limitato il numero delle imprese rappresentate a quelle che hanno il maggior numero di collegamenti. Inoltre questi (come tutti i grafi successivamente riportati) sono rappresentati con l'algoritmo di Kamada-Kawai, particolarmente efficace per evidenziare la connessione di gruppi, in quanto, rappresentando il grafo come un set di oscillatori armonici, dove i nodi sono collegati fra loro da molle, situa al centro della figura i nodi (imprese o paesi) con il maggior numero di collegamenti e pone vicini quelli più connessi fra di loro. Al centro della rete proiettata delle imprese vi sono tutte le imprese leader del sistema paese. Ben integrate sono le imprese del tessile e abbigliamento e quelle della meccanica e macchine elettriche. Mediamente sono presenti in 30 paesi con più di una affiliata per paese. Tuttavia, guardando nello specifico le attività delle

imprese affiliate si nota subito una eterogeneità nella tipologia di investimenti effettuati. Innanzitutto una forte compresenza fra Ide produttivi e commerciali, con i primi ubicati in paesi *piattaforma* - grandi e strategici – ed i secondi nell'area limitrofa. D'altra parte si riscontrano sia investitori che effettuano solo Ide (orizzontali e/o verticali) che investitori presenti nella quasi totalità dei paesi con attività commerciali o con holding. Quest'ultimo elemento, che riprenderemo più avanti, può indicare relazioni di subfornitura. Avere delle informazioni sulle diverse forme di internazionalizzazione è molto utile per predisporre una politica industriale efficiente. È infatti evidente che le ricadute in termini di occupazione ed in generale di *performance* delle imprese sono diverse a seconda dell'intensità della loro integrazione internazionale.

Figura 1
Network
proiettato per le
imprese: tutti i
settori



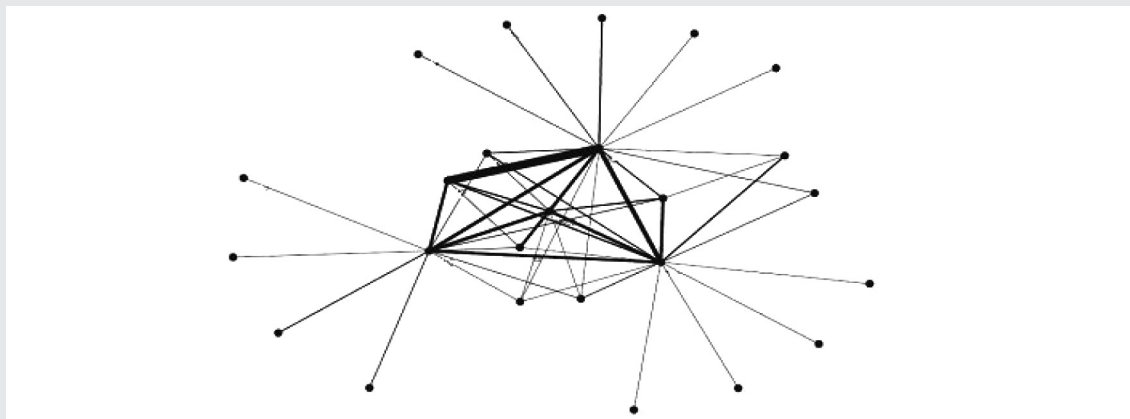
La Figura 2 è la rete proiettata nel sottospazio dei paesi. Per poter analizzare i paesi più importanti per le imprese italiane, abbiamo evidenziato un link fra due paesi se ci sono almeno 500 investitori in entrambi i paesi. Date le informazioni della Tavola 3, non è una sorpresa rilevare come il gruppo di paesi al centro della rete siano Stati Uniti, Spagna, Francia, Gran Bretagna e Germania. Il perno (hub) più grande della rete sono gli Stati Uniti, ma il nodo con il più

elevato *coefficiente di clustering* (quello centrale) è la Germania. Questo vuol dire che le connessioni intorno al nodo *Germania* sono molto dense (nodi collegati alla Germania sono anche collegati fra loro) e quindi ci dice che la Germania è un paese chiave per capire gli investimenti diretti delle imprese italiane: è un paese *vicino*, raggiungibile abbastanza facilmente anche da imprese di dimensioni medio-piccole, come quelle italiane. Gli altri paesi centrali

per gli investimenti italiani sono perlopiù nell'Unione europea (a 27), con una importante presenza in Brasile, Argentina, India e Cina. Questa analisi ci fornisce delle indicazioni sui mercati centrali per le

imprese italiane ma suggerisce anche quali sono i mercati rispetto ai quali l'Italia è ancora in ritardo nei confronti dei concorrenti.

Figura 2
Network
proiettato per
paesi di
destinazione:
tutti i settori



Tessile e Abbigliamento

Per affinità merceologica abbiamo unito nella nostra analisi il settore del tessile e dell'abbigliamento. L'aggregazione vede imprese investitrici medio-grandi affiancate da piccole e medie imprese (36% hanno meno di 50 addetti ed il 20% meno di 15). Quest'ultime dirigono i propri investimenti prevalentemente verso i paesi dell'Unione europea. La Romania è, non sorprendentemente, un importante ricettore di tali investimenti (poco meno della metà degli investitori che vanno in Romania ha meno di 50 addetti e metà delle imprese ha meno di 15 addetti) effettuati più per la

riduzione dei costi di produzione che per approvvigionare i mercati di sbocco limitrofi. La Tavola 3 riporta alcune misure topologiche per settore. Per il tessile e l'abbigliamento il *grado* medio è 3,5; il valore più basso fra i settori considerati. Tuttavia la *closeness*, che è una misura di centralità, è elevata indicandoci vicinanza (densità) fra i diversi nodi. Infine la *betweenness* del settore (la media delle *betweenness* individuali) ha un valore molto basso, indicando la compresenza di diversi attori importanti della rete. In generale ci sono molti paesi in comune e quindi una similarità di strategie sulla *destinazione* dei propri investimenti.

Tavola 3 – Caratteristiche derivate dall'analisi network

	Numero Imprese	Grado Medio	Closeness	Betweenness
Tessile e abbigliamento	441	3,5	0,45	0,0007
Meccanica	617	4	0,46	0,0004
Energia Elettrica	26	5,8	0,38	0,04

Se guardiamo alle correlazioni fra *grado* e *betweenness* ed una misura di grandezza (fatturato, dipendenti) notiamo valori superiori alla media di tutti i settori: indicando che, come ci si aspetterebbe, più grandi sono le imprese, maggiori sono le connessioni e più

rilevante è il loro ruolo per la rete settoriale. Questo sembrerebbe confermare, seppure indirettamente l'analisi di Mayer e Ottaviano (2008): le imprese che si internazionalizzano di più sono quelle grandi.

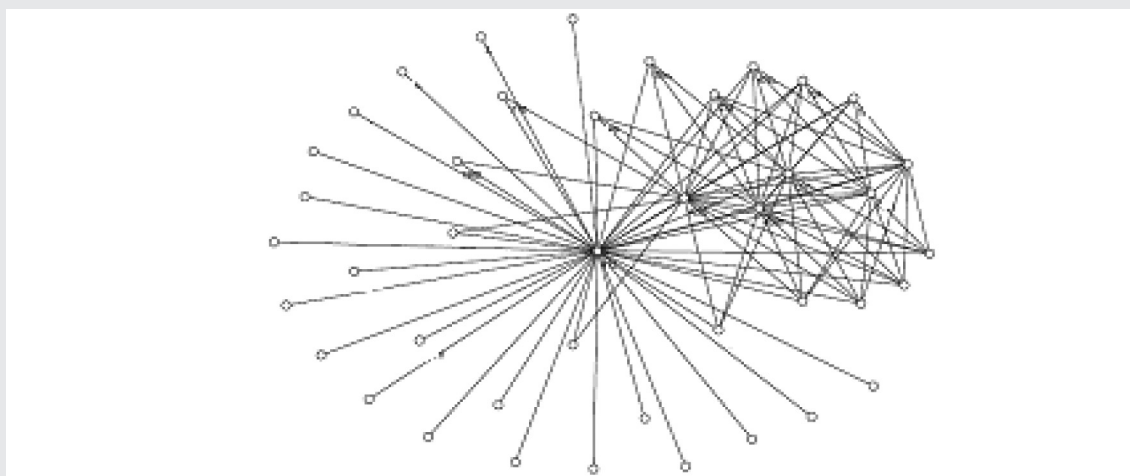
Tavola 4 - Correlazione fra misure topologiche e le caratteristiche di impresa: fatturato e dipendenti

Settore	(grado, fatturato)	(grado, dipendenti)	(betweenness, fatturato)	(betweenness, dipendenti)
Tessile e abbigliamento	0,52	0,49	0,37	0,38
Energia Elettrica	0,02	0,07	0,02	0,06
Meccanica	0,66	0,66	0,65	0,61
Tutti i Settori	0,31	0,34	0,64	0,38

Nelle Figure 3 e 4 sono riportate le reti proiettate rispettivamente per le imprese e per i paesi. Osservando il grafo per le imprese sono chiare due componenti: un giocatore centrale ed un gruppo di imprese (in alto a destra nella figura) che effettuano scelte – in termini di paesi – simili. Esiste quindi un'impresa leader della rete, presente nei paesi più importanti e che si espande su tutti i mercati. Studiando in maggior dettaglio il settore a cui appartengono le sue affiliate, si nota che sono quasi tutte holding. Ciò potrebbe segnalare la volontà dell'impresa di effettuare investimenti all'estero attraverso contratti di subfornitura e non producendo direttamente. D'altra parte esiste un gruppo di imprese medio-grandi che concentra la propria presenza su alcuni mercati specifici (Nord-America ed Europa occidentale). In questo caso, l'analisi dei comportamenti delle affiliate ha un andamento molto chiaro: le imprese producono (parte della produzione) in uno o al massimo due paesi per ogni

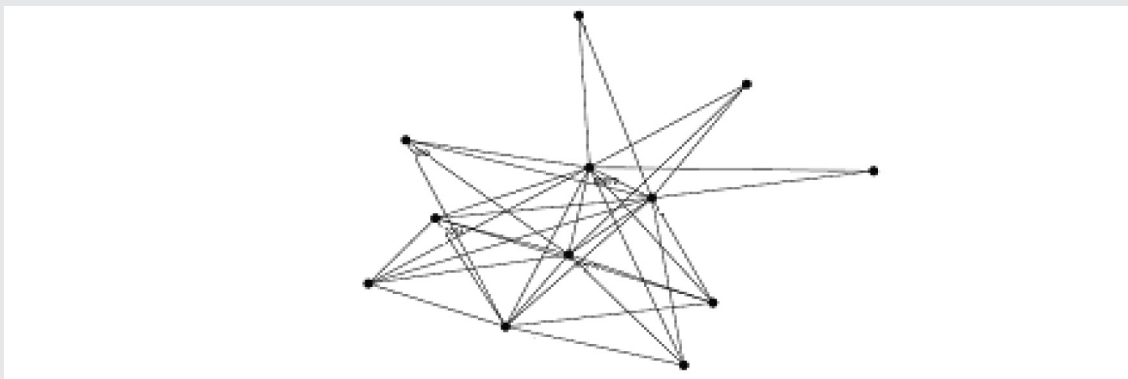
continente ed hanno una (o più) affiliata del settore commerciale negli altri paesi dello stesso continente. La loro delocalizzazione produttiva è, quindi, molto mirata ed è utilizzata come piattaforma per l'esportazione e la vendita nei paesi limitrofi. Questo elemento è importante per la valutazione degli effetti degli Ide sul sistema paese perché sembra che queste imprese non facciano investimenti per ridurre i costi di produzione ma per penetrare in nuovi mercati (come *testa di ponte*) e per poi migliorare la performance delle esportazioni. Per quel che riguarda i paesi, è interessante notare che i nodi chiave sono nuovamente Stati Uniti, Francia, Romania e Germania ma giocano un ruolo importante anche il Giappone, Hong Kong e la Cina, seppur si possano ipotizzare forme diverse di internazionalizzazione. Mentre nei primi tre le affiliate sono sia unità produttive che attività commerciali, in Giappone ed in Inghilterra sono solo attività commerciali.

Figura 3
Network
proiettato per le
imprese: Settore
Tessile/
Abbigliamento



Nota: per una migliore visualizzazione sono stati eliminati i nodi ed i link con peso (numero di paesi di investimento in comune) più basso

Figura 4
Network
proiettato per
paesi di
destinazione:
Tessile/
Abbigliamento



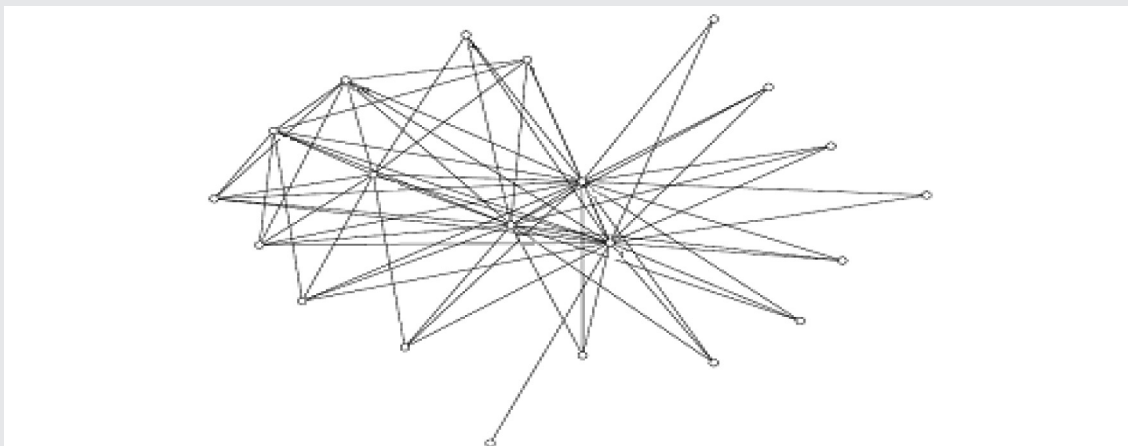
Nota: per una migliore visualizzazione sono stati eliminati i nodi ed i link con peso (numero di paesi di investimento in comune) più basso

Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici (meccanica)

Oltre un quinto delle imprese manifatturiere che fanno investimenti all'estero appartengono al settore della meccanica. Si tratta di piccole e medie imprese: il 75% ha meno di 250 addetti ed un quarto meno di 50. In media ogni impresa ha 4 collegamenti e questo valore è fortemente correlato con la grandezza dell'impresa sia in termini di fatturato che di addetti. Le imprese di questo settore investono in 83 paesi diversi con una forte presenza anche in Cina (118) e Brasile (112) ed in paesi più lontani come l'Australia (38). La Figura 5 riporta la rete proiettata degli investitori. Al centro della rete si notano tre nodi chiave per il settore. Si tratta di due imprese che producono apparecchi meccanici ed una che produce elettrodomestici. Tutte e tre producono in due o tre paesi (tra cui c'è sempre la Cina) ed hanno rappresentanze commerciali in tutti i paesi limitrofi. L'investimento sembra essere quindi

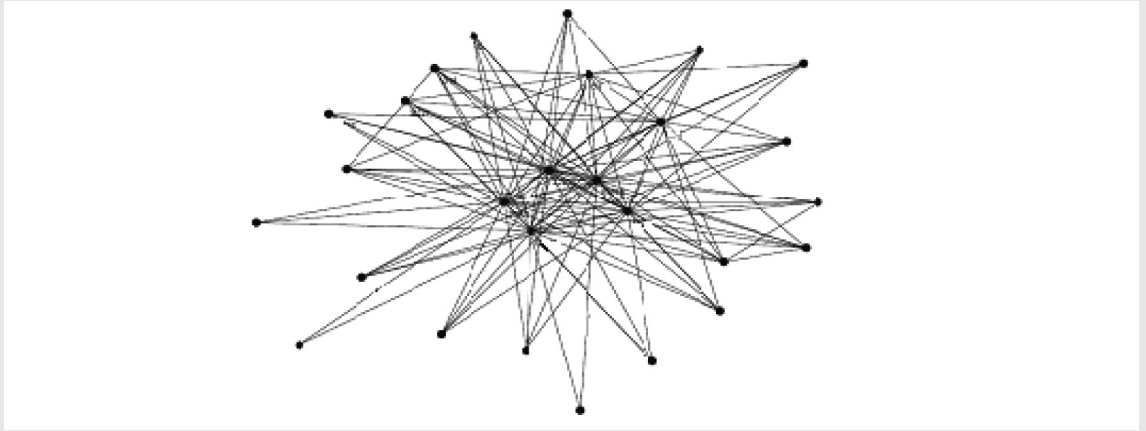
market seeking. A questi tre leader si affiancano altri importanti imprese del settore. Mentre alcune imprese, come per il primo gruppo, effettuano la produzione in pochi paesi mantenendo la presenza commerciale negli altri, altri giocatori (del sottosectore delle macchine e apparecchi meccanici) hanno effettuato investimenti verticali prioritariamente in paesi sviluppati o emergenti come Brasile e Cina. La rete dei paesi (Figura6) è composta da due gruppi: il nucleo centrale (il pentagono ben visibile al centro) che individua i paesi di destinazione principale, e un secondo gruppo che comprende una serie di paesi tra cui Svezia, Cina, Brasile e Olanda. C'è una differenza rilevante fra i due insiemi, che si nota quando si controlla l'attività delle affiliate: mentre nel primo gruppo (con piuttosto rilevanti eccezioni in Germania e negli Stati Uniti), la maggior parte delle attività è di tipo commerciale, nel secondo si hanno delocalizzazioni di tipo produttivo (sia orizzontali che verticali) e l'attività commerciale, nel paese di destinazione, è solo una attività collaterale.

Figura 5
Network
proiettato per le
imprese:
Meccanica



Nota: per una migliore visualizzazione sono stati eliminati i nodi ed i link con peso (numero di paesi di investimento in comune) più basso

Figura 6
Network
proiettato per
paesi di
destinazione:
Meccanica



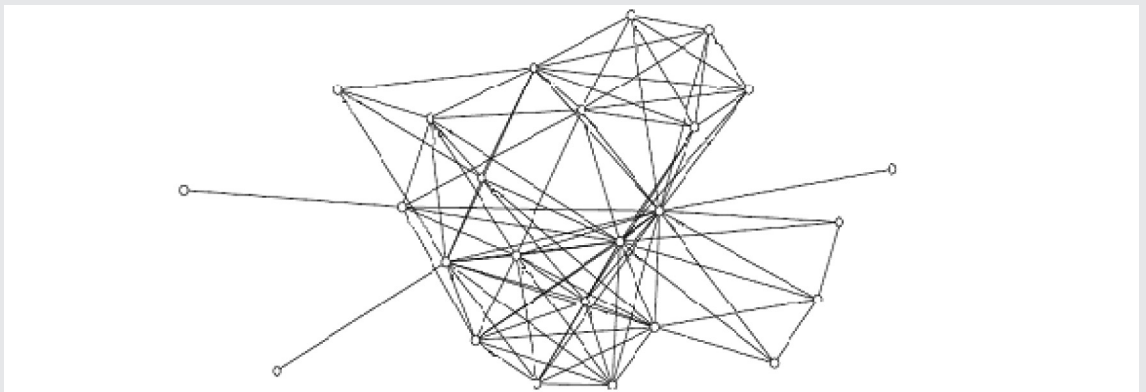
Nota: per una migliore visualizzazione sono stati eliminati i nodi ed i link con peso (numero di paesi di investimento in comune) più basso

Energia Elettrica

Il settore dell'energia elettrica è quello con le imprese più grandi (sia in termini di fatturato che di addetti medi, vedi Tavola.1), per ovvi motivi di scala, con minor numero di imprese internazionalizzate (26) e maggior numero di affiliate medie per investitore (14). Il grado medio è di circa sei collegamenti per investitrice, il che indica una maggiore dispersione degli investimenti fra i paesi di destinazione rispetto agli altri due settori considerati. La closeness è più bassa rispetto a quella degli altri settori mentre la betweenness è la più elevata. Queste informazioni suggeriscono la presenza di un nodo (investitore) dominante nel settore mentre, come abbiamo visto, negli altri settori ci sono diversi giocatori importanti. Infatti il 56 per cento delle affiliate appartiene ad una

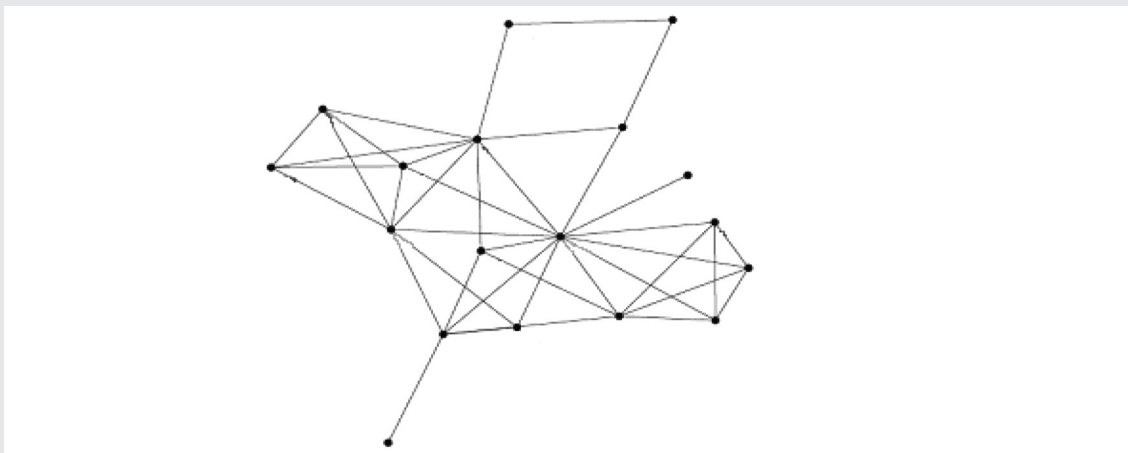
sola impresa (di non difficile identificazione), legata a tutte le altre imprese, con presenza rilevante in Nord America, nell'America del Sud ed in Spagna, con affiliate che producono e distribuiscono energia e rilevanti partecipazioni nel settore dei servizi energetici negli Stati Uniti. C'è tuttavia un secondo gruppo di imprese, con affiliate soprattutto nel settore della distribuzione dell'energia. La cosa interessante è che le attività di queste imprese si concentrano geograficamente in un paese chiave (Argentina piuttosto che Olanda), e negli altri paesi si riducono ad una o al massimo due affiliate. Per la rete proiettata per paese si nota che i due principali mercati di destinazione sono quelli caratterizzati da rilevanti liberalizzazioni per la produzione e la commercializzazione dell'energia elettrica: gli Stati Uniti e la Gran Bretagna.

Figura 7
Network
proiettato per le
imprese:
Energia Elettrica



Nota: tutti gli investitori

Figura 8
Network
proiettato per
paesi di
destinazione:
Energia Elettrica



Nota: per una migliore visualizzazione sono stati eliminati i nodi ed i link con peso (numero di paesi di investimento in comune) più basso

Conclusioni

Mentre qualche anno fa la forma prevalente di internazionalizzazione erano i rapporti commerciali, ora le imprese sono caratterizzate da modalità più complesse. Tuttavia in Italia le imprese che hanno una rete completa di affiliate che producono ed altre preposte alla commercializzazione sono ancora poche (e concentrate perlopiù in alcuni settori). La maggiore integrazione internazionale si è associata ad una forte riorganizzazione produttiva sia all'interno che all'esterno del Paese. Le incertezze legate agli sviluppi dell'internazionalizzazione hanno reso i politici, gli uomini di affari e i comuni cittadini di ogni Paese coscienti della necessità di monitorare costantemente l'evoluzione dei mercati internazionali, in modo da analizzarne tempestivamente i cambiamenti e limitarne i possibili effetti negativi sul proprio sistema economico, in particolare in termini di occupazione. In questo lavoro abbiamo ricostruito, utilizzando il dataset ICE-Reprint, il network delle imprese italiane che effettuano investimenti diretti esteri, concentrando la nostra attenzione su alcuni settori, evidenziandone i collegamenti tra imprese che effettuano Ide ed individuando i nodi chiave del sistema (sia in termini di impresa/e leader che di paesi di destinazione). Attraverso lo studio delle attività specifiche svolte dalle affiliate siamo altresì in grado di individuare le diverse strategie di internazionalizzazione adottate dai leader. Emerge dalla nostra analisi una forte eterogeneità (anche intrasettoriale) nelle strategie delle imprese più

grandi. Da una parte abbiamo imprese che effettuano investimenti diretti di tipo prettamente *orizzontale*, usando paesi medio-grandi come piattaforme produttive per esportare nei paesi limitrofi, grazie ad affiliate che curano la parte commerciale. D'altra parte, soprattutto i "giocatori globali", effettuano investimenti di tipo *verticale*; la loro produzione non si limita solo ai paesi con basso costo del lavoro ma anche – come nel caso della meccanica – a paesi sviluppati in cui possono trovare competenze rilevanti. Infine, gran parte delle attività estere delle imprese italiane risulta essere di commercializzazione e può pertanto essere sfruttata per favorire le esportazioni. Questa analisi, individuando i paesi dove prevalentemente vengono effettuati gli investimenti diretti (Stati Uniti, Francia e Germania) e suggerendoci quali sono i mercati rispetto ai quali l'Italia è ancora in ritardo nei confronti dei concorrenti, può essere utilizzata come supporto al ripensamento di una parte della politica industriale e settoriale italiana più adeguata al contesto nel quale operano le imprese nazionali.

Bibliografia

- Caldarelli G. (2006), *Scale-Free Networks. Complex Webs in Nature and Technology*, Oxford University Press.
- De Benedictis L. e Tajoli L. (2008), *La rete degli scambi commerciali mondiali*, in *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2007-2008*, Roma

- Dorogovtsev S.N. e Mendez J.F.F. (2003), *Evolution of networks*, Oxford University Press.
- Iori G., De Masi G., Precup O., Gabbi G. e Caldarelli G. (2007), *A network analysis of the Italian overnight money market*, in via di pubblicazione in Journal of Economic Dynamics and Control.
- Iori G., Jafarey S. e Padilla F. (2006), *Inter Bank Lending and Systemic Risk*, in via di pubblicazione, Journal of Economic Behaviour and Organization.
- Meyer T. e Ottaviano G.M. (2008), *The happy few: the internationalisation of European firms. New facts based on firm-level evidence*, www.bruegel.org.
- Mariotti S. e Mulinelli M. (2006), *Italia Multinazionale 2006*, Rubbettino, Roma
- Vega Redondo F. (2007), *Complex Social Networks*, Econometric Society Monograph Series, Cambridge University Press.

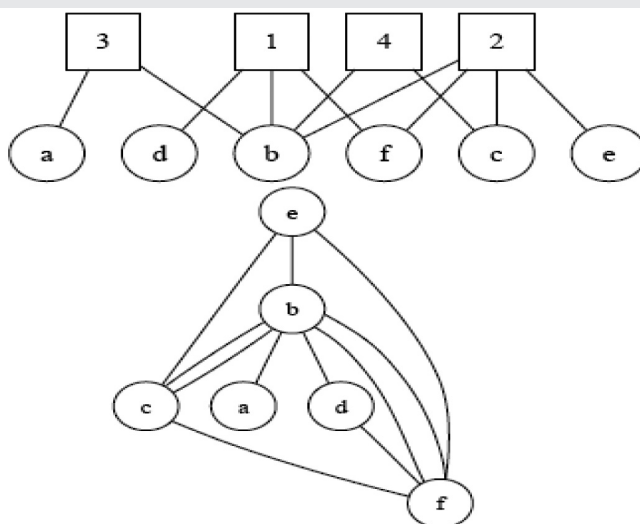
Appendice: Cenni sulla metodologia dell'approccio di Network

Questa breve appendice fornisce alcune delle definizioni usate nel testo e non ha la pretesa di essere esaustiva. Si rinvia a Vega Redondo (2007) per un'analisi approfondita.

Le reti permettono di analizzare, per mezzo di una serie di *misure topologiche*, i collegamenti e le evoluzioni delle connessioni che si riscontrano tra diversi individui/agenti/imprese. La rete è definita da un insieme finito di nodi o vertici (nel nostro caso le case madri e i paesi di

investimento) e da un insieme di collegamenti o link (nel nostro caso il link lega la casa madre ai paesi dove investe). Matematicamente la rete è rappresentata attraverso la *matrice di adiacenza*: se l'elemento della matrice, a_{ij} , è uguale ad 1 allora esiste un link fra il nodo (l'impresa) i ed il nodo (l'impresa) j . Il network che studiamo è definito bipartito poiché è composto da due insieme distinti di nodi, tale per cui ogni nodo di un tipo è collegato con un nodo di un altro tipo: nel nostro caso il punto di partenza è un grafo bipartito i cui vertici sono le imprese - case madri - che effettuano investimenti diretti esteri e i paesi di destinazione dell'investimento. Nello studio dei grafi bipartiti un approccio largamente utilizzato è quello di separare l'analisi delle due reti. Se, ad esempio, abbiamo nodi del tipo A (le imprese) e nodi del tipo B (i paesi di destinazione), possiamo studiare o la rete, $G(A+B)$, composta da entrambi i nodi o, separatamente le due reti, $G(A)$ e $G(B)$ che hanno come nodi rispettivamente A e B. Queste due reti sono chiamate reti *proiettate* (projected networks), nel senso che sono ottenute come una proiezione del grafo iniziale nel sottospazio composto da nodi di uno stesso tipo. Ad esempio consideriamo l'insieme delle imprese che investono nello stesso paese, $I=\{a,b,c,d,e,f\}$ e l'insieme dei paesi di destinazione, $C=\{1,2,3,4\}$. Nella parte alta della Figura 9, riportiamo il network globale composto da entrambi i tipi di vertice, mentre nella parte bassa riportiamo la proiezione nel sottospazio delle imprese.

Figura 9
Grafo Bipartito
(parte alta) vs.



Nota: Grafo proiettato nel sottospazio delle imprese (parte bassa)

La quantità topologica base di una rete è il *grado* che identifica il numero di link che ha un particolare nodo. La *distanza* fra due nodi è il numero minimo di passi (collegamenti) necessari per collegare due nodi. Il *coefficiente di clustering* invece è una misura di densità delle connessioni di un determinato nodo e permette di valutare e calcolare quanto i nodi a cui esso è collegato sono anche collegati fra di loro. La media di clustering dell'intera rete esprime il livello di coesione della rete. Una misura di centralità di un vertice all'interno di un grafo è data dalla *closeness*, che individua il numero di passaggi necessari per raggiungere il maggior numero di nodi partendo da un nodo dato. Aiuta in tal senso ad individuare il grado di connessione della rete e il nodo (o i nodi) attraverso cui possono essere analizzati i flussi di informazione sulla rete. Infine la

betweenness valuta la centralità e quindi l'importanza del nodo rispetto all'intero network. Consideriamo due nodi, j e k , e sommiamo il numero di sentieri più brevi che possono essere percorsi per andare da j a k . D'altra parte consideriamo il numero di questi percorsi che attraversano un particolare nodo i . La centralità di un nodo permette di fare alcune considerazioni di carattere informativo e strategico (Vega Redondo, 2007). Da una parte un nodo centrale è essenziale per la dispersione delle informazioni ma allo stesso tempo, se debole o mal funzionante, potrebbe essere causa di congestione della rete. Proprio la centralità potrebbe essere sfruttata strategicamente dai nodi centrali per acquisire o mantenere vantaggi rispetto agli altri nodi o dall'esterno per capire su quali nodi puntare per effettuare politiche adeguate.

Il settore della componentistica per autoveicoli

contributi

di Andrea Dossena e Alessandra Lanza*

Introduzione

Il settore automobilistico mondiale è scosso da oltre un anno da una crisi che minaccia di modificarne significativamente gli assetti su scala internazionale. Se per i grandi costruttori, tra ipotesi di fallimento e prestiti statali, si profila il ricorso a operazioni di *M&A*, cessioni di *asset* strategici e razionalizzazioni delle unità produttive, più difficile risulta immaginare quali potrebbero essere gli effetti per l'indotto dell'auto, in particolare per i produttori di componentistica¹. Questo contributo si propone di evidenziare le principali direttrici del commercio internazionale di componentistica emerse nel corso degli ultimi anni, segnalando i mercati contrassegnati dal maggior sviluppo e l'eventuale esistenza di blocchi geografici con una forte regionalizzazione degli scambi. Si metteranno in luce le relazioni tra paesi produttori tradizionali e nuovi produttori emergenti, anche attraverso l'analisi dei saldi commerciali settoriali bilaterali, sottolineando quali dei paesi emergenti stiano evidenziando l'emergere di maggiori vantaggi comparati nella produzione ed esportazione di componentistica auto. Tale quadro dovrebbe consentire di formulare alcune ipotesi circa l'evoluzione futura del settore, in merito soprattutto ai processi di internazionalizzazione delle imprese.

Gli scambi internazionali di componentistica e il ruolo dell'Italia

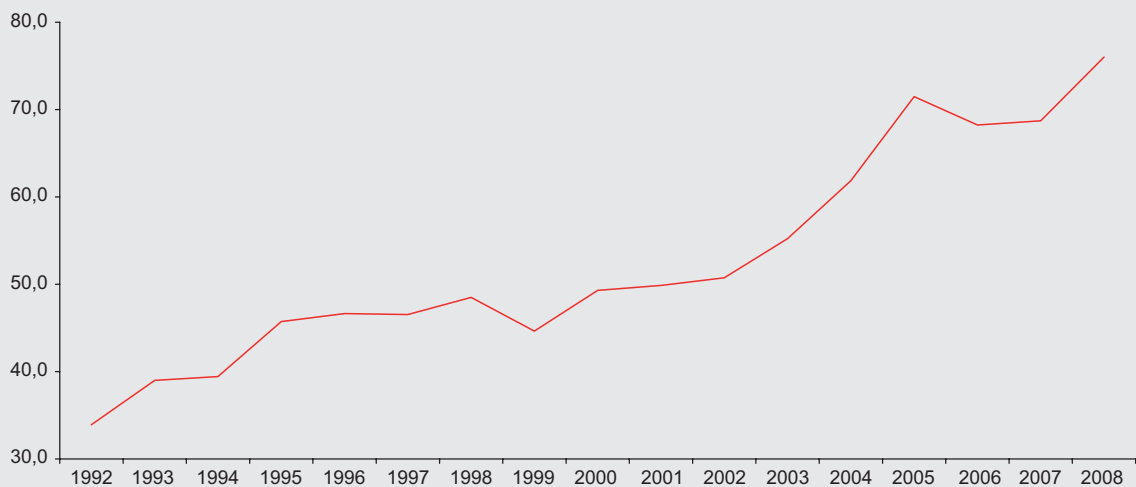
L'importanza dei mercati internazionali per il settore italiano della componentistica è testimoniata dal peso dell'*export* sui fatturati delle aziende e dalla rilevanza dell'attivo commerciale, entrambi risultati in crescita quasi ininterrotta negli ultimi 20 anni (Grafici 1.1 e 1.2). A sostenere la propensione all'*export* settoriale, inoltre, ha contribuito in modo determinante la crisi del produttore nazionale di inizio decennio, che ha di fatto obbligato le aziende di componentistica a cercare all'estero sbocchi di mercato alternativi.

A livello mondiale, gli scambi di componentistica hanno evidenziato una dinamica espansiva nel lungo periodo (Grafico 2). La relazione con i processi di internazionalizzazione dei settori a valle e di apertura di nuovi mercati mondiali al commercio di mezzi di trasporto è sottolineata dalla forte relazione che lega la velocità di espansione degli scambi di componentistica con quelli di autoveicoli. Il quadro competitivo si caratterizza innanzitutto per una progressiva de-concentrazione degli esportatori, con i primi 10 paesi che arrivano a coprire poco più del 70 per cento del valore delle merci scambiate, una percentuale in forte flessione negli ultimi anni (era l'85 per cento dieci anni fa e l'80 per cento nel 2002). A giocare un

* Prometeia S.p.A.

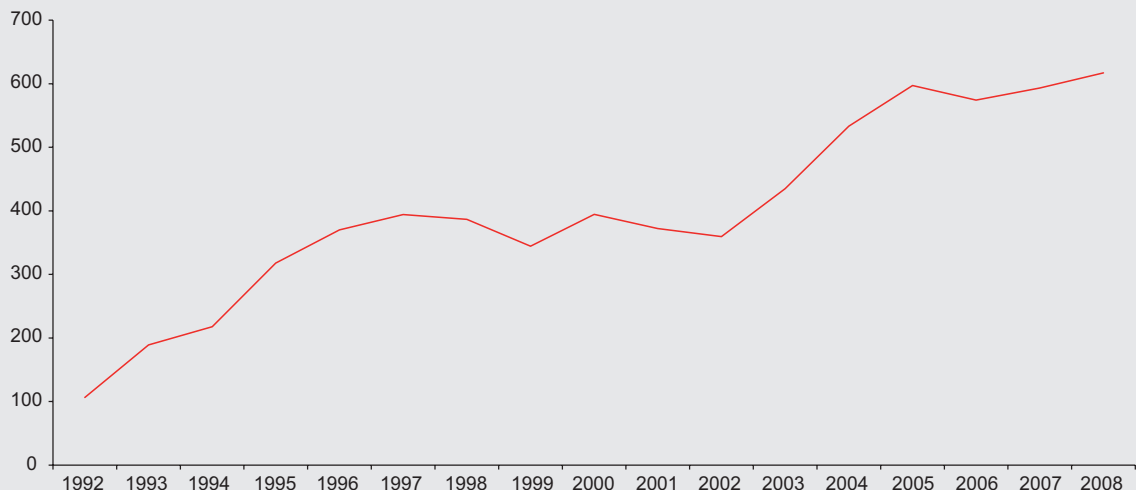
¹ In questo contributo si farà riferimento, per i confini del settore della componentistica, esclusivamente al codice 293 della classificazione Ateco 2007, relativo alla "Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori". I dati relativi al commercio internazionale, espressi originariamente in altre classificazioni (in particolare la Sitc Rev. 3 per i dati PC-TAS dell'Unctad alla base della banca dati Fipice qui utilizzata), sono stati raccordati al codice Ateco. Data l'esistenza di margini di discrezionalità nei raccordi tra classificazioni diverse, i valori qui presentati potrebbero differire da quelli presentati in altre parti del Rapporto, senza tuttavia inficiare il valore dell'analisi.

Grafico 1.1
Valore delle
esportazioni in %
del fatturato



Fonte: ns. elaborazioni su dati Istat

Grafico 1.2
Saldo
commerciale
settoriale.
Indice in base
1990=100

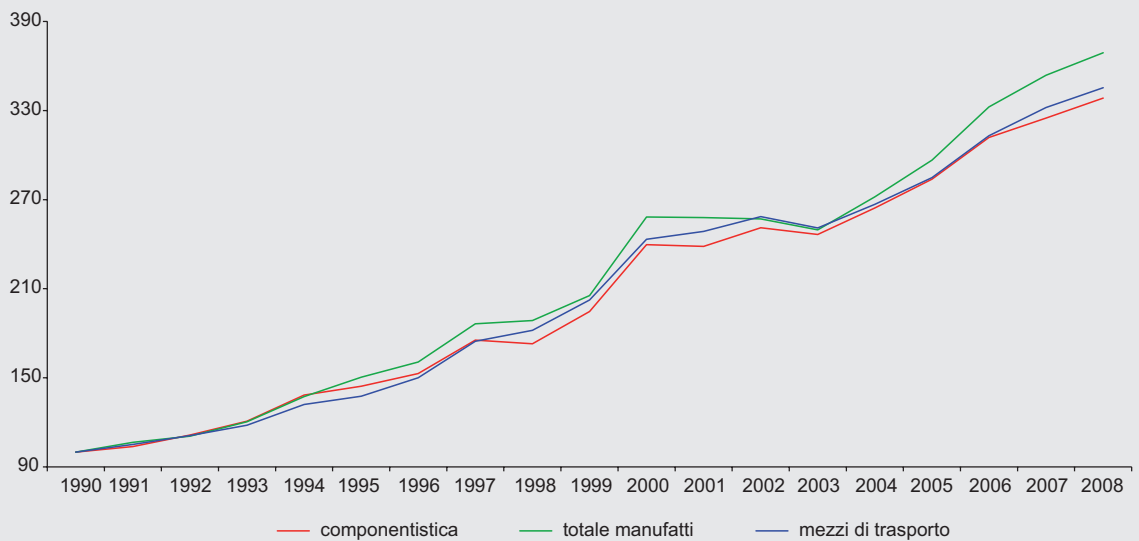


Fonte: FIPICE

ruolo di primo piano in questo *trend* sono stati i processi di internazionalizzazione delle filiere produttive attuati da tutti i grandi *player* globali dell'auto, con la progressiva delocalizzazione delle attività produttive dai paesi tradizionali a quelli emergenti, caratterizzati oltre che da vantaggi dal lato dei costi di produzione anche da maggiori potenzialità di sviluppo della domanda di nuovi mezzi (nei paesi maturi la domanda è infatti ormai prevalentemente di sostituzione), che hanno trainato anche i produttori di componentistica su questa strada. L'effetto traino esercitato dai produttori di mezzi di trasporto sui loro fornitori si è avviato molto prima dell'intervallo temporale considerato nel Grafico 3 e ha conosciuto

varie fasi, che vale qui la pena di ricordare. Un primo grande impulso all'internazionalizzazione settoriale è stato dato sul finire degli anni ottanta, quando si affacciò tra i grandi produttori l'idea di realizzare una *world car* adatta a tutti i mercati, con produzioni di componenti standardizzate e interscambiabili nei vari stabilimenti internazionali, localizzati prevalentemente in paesi con vantaggi dal lato dei costi di produzione. La non perfetta sostituibilità tra le produzioni dei diversi impianti, anche per il loro differente grado di aggiornamento tecnologico, unitamente a esiti commerciali non particolarmente soddisfacenti per questi autoveicoli, fecero accantonare questo processo, ma

Grafico 2
Evoluzione degli scambi internazionali.
 Indici in base 1990=100, a prezzi correnti



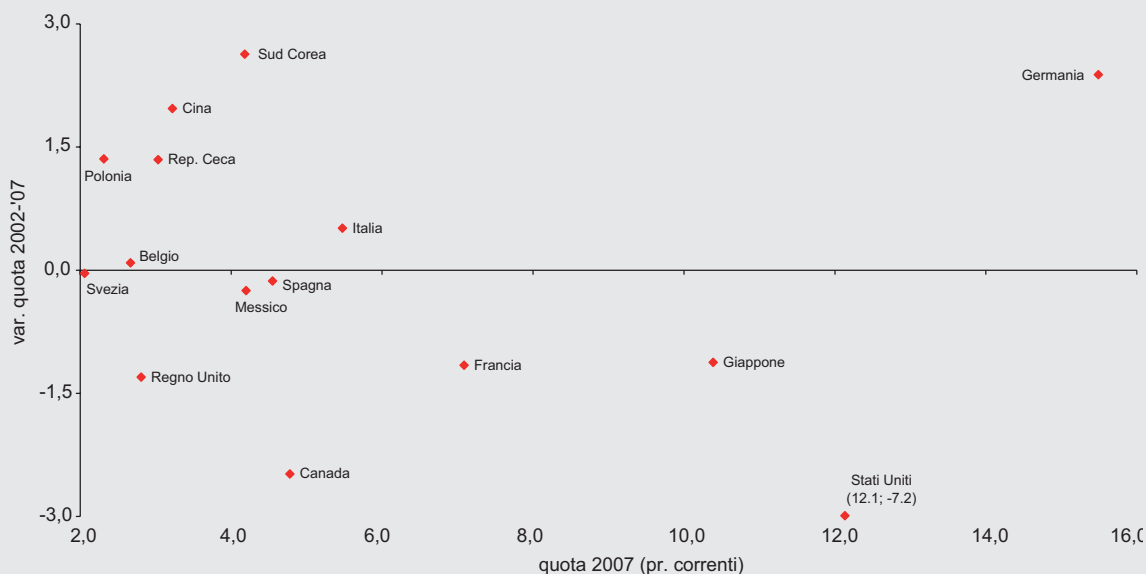
Fonte: FIPICE

l'internazionalizzazione settoriale non ne risenti. Ben presto, infatti, si fece largo un nuovo paradigma strategico, basato sulla creazione di piattaforme integrate tra produttori di componentistica e costruttori di autoveicoli, che diede nuovamente impulso alle spinte per la frammentazione produttiva internazionale. Quasi contemporaneamente, nella seconda parte degli anni novanta, nei paesi emergenti iniziarono ad affacciarsi i primi segnali di una possibile motorizzazione di massa, resa possibile dal continuo incremento nel reddito disponibile, nonostante le varie crisi di fine secolo, portato dal costante sviluppo del tessuto manifatturiero. In particolare nei BRIC, con una popolazione complessiva superiore ai 2,5 miliardi di persone, risultava sistematicamente crescente la quota di coloro che oltrepassavano la soglia dei 3 mila dollari annui (a parità di potere d'acquisto), ritenuta da molti analisti quella fisiologica per consentire l'accesso al mercato dell'auto. La forte espansione dell'attività manifatturiera e piani di infrastrutturazione sempre più rilevanti, inoltre, stimolavano anche la domanda per i mezzi di trasporto per il commercio e l'industria, oltre che quelli per la mobilità individuale. Le dimensioni potenziali di questi mercati suggerirono quindi l'avvio dell'insediamento di strutture produttive dedicate sia per la produzione di componenti sia per l'assemblaggio finale dei veicoli, stimolando a inizio decennio una nuova intensa fase di internazionalizzazione

verso questi paesi e, più in generale, verso le loro aree geo-economiche di appartenenza. Tornando alla competizione negli anni più recenti, l'Italia figura come quinto esportatore mondiale, con una quota superiore al 5 per cento e insieme alla Germania rappresenta l'unico produttore tradizionale del comparto ad aver registrato un miglioramento del proprio posizionamento competitivo, anche per la spinta verso l'estero impressa alle nostre aziende dalla già ricordata crisi del produttore nazionale di auto a inizio decennio. Tutti gli altri *competitors* vincenti, infatti, sono localizzati nei paesi emergenti e presentano quote inferiori a quella italiana, mentre i produttori tradizionali mostrano, specularmente, un'erosione delle proprie quote.

La redistribuzione delle quote trova corrispondenza anche in un'equivalente modificazione dei mercati mondiali (Grafico 4). Se i produttori tradizionali restano ai primi posti della classifica per importanza assoluta, tutti ad eccezione del Canada con importazioni in costante crescita, l'espansione più significativa caratterizza molti mercati emergenti, Cina e Polonia *in primis*, facendo inoltre emergere il probabile ruolo di alcuni paesi come centri commerciali per il transito di questi prodotti. E' il caso per esempio di Perù, Bulgaria e Lituania, tutti paesi che non figurano nell'elenco di quelli sede di stabilimenti produttivi di autoveicoli nelle statistiche di settore relative al 2007.

Grafico 3
Principali
esportatori di
componentistica.
Quote a prezzi
correnti



Fonte: FIPICE

I significativi mutamenti dal lato della domanda e dell'offerta risultano evidenti osservando i cambiamenti nei saldi commerciali dei diversi paesi (Grafico 5). Anche in questo caso spicca il ruolo di primo piano dell'Italia, che presenta il terzo attivo commerciale e ha mostrato uno dei più significativi incrementi. Come si evince dal confronto con l'analisi sulle quote di mercato, il miglioramento del saldo commerciale non è sempre attribuibile a un aumento di competitività ma, come nel caso del Giappone o di Messico e Canada, rimanda anche a una progressiva perdita d'importanza di alcuni paesi sullo scenario mondiale. Allo stesso modo, paesi che stanno velocemente guadagnando quote, come Cina, Slovacchia e Turchia, mostrano saldi commerciali negativi e in peggioramento, un chiaro segnale della dipendenza dall'estero per quanto riguarda l'approvvigionamento di alcune componenti strategiche. Da questi dati emerge comunque come il settore si caratterizzi per una sempre maggiore frammentazione su scala internazionale dei processi produttivi, in cui risulta difficile distinguere paesi prevalentemente esportatori da paesi prevalentemente importatori. A sostenere questi processi hanno contribuito non solo le delocalizzazioni produttive attuate da costruttori di autoveicoli e di componentistica, ma anche strategie

competitive che negli anni scorsi, prima della crisi, vedevano i *big* dell'auto stringere alleanze temporanee per lo sviluppo di singoli modelli o moduli, attivando consistenti flussi di componentistica verso gli stabilimenti di volta in volta individuati come strategici per la loro realizzazione. In questo scenario, si è anche assistito a un rafforzamento di alcune produzioni strategiche negli impianti localizzati nei paesi tradizionali produttori di componentistica e autoveicoli, data la crescente necessità di investimenti congiunti in *R&S* per lo sviluppo di prodotti innovativi e rispondenti alle sempre più severe normative, soprattutto nel campo della sicurezza e del controllo delle emissioni inquinanti. Importazioni ed esportazioni di componentistica risultano così variabili che, nel paradigma dell'internazionalizzazione settoriale, non sono tra loro sostitutive, ma concorrono a identificare lo scenario mondiale di tutto il comparto automotive e i suoi cambiamenti. A sostenere i flussi in entrambe le direzioni è anche la maggior rilevanza dei traffici di perfezionamento: dalla realizzazione di componenti pronti per l'assemblaggio finale, infatti, si è sempre più passati, attraverso la specializzazione produttiva delle imprese e l'integrazione con l'elettronica, a quella di semilavorati con la necessità di più step intermedi di lavorazione prima del loro utilizzo finale. La rilevanza dei costi di trasporto per molti di

Grafico 4
Crescita delle
importazioni di
componentistica.
Prezzi costanti

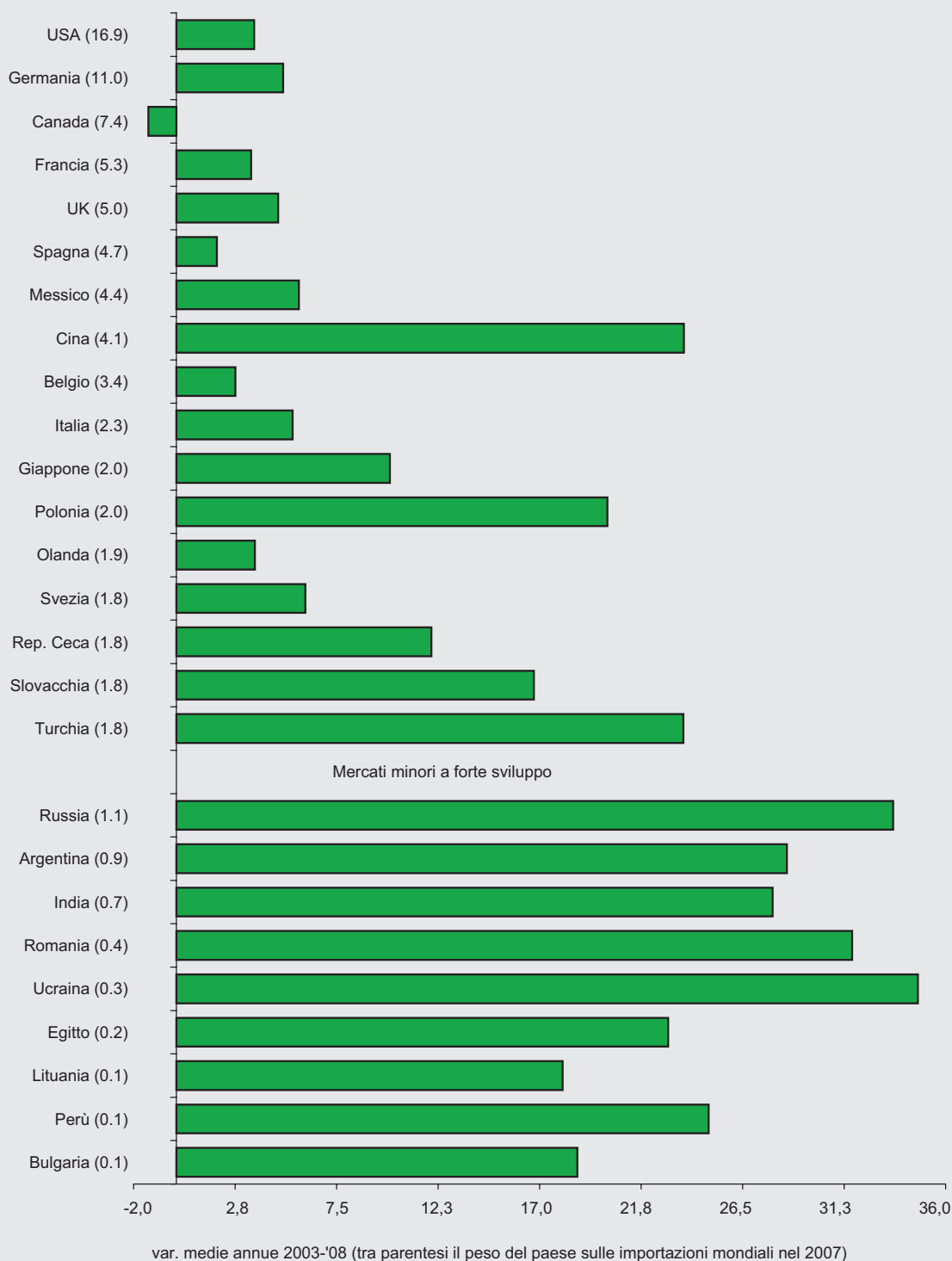


Grafico 5
Variazione del
saldo
commerciale
nella
componentistica.
 Miliardi di euro

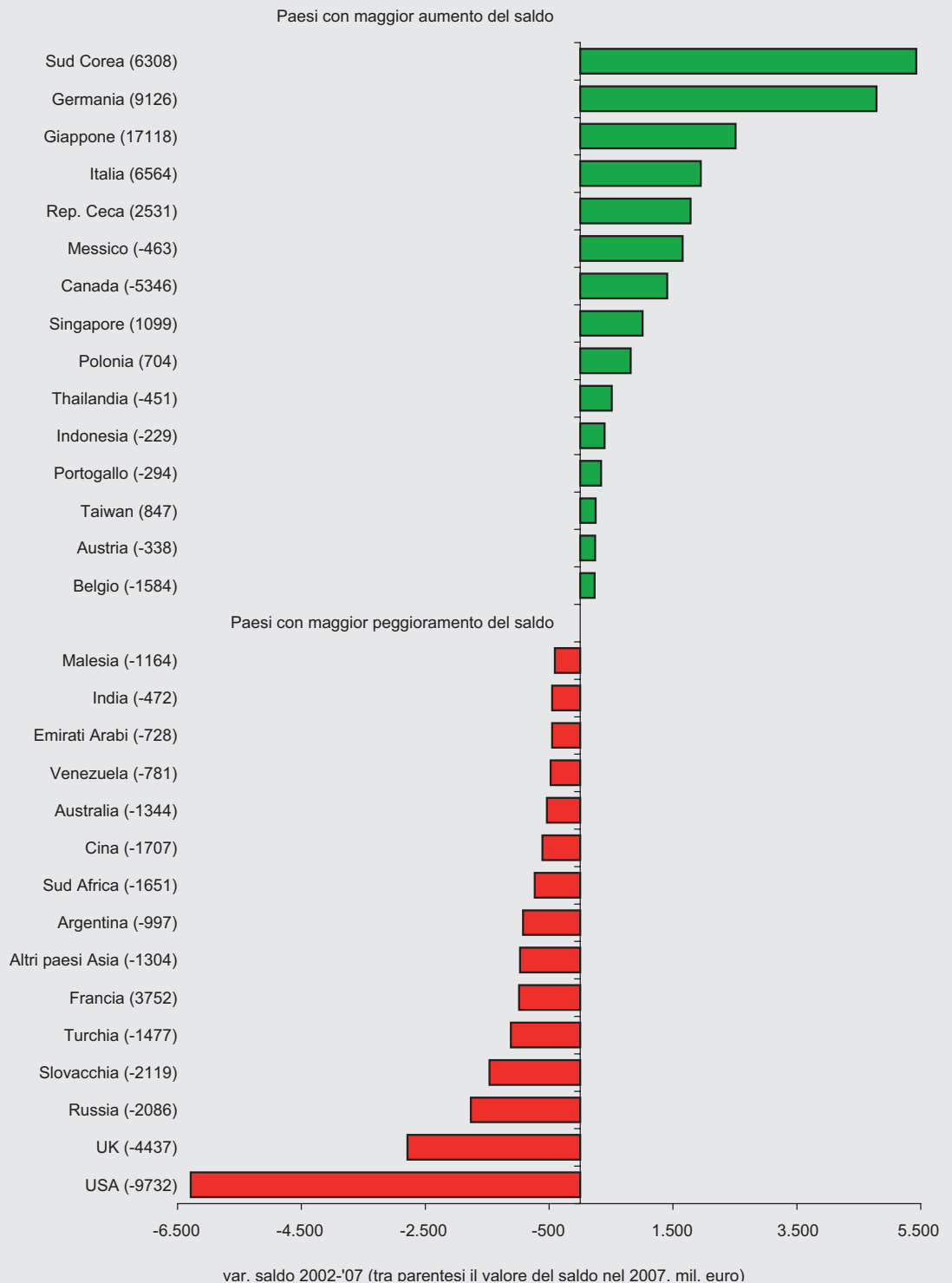
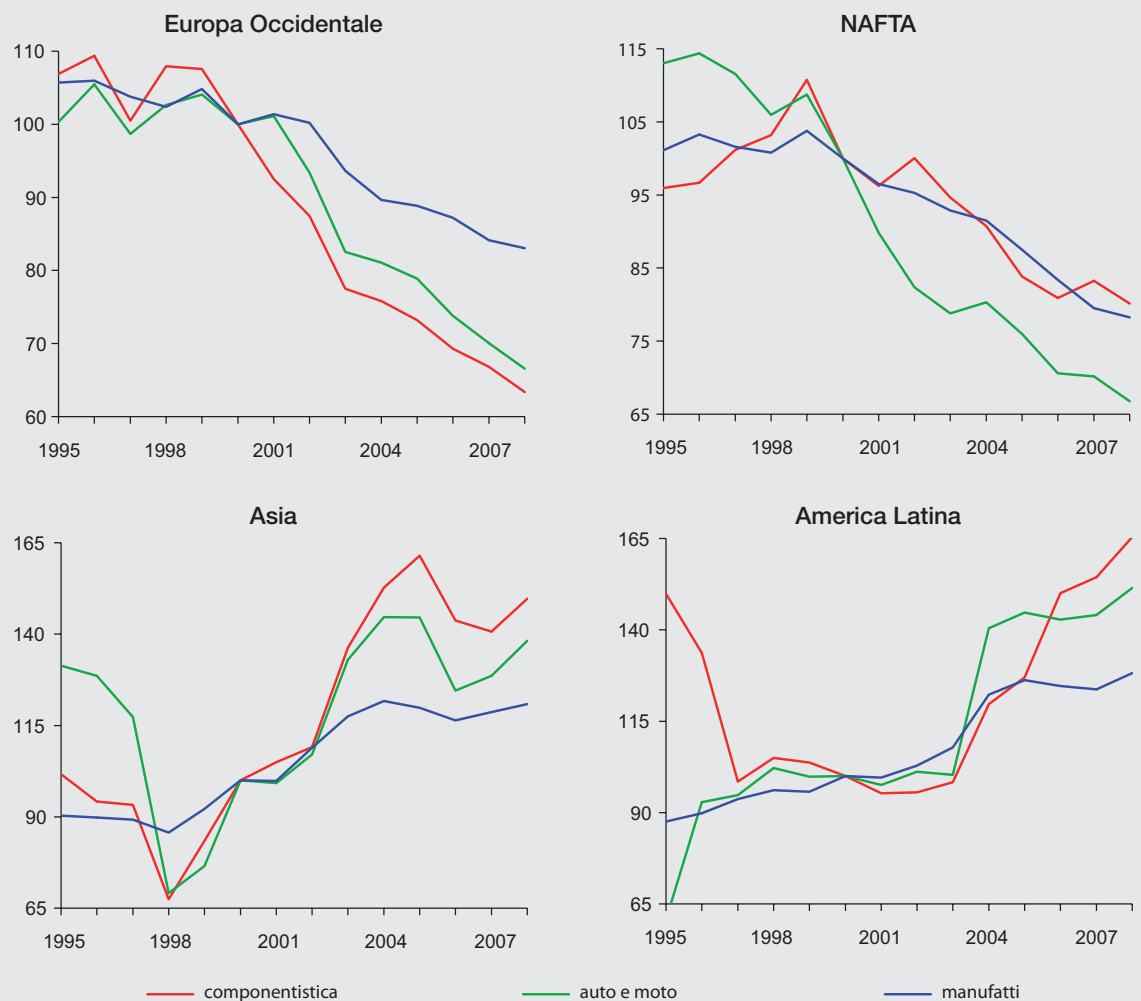


Grafico 6



Fonte: FIPICE

questi prodotti ha anche fatto sì che l'internazionalizzazione procedesse per blocchi continentali, in modo da ridurre l'incidenza sui costi complessivi. L'analisi della propensione agli scambi intra-regionali evidenzia andamenti in parte aspettati (Grafici da 6.1 a 6.4): da un lato, i continenti in cui si trovano i produttori tradizionali evidenziano una forte apertura degli scambi al resto del mondo, in particolare con le aree emergenti destinatarie dei loro investimenti produttivi; dall'altro, queste ultime mostrano invece significativi trend di crescita della regionalizzazione degli scambi, accentuati anche da specifici accordi di agevolazione tariffaria per facilitare gli scambi di questi beni tra paesi vicini (il caso più rilevante è quello del Mercosur, con accordi specifici di settore tra Argentina e Brasile, allargati in un secondo tempo anche

all'Uruguay). In tutte le aree i processi in atto per il settore della componentistica risultano più forti di quelli che caratterizzano gli scambi di manifatti in complesso, segnalando come il comparto *automotive* sia uno di quelli in cui maggiormente intensi risultano i processi di internazionalizzazione e frammentazione delle filiere produttive. Scarso è invece il peso degli scambi a carattere regionale in altre aree a forte specializzazione produttiva, come i nuovi paesi UE, essendo più rilevante il loro ruolo di fornitori per i mercati maturi, soprattutto quelli dell'Europa Occidentale. Tornando ai singoli protagonisti del commercio internazionale di componentistica, l'analisi dei saldi commerciali per aree geografiche evidenzia, per i paesi produttori tradizionali (Tavola 1), i diversi processi attuati per far fronte alla competizione mondiale.

Tavola 1 - Saldo commerciale dei produttori tradizionali di componentistica per aree
Milioni di euro

	EUROPA OCC.		NAFTA		ASIA		NUOVI UE		ALTRI EM. VICINI ⁽¹⁾		EM. LONTANI ⁽²⁾		TOTALE	
	2007	'02-'07	2007	'02-'07	2007	'02-'07	2007	'02-'07	2007	'02-'07	2007	'02-'07	2007	'02-'07
Germania	3.068	2.244	2.663	951	1.607	670	-1.100	-590	1.583	1.028	1.305	481	9.126	4.784
Stati Uniti	-2.912	-915	2.303	-4.210	-10.047	-1.773	-106	-5	226	44	804	571	-9.732	-6.288
Giappone	1.782	-74	7.325	-34	5.421	1.783	245	153	852	343	1.493	340	17.118	2.510
Francia	1.274	-1.430	431	-492	302	324	400	116	806	298	539	198	3.752	-986
Italia	4.007	1.246	614	-10	144	-20	377	167	787	298	637	266	6.564	1.947
Spagna	-1.110	463	276	-115	-131	-12	-46	-518	393	156	347	74	-271	48
Canada	-131	34	-4.539	1.608	-951	-399	7	12	18	4	250	147	-5.346	1.406

(1) Resto Europa, Nord Africa e Medio Oriente

(2) America Latina, Oceania e Sud Africa

Da un lato, Germania, Italia e Giappone mantengono un saldo commerciale ampiamente positivo e in crescita, grazie soprattutto all'espansione nei mercati regionali di riferimento (spicca l'eccezione tedesca nei nuovi paesi della UE, gli unici verso i quali il saldo è negativo e in peggioramento, a testimonianza dell'intensità dei processi di delocalizzazione attuati dalle imprese di questo paese oltre i propri confini orientali). Anche la Francia ha ancora un rilevante attivo commerciale, ma che si è andato deteriorando negli ultimi anni, principalmente per effetto del peggioramento nei confronti degli altri competitors dell'Europa Occidentale e dell'area Nafta. La Spagna presenta un saldo sostanzialmente nullo, grazie al *surplus*

accumulato nei confronti dell'Europa Orientale e dell'America Latina, che ha permesso di bilanciare il *deficit* verso i concorrenti europei tradizionali, comunque anch'esso in attenuazione. Stati Uniti e Canada, infine, mostrano saldi profondamente negativi. Per quest'ultimo paese la tendenza è stata in miglioramento, ma si è già sottolineato come questo corrisponda a una progressiva marginalizzazione sullo scenario internazionale per il massiccio spostamento del baricentro dell'industria dei mezzi di trasporto nordamericana verso l'Asia e le regioni centro meridionali del continente. Questo processo risulta ben visibile dai dati relativi agli Stati Uniti, che in soli 5 anni hanno accumulato la metà circa del loro *deficit*

Tavola 2 - Saldo commerciale dei produttori emergenti di componentistica per aree
Milioni di euro

	EUROPA OCC.		NAFTA		ASIA		NUOVI UE		ALTRI EM. VICINI ⁽¹⁾		EM. LONTANI ⁽²⁾		TOTALE	
	2007	'02-'07	2007	'02-'07	2007	'02-'07	2007	'02-'07	2007	'02-'07	2007	'02-'07	2007	'02-'07
Messico	-958	32	2.236	2.602	-1.401	-857	-18	-9	-8	12	-313	-126	-463	1.654
Sud Corea	38	134	1.891	1.436	1.927	1.913	879	786	1.324	926	249	233	6.308	5.427
Cina	-1.397	-332	1.715	1.302	-3.101	-2.562	78	75	567	513	432	397	-1.707	-606
Rep. Ceca	1.868	1.356	31	6	-22	-51	493	358	127	95	33	18	2.531	1.783
Polonia	403	477	3	13	-130	-58	192	198	255	210	-20	-22	704	818
Slovacchia	-903	-349	11	10	-563	-563	-649	-542	-21	-26	7	5	-2.119	-1.465
Turchia	-1.300	-789	39	16	-498	-457	-43	-49	160	77	165	84	-1.477	-1.118
Russia	-1.159	-932	-53	-28	-575	-572	-265	-195	-44	-41	9	4	-2.086	-1.764
Argentina	-437	-336	40	-58	-292	-205	-1	0	-3	-4	-304	-319	-997	-921
India	-35	-50	182	35	-861	-638	-58	-32	135	101	164	135	-472	-450

(1) Resto Europa, Nord Africa e Medio Oriente

(2) America Latina, Oceania e Sud Africa

proprio nei confronti del Messico e dell'Asia. Meno eterogenea è la situazione per i principali paesi emergenti (Tavola 2). Polonia, Corea del Sud e Repubblica Ceca mostrano i maggiori vantaggi rispetto ai concorrenti, grazie soprattutto alla loro forza nei rispettivi mercati continentali (la Corea anche nel Nafta e in Europa centro orientale). Tutti gli altri, ad eccezione del Messico, scontano una forte dipendenza commerciale e strategica dai paesi artefici degli investimenti produttivi e commerciali nei singoli paesi. Il Messico, invece, ha quasi annullato il proprio *deficit* grazie all'annullamento di quello nei confronti dell'Europa Occidentale e all'espansione nel Nafta, ma sta iniziando a mostrare segnali di forte peggioramento nei confronti dell'Asia e, più debolmente, dell'America Latina (nella tabella inclusa nell'aggregato Altri emergenti).

Cosa attendersi per il futuro?

A partire da inizio 2008 il settore mondiale dell'*automotive* ha iniziato a registrare segnali di forte peggioramento. Il calo della domanda in molti dei maggiori paesi industrializzati, non compensato dai tassi di crescita ancora espansivi in alcuni mercati emergenti, e il crollo dei listini azionari, con conseguente peggioramento della situazione finanziaria, hanno colpito tutti i produttori mondiali di mezzi di trasporto e i loro indotti industriali. Sebbene la crisi finanziaria abbia avuto un ruolo rilevante nell'accelerare questi processi di deterioramento, il settore si trova però a fare i conti con problemi di più lunga durata, incentrati prevalentemente su un eccesso di offerta su scala mondiale e su costi crescenti per lo sviluppo dei nuovi modelli.

L'industria automobilistica italiana arriva a questa fase con il produttore nazionale che aveva ritrovato indici di redditività positivi e la capacità di fare utili, dopo la pesante crisi di inizio decennio. Grazie a conti economico-finanziari meno problematici di quelli della maggior parte dei concorrenti e a un'offerta incentrata prevalentemente sui modelli a minor impatto ambientale, maggiormente favoriti dalle politiche di sostegno degli acquisti attuate da diversi Stati, può quindi giocare un ruolo di primo piano nei processi di riorganizzazione su scala mondiale del settore. Acquisizione di aziende concorrenti, allargamento della rete commerciale, ampliamento della gamma d'offerta e razionalizzazione del parco fornitori appaiono gli elementi che guideranno tali processi e che vedranno quindi coinvolti direttamente i produttori di componentistica. Per quelli italiani, in attesa di valutare l'esito delle operazioni di finanza straordinaria del Gruppo Fiat, potrebbe verificarsi una nuova spinta all'internazionalizzazione produttiva, soprattutto verso quelle aree (il continente americano in particolare) maggiormente interessate da tali operazioni. La capacità di seguire i maggiori committenti presso i loro nuovi impianti produttivi, unita al rafforzamento degli *skill* più strategici sul territorio nazionale (dove gli investimenti congiunti di *R&S* rivestiranno un ruolo sempre più determinante per la solidità delle relazioni industriali e commerciali tra componentisti e produttori di autoveicoli), appaiono le sfide più importanti che il settore dovrà affrontare nei prossimi mesi, per consolidare l'importante ruolo rivestito sia sui mercati mondiali sia sul tessuto manifatturiero italiano.

Il territorio

Redatto da
Daniele Terriaca
 (ICE – Area Studi,
 Ricerche e
 Statistiche).
 Supervisione e
 quadro d'insieme a
 cura di **Luca De
 Benedictis**
 (Università di
 Macerata).

La debole crescita delle esportazioni italiane nel 2008 (+0,3 per cento) è stata frutto di dinamiche regionali notevolmente variegate, come evidenziato dalla tavola 7.1 e dal grafico 7.1. Il calo delle esportazioni dell'Italia centrale (-4,1 per cento) e dell'Italia nord-orientale (-0,5 per cento) è stato controbilanciato da un aumento dei flussi commerciali in uscita dall'Italia nord-occidentale (+1,7 per cento) e dal Mezzogiorno (+3,4 per cento), che hanno aumentato la propria quota sul totale delle esportazioni nazionali. All'interno di ogni singola macro area geografica vi sono state, tuttavia, alcune regioni che hanno mostrato valori in aumento rispetto l'anno passato.

La lettura dei dati sulle performance regionali deve tenere conto delle profonde differenze nella specializzazione produttiva e soprattutto dell'evoluzione della domanda dei principali mercati internazionali di riferimento.

Il grafico 7.1 mostra che alcune tra le regioni con una quota minore sull'export nazionale hanno accusato nel 2008 una rilevante contrazione dei flussi in uscita. Altre con un maggior peso internazionale sono riuscite a mantenersi su tassi di variazione positivi o di poco negativi. Infatti, prendendo in considerazione alcune tra le principali regioni esportatrici, il Piemonte, la Lombardia, l'Emilia Romagna ed il Veneto, che rappresentano circa il 66 per cento delle esportazioni nazionali, solamente quest'ultimo ha mostrato una flessione rispetto ai dati del 2007. Tra le altre maggiori esportatrici, quelle dell'Italia centrale hanno subito netti cali delle vendite all'estero.

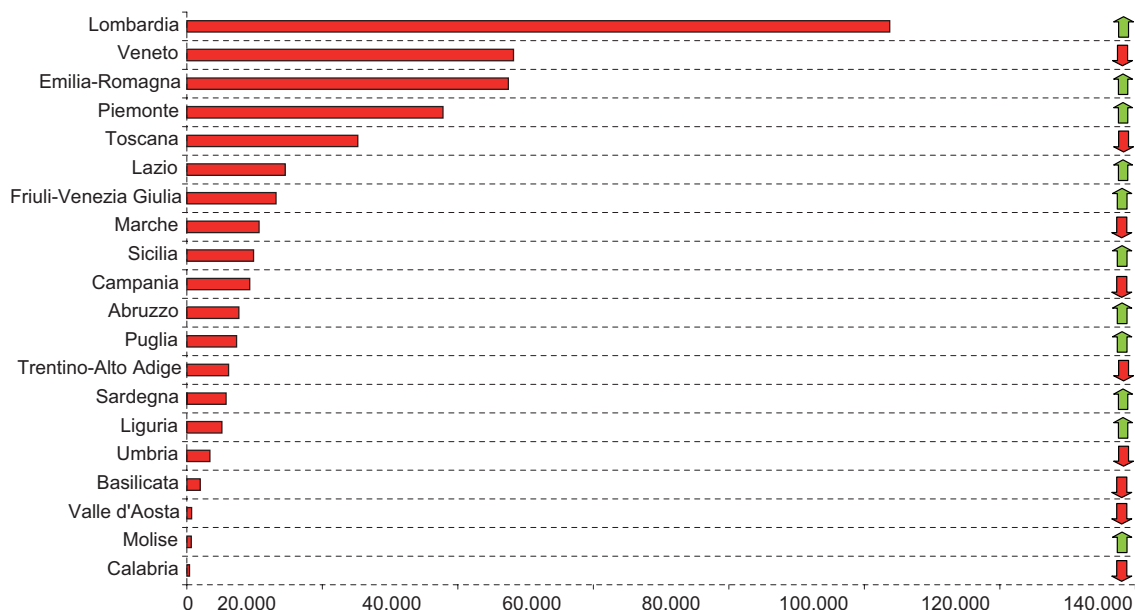
Nella tavola 7.1 si prendono in considerazione tutte le singole regioni, suddivise per macro area geografica, e si analizza anche il loro contributo alle esportazioni in serie storica.

All'interno dell'area nord-occidentale, accanto alla dinamica negativa delle esportazioni della Valle d'Aosta, causata dalla contrazione del settore dei metalli e prodotti in metallo, è possibile osservare l'aumento di quelle liguri (+9,4 per cento) grazie soprattutto al contributo dei prodotti petroliferi raffinati, di quelli meccanici e degli strumenti elettrici. Di segno positivo risulta anche la dinamica delle esportazioni del Piemonte, trainate dagli autoveicoli, e della Lombardia, grazie alla tenuta della siderurgia e della meccanica.

L'andamento negativo dell'Italia nord-orientale deve essere attribuito alla diminuzione delle esportazioni del Trentino Alto Adige e del Veneto (rispettivamente -0,6 per cento e -4,6 per cento). La dinamica in flessione dell'export veneto ha riguardato quasi tutti i settori produttivi, ma è stata particolarmente rilevante per calzature e prodotti in cuoio e per i mobili, comparti di peso rilevante per l'economia regionale. Di segno opposto sono stati invece i risultati ottenuti dal Friuli Venezia Giulia (+5,9 per cento), nonostante il forte indebolimento internazionale del settore del mobile, e dall'Emilia Romagna (+2,4 per cento) dove la flessione delle esportazioni del distretto ceramico di Sassuolo è stata più che compensata dal settore della meccanica e dell'abbigliamento in cui la regione ha un'elevata specializzazione produttiva.

Si sono ridotte anche le esportazioni dell'Italia centrale invertendo così la tendenza in atto dal 2003. I risultati peggiori si sono avuti nelle Marche e in Umbria che hanno risentito delle difficoltà del comparto calzaturiero, nel primo caso, e della siderurgia e dei prodotti agricoli, nel secondo. Anche la Toscana, principale regione esportatrice del Centro, ha fatto registrare una variazione negativa dovuta, in particolare, all'indebolimento dei distretti del

Grafico 7.1
Distribuzione
regionale delle
esportazioni nel
2008.
 Milioni di euro ed
 andamento
 rispetto al 2007



Fonte: Istat

tessile e delle calzature. Solo il Lazio ha rafforzato la sua posizione sui mercati internazionali: la chimica-farmaceutica ed i prodotti petroliferi raffinati si confermano fondamentali per l'economia regionale. Negli ultimi anni anche gli altri mezzi di trasporto hanno migliorato la loro quota sulle esportazioni nazionali.

Nell'Italia meridionale spiccano i risultati negativi della Calabria, della Basilicata e della Campania. Per quest'ultima la diminuzione delle esportazioni è dovuta soprattutto ai risultati negativi degli autoveicoli, dei prodotti in cuoio e degli articoli in gomma. A mantenere positivo il valore complessivo delle esportazioni del Mezzogiorno hanno contribuito il comparto dei mezzi di trasporto dell'Abruzzo, il settore agricolo e quello chimico della Puglia ma soprattutto i prodotti energetici raffinati della Sicilia e della Sardegna.

Prendendo in considerazione gli operatori all'esportazione, la tavola 7.2 permette di osservare come questi tendono a concentrarsi all'interno delle regioni del nord (circa il 69 per cento del totale) ed in particolare in Lombardia (28,3 per cento), Veneto (13,2 per cento) ed Emilia-Romagna (10,3 per cento) ovvero alcune di quelle regioni che presentano una penetrazione nei mercati esteri superiore alla media nazionale.

Per quanto riguarda i servizi forniti ai non residenti (al netto dei trasporti, dei servizi personali e di quelli per il Governo), che in Italia sono di poco aumentati rispetto al 2007, la Lombardia, il Lazio ed il Veneto si confermano le regioni dove il terziario è maggiormente rilevante coprendo oltre il 65 per cento del totale nazionale: diversamente da quanto visto per le merci, in questo caso solo il Veneto ha mostrato una dinamica positiva, pari al 31 per cento, mentre nelle altre due regioni è stato registrato un calo delle esportazioni.

Anche per i processi di internazionalizzazione produttiva si sono verificati andamenti differenti a seconda dell'area territoriale analizzata. Facendo riferimento agli investimenti diretti esteri (Ide) in entrata, si osserva che la Lombardia, nonostante la netta riduzione della propria quota, assorbe la maggior parte degli addetti italiani in imprese a partecipazione estera (il 45,4 per cento) seguita dal Lazio (15,8 per cento), che ha al contrario mostrato un incremento della quota, e dal Piemonte (11,3 per cento), che pure ha evidenziato una flessione.

Dinamiche simili si sono avute anche negli Ide in uscita. Sono infatti le regioni dell'Italia nord-occidentale, in particolare Piemonte e Lombardia, a coprire circa il 50 per cento del

fatturato complessivo delle imprese straniere partecipate da aziende italiane. La regione che ha presentato un incremento maggiore del proprio peso sugli Ide in uscita nazionali è stata il Lazio (dal 27,7 per cento al 32,8 per cento) viceversa il calo più sostenuto di quota si è osservato per l'Emilia-Romagna (dal 9,8 per cento al 5,6 per cento). I dati indicano un ruolo limitato del Mezzogiorno nei processi di internazionalizzazione attiva con una quota sul totale del fatturato delle partecipate pari all'1,6 per cento, di cui la metà rappresentata dalla sola Campania¹.

Tavola 7.1 - Esportazioni di merci delle regioni italiane ⁽¹⁾
Valori in milioni di euro

	Valori		Var %		Quote sulle esportazioni italiane (%)					
	2008	2008 - 2007	2003-2007 ⁽²⁾	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Italia nord occidentale	147.432	1,7	7,1	41,8	41,1	41,5	40,8	40,5	41,1	
Piemonte	37.817	1,5	5,5	11,4	11,2	10,9	10,7	10,4	10,5	
Valle d'Aosta	717	-18,1	21,8	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
Lombardia	103.727	1,6	7,7	28,8	28,4	29,0	28,6	28,5	28,9	
Liguria	5.170	9,4	6,6	1,4	1,3	1,4	1,3	1,3	1,4	
Italia nord orientale	114.968	-0,5	8,6	31,5	32,1	31,6	32,1	32,3	32,0	
Trentino-Alto Adige	6.147	-0,6	7,1	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,7	
Veneto	48.207	-4,6	7,2	14,5	14,4	13,8	14,2	14,1	13,4	
Friuli-Venezia Giulia	13.151	5,9	10,5	3,2	3,5	3,3	3,4	3,5	3,7	
Emilia-Romagna	47.464	2,4	9,9	12,0	12,4	12,7	12,7	12,9	13,2	
Italia centrale	53.787	-4,1	7,2	16,1	16,0	15,4	15,8	15,7	15,0	
Toscana	25.222	-4,9	6,5	7,8	7,8	7,4	7,5	7,4	7,0	
Umbria	3.399	-6,3	10,6	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	0,9	
Marche	10.656	-14,5	9,0	3,3	3,2	3,2	3,5	3,5	3,0	
Lazio	14.510	7,7	6,2	4,0	4,0	3,8	3,8	3,8	4,0	
Mezzogiorno	42.931	3,4	10,3	10,6	10,8	11,5	11,3	11,6	12,0	
Abruzzo	7.679	4,9	8,0	2,0	2,2	2,1	2,0	2,0	2,1	
Molise	654	3,9	4,8	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
Campania	9.271	-1,8	7,8	2,7	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	
Puglia	7.346	2,1	5,8	2,2	2,3	2,3	2,1	2,0	2,0	
Basilicata	1.961	-6,6	8,3	0,6	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5	
Calabria	383	-11,0	7,9	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
Sicilia	9.852	2,0	17,2	1,9	2,0	2,5	2,4	2,7	2,7	
Sardegna	5.784	22,4	17,7	0,9	1,0	1,3	1,3	1,3	1,6	
Totale regioni	359.118	0,3	7,9	100	100	100	100	100	100	

(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.

(2) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

¹ Anche in termini di attrattività dei capitali esteri il Mezzogiorno è risultato nettamente in ritardo rispetto alle altre macro aree italiane (vedi tavola 7.25). Il "potenziale di attrazione" delle regioni meridionali è pari a 4,6 progetti per milione di abitante rispetto ai 12,8 del Nord ed ai 23,4 progetti dell'Unione europea. Inoltre, anche la composizione degli interventi risulta eccessivamente sbilanciata su progetti legati alla logistica ed alla distribuzione mentre sono pochissimi quelli diretti nei settori ad elevato contenuto tecnologico ("Il Mezzogiorno e gli investimenti diretti esteri, Centro Studi Luca D'Agliano, 29 Maggio 2009).

Tavola 7.2 - Operatori all'esportazione ⁽¹⁾
Numero di operatori

	2008	Quote sull'Italia (%)				
		2004	2005	2006	2007	2008 ^(a)
Italia nord occidentale	67.428	39,4	39,3	39,2	38,9	39,6
Piemonte	14.806	8,5	8,5	8,5	8,5	8,7
Valle d'Aosta	311	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	48.203	28,2	28,3	28,1	27,8	28,3
Liguria	4.108	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
Italia nord orientale	49.516	29,3	29,1	29,3	29,8	29,1
Trentino-Alto Adige	3.885	2,3	2,2	2,2	2,3	2,3
Veneto	22.505	13,7	13,5	13,7	13,9	13,2
Friuli-Venezia Giulia	5.587	3,3	3,3	3,2	3,3	3,3
Emilia-Romagna	17.539	10,0	10,1	10,1	10,2	10,3
Italia centrale	32.235	19,3	19,4	19,3	18,9	19,0
Toscana	16.880	10,4	10,3	10,1	9,9	9,9
Umbria	1.959	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2
Marche	6.719	3,7	3,8	3,8	3,8	4,0
Lazio	6.677	4,1	4,2	4,2	4,0	3,9
Mezzogiorno	20.899	12,0	12,1	12,2	12,4	12,3
Abruzzo	2.314	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4
Molise	263	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	7.346	4,2	4,3	4,3	4,4	4,3
Puglia	5.064	3,0	3,0	3,0	3,1	3,0
Basilicata	429	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Calabria	975	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
Sicilia	3.522	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
Sardegna	986	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
Totale regioni	170.078	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Come nella tavola 7.1, la distribuzione percentuale è calcolata sul "totale regioni", aggregato che risulta inferiore al "totale Italia" poiché quest'ultimo include dati residui non classificabili con riferimento ad una data regione.

(a) A partire dal 2007 le soglie di esclusione statistica per le transazioni extra Ue (vedere glossario) sono state innalzate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.1 Piemonte

Nel 2008 il Piemonte si è confermato tra le principali regioni italiane in termini di esportazioni. I flussi in valore hanno mostrato una crescita del +1,5 per cento sul 2007, segnando però un forte rallentamento rispetto al risultato raggiunto lo scorso anno (quasi quattro punti percentuali in meno).

In particolar modo, l'andamento regionale è stato frenato dal comparto tessile che, dopo la lieve ripresa nel 2006, ha continuato a perdere terreno in ambito internazionale facendo registrare per il secondo anno consecutivo una flessione delle esportazioni. Tale situazione riflette la difficile congiuntura economica che il distretto tessile di Biella sta attraversando in questi ultimi anni a causa della forte concorrenza internazionale di prodotti a basso costo. Soffrono in particolare le esportazioni delle macchine tessili e dei tessuti ed i filati in lana mentre l'abbigliamento ha mostrato una buona tenuta. Nonostante queste difficoltà, Biella rimane uno dei primi produttori al mondo di filati fini e si attendono importanti risultati dalla sinergia tra le imprese del distretto ed alcune grandi aziende della nautica per la realizzazione di tessuti e prodotti con un elevato contenuto tecnologico.

Tra gli altri settori di specializzazione, una variazione al ribasso è stata anche registrata sia per gli articoli in gomma e materie plastiche sia per il settore della carta e dei prodotti dell'editoria.

Rilevanti sono stati anche gli andamenti negativi del settore delle macchine elettriche e strumenti di precisione e quello della lavorazione dei metalli non metalliferi. In sofferenza anche il distretto orafa di Valenza, la crisi del mercato americano (uno dei principali mercati di sbocco) e l'aumento del prezzo dell'oro (considerato sempre di più come un bene rifugio) hanno infatti prodotto una forte contrazione della domanda mondiale di gioielli. Recenti analisi hanno sottolineato come la situazione sia resa ancor più critica dalla crescente concorrenza da parte di imprese esportatrici cinesi, indiane e turche.

Segnali positivi arrivano dai prodotti alimentari, bevande e tabacco che hanno mostrato un progressivo incremento delle esportazioni con un tasso di crescita medio annuo pari a circa il 9 per cento nel periodo compreso tra il 2003 ed il 2007. Sono stati positivi i dati dei distretti vinicoli regionali che hanno incrementato una già rimarchevole propensione all'export andando a conquistare quote di mercato sia negli Usa che in Spagna.

In crescita il dato degli autoveicoli che, dopo un 2007 poco brillante, ha recuperato quote di mercato anche se gli effetti della crisi internazionale dell'automobile potrebbero nel 2009 mostrare i primi segnali. Il processo di diversificazione dei mercati, messo in atto dalla Fiat, sembrerebbe aver dato i risultati sperati ed i recenti accordi di collaborazione potrebbero avere nel breve periodo impatti positivi anche sull'indotto settoriale.

Il 2008 è anche stato caratterizzato da un aumento delle esportazioni degli altri mezzi di trasporto stimulate dall'affermazione delle circa 400 imprese aerospaziali, per lo più di piccole dimensioni, che si concentrano nell'hinterland torinese e che generano un fatturato annuo di quasi 2 miliardi di euro.

Per quanto riguarda i mercati di riferimento, la Francia mantiene la sua *leadership* in termini di valore delle esportazioni seguita dalla Germania e dalla Spagna anche se in tutti e tre i mercati è stato possibile osservare una contrazione rispetto al 2007. In crescita i flussi diretti sia nel Regno Unito ma soprattutto in Polonia dove la regione copre oltre il 20 per cento delle esportazioni italiane grazie alla crescente domanda di autoveicoli e della loro componentistica.

Per i servizi, è proseguito anche nel 2008 l'andamento al ribasso di tale componente della bilancia commerciale regionale. Sono risultate in calo tutte le voci settoriali, con particolare rilevanza per le *royalty*, i servizi finanziari e gli altri servizi alle imprese.

Per i processi di internazionalizzazione attiva è possibile osservare all'interno della regione un incremento sia delle aziende straniere partecipate sia del loro fatturato. Facendo

riferimento agli investimenti in entrata, i paesi dell'Unione europea e quelli dell'America settentrionale rappresentano le prime aree di origine di tali flussi di capitale che sono indirizzati principalmente verso aziende italiane operanti nel comparto del commercio all'ingrosso ed in quello delle macchine ed apparecchi meccanici.

Tavola 7.3 - Esportazioni del Piemonte per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var %	Var %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003-2007 ⁽³⁾	2008-2007
SETTORI								
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	31,8	30,7	29,8	29,1	27,0	29,5	4,5	5,4
Articoli in gomma e in materie plastiche	17,8	17,4	17,6	17,7	18,0	18,2	7,8	-3,1
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	14,7	15,2	15,5	15,5	15,9	16,1	8,7	9,1
Prodotti tessili	14,1	14,4	14,8	14,5	14,5	13,9	0,0	-11,3
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	16,1	16,3	15,2	14,1	13,5	12,9	-0,5	-4,1
MERCATI								
Francia	16,8	15,9	15,3	15,0	14,3	14,3	1,9	-2,2
Germania	12,4	11,8	12,1	12,2	12,0	11,9	5,1	-1,8
Spagna	13,0	12,3	12,0	11,9	10,9	11,1	5,1	-11,5
Regno Unito	12,8	11,3	11,3	11,3	10,6	12,7	-1,4	7,9
Polonia	22,3	22,9	21,6	20,0	20,0	20,8	14,9	11,7
Piemonte (quote e variazioni aggregate)	11,4	11,2	10,9	10,7	10,4	10,5	5,5	1,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.2 Valle d'Aosta

Dopo un 2007 particolarmente dinamico per le esportazioni regionali, sono state confermate le tendenze al ribasso registrate sin dal primo trimestre del 2008. Queste hanno portato ad una variazione dei flussi in uscita pari al -18,1 per cento, anche se il dato va letto congiuntamente ad un tasso di crescita medio annuo tra il 2003 ed il 2007 superiore a quello di tutte le altre regioni italiane.

La forte inversione di tendenza del 2008 è stata causata dai risultati negativi delle esportazioni dei prodotti alimentari e dei metalli e prodotti in metallo (influenzati dall'impennata dei prezzi di alcune materie prime), settori nei quali la regione presenta, rispetto alla media italiana, un elevato vantaggio comparato. Anche in questo caso, la variazione tendenziale 2008 sul 2007 ha segnato un forte contrazione mentre la crescita media degli ultimi anni si è mantenuta su valori molto dinamici.

Per quanto riguarda l'andamento del settore alimentare, hanno inciso in modo negativo la contrazione dell'export di bevande, di prodotti lattiero-caseari e dei prodotti a base di carne. Il settore dei metalli e dei prodotti in metallo (che determina circa il 70 per cento delle esportazioni regionali) è stato invece influenzato negativamente dalla diminuzione del dato relativo ai metalli di base non ferrosi e da quello degli altri prodotti della trasformazione del ferro e dell'acciaio.

Considerando tutti i settori produttivi, note positive di una certa rilevanza sono state registrate per gli articoli in gomma e materie plastiche (+5,9 per cento rispetto al 2007), per le macchine e gli apparecchi meccanici (+3,2 per cento) e per gli autoveicoli (+2,9 per cento).

L'Unione europea (Germania e Francia in particolare) ed altri paesi europei (Svizzera) rimangono i principali mercati di sbocco per le merci regionali anche se nel 2008 è stato osservato un aumento dei flussi diretti in Sud America con particolare rilevanza di quelli

verso il Brasile, dove è più che raddoppiata la quota sul totale delle esportazioni italiane.

Il dinamismo dei servizi registrato nel 2007 ha mostrato forti segnali di indebolimento (-18 per cento) dovuti in particolar modo alla contrazione dei servizi destinati all'attività turistica.

Per la Valle d'Aosta, le dinamiche di apertura ai processi di internazionalizzazione sono caratterizzate da un certo ritardo rispetto alla media nazionale sia per le operazioni di investimento in aziende straniere sia per la capacità di attrarre capitali esteri in entrata.

Tavola 7.4 - Esportazioni della Valle d'Aosta per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Metalli e prodotti in metallo	0,9	1,0	1,1	1,1	1,5	1,1	35,1	-22,3
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	32,3	-14,8
MERCATI								
Svizzera	0,9	1,0	1,0	1,2	1,3	1,1	17,1	-9,5
Germania	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	28,0	-17,1
Francia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	20,9	-10,4
Regno Unito	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	14,8	-26,5
Brasile	0,2	0,4	0,4	0,6	0,7	0,8	47,9	44,5
Valle d'Aosta (quote e variazioni aggregate)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	21,8	-18,1

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.3 Lombardia

Anche nel 2008 la Lombardia si è confermata come la regione protagonista delle esportazioni italiane andando a coprire circa un terzo del totale dei flussi di beni in uscita. Questo anno si è però osservato un certo rallentamento nel tasso di crescita delle esportazioni (+1,6 per cento rispetto al +8,6 dell'anno precedente), anche se il medesimo si è mantenuto tra il 2003 ed il 2007 al di sopra della media dell'Italia nord-occidentale.

Analizzando i dati regionali nella loro componente settoriale, i migliori risultati si sono avuti per i minerali energetici e non energetici. Nonostante questi abbiano un peso ridotto sulle esportazioni regionali, l'elevata crescita degli ultimi anni ha permesso un notevole rafforzamento del settore sulla quota nazionale dove le merci lombarde pesano per più di un terzo del valore totale (la Spagna si è confermata il mercato di riferimento). Inoltre, appaiono di particolare rilevanza i risultati positivi raggiunti dal settore delle macchine e degli apparecchi meccanici. Tale andamento risulta strettamente collegato al trend positivo del distretto metalmeccanico del Basso Mantovano. Questo ha sostanzialmente incrementato nel 2008 le proprie esportazioni (circa il triplo di quelle realizzate nel 2007) grazie alla spinta delle macchine agricole e degli impianti di sollevamento e trasporto; al contrario la carpenteria metallica mostra una tendenza inversa a causa delle difficoltà del ciclo edilizio. Per quanto riguarda le macchine agricole, il principale mercato di sbocco delle imprese mantovane è stato quello francese ma la crescita più rilevante in termini di valore si è verificata per la Turchia e l'Ucraina.

Abbastanza dinamico è stato anche il settore dei metalli e dei prodotti in metallo, malgrado il rallentamento dei flussi di export del distretto di Brescia, mentre una lieve flessione in termini di valore, ma non sulle quote, si è avuta per le macchine elettriche e gli strumenti di precisione nonostante la tenuta della meccanica strumentale di Varese. Una variazione

positiva si è riscontrata anche per i mobili grazie al distretto della Brianza che ha saputo modificare i mercati di riferimento spostando la sua attenzione verso l'Est (Russia ed Ucraina) e verso i Paesi del Golfo (Emirati Arabi Uniti in primis) aree dove la domanda di beni settoriali di qualità si è mantenuta piuttosto forte.

Proseguono invece le difficoltà per i prodotti tessili, il 2008 ne ha segnato un'ulteriore contrazione nelle esportazioni, ma all'interno di tale settore è necessario effettuare alcune distinzioni. La calzetteria di Castel Goffredo, a dispetto del rallentamento nella seconda metà del 2008, ha chiuso l'anno in positivo confermandosi come uno dei distretti del sistema moda a forte propensione alle esportazioni; questo distretto copre circa il 30 per cento del mercato mondiale di calze femminili e circa il 60 per cento di quello europeo². Segnali negativi provengono dalla filiera tessile di Como, dove molte piccole imprese sono a rischio di fallimento, e da quella del Gallaratese che hanno registrato nell'ultima parte dell'anno una riduzione delle esportazioni dovute al rallentamento in molti mercati di sbocco tra cui il Regno Unito, gli Usa, la Spagna e la Germania. La situazione più difficile però si manifesta nella Val Seriana (tessile-abbigliamento), recenti indagini hanno mostrato che, nonostante notevoli investimenti in macchinari tecnologici, il distretto non è riuscito a contrastare la concorrenza internazionale ed in particolare quella turca.

Risente in modo negativo dello scenario internazionale anche la filiera chimico-farmaceutica che ha segnato una contrazione delle esportazioni accompagnata da una progressiva perdita di peso sul totale italiano (nel giro di quattro anni la quota è passata dal 43,8 per cento al 36,8 per cento). Ad eccezione dei prodotti chimici per l'agricoltura, tutti gli altri sotto comparti hanno mostrato una riduzione dei flussi in uscita, ma i risultati peggiori sono stati registrati per le fibre sintetiche ed i prodotti artificiali. In molti dei principali mercati di riferimento per questi prodotti (tra cui Germania, Francia ed Usa) permangono segni di debolezza, anche se la recente crescita dei prezzi di alcune materie prime fondamentali per i processi chimici potrebbe lasciar presagire una ripresa della produzione settoriale.

Tavola 7.5 - Esportazioni della Lombardia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var %	Var %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003-2007 ⁽³⁾	2008-2007
SETTORI								
Metalli e prodotti in metallo	40,3	40,0	40,4	41,6	41,2	42,0	19,5	3,0
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	39,5	39,1	40,0	38,4	37,7	38,6	6,2	-1,0
Prodotti tessili	36,3	35,5	36,4	37,1	37,2	37,7	-0,1	-6,7
Minerali energetici e non energetici	28,1	30,5	25,8	14,5	22,0	37,5	10,8	121,2
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	43,6	42,2	43,8	39,6	38,2	36,8	3,7	-4,6
Articoli in gomma e in materie plastiche	35,9	35,9	36,2	35,7	35,4	35,6	7,2	-3,6
Macchine e apparecchi meccanici	31,9	30,7	30,6	30,3	30,7	31,5	8,1	4,2
MERCATI								
Germania	29,0	29,6	30,0	30,3	30,8	30,4	7,8	-2,6
Francia	28,4	28,3	29,8	29,1	29,2	29,6	6,9	-1,2
Spagna	28,2	26,2	25,9	26,5	25,8	26,8	7,3	-9,3
Stati Uniti	24,8	24,2	25,4	25,5	25,2	25,5	2,9	-3,8
Svizzera	36,9	36,1	39,1	38,5	36,5	34,7	7,1	3,4
Lombardia (quote e variazioni aggregate)	28,8	28,4	29,0	28,6	28,5	28,9	7,7	1,6

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Il 2008 ha fatto segnare una riduzione nell'erogazione dei servizi rispetto al buon risultato dell'anno precedente a causa della contrazione di quelli destinati alle costruzioni mentre sono risultati in crescita i servizi finanziari e quelli alla persona. Nonostante la flessione, e la relativa perdita di quota a livello nazionale, la Lombardia ha comunque erogato nel 2008 circa un terzo dei servizi totali, un dato nettamente superiore di quella delle altre regioni italiane.

In termini di attrattività, la Lombardia si conferma come la regione di riferimento per le multinazionali che investono all'interno del territorio italiano. Prendendo in considerazione il comparto manifatturiero, i settori nei quali si concentrano la maggior parte delle operazioni di *M&A* sono quello chimico-farmaceutico e quello delle macchine ed apparecchi meccanici. I dati sull'internazionalizzazione attiva mostrano invece una riduzione del contributo al fatturato nazionale delle imprese estere partecipate.

7.4 Liguria

Per il secondo anno consecutivo le esportazioni della Liguria hanno ottenuto risultati positivi, infatti, con una variazione del +9,4 per cento, la regione ha mostrato il dato tendenziale più rilevante all'interno del nord ovest collocandosi al secondo posto, dopo la Sardegna, in ambito nazionale.

Facendo riferimento ai settori di maggiore specializzazione devono essere evidenziati i risultati raggiunti dalla meccanica che rappresenta il 22 per cento delle merci in uscita dalla regione. Per questo ultimo caso, accanto ai mercati di sbocco tradizionali concentrati nell'Unione europea (Francia, Spagna e Germania) è possibile osservare una continua crescita della domanda proveniente da altri paesi quali l'Algeria e l'Iran (con particolare attenzione per le macchine e apparecchi per la produzione ed impiego di energia meccanica). Opposta la dinamica dell'India che dopo un buon 2007 ha contratto notevolmente la domanda di questi beni.

Anche i prodotti energetici raffinati, dopo la brusca frenata del 2007, hanno mostrato segnali di ripresa con una variazione media negli ultimi cinque anni prossima al 50 per cento. Il dato positivo del 2008 può essere ricondotto sia all'incremento della domanda proveniente dal mercato statunitense, che compensa la caduta di quella francese, ma soprattutto ai risultati ottenuti in quello rumeno e algerino.

Crescono le esportazioni anche del settore chimico-farmaceutico e di quello degli altri mezzi di trasporto mentre quello alimentare ha mostrato un'inversione di tendenza segnando nel 2008 una variazione negativa a doppia cifra dovuta in particolar modo dalla forte riduzione dei flussi in Germania, in Svizzera ed in Austria.

Con riferimento ai principali mercati di riferimento, oltre all'importante contributo fornito da alcuni paesi dell'Africa settentrionale, c'è da segnalare la continua dinamica positiva della Germania e della Spagna mentre Francia e Stati Uniti mostrano segni di rallentamento.

Per quanto riguarda i servizi, nel 2008 si è assistito ad una contrazione della loro erogazione dovuta in particolar modo alla riduzione della voce "altri servizi alle imprese" nonostante la crescita registrata per quelli destinati al settore edilizio.

Le attività estere delle imprese regionali hanno mantenuto, in termini di partecipazioni, una certa stabilità rispetto ai dati dello scorso anno. Per quanto riguarda i processi di internazionalizzazione passiva più del 50 per cento del fatturato regionale è stato registrato da quelle imprese partecipate operanti nei settori energetici e nella logistica.

Tavola 7.6 - Esportazioni della Liguria per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var %	Var %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003-2007 ⁽³⁾	2008-2007
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	6,6	6,9	7,2	6,3	5,6	4,7	0,7	-12,2
Altri mezzi di trasporto	3,7	2,7	4,6	3,8	3,7	3,6	9,5	0,2
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	1,3	2,2	3,9	3,1	2,4	2,6	45,6	23,1
Energia elettrica, merci varie non dichiarate altrove	3,7	2,2	2,5	2,2	3,1	2,2	4,7	-18,4
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	1,7	1,5	1,5	1,8	1,8	1,9	8,3	6,8
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	1,6	1,6	1,6	1,3	1,3	1,9	3,1	33,8
Macchine e apparecchi meccanici	1,2	1,2	1,3	1,1	1,2	1,5	9,1	23,5
MERCATI								
Francia	1,8	1,6	1,5	1,6	1,7	1,7	5,0	-1,5
Germania	1,2	1,0	1,1	0,9	0,9	1,0	-1,2	10,7
Algeria	4,8	3,9	5,4	1,9	1,6	11,8	-15,5	+++
Spagna	1,1	1,0	1,1	1,2	1,1	1,5	10,1	13,0
Stati Uniti	0,9	1,0	1,4	1,3	1,4	1,4	15,0	-6,1
Liguria (quote e variazioni aggregate)	1,4	1,3	1,4	1,3	1,3	1,4	6,6	9,4

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

+++ variazione superiore al 999,9 per cento

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.5 Trentino Alto Adige

Nel 2008 si è interrotta la dinamica espansiva delle esportazioni che sin dal 1999 aveva caratterizzato il Trentino Alto Adige e che aveva permesso a questa regione di mantenere una crescita media annua dei beni in uscita in linea con quella nazionale.

Su questo valore regionale ha contribuito la flessione delle esportazioni sia delle macchine ed apparecchi meccanici (circa un quarto delle esportazioni regionali) sia del legno e dei prodotti in legno. La dinamica di quest'ultimo settore, dove la regione presenta una maggiore specializzazione produttiva, è stata influenzata dai risultati poco brillanti ottenuti nei primi due mercati di riferimento quali la Germania e l'Austria mentre la Svizzera, terzo partner commerciale, si è mantenuta sugli stessi livelli di domanda espressi nel 2007.

Con riferimento agli altri settori di maggiore vantaggio comparato rispetto alla media italiana, le esportazioni hanno segnato dati in crescita sia per i prodotti agricoli (il quinto anno consecutivo) sia per i prodotti alimentari (poco più del 16 per cento delle esportazioni regionali). Tra questi le conserve di frutta ed ortaggi, i prodotti a base di carne e quelli lattiero caseari hanno ottenuto i risultati migliori. Segno positivo anche per la carta, gli articoli in carta ed i prodotti dell'editoria (anche se la variazione percentuale è risultata inferiore rispetto a quella dello scorso anno) e per gli articoli in gomma e materie plastiche che confermano le loro favorevoli dinamiche nel mercato tedesco ed in quello francese.

Di segno negativo anche i flussi in uscita degli autoveicoli, delineando così una certa continuità nell'andamento dello scorso anno, dei metalli e prodotti in metallo e delle macchine elettriche e strumenti di precisione.

Prendendo in considerazione i principali mercati di sbocco, il 2008 ha mostrato un indebolimento generalizzato della domanda con particolare forza negli Usa e nel Regno Unito.

Nell'erogazione di servizi, la regione ha segnato nel 2008 una crescita dell'11,8 per cento grazie al notevole contributo fornito dal turismo, invertendo così il dato negativo registrato l'anno passato.

Per quanto riguarda le operazioni di internazionalizzazione passiva, la maggior parte del fatturato generato dalle imprese a partecipazione straniera nel territorio deriva principalmente dalle attività economiche nei comparti del commercio all'ingrosso, delle macchine e degli apparecchi meccanici ed in quello dei materiali per l'edilizia. Mantengono una dinamica positiva anche i dati regionali sul numero delle partecipazioni in aziende straniere e del loro fatturato.

Tavola 7.7 - Esportazioni del Trentino Alto Adige per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	9,3	8,3	8,6	8,9	9,3	9,7	4,8	8,6
Legno e prodotti in legno	5,9	6,1	6,1	6,7	6,1	6,2	7,0	-6,5
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,2	4,8	4,8	4,7	4,9	4,8	5,2	5,1
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	4,6	4,5	4,7	4,4	4,5	4,7	3,2	5,2
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	2,0	2,4	2,2	2,1	1,8	1,9	6,3	-1,2
Macchine e apparecchi meccanici	1,5	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	15,1	-0,9
Articoli in gomma e in materie plastiche	2,0	1,9	1,8	1,6	1,5	1,7	0,7	8,7
MERCATI								
Germania	4,3	4,0	3,9	3,7	3,5	3,6	1,4	-0,8
Francia	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	7,3	-5,4
Austria	7,2	6,3	6,1	5,4	5,7	5,6	3,1	-4,5
Stati Uniti	1,7	2,0	2,1	2,2	2,2	2,0	8,3	-10,7
Regno Unito	1,7	1,5	1,7	1,8	1,9	2,0	7,1	-7,9
Trentino Alto Adige (quote e variazioni aggregate)	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,7	7,1	-0,6

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.6 Veneto

Nel 2008, dopo due anni di crescita, le esportazioni regionali hanno fatto segnare un rallentamento segnando il valore più basso (-4,6 per cento) dell'intera area nord-orientale con una conseguente riduzione, di circa un punto percentuale, della quota dell'export regionale sul totale italiano.

La contrazione delle merci in uscita non ha riguardato il settore dei prodotti alimentari e quello dei prodotti dell'agricoltura grazie alla tenuta del mercato tedesco (principale area di destinazione delle merci) e della crescita di quello francese. Positivi anche i dati sugli articoli di abbigliamento come conseguenza delle dinamiche del distretto di Treviso (che nel 2008 ha chiuso con le esportazioni in crescita) mentre per i prodotti tessili si conferma la tendenza al ribasso registrata negli ultimi anni.

Per il settore del cuoio e dei suoi prodotti il dato del 2008 ha registrato, per il secondo anno consecutivo, un segno negativo delle esportazioni. Questo fenomeno ha provocato una progressiva riduzione del contributo all'export nazionale del settore che, dopo la ripresa del 2006, è sceso di oltre 2 punti percentuali nel 2008. E' stato soprattutto il distretto delle calzature del Brenta a soffrire maggiormente della forte contrazione della domanda internazionale ed in particolare di quella proveniente dalla Germania, dagli Usa e dalla Gran Bretagna. Segnali di miglioramento sono invece arrivati dalle calzature sportive di Montebelluna che, dopo un 2007 negativo, hanno chiuso l'anno positivamente ottenendo i migliori risultati in termini di esportazione tra i distretti specializzati nelle calzature³.

³ Fonte: Intesa Sanpaolo "Monitor dei Distretti", (Marzo 2009).

Il comparto delle macchine e degli apparecchi meccanici ha chiuso il 2008 con una riduzione delle esportazioni, in controtendenza rispetto ai dati del 2007. Nonostante la debolezza del settore, il distretto della meccanica strumentale di Vicenza ha mostrato un andamento positivo grazie sia alle macchine utensili e per il legno sia agli altri macchinari industriali. Prendendo in considerazione i dati provinciali è stato possibile osservare come, per le merci vicentine del settore delle macchine utensili, la Russia si è confermata come principale mercato di sbocco mentre gli incrementi maggiori delle merci in uscita rispetto al 2007 si sono registrati per il Brasile, la Svizzera e la Cina.

Anche le esportazioni del settore dei mobili, dove la regione presenta un vantaggio comparato rispetto alla media nazionale, hanno mostrato nel 2008 segnali di rallentamento. Il segno negativo è stato causato dai risultati negativi del distretto di Treviso in contrapposizione con quelli in crescita del distretto del Bassanese specializzato però in mobili d'arte per i quali il mercato si è mantenuto dinamico.

Tutti i principali partner commerciali della regione hanno risentito di una contrazione della domanda ed in particolar modo in Spagna, nel Regno Unito e negli Usa (dove anche la crescita media annua delle esportazioni tra il 2003 ed il 2007 ha registrato un segno negativo).

In termini di erogazione dei servizi, il 2008 ha fatto registrare il maggiore tasso di crescita a livello nazionale grazie al contributo dei servizi alle costruzioni, di quelli finanziari e degli altri servizi per le imprese. Rispetto al 2007 è stato possibile anche osservare un incremento di circa 3 punti percentuali sulla quota nazionale.

Per quanto riguarda gli Ide in entrata, il Veneto si è dimostrato particolarmente attrattivo per le aziende estere (in prevalenza europee) che operano nel settore manifatturiero ed in particolare nel comparto delle macchine ed apparecchi meccanici ed in quello degli strumenti ottici e di precisione. Le dinamiche di internazionalizzazione attiva invece hanno mostrato una tendenza al ribasso con una conseguente riduzione del contributo regionale sul fatturato complessivo delle imprese partecipate.

Tavola 7.8 - Esportazioni del Veneto per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	32,3	33,3	31,8	32,4	31,2	30,1	2,7	-8,6
Mobili	21,2	21,8	21,8	23,9	24,6	24,3	6,7	-5,6
Articoli di abbigliamento; pellicce	21,0	22,0	21,6	21,6	21,0	20,9	5,1	0,3
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	15,0	15,5	15,5	17,2	18,0	18,1	12,3	-2,6
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	15,6	15,1	15,1	16,2	16,7	16,6	6,0	-0,6
Legno e prodotti in legno	15,8	16,3	16,2	17,1	17,0	16,4	8,2	-11,6
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	15,5	15,5	15,9	16,0	16,1	15,5	4,3	-9,0
Prodotti tessili	15,3	15,7	14,7	14,7	14,7	14,5	-1,7	-9,1
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	11,7	12,0	13,6	15,2	14,9	14,5	11,3	1,6
Macchine e apparecchi meccanici	14,7	14,6	14,9	15,0	14,7	14,2	9,2	-2,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	13,0	13,2	12,5	13,0	13,2	13,4	7,0	9,5
MERCATI								
Germania	15,0	14,3	13,6	13,9	14,2	13,1	4,8	-9,3
Francia	12,4	11,4	10,8	11,4	11,7	11,6	4,8	-3,6
Stati Uniti	17,2	16,2	15,2	15,6	15,3	13,9	-0,3	-13,6
Spagna	12,3	12,2	11,8	12,3	12,0	11,5	8,9	-16,6
Regno Unito	13,3	12,8	14,4	13,8	13,8	12,9	4,2	-15,4
Veneto (quote e variazioni aggregate)	14,5	14,4	13,8	14,2	14,1	13,4	7,2	-4,6

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.7 Friuli-Venezia Giulia

È proseguita nel 2008 la dinamica di crescita delle esportazioni del Friuli-Venezia Giulia, anche se in misura minore rispetto l'anno precedente, provocando un conseguente incremento della quota regionale sui flussi di beni in uscita dall'Italia. Il dato positivo delle esportazioni è stato anche evidenziato da un tasso di crescita medio annuo che, tra il 2003 ed il 2007, ha registrato valori superiori alla media nazionale (+10,5 per cento rispetto al +7,9 per cento italiano).

Si è mantenuta anche nel 2008 l'elevata propensione regionale all'esportazione del settore di mobili (16,2 per cento del totale italiano) ma rispetto al 2007 sono emersi alcuni segnali di difficoltà con una correlata riduzione dei beni venduti all'estero. All'interno della filiera (dove gran parte della produzione è destinata ai mercati internazionali) molte aziende sono uscite dal mercato e quelle ancora attive hanno registrato una riduzione costante del fatturato. Già dal 2004 erano state ravvisate alcune difficoltà tra le imprese del settore, queste sono peggiorate nel tempo, sia per la forte concorrenza di paesi a basso costo della manodopera sia per la progressiva riduzione della domanda del mercato statunitense, considerato come uno dei principali mercati di sbocco.

Proprio a causa del peso preponderante di produzioni di bassa gamma, esposte ad una maggiore concorrenza dei paesi emergenti, il distretto della sedia di Manzano permane su una dinamica delle esportazioni in flessione. Queste hanno segnato nel 2008 una contrazione in tutti i paesi importatori fatta eccezione per la Russia, i beni diretti verso questo ultimo mercato però potrebbero risentire nel 2009 di un'eventuale aumento della protezione tariffaria nel caso in cui la Russia adotti un orientamento maggiormente protezionistico. Analisi recenti hanno mostrato che il futuro del distretto dipenderà dalla capacità di penetrazione all'interno dei mercati caratterizzati da una costante crescita del Pil pro capite dove una maggiore qualità delle merci potrebbe rappresentare un importante elemento discriminante per quei consumatori orientati ad un prodotto a più alto contenuto di *design*.

I settori della siderurgia e degli apparecchi meccanici, che rappresentano circa il 50 per cento delle esportazioni regionali, anche nel 2008 hanno registrato valori in crescita grazie al contributo positivo della domanda di alcuni mercati quali quello tedesco (per i prodotti in metallo), quello russo e quello saudita (per le macchine e gli apparecchi meccanici).

Una crescita delle esportazioni si è registrata anche per gli altri mezzi di trasporto; tale dinamica va collegata alla notevole rilevanza che le Bermuda hanno avuto sulle merci regionali in uscita nel 2008. Il legame tra questi due fenomeni risiede nell'ampio flusso dei beni collegati all'industria navale che attualmente copre la quasi totalità delle merci italiane dirette all'interno di questa nazione.

Prendendo in considerazione gli altri principali mercati di sbocco, il 2008 è stato caratterizzato da un forte indebolimento della domanda proveniente dal mercato francese e da quello britannico. Un valore leggermente negativo si è avuto anche per le merci dirette verso la Germania mentre risultati migliori si sono registrati per l'Austria grazie alle crescenti variazioni delle esportazioni che hanno riguardato i prodotti petroliferi raffinati ed i prodotti della siderurgia.

Si mantiene pressoché stabile rispetto al 2007 il valore dell'erogazione dei servizi. Il rallentamento del settore turistico e degli altri servizi alle imprese è stato infatti quasi completamente compensato dalla crescita dei servizi erogati per le costruzioni.

I processi di internazionalizzazione passiva sono stati caratterizzati da una parallela diminuzione sia del numero delle imprese a partecipazione estera sia del numero dei loro addetti. Il fatturato invece ha potuto registrare una variazione positiva grazie alle dinamiche positive delle aziende operanti nella logistica e nel comparto delle macchine ed apparecchi meccanici. Prendendo in considerazione gli investimenti in uscita, si osserva come l'incremento delle partecipazioni da parte di aziende italiane è stato accompagnato anche dalla crescita del numero degli addetti mentre il contributo al fatturato complessivo ha segnato un valore in flessione.

Tavola 7.9 - Esportazioni del Friuli-Venezia Giulia per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var %	Var %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003-2007 ⁽³⁾	2008-2007
SETTORI								
Mobili	18,8	18,4	18,3	17,3	16,6	16,2	-0,3	-7,0
Legno e prodotti in legno	9,0	9,4	8,7	8,5	8,9	9,2	5,6	-4,8
Altri mezzi di trasporto	6,2	14,4	5,2	5,2	4,4	8,7	0,6	105,9
Metalli e prodotti in metallo	4,5	4,9	4,9	4,8	5,2	6,0	23,2	16,0
Macchine e apparecchi meccanici	4,4	4,5	4,8	5,5	5,6	5,5	16,3	-0,3
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	4,1	3,9	4,4	4,1	4,0	3,9	3,7	-4,0
MERCATI								
Germania	3,7	3,8	3,9	3,6	3,6	3,6	5,2	-0,2
Francia	2,5	2,9	2,5	2,5	3,0	2,4	11,8	-21,8
Bermuda	0,3	0,2	0,2	90,5	97,3	98,9	554,0	122,5
Austria	5,9	6,0	6,1	6,5	6,4	7,6	11,5	14,9
Regno Unito	3,4	6,2	3,3	3,8	3,6	3,3	5,0	-18,4
Friuli-Venezia Giulia (quote e variazioni aggregate)	3,2	3,5	3,3	3,4	3,5	3,7	10,5	5,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.8 Emilia Romagna

La regione ha mantenuto nel 2008 un tasso di crescita delle esportazioni positivo ma con una variazione percentuale inferiore rispetto a quella ottenuta l'anno precedente. L'Emilia Romagna ha comunque mostrato, tra il 2003 ed il 2007, un tasso di crescita medio delle esportazioni superiore di circa due punti percentuali rispetto alla media nazionale con un conseguente aumento del peso regionale sull'export italiano che è passato dal 12 per cento del 2003 ad oltre il 13 per cento nel 2008.

La dinamica delle esportazioni è stata influenzata dal settore della lavorazione di minerali non metalliferi dove la regione mantiene un vantaggio comparato superiore alla media italiana. In Emilia Romagna infatti è situato il distretto delle piastrelle di Sassuolo che presenta una forte propensione verso i mercati internazionali. Le difficoltà del ciclo edilizio hanno ulteriormente peggiorato i risultati di questo distretto che nel 2008 ha registrato una contrazione della domanda proveniente dagli Usa, dalla Spagna e dalla Gran Bretagna ovvero quei paesi che hanno fatto dell'edilizia un volano della crescita economica nazionale.

Sempre prendendo in considerazione i settori con una maggiore specializzazione produttiva, risultati positivi sono stati registrati per le macchine e gli apparecchi meccanici che hanno incrementato i flussi di esportazione in Germania ed in Russia. Nello specifico, si è osservata una crescente domanda di macchine utensili, di macchine per l'imballaggio e di macchine agricole.

Anche per il settore degli articoli di abbigliamento si è evidenziata una certa stabilità nei mercati internazionali. La crescita della domanda proveniente dal mercato svizzero, da quello russo e da quello francese ha più che compensato il dato negativo del mercato spagnolo e di quello britannico. Per il settore degli autoveicoli il 2008 è stato invece caratterizzato da un rallentamento della crescita dopo il risultato positivo dello scorso anno, sintomo che le turbolenze di questo settore a livello internazionale hanno cominciato a produrre effetti negativi sulle esportazioni regionali.

Il settore alimentare ha invece mostrato una dinamica particolare. Nel 2008 l'intera filiera ha mantenuto un andamento in crescita nonostante l'indebolimento sui mercati internazionali del distretto alimentare di Parma causato dalla contrazione delle merci dirette verso la Francia e la Germania (primi due mercati di riferimento).

Risultati positivi sono stati registrati anche per le macchine elettriche e gli strumenti di precisione che, pur avendo un peso limitato sulle esportazioni nazionali del settore, hanno presentato tra il 2003 ed il 2007 un tasso di crescita medio per i beni in uscita superiore a quello nazionale anche se il 2008 si è chiuso in flessione. L'andamento positivo deve essere anche attribuito anche al distretto biomedicale, concentrato tra Bologna e Modena, dove gran parte della produzione è indirizzata ai mercati esteri ed in particolare verso la Germania e la Francia. Questa dinamica espansiva sembrerebbe riflettere la crescita degli investimenti aziendali in prodotti e strumenti di produzione all'avanguardia che hanno permesso al distretto di attrarre al suo interno importanti multinazionali⁴.

Rispetto al 2007, i servizi hanno segnato una crescita positiva grazie all'erogazione di quelli relativi al settore turistico mentre tutte le altre voci hanno registrato un andamento al ribasso.

Gli investimenti diretti esteri in Emilia Romagna tendono a concentrarsi all'interno di quei settori regionali ad elevato vantaggio comparato ed in particolar modo nel comparto delle macchine e degli apparecchi meccanici, dei prodotti chimico-farmaceutici ed in quello degli strumenti elettrici e di precisione (settori che rappresentano circa il 40 per cento del fatturato delle imprese a partecipazione straniera presenti nel territorio). Per quanto riguarda i flussi degli investimenti in uscita, si è segnato un forte indebolimento del contributo regionale al fatturato complessivo delle imprese partecipate nonostante l'aumento del numero delle operazioni di *equity* portate a termine.

Tavola 7.10 - Esportazioni dell'Emilia Romagna per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	40,3	40,8	40,8	41,0	40,4	40,8	3,4	-4,4
Macchine e apparecchi meccanici	19,0	19,7	20,8	20,3	20,6	20,9	11,4	3,2
Articoli di abbigliamento; pellicce	15,3	16,0	17,0	17,8	19,0	19,6	10,9	4,3
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	13,6	15,0	16,7	15,7	16,0	16,6	13,3	0,2
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	15,4	15,2	15,3	15,6	15,3	15,8	4,5	7,9
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	15,1	15,5	15,4	15,7	15,5	15,7	7,3	8,7
MERCATI								
Germania	11,3	11,3	11,3	11,6	12,0	12,6	7,8	3,7
Francia	12,2	12,3	11,8	11,8	12,1	12,3	6,0	-0,6
Stati Uniti	14,6	15,3	17,0	16,6	16,3	15,5	5,4	-9,5
Spagna	11,3	11,8	11,5	11,6	11,6	11,2	10,3	-15,8
Regno Unito	11,4	11,4	12,2	12,5	13,4	13,2	7,6	-10,6
Emilia Romagna (quote e variazioni aggregate)	12,0	12,4	12,7	12,7	12,9	13,2	9,9	2,4

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.9 Toscana

Il rallentamento delle esportazioni registrato nel 2007 è proseguito anche nel 2008, anno durante il quale i beni diretti all'estero hanno segnato un valore del -4,9 per cento. Tale dato è stato determinato dalle difficoltà che alcuni settori di specializzazione produttiva regionale stanno attraversando nei mercati internazionali dove il calo della domanda è accompagnato da una crescente pressione da parte della concorrenza estera.

Tra i settori di specializzazione produttiva, fatta eccezione per i minerali energetici e non energetici (per i quali si è comunque registrata nel tempo una contrazione del peso sulle esportazioni nazionali) e per gli articoli di abbigliamento (grazie ai risultati positivi del distretto di Empoli), la Toscana è stata caratterizzata da un indebolimento che ha di fatto provocato una riduzione della quota regionale sui flussi delle merci in uscita a livello nazionale⁵.

Il 2008 ha mostrato un'inversione di tendenza nel settore della concia e dei prodotti in cuoio, comparto nel quale operano molte aziende toscane⁶, che ha registrato una variazione delle esportazioni pari al -6,8 per cento rispetto al +4,5 per cento segnato nel 2007. Il distretto della concia e delle calzature di Santa Croce sull'Arno ha accusato un calo della domanda generalizzato in tutti i principali mercati di riferimento. Totalmente opposte sono state le dinamiche del polo fiorentino della pelle che, sebbene abbia segnato un rallentamento rispetto ai dati 2007, ha mantenuto una dinamica positiva delle esportazioni.

Un altro settore in difficoltà è stato quello dei prodotti tessili, nel 2008 il calo delle merci in uscita è stato del -10,5 per cento; la debolezza di questo comparto può essere analizzata anche confrontando l'andamento delle sue quote sul totale delle esportazioni nazionali. Dal 2003 al 2008 tale valore ha infatti segnato una riduzione di circa due punti percentuali a conferma delle caratteristiche strutturali della crisi del tessile italiano. Tutti i mercati di riferimento hanno mostrato una riduzione della domanda, di particolare rilevanza quella degli Usa e del Giappone, mentre è risultato in crescita il dato delle esportazioni dirette verso il mercato cinese. Il distretto tessile di Prato sembra risentire notevolmente di questa situazione, le aziende del settore hanno registrato nel 2008 un calo del fatturato e, da recenti indagini sul distretto, il 2009 potrebbe chiudersi con un'ulteriore flessione di tale valore compresa tra il 15 ed il 30 per cento con ripercussioni negative anche in termini occupazionali.

Una riduzione delle esportazioni ha contrassegnato anche il settore della carta (confermando il dato negativo del distretto cartario di Capannori) e quello della lavorazione dei prodotti di metallo non metalliferi. Si sono però mantenute su livelli invariati, nonostante la concorrenza dei Paesi *low cost*, le esportazioni del distretto di Carrara, specializzato nella lavorazione del marmo, grazie ai buoni risultati raggiunti in Arabia Saudita ed in Kuwait.

In contro tendenza rispetto allo scorso anno i mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli). Nel 2007, infatti, questo settore aveva registrato il maggiore tasso di crescita delle esportazioni tra quelli con una maggiore specializzazione produttiva regionale. Il 2008 invece si è chiuso con una variazione al ribasso accompagnata da una contrazione di tre punti percentuali della quota sulle esportazioni nazionali settoriali.

Da segnalare anche la riduzione delle esportazioni delle macchine ed apparecchi meccanici che, pur non avendo un'elevata specializzazione produttiva, rappresenta circa il 15 per cento dei flussi regionali in uscita.

La perdita di competitività registrata in molti settori di specializzazione regionale può essere osservata facendo anche riferimento ai principali paesi partner. Il calo della domanda, che è stato generalizzato in tutte le aree di riferimento, ha segnato i risultati peggiori nel mercato americano e spagnolo per i quali c'è stata anche una conseguente erosione delle quote.

I servizi hanno mostrato una dinamica crescente rispetto al 2007 (+2,4%), la riduzione delle *royalties* e delle licenze è stata più che compensata dal miglioramento nell'erogazione dei servizi destinati al turismo, alle costruzioni, alle comunicazioni e di quelli generici alle imprese.

⁵ Devono però essere sottolineati i risultati positivi dei metalli e prodotti in metallo e dei prodotti chimici che, pur non essendo tra i settori di specializzazione produttiva, coprono oltre il 15 per cento delle esportazioni regionali.

⁶ Sono più di 2.500 le imprese toscane che operano all'interno del settore della concia e dei prodotti in cuoio (occupano il 60 per cento degli addetti complessivi) di cui i tre quarti presentano una dimensione inferiore ai 50 addetti.

Con riferimento ai processi di internazionalizzazione è possibile osservare una certa stabilità delle attività di fusione e acquisizione da parte delle aziende regionali accompagnata da una riduzione del numero degli addetti nelle imprese italiane a partecipazione estera. Circa i tre quarti del fatturato regionale di queste ultime è generato nei comparti del manifatturiero (macchinari e prodotti chimici in primis) e del commercio all'ingrosso.

Tavola 7.11 - Esportazioni della Toscana per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var %	Var %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003-2007 ⁽³⁾	2008-2007
SETTORI								
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	23,3	24,5	24,9	24,7	24,6	24,2	5,0	-6,8
Prodotti tessili	18,4	18,6	18,0	17,0	16,6	16,2	-3,2	-10,5
Altri mezzi di trasporto	13,2	12,8	12,7	17,0	16,8	13,8	16,2	-14,5
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	12,7	12,5	13,5	13,2	13,2	13,6	4,2	-2,3
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	14,4	14,0	13,4	13,5	13,6	12,4	2,5	-8,8
Articoli di abbigliamento; pellicce	11,2	11,1	11,2	11,1	11,2	11,1	4,9	0,5
Minerali energetici e non energetici	19,3	20,1	16,7	15,7	12,6	10,3	5,8	6,1
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	9,1	8,8	8,7	8,2	8,2	7,8	0,5	-9,2
MERCATI								
Francia	7,2	6,8	6,7	7,5	7,2	7,2	6,2	-3,1
Germania	6,9	6,3	6,2	6,0	5,8	5,6	1,7	-4,2
Stati Uniti	11,7	11,9	10,3	8,3	10,0	8,8	-1,5	-16,0
Regno Unito	8,6	7,5	7,5	7,6	8,3	8,0	2,5	-13,0
Spagna	7,4	7,2	6,4	6,0	7,1	6,2	8,7	-24,6
Toscana (quote e variazioni aggregate)	7,8	7,8	7,4	7,5	7,4	7,0	6,5	-4,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.10 Umbria

Il 2008 ha segnato un andamento opposto rispetto ai risultati positivi raggiunti nel 2007 dall'Umbria, le esportazioni, infatti, si sono ridotte del 6,3 per cento anche se il loro valore totale si è mantenuto su livelli maggiori di quelli ottenuti prima del 2006. Questa situazione può essere analizzata prendendo in considerazione il tasso di crescita medio annuo dei flussi in uscita che tra il 2003 ed il 2007 è risultato superiore sia alla media dell'Italia centrale sia a quella nazionale.

Il settore del legno e dei prodotti in legno, per il quale l'Umbria presenta un maggiore vantaggio comparato, ha proseguito nella dinamica di crescita delle esportazioni ma con un ritmo più basso rispetto ai valori del 2007. La contrazione del mercato tedesco è stata compensata dal rafforzamento del mercato francese e di quello statunitense anche se il tasso di crescita maggiore rispetto l'anno precedente si è verificato per le merci dirette verso il Kazakistan. Rispetto allo scorso anno, sono risultati positivi anche i dati degli articoli di abbigliamento, dei prodotti alimentari, bevande e tabacco e delle macchine ed apparecchi meccanici.

L'andamento negativo dei metalli e prodotti in metallo deve essere collegato alla riduzione della domanda proveniente dal Messico (primo partner commerciale). Infatti, dopo l'elevato tasso di crescita raggiunto nel 2007, questo anno la siderurgia ha chiuso con una flessione delle esportazioni superiore al 20 per cento. La situazione di difficoltà è stata accentuata anche dalla riduzione delle merci dirette verso la Germania (-25 per cento) e verso la Cina (-50 per cento). L'economia e le esportazioni regionali appaiono quindi legate all'andamento del settore siderurgico (un terzo delle merci in uscita dall'Umbria) e le recenti difficoltà potrebbero ripercuotersi all'interno delle varie attività produttive. Nell'ottica di una

diversificazione industriale appare fondamentale puntare su settori e prodotti con elevato contenuto tecnologico e quindi in grado di competere con maggiore forza sui mercati internazionali.

Questa debolezza in termini di competitività è sottolineata dal fatto che in tutti i mercati di riferimento regionali si sono verificati nel 2008 segni di rallentamento delle esportazioni, l'unica eccezione è data da quello francese dove la forte penetrazione commerciale deve essere attribuita non solo al settore delle macchine e degli apparecchi meccanici ma anche all'alimentare ed ai prodotti chimici di base.

Per quanto riguarda l'erogazione dei servizi anche nel 2008 si è assistito ad una riduzione dei valori, l'unica nota positiva è arrivata dall'incremento di quelli destinati al settore turistico, mentre la contrazione maggiore si è avuta per i servizi al governo.

Si conferma la limitata propensione delle aziende regionali alle attività di *Merger & Acquisition (M&A)* mentre, per quanto riguarda l'attrazione di capitali, i dati mostrano come circa la metà del fatturato delle imprese a partecipazione estera è stato generato dalle attività nel settore siderurgico e della lavorazione dei metalli.

Tavola 7.12 - Esportazioni dell'Umbria per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Legno e prodotti in legno	2,7	3,0	2,5	2,5	2,4	2,7	2,7	4,9
Metalli e prodotti in metallo	3,2	3,3	3,2	3,2	3,0	2,3	17,1	-21,0
Articoli di abbigliamento; pellicce	1,4	1,5	1,4	1,3	1,3	1,5	2,9	12,1
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1,2	1,2	1,4	1,3	1,3	1,4	8,3	16,8
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	2,7	1,3	1,8	1,8	2,0	1,4	-2,4	-26,5
Prodotti tessili	1,2	1,3	1,2	1,2	1,2	1,3	-1,0	-2,7
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	1,1	2,8	11,9
MERCATI								
Germania	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	10,4	-2,4
Francia	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	9,9	5,9
Messico	7,0	11,0	13,4	13,0	13,1	12,7	37,2	-19,6
Stati Uniti	1,0	1,0	1,0	1,2	1,2	1,1	7,2	-9,1
Regno Unito	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	3,6	-10,7
Umbria (quote e variazioni aggregate)	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	0,9	10,6	-6,3

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.11 Marche

I dati sulle esportazioni regionali del 2008 hanno segnato un forte rallentamento rispetto l'anno precedente facendo registrare il secondo peggior risultato sul territorio italiano (-14,5 per cento).

L'industria chimica, che lo scorso anno aveva avuto un ruolo fondamentale sui flussi regionali in uscita, ha chiuso il 2008 con una contrazione del 39 per cento dovuta prevalentemente al calo della domanda proveniente dal Belgio. Questo settore ha fatto anche registrare una riduzione della quota sulle esportazioni italiane superiore a due punti percentuali rispetto al valore del 2007.

Il dato negativo regionale deve essere letto prendendo anche in considerazione le dinamiche dei settori del cuoio e dei mobili dove la regione presenta un maggiore vantaggio comparato.

Per quanto riguarda il primo settore, il distretto calzaturiero di Fermo (principale distretto italiano del settore) ha proseguito nell'andamento al ribasso già registrato in passato. Il dato negativo è collegato alla contrazione di alcuni mercati di sbocco per le merci regionali quali quello tedesco, quello francese e quello statunitense mentre i beni diretti verso la Russia (primo partner commerciale) mantengono un ritmo di crescita sostenuto (+7,3 per cento rispetto al 2007).

Anche il settore del mobile ha mostrato alcune debolezze, i buoni risultati dello scorso anno, infatti, sono stati completamente invertiti da una riduzione delle esportazioni nel 2008 pari al -4,9 per cento a seguito della flessione delle esportazioni verso la Germania, il Regno Unito e la Spagna.

Anche le macchine e degli apparecchi meccanici hanno presentato un dato negativo come riflesso delle difficoltà sia degli elettrodomestici (in particolare del distretto di Fabriano) sia delle macchine agricole (nelle Marche è localizzata un'importante azienda del gruppo Fiat operante in questo segmento di mercato). Unicamente la Russia ha mantenuto una buona dinamica nella domanda di tali beni mentre le esportazioni si sono contratte in Francia, Germania e Regno Unito.

Una riduzione delle merci in uscita ha contrassegnato anche i settori dell'abbigliamento (confermando la tendenza negativa del 2007 su tassi a doppia cifra), del legno e prodotti in legno e di quello degli altri mezzi di trasporto. In questi ultimi due si è manifestato un andamento opposto rispetto ad un 2007 caratterizzato da un forte tasso di crescita della domanda internazionale.

Tra i settori di specializzazione produttiva, solamente il settore della carta e dei prodotti di carta ha chiuso il 2008 in modo positivo, consolidando un incremento costante della quota sulle esportazioni italiane che è passata dal 2,4 per cento del 2003 al 3,4 per cento del 2008.

I servizi hanno mantenuto la dinamica di crescita già osservata nel 2007 grazie al contributo del settore turistico e degli altri servizi alle imprese mentre le *royalty* e le licenze hanno segnato dei valori in flessione.

Prendendo in considerazione i flussi di capitale provenienti dall'estero, sono i settori delle macchine ed apparecchi meccanici e quello degli altri mezzi di trasporto a rappresentare la fonte principale del fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera.

Tavola 7.13 - Esportazioni delle Marche per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var %	Var %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003-2007 ⁽³⁾	2008-2007
SETTORI								
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	14,5	14,0	14,9	15,1	14,4	14,6	3,6	-4,0
Mobili	7,0	7,2	7,3	7,3	7,1	7,1	3,1	-4,9
Legno e prodotti in legno	3,5	3,2	3,4	3,9	4,5	4,3	13,4	-12,9
Macchine e apparecchi meccanici	5,5	5,6	5,3	5,3	5,0	4,1	6,5	-16,2
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	1,8	1,3	2,1	5,0	5,7	3,5	43,2	-39,0
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	2,4	2,6	2,8	3,0	3,3	3,4	12,6	0,6
Altri mezzi di trasporto	1,9	2,1	2,9	4,1	4,5	3,1	35,7	-28,8
Articoli di abbigliamento; pellicce	4,2	4,3	4,1	4,3	3,5	3,1	0,1	-11,6
MERCATI								
Belgio	5,7	3,4	6,7	15,9	16,8	10,4	44,6	-43,0
Francia	2,9	2,6	2,7	2,6	2,5	2,4	3,0	-10,0
Germania	2,5	2,3	2,3	2,2	2,1	1,9	2,1	-10,5
Russia	13,2	12,5	8,9	9,4	7,9	7,7	10,3	7,3
Spagna	3,2	3,1	3,0	2,9	2,7	2,5	4,9	-18,7
Marche (quote e variazioni aggregate)	3,3	3,2	3,2	3,5	3,5	3,0	9,0	-14,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.12 Lazio

Si è confermata per il quarto anno consecutivo la dinamica crescente delle esportazioni del Lazio facendo registrare nel 2008 l'unico segno positivo dell'Italia centrale. La variazione annuale sul 2007 (+7,7 per cento) è risultata anche superiore alla media nazionale permettendo alla regione di guadagnare quote sul valore complessivo italiano, tornando così ai livelli raggiunti nel 2004.

Il chimico-farmaceutico, principale settore di specializzazione, ha mantenuto il ruolo di volano delle merci regionali in uscita (rappresentandone circa il 35 per cento). La variazione tra il 2008 ed il 2007 è stata dell'11 per cento (quasi il doppio di quella fatta registrare l'anno precedente) con una conseguente crescita del peso sulle esportazioni nazionali di circa due punti percentuali. L'andamento positivo del comparto deve essere attribuito alla crescita della domanda di alcuni Paesi di riferimento quali la Germania, il Belgio, gli Usa e la Francia (aree dove si concentra il 50 per cento dei prodotti in uscita).

Un contributo positivo alle esportazioni regionali è stato fornito anche dagli altri mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli), che hanno registrato una variazione annuale superiore al 42 per cento. Questa evoluzione è collegata alle dinamiche positive del polo tecnologico della "Tiburtina Valley"⁷ dove sono localizzate importanti aziende aerospaziali che investendo in ricerca e sviluppo generano un forte indotto per le piccole e medie imprese operanti nella stessa zona. Le commesse più importanti provengono dagli Usa e dalla Francia anche se nell'ultimo anno è stato possibile osservare una forte crescita della domanda proveniente dagli Emirati Arabi, dalla Russia e dalla Turchia.

Anche i prodotti petroliferi raffinati hanno presentato nel 2008 una variazione percentuale maggiore di quella fatta registrare l'anno precedente grazie ad una dinamica positiva del mercato statunitense e di quello arabo.

L'unico segno negativo, tra i settori con un maggiore vantaggio comparato, è dato dalle macchine ed apparecchiature elettriche. Si mantiene quindi una tendenza all'indebolimento già registrata in passato (confermata anche dal fatto che il tasso di crescita medio annuo tra il 2003 ed il 2007 è stato di segno negativo) ma che è ulteriormente peggiorata nel 2008. La riduzione delle esportazioni di circa il 20 per cento è stata causata in particolar modo dalla flessione della domanda francese, di quella olandese e di quella statunitense.

Particolarmente interessanti sono state anche le dinamiche di alcune realtà produttive laziali che non rientrano però tra i settori di specializzazione produttiva ovvero l'industria della carta (distretto di Frosinone) e quello della ceramica (distretto di Civita Castellana). In entrambe i casi il 2008 è stato caratterizzato da una riduzione delle esportazioni rispetto al positivo 2007.

Nello specifico, recenti indagini hanno mostrato come il polo di Frosinone (70 per cento delle aziende regionali del settore) stia accusando alcune difficoltà. Molte imprese, infatti, hanno registrato nel 2008 un brusco calo della produzione accompagnato da un incremento al ricorso della cassa integrazione. Il calo delle esportazioni del distretto è risultato pressoché generalizzato in tutti i principali mercati di riferimento.

Per quanto riguarda il distretto di Civita Castellana, uno dei più rilevanti nella lavorazione della ceramica, la situazione di debolezza è legata all'eccessiva dipendenza del settore al ciclo edilizio. L'attuale congiuntura negativa del settore delle costruzioni, oltre alla riduzione delle merci in uscita, si sta ripercuotendo sul tessuto economico spingendo fuori dal mercato molte aziende locali.

Il 2008 è stato caratterizzato da una stabilità del mercato francese accompagnata da un forte incremento dei beni in uscita diretti in Germania, Usa e Gran Bretagna. La contrazione dei

7 Si tratta del principale distretto aerospaziale italiano nel quale operano circa 250 aziende e 30 mila addetti generando un fatturato prossimo ai 5 miliardi di euro.

flussi verso la Spagna è stata invece causata dal calo della domanda di prodotti petroliferi, di autoveicoli e di prodotti della ceramica.

Anche quest'anno il settore dei servizi ha mostrato la propria importanza per la regione coprendo il 16,4 per cento del totale nazionale, alle spalle della sola Lombardia. Si denota quindi una struttura economica meno orientata all'industria e rivolta maggiormente ai servizi avanzati e a quelli destinati alla componente pubblica. Sono stati infatti i servizi al turismo, quelli alle imprese e quelli al Governo a mantenere positiva la dinamica regionale del terziario anche nel 2008.

Con riferimento ai processi di internazionalizzazione, si conferma l'elevata propensione delle imprese regionali nelle attività di *M&A* andando a coprire circa il 33 per cento del fatturato complessivo delle aziende estere partecipate.

I paesi della Ue e quelli dell'America settentrionale rappresentano i principali investitori all'interno della regione con particolare attenzione al terziario (commercio all'ingrosso ed informatica) ed al settore farmaceutico.

Tavola 7.14 - Esportazioni del Lazio per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	13,0	14,7	13,0	13,2	13,4	15,1	8,0	11,0
Energia elettrica, merci varie non dichiarate altrove	6,6	4,8	3,6	4,4	4,1	12,3	-3,0	247,5 ⁽⁴⁾
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	7,1	8,8	9,1	9,5	9,3	8,7	33,8	8,5
Altri mezzi di trasporto	6,5	7,0	5,1	5,6	4,4	6,0	-0,8	42,3
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	8,3	7,1	5,8	5,9	5,6	4,8	-2,7	-17,6
MERCATI								
Germania	4,0	3,5	3,0	3,2	3,2	3,9	0,8	18,2
Stati Uniti	3,9	3,9	4,6	4,1	5,4	6,5	11,3	14,9
Francia	3,4	3,2	3,0	3,3	3,0	3,1	2,7	1,0
Regno Unito	3,8	3,6	3,6	3,1	3,5	4,4	1,3	14,3
Spagna	4,6	4,0	3,4	3,3	3,6	3,0	3,2	-26,3
Lazio (quote e variazioni aggregate)	4,0	4,0	3,8	3,8	3,8	4,0	6,2	7,7

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

(4) Il dato è influenzato dalla voce "Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie"

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.13 Abruzzo

Anche se in modo inferiore rispetto al 2007, si è mantenuta positiva l'attività abruzzese nei mercati internazionali segnando a fine 2008 un tasso di crescita delle esportazioni (+4,9 per cento) superiore sia alla media delle Regioni meridionali sia a quella dell'intero Paese.

Il settore degli autoveicoli ha confermato la sua importanza in termini di specializzazione produttiva coprendo circa il 37 per cento delle esportazioni regionali e circa il 10 per cento di quelle complessive del settore. La presenza degli stabilimenti Fiat ha giocato un ruolo fondamentale nell'evoluzione storica delle merci in uscita per questo comparto che, tra il 2003 ed il 2007, sono cresciute mediamente del 20 per cento. Risultati in crescita sono stati registrati per il mercato tedesco e quello francese ma le variazioni maggiori rispetto allo scorso anno si sono avute per i beni diretti verso la Russia, la Turchia, la Romania e la Polonia.

Nel 2008, anche i prodotti minerari e delle cave hanno confermato una dinamica positiva anche se il tasso di crescita è stato notevolmente inferiore al risultato raggiunto nel 2007 (rispettivamente +8,2 per cento e +74,2 per cento).

È stato invece caratterizzato da alcune difficoltà il settore dell'abbigliamento, nel quale la regione presenta un vantaggio comparato. Nello specifico, il distretto di Chieti prosegue nella dinamica di rallentamento delle esportazioni dovuta alla contrazione della domanda di alcuni Paesi di riferimento quali la Germania, la Spagna e gli Usa mentre per la Russia, secondo partner commerciale, la crescita delle merci in uscita ha mantenuto un andamento positivo.

Una congiuntura sfavorevole è stata anche registrata per i settori della carta e dei prodotti in carta (come riflesso della forte difficoltà del settore a livello nazionale), degli articoli in gomma e delle materie plastiche, dei prodotti non metalliferi e degli apparecchi elettrici e di precisione. Se i primi tre settori presi in considerazione hanno mostrato un indebolimento del risultato positivo raggiunto nel 2007, per il settore degli strumenti elettrici e di precisione è osservabile il persistere di una situazione di difficoltà antecedente al 2008. La conferma di tale indebolimento settoriale è data dal segno negativo del tasso di crescita medio annuo, che ha provocato nel tempo una rilevante riduzione nella quota sulle esportazioni nazionali del settore.

Con riferimento ai paesi partner della regione, il 2008 è stato caratterizzato dalla tenuta della domanda tedesca e francese mentre per il Regno Unito e per la Spagna si osserva una flessione delle esportazioni. Un dato particolarmente interessante che meriterebbe ulteriori approfondimenti è il risultato positivo delle esportazioni verso gli Usa causato prevalentemente dalla forte crescita della domanda di componenti elettroniche e di macchine per impieghi speciali.

Il terziario abruzzese ha confermato anche nel 2008 una dinamica positiva caratterizzata da un nuovo incremento dei servizi erogati ed in particolar modo di quelli relativi al turismo.

L'Abruzzo presenta una buona capacità di attrarre capitali esteri con particolare enfasi per quelli diretti verso il settore automobilistico e verso quello della carta e dei prodotti in carta. Anche le attività di internazionalizzazione attiva hanno mostrato una crescita maggiore rispetto ai risultati delle altre regioni meridionali.

Tavola 7.15 - Esportazioni dell'Abruzzo per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	5,8	7,2	7,7	7,4	8,8	9,8	20,4	8,1
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,4	3,6	3,3	3,3	3,3	3,4	2,4	-1,1
Articoli di abbigliamento; pellicce	4,2	3,9	3,7	3,3	3,4	3,4	0,0	-1,2
Minerali energetici e non energetici	2,4	2,3	2,2	2,5	3,6	3,0	30,2	8,2
Articoli in gomma e in materie plastiche	2,6	2,4	2,5	2,7	2,7	2,7	8,9	-4,5
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	3,1	3,6	2,8	2,7	2,3	2,3	-1,2	-2,7
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	2,1	2,1	2,2	2,0	2,3	2,2	6,8	-6,3
MERCATI								
Germania	2,8	2,8	2,8	2,6	2,9	3,0	7,1	3,4
Francia	2,8	2,8	2,7	2,6	2,8	3,0	6,1	5,9
Regno Unito	2,4	2,9	2,9	2,9	3,1	3,0	10,5	-14,7
Stati Uniti	1,8	2,4	1,6	1,5	1,2	2,2	-7,5	72,4
Spagna	1,8	2,0	2,3	2,1	2,2	2,0	15,5	-22,8
Abruzzo (quote e variazioni aggregate)	2,0	2,2	2,1	2,0	2,0	2,1	8,0	4,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.14 Molise

La crescente dinamica delle esportazioni molisane registrata nel 2007 è stata ulteriormente confermata dai dati del 2008 che hanno segnato un tasso di crescita pari al +3,9%. Nonostante tale percorso di sviluppo, il contributo del Molise alle esportazioni nazionali appare comunque estremamente limitato, confermando un valore pari allo 0,2 per cento.

Il settore regionale con un maggiore vantaggio comparato è quello degli articoli di abbigliamento. Questo comparto dal 2005 ha iniziato una progressiva riduzione nel valore delle merci in uscita e nel 2008 ha fatto segnare una contrazione del 3,5 per cento rispetto l'anno precedente. Tale settore, che copre il 35 per cento delle esportazioni regionali, ha accusato il calo della domanda proveniente dall'Unione europea (fatta eccezione per la Francia) mentre un incremento dei valori è stato registrato per gli Emirati Arabi Uniti ed Hong Kong.

Anche il settore degli articoli in gomma e materie plastiche ha ottenuto dei risultati negativi. Dopo la dinamica positiva del 2007, questo anno si è chiuso con una contrazione delle merci in uscita anche se il tasso di crescita del settore nel periodo 2003-2007 ha presentato un valore superiore a quello regionale (+8,3 per cento rispetto al +4,8 per cento).

Il settore chimico-farmaceutico, con una variazione annua del +43,2 per cento, ha mostrato un andamento crescente andando anche a rafforzare la rilevanza del comparto sulla quota delle esportazioni regionali passando dal 10,4 per cento del 2005 al 19,3 per cento del 2008 grazie ad una variazione annuale del +43,2 per cento. I risultati migliori si sono avuti all'interno dei Paesi Bassi, che si confermano come principale mercato di riferimento, ed in quello del Regno Unito.

Rispetto al 2007 è invece stato possibile osservare un rallentamento delle esportazioni del cuoio e dei prodotti in cuoio mentre sono aumentate le merci in uscita dei prodotti alimentari, delle bevande e del tabacco.

L'erogazione di servizi nel 2008 ha segnato un tasso di crescita a doppia cifra che può essere spiegato dalla tenuta del settore dei viaggi e dall'incremento degli altri servizi alle imprese.

Il limitato ruolo della regione nei mercati internazionali è confermato anche dalla scarsa propensione del Molise ai processi di internazionalizzazione sia di natura attiva che di natura passiva.

Tavola 7.16 - Esportazioni del Molise per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Articoli di abbigliamento; pellicce	2,1	2,1	2,1	1,9	1,7	1,6	-0,1	-3,5
Articoli in gomma e in materie plastiche	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9	8,3	-12,6
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	4,7	43,2
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	32,3	-6,4
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	-5,6	21,4
Prodotti tessili	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	-1,7	6,1
MERCATI								
Germania	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	5,9	6,2
Francia	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	1,9	3,4
Paesi Bassi	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,5	-2,7	179,2
Russia	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	32,7	-11,4
Spagna	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	10,7	-23,0
Molise (quote e variazioni aggregate)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	4,8	3,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.15 Campania

L'andamento crescente delle esportazioni cominciato nel 2003 ha registrato nel 2008 un'inversione di tendenza con una variazione annua pari al -1,8 per cento. Tale contrazione non ha comunque inciso negativamente sul peso della regione sul totale dei flussi nazionali che si è mantenuto stabile al 2,6 per cento.

Per quanto riguarda il settore degli autoveicoli, si aggrava la difficile situazione già riscontrata nel 2007 a seguito di un'ampia riduzione dei beni in uscita con una parallela contrazione della quota settoriale sul totale italiano (2,3 punti percentuali in meno nel giro di un anno). Con riferimento a Germania, Francia e Spagna (primi tre partner commerciali) le variazioni sono state rispettivamente del -47,9 per cento, -39,8 per cento e -44,2 per cento.

Segno in ribasso anche per il cuoio ed i prodotti in cuoio, in questo caso il settore ha mostrato una progressiva perdita di competitività tra il 2003 ed il 2007 a dimostrazione di come non siano stati trovati mercati alternativi per le merci regionali. Questo andamento negativo è anche il riflesso della contrazione delle esportazioni del distretto di Solofra, dove cedono soprattutto le lavorazioni a basso valore aggiunto a causa della crescente concorrenza dei paesi emergenti.

È stato invece positivo il dato dei prodotti alimentari il cui tasso di crescita nel 2008 si è mantenuto in linea con quello dell'anno precedente. Il 20 per cento delle esportazioni regionali dipende da questo settore e, in particolare, dai risultati del distretto delle conserve di Nocera Inferiore. Tale distretto ha come punto di forza quello della qualità, attraverso la quale è riuscito a migliorare la penetrazione nel Regno Unito (primo paese partner) ed in Germania. Un risultato in crescita è stato anche registrato per le merci dirette verso la Libia.

Rimangono positivi, anche se in una situazione di stallo, i dati relativi agli altri mezzi di trasporto nonostante abbiano segnato una perdita di quota sulle esportazioni nazionali del settore. Stati Uniti, Francia e Gran Bretagna si sono confermati come i principali mercati di riferimento in particolar modo per quanto riguarda i prodotti legati all'industria aerospaziale.

Dinamica in crescita anche per il settore delle macchine elettriche ed apparecchi di precisione che hanno archiviato l'anno con un +2,9 per cento. Il buono stato di salute del settore può essere osservato prendendo in considerazione l'evoluzione delle quote che sono passate nel giro di sei anni dall'1,7 al 3 per cento mantenendo un tasso di crescita medio annuo delle esportazioni superiore al 20 per cento.

Tra i principali Paesi partner, un contributo rilevante alle esportazioni regionali è stato fornito dalla Svizzera in particolare per quanto riguarda i beni dell'industria farmaceutica e di quella aerospaziale.

Nonostante la contrazione nell'erogazione dei servizi per le costruzioni e per le imprese, il terziario campano ha segnato un dato positivo (+0,6 per cento rispetto al 2007) grazie al contributo del turismo e dei servizi al Governo.

Nel corso degli anni la Campania è stata la regione meridionale a mostrare una maggiore apertura ai processi di internazionalizzazione, anche se recentemente è stato possibile osservare una contrazione del numero di aziende a partecipazione estera. Mentre i paesi dell'Unione europea sono stati maggiormente interessati ad operazioni di *M&A* nel terziario e nella logistica, quelli dell'America settentrionale hanno puntato sul comparto manifatturiero.

Tavola 7.17 - Esportazioni della Campania per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var %	Var %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003-2007 ⁽³⁾	2008-2007
SETTORI								
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	9,8	8,9	8,2	8,3	8,8	9,3	3,7	13,3
Altri mezzi di trasporto	7,0	8,0	11,4	8,3	9,3	9,1	17,8	1,1
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	6,4	7,5	5,9	5,9	6,1	5,9	3,2	2,2
Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa	3,3	3,4	3,9	4,8	4,5	4,6	12,5	2,8
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	4,8	5,9	6,2	7,1	6,0	3,7	15,0	-41,5
Articoli in gomma e in materie plastiche	3,4	3,2	2,9	3,3	3,2	3,3	6,4	-2,7
Macchine elettriche e apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	1,7	2,0	1,8	2,3	2,9	3,0	21,7	2,9
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	4,5	3,6	3,4	3,1	3,1	2,8	-5,9	-12,0
MERCATI								
Francia	2,3	2,3	2,2	2,4	2,3	2,5	6,9	4,1
Germania	2,1	2,3	2,5	2,6	2,1	2,1	5,5	0,8
Regno Unito	3,9	3,4	3,7	4,0	4,0	4,5	3,6	1,8
Stati Uniti	3,0	2,8	3,3	3,1	3,1	3,4	3,5	5,3
Svizzera	4,3	3,8	3,1	3,2	3,9	5,2	4,8	44,7
Campania (quote e variazioni aggregate)	2,7	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	7,8	-1,8

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.16 Puglia

L'andamento delle esportazioni pugliesi si è mantenuto anche quest'anno su livelli positivi nonostante il rallentamento rispetto ai risultati raggiunti nel 2007. Negli ultimi anni è stato comunque possibile osservare una costante contrazione della quota regionale sulle esportazioni italiane come conseguenza di un tasso di crescita medio annuo inferiore rispetto alla media delle regioni meridionali.

I prodotti delle miniere e delle cave hanno segnato nel 2008 una forte inversione di tendenza, il tasso di crescita delle esportazioni si è ridotto del 60 per cento rispetto al risultato dell'anno precedente a causa del calo della domanda francese (primo mercato di riferimento). Tale flessione ha provocato una conseguente erosione del peso sulle esportazioni nazionali passando dal 18,8 per cento registrato nel 2007 al 5,7 per cento di quest'anno.

Sono peggiorati, rispetto al 2007, anche i risultati ottenuti dai prodotti in cuoio e quelli relativi al settore dei mobili. In questo ultimo settore, le difficoltà del distretto multi provinciale di Matera-Altamura-Santeramo⁸, caratterizzato da produzioni di qualità media, si sono estese anche alle aziende locali tanto che la quota sulle esportazioni nazionali è passata dal 10,6 per cento del 2003 al 5,3 per cento del 2008. Fatta eccezione del Belgio, tutti i mercati di riferimento hanno segnato un calo della domanda con una flessione maggiore nel Regno Unito e negli Usa (rispettivamente primo e quarto mercato di sbocco).

Segnali positivi sono venuti invece dall'industria chimico-farmaceutica che ha visto aumentare nel tempo la sua importanza sulle esportazioni regionali coprendone attualmente circa il 17 per cento. Questo risultato è stato confermato da un tasso di crescita delle esportazioni che ha segnato, tra il 2003 ed il 2007, ritmi prossimi al 30 per cento grazie all'elevata penetrazione delle merci nel mercato svizzero ed in quello tedesco.

Hanno contribuito a mantenere positiva l'attività regionale sui mercati esteri anche il settore dei prodotti agricoli, che ha confermato i risultati del 2007, e quello siderurgico che ha

⁸ Come risulta anche dall'analisi dei dati riguardanti la Basilicata.

riconquistato terreno rispetto alla flessione segnata lo scorso anno. Questo ultimo settore rappresenta una componente importante per l'economia pugliese coprendo oltre il 20 per cento dei beni in uscita ed ha beneficiato nel 2008 dell'incremento della domanda proveniente dal mercato tedesco e da quello turco.

Il dato negativo registrato dai servizi nel 2007 non ha avuto segni di continuità, il terziario infatti ha verificato un incremento dell'erogazione verso il settore turistico e verso quello finanziario.

Nonostante la crescita del numero di aziende partecipate, il ruolo della Puglia in termini di internazionalizzazione attiva è rimasto limitato. Per i flussi di Ide in entrata invece è stato possibile osservare un incremento del contributo regionale al numero di addetti in imprese a partecipazione estera operanti prevalentemente nel settore degli autoveicoli ed in quello della gomma e materie plastiche.

Tavola 7.18 - Esportazioni della Puglia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	13,1	11,3	12,9	11,1	11,9	13,0	2,3	14,0
Minerali energetici e non energetici	8,7	10,2	20,8	20,1	18,8	5,7	42,8	-60,5
Mobili	10,6	10,4	8,8	7,2	5,9	5,3	-11,1	-15,4
Metalli e prodotti in metallo	3,6	5,1	5,5	4,0	3,5	3,8	17,8	9,9
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	1,2	1,5	1,7	2,1	2,4	3,7	28,2	50,6
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	5,8	5,4	4,6	4,1	3,6	3,1	-8,0	-17,0
MERCATI								
Germania	2,0	2,1	2,1	1,7	1,7	1,8	1,6	5,0
Spagna	2,5	3,4	3,5	3,0	3,0	3,3	14,6	-4,2
Francia	2,2	2,3	2,5	2,2	2,3	1,8	7,8	-23,4
Svizzera	0,9	0,8	0,9	0,8	1,4	4,3	20,4	226,1
Stati Uniti	3,0	3,0	2,2	1,9	2,0	2,3	-7,0	8,2
Puglia (quote e variazioni aggregate)	2,2	2,3	2,3	2,1	2,0	2,0	5,8	2,1

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.17 Basilicata

Nel 2008 il dato dei beni diretti nei mercati internazionali ha segnato un valore in contrazione del 6,6 per cento rispetto ai risultati positivi del 2007, tale valore è stato causato dalla frenata di due settori dove la regione presenta un maggiore vantaggio comparato, quello dei mobili e quello degli autoveicoli.

Per quanto riguarda il settore dei mobili, le difficoltà del distretto di Matera sono peggiorate tanto da spingere le aziende presenti sul territorio ad un forte ridimensionamento della loro struttura produttiva come è stato dimostrato da recenti analisi del comparto. Il settore è stato schiacciato dalla continua pressione competitiva esercitata non solo dalla Cina e dall'India ma anche da alcuni paesi dell'Europa centro orientale. La caduta più rilevante nelle merci in uscita è stata registrata nel Regno Unito, in Francia ed in Belgio (i primi tre mercati di riferimento).

È peggiorata anche la situazione per gli autoveicoli, la ripresa verificatasi nel 2007 è stata vanificata da un 2008 caratterizzato dalle difficoltà internazionali dell'auto che hanno colpito in particolare le esportazioni regionali dirette verso il Regno Unito, la Germania e la Spagna. Su tale andamento hanno inciso negativamente le strategie della Fiat, che ha nella

regione uno dei principali poli produttivi, di delocalizzare parte del processo industriale all'interno di alcuni paesi dell'Est, in particolare in Polonia.

Si è mantenuto positivo anche nel 2008 l'andamento dell'industria estrattiva che nel giro di sei anni ha raddoppiato il suo peso sulle esportazioni nazionali del settore segnando, nel periodo compreso tra il 2003 ed il 2007, un tasso di crescita medio annuo superiore al 30 per cento. Questa dinamica è spiegata dal forte incremento della domanda proveniente dalla Turchia (+63 per cento rispetto al 2007) e dall'Egitto (+137 per cento). Positivi anche i risultati raggiunti dai prodotti dell'agricoltura anche se la loro rilevanza sul totale nazionale rimane comunque limitata.

La dinamica negativa del terziario, già registrata lo scorso anno, è stata confermata anche nel 2008 denotando come all'interno della Basilicata l'erogazione dei servizi appare limitata e correlata esclusivamente al settore turistico.

In termini di internazionalizzazione, la regione fornisce un contributo pressoché nullo al fatturato complessivo delle imprese estere partecipate, segno di una limitata attività nelle operazioni di fusione ed acquisizione. Anche in termini di attrattività la regione presenta valori al di sotto della media nazionale.

Tavola 7.19 - Esportazioni della Basilicata per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Minerali energetici e non energetici	10,2	3,5	0,1	6,6	15,3	22,1	30,3	88,3
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	4,4	3,0	2,7	4,4	4,7	3,7	10,7	-23,8
Mobili	3,3	3,2	2,5	1,6	1,3	0,9	-19,2	-31,7
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,7	-0,1	98,3
MERCATI								
Turchia	1,6	0,9	0,2	1,6	2,7	3,4	26,9	30,1
Germania	0,5	0,5	0,5	0,8	0,6	0,5	12,5	-14,7
Regno Unito	2,3	1,4	0,9	1,6	1,8	1,1	-2,8	-44,8
Francia	0,3	0,3	0,5	0,4	0,5	0,5	21,3	-0,8
Egitto	0,1	0,1	0,1	4,1	3,3	5,7	190,4	133,2
Basilicata (quote e variazioni aggregate)	0,6	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5	8,3	-6,6

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.18 Calabria

La crescita delle esportazioni registrata lo scorso anno non si è ripetuta nel 2008 (il valore si è ridotto dell'11 per cento) ma, nonostante questa inversione di tendenza, l'andamento dei beni in uscita dalla Calabria tra il 2003 ed il 2007 ha mantenuto un tasso di crescita in linea con quello italiano.

L'unico settore di specializzazione regionale che ha mostrato un andamento positivo rilevante è stato quello della lavorazione di minerali non metalliferi. Questo risultato è stato favorito dalla domanda crescente in Albania ed in Cina che ha riguardato soprattutto i prodotti ceramici, le piastrelle e il cemento e gli altri materiali per l'edilizia.

Mentre le esportazioni sono rimaste sostanzialmente stabili per il settore dei prodotti in gomma e materie plastiche, un segno negativo è stato registrato per il settore agricolo (in contrazione anche lo scorso anno) e per chimica-farmaceutica.

Il settore chimico-farmaceutico, che aveva chiuso il 2007 in modo positivo, questo anno ha segnato un rallentamento delle merci in uscita verso gli Usa ed il Giappone ovvero i primi due mercati di sbocco della regione per questo specifico comparto.

Anche gli altri mezzi di trasporto, nonostante abbiano ottenuto un elevato tasso annuo di crescita tra il 2003 ed il 2007, hanno registrato quest'anno un contrazione delle vendite all'estero a seguito della caduta della domanda spagnola.

Il dato negativo della regione può essere anche attribuito anche alla difficile congiuntura del settore delle macchine e degli apparecchi meccanici che, pur non essendo tra i settori di specializzazione produttiva, rappresenta il 20,8 per cento delle esportazioni regionali.

Con riferimento ai principali mercati di riferimento, accanto alla debolezza della domanda di alcuni principali partner commerciali (Germania ed Usa) si è potuto anche osservare una crescita delle esportazioni in Marocco (locomotive, macchine utensili e macchine per impieghi speciali) ed in Polonia (macchine utensili, materie in plastica e prodotti chimici).

Il 2008 è stato caratterizzato anche da una contrazione nell'erogazione di servizi che ha ottenuto il dato peggiore per l'Italia (-29,5 per cento). Tale fenomeno è stato favorito da un calo generalizzato di tutte le voci prese in considerazione ed in particolar modo di quello relativo ai servizi del settore turistico.

Le dinamiche collegate all'internazionalizzazione attiva e passiva hanno mostrato una ridotta rilevanza della regione non solo negli scambi commerciali ma anche nel mercato internazionale dei capitali dove la Calabria ha presentato un contributo ai valori nazionali prossimi allo zero.

Tavola 7.20 - Esportazioni della Calabria per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	1,1	1,8	1,6	1,6	1,2	0,9	7,1	-18,0
Altri mezzi di trasporto	0,0	0,1	0,1	0,0	0,5	0,4	95,1	-4,7
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	7,6	-0,1
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	4,7	-17,3
Articoli in gomma e in materie plastiche	0,3	0,3	0,3	0,1	0,2	0,2	-6,6	0,7
Legno e prodotti in legno	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,7	-19,4
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	5,9	62,7
MERCATI								
Germania	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-1,2	-9,0
Marocco	0,0	0,0	0,0	0,1	2,6	2,4	337,9	11,3
Stati Uniti	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	5,7	-3,9
Polonia	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	40,3	176,9
Francia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	-10,3	4,4
Calabria (quote e variazioni aggregate)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	7,9	-11,0

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.19 Sicilia

Pur non mantenendo il ritmo di crescita segnato nel 2007, le esportazioni della Sicilia hanno fatto registrare nel 2008 un segno positivo proseguendo nel trend al rialzo cominciato nel 2003. Grazie a queste dinamiche, la regione si è confermata come prima esportatrice dell'area meridionale con una quota del 2,7 per cento sulle esportazioni nazionali.

Con riferimento ai settori con un maggiore vantaggio comparato, si è osservato come le esportazioni regionali siano particolarmente influenzate dai risultati dell'industria estrattiva. Il tasso di crescita nel 2007 era stato pari al 30 per cento mentre nel 2008, a seguito del progressivo sgonfiamento della bolla energetica, l'andamento delle esportazioni ha segnato un valore nettamente inferiore (+4,1 per cento) con una conseguente riduzione sulla quota nazionale di circa 5 punti percentuali. Per tale settore, il 2008 si è chiuso con una contrazione della domanda spagnola accompagnata però da una crescita di quella statunitense, di quella libica e di quella turca.

Un contributo positivo alle esportazioni è stato fornito anche dai prodotti dell'agricoltura che hanno presentato un tasso di crescita pari al +9,2 per cento con un conseguente incremento della quota sulle esportazioni nazionali del settore dopo la flessione dello scorso anno. Un andamento al rialzo è stato registrato anche per l'energia elettrica anche se il contributo del settore alle esportazioni regionali è rimasto ancora limitato.

Il settore chimico-farmaceutico, dopo un 2007 positivo, ha segnato un dato negativo (-2,4 per cento) a causa della contrazione della domanda proveniente dal mercato spagnolo (prima area di riferimento). Il comparto comunque ha dimostrato una certa stabilità nei mercati internazionali sottolineato dal fatto che il tasso di crescita medio annuo, tra il 2003 ed il 2007, si è mantenuto di segno positivo.

L'erogazione dei servizi nel 2008 ha fatto segnare una variazione di segno negativo pari al 25 per cento a causa dell'indebolimento generalizzato di tutte le voci considerate ed in particolare per i servizi destinati al turismo.

Per quanto riguarda gli Ide in uscita è stato possibile osservare una crescita sia del numero degli addetti che del fatturato delle imprese estere partecipate (nonostante la stabilità del contributo al valore complessivo italiano). I flussi di capitali provenienti dall'estero hanno segnato invece un rallentamento che può essere osservato attraverso la contrazione parallela del numero degli addetti e del fatturato delle imprese italiane partecipate.

Tavola 7.21 - Esportazioni della Sicilia per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	45,6	43,2	43,6	42,6	48,3	43,5	27,0	4,1
Prodotti dell'agricoltura, della caccia, della silvicoltura e della pesca	7,1	8,5	7,7	7,6	7,0	7,3	4,1	9,2
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	2,7	3,0	3,3	3,2	3,2	3,1	11,7	-2,4
Energia elettrica, merci varie non dichiarate altrove	2,7	1,2	1,7	1,5	1,5	1,8	-5,0	35,4
MERCATI								
Stati Uniti	2,5	2,7	3,0	3,8	4,3	5,1	17,2	11,9
Francia	1,9	1,7	2,6	2,7	2,3	2,1	11,1	-10,4
Spagna	2,9	2,0	3,0	2,8	4,3	2,9	21,6	-41,3
Turchia	2,9	3,8	5,6	4,4	5,4	8,2	29,3	59,0
Libia	3,9	2,9	17,0	6,3	14,1	19,2	43,4	121,5
Sicilia (quote e variazioni aggregate)	1,9	2,0	2,5	2,4	2,7	2,7	17,2	2,0

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.20 Sardegna

Nel 2008 la Sardegna ha registrato, rispetto alla media nazionale, il maggiore tasso di crescita delle esportazioni con una variazione del +22,4 sul dato del 2007. Tale crescita ha permesso alla Regione di rafforzare la sua posizione nei mercati internazionali con un conseguente incremento del peso regionale sul totale dei beni italiani in uscita.

Come per la Sicilia, anche le esportazioni della Sardegna sono correlate all'andamento del settore petrolifero che nel 2008 ha ulteriormente migliorato i risultati positivi raggiunti nel 2007 coprendo circa un terzo delle esportazioni italiane del settore. Questa crescita è stata favorita dalla domanda da parte della Spagna e della Libia (principali paesi di riferimento) che ha compensato il calo registrato nel mercato messicano.

Segnali di ripresa delle esportazioni hanno invece caratterizzato il settore del legno e dei prodotti in legno andando così ad interrompere la dinamica negativa del 2007; su tale risultato ha inciso anche la crescita del distretto del sughero di Calangianus che nel 2008 ha incrementato le sue esportazioni in Francia, Usa e Germania. Tale settore ha comunque mantenuto un segno negativo sulla crescita media degli ultimi cinque anni a dimostrazione di un progressivo indebolimento all'interno dello scenario internazionale.

Si sono ridotte anche le esportazioni di minerali energetici e non energetici a causa di una contrazione delle vendite in Spagna e negli Usa, aree che rappresentano i principali mercati di sbocco assorbendo più del 50 per cento delle esportazioni regionali del settore. Di segno negativo anche le esportazioni del settore chimico-farmaceutico e di quello dei metalli e prodotti in metallo (che insieme rappresentano circa il 15 per cento delle esportazioni regionali).

Il dato riguardante il terziario regionale, a differenza di quanto era stato ottenuto lo scorso anno, ha registrato una fase di rallentamento dovuta principalmente alla riduzione dei servizi alle costruzioni, al turismo e di quelli destinati alle imprese.

Nonostante la crescita del fatturato delle imprese partecipate, il contributo della regione ai processi di internazionalizzazione attiva è rimasto stabile, mentre si è assistito ad una riduzione della quota degli addetti all'interno di aziende italiane controllate.

Tavola 7.22 - Esportazioni della Sardegna per settori di specializzazione ⁽¹⁾ e principali mercati ⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2003-2007 ⁽³⁾	Var % 2008-2007
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
SETTORI								
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	27,1	27,7	27,7	26,6	24,3	29,0	21,8	37,7
Minerali energetici e non energetici	4,3	5,4	5,5	8,7	7,8	4,4	36,9	-27,1
Legno e prodotti in legno	2,0	1,7	1,9	1,8	1,6	2,0	-0,8	20,1
MERCATI								
Spagna	3,8	4,1	6,3	5,8	6,4	9,1	24,8	23,9
Libia	14,9	22,3	21,4	27,6	28,6	28,7	22,8	63,3
Francia	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5	0,7	-4,5	34,1
Stati Uniti	0,8	1,1	1,4	1,1	1,3	1,1	14,2	-16,2
Messico	0,0	0,0	2,6	8,1	11,3	8,0	427,6	-41,8
Sardegna (quote e variazioni aggregate)	0,9	1,0	1,3	1,3	1,3	1,6	17,7	22,4

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.23 - Crediti per servizi forniti a non residenti ⁽¹⁾
Valori in milioni di euro

	Valori		Quote sull'Italia (%)				
	2008	2008 - 2007	2004	2005	2006	2007	2008
Italia nord occidentale	27.503	-2,7	40,7	41,5	44,4	44,5	42,6
Piemonte	3.046	-3,5	5,5	4,9	6,1	5,0	4,7
Valle d'Aosta	310	-18,0	0,4	0,6	0,4	0,6	0,5
Lombardia	22.181	-2,5	31,5	32,6	34,7	35,8	34,3
Liguria	1.966	-1,4	3,2	3,4	3,3	3,1	3,0
Italia nord orientale	14.585	17,3	25,7	22,8	20,3	19,6	22,6
Trentino-Alto Adige	1.775	11,8	4,9	5,1	3,8	2,5	2,7
Veneto	8.200	31,0	10,5	9,0	9,2	9,9	12,7
Friuli-Venezia Giulia	1.645	-0,7	2,9	2,7	2,3	2,6	2,5
Emilia-Romagna	2.965	1,1	7,3	6,0	5,0	4,6	4,6
Italia centrale	17.716	0,8	25,1	27,7	26,7	27,7	27,4
Toscana	4.776	2,4	7,7	7,3	7,2	7,3	7,4
Umbria	345	0,0	0,6	0,9	0,6	0,5	0,5
Marche	578	10,9	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9
Lazio	12.017	-0,3	15,9	18,6	18,0	19,0	18,6
Mezzogiorno	4.787	-8,6	8,6	8,1	8,6	8,2	7,4
Abruzzo	342	2,4	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
Molise	44	10,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	1.639	0,6	3,0	2,7	2,8	2,6	2,5
Puglia	691	10,9	1,2	1,1	1,3	1,0	1,1
Basilicata	39	-7,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Calabria	208	-29,5	0,5	0,4	0,4	0,5	0,3
Sicilia	1.162	-21,1	2,1	2,1	2,2	2,3	1,8
Sardegna	662	-17,7	1,0	1,0	1,0	1,3	1,0
Totale regioni	64.591	1,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Al netto dei trasporti, dei servizi personali e di quelli per il governo

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.24 - Fatturato delle imprese estere partecipate ⁽¹⁾
Distribuzione percentuale

	2003	2004	2005	2006	2007
Italia nord occidentale	55,5	56,5	51,8	49,1	48,8
Piemonte	25,8	25,9	24,1	22,7	22,9
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	28,7	29,6	26,8	25,6	25,0
Liguria	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8
Italia nord orientale	16,0	15,2	14,9	17,3	12,6
Trentino-Alto Adige	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7
Veneto	6,4	6,5	6,4	6,0	5,5
Friuli-Venezia Giulia	1,1	1,2	1,2	0,9	0,9
Emilia-Romagna	7,7	6,8	6,7	9,8	5,6
Italia centrale	27,1	26,9	31,7	32,0	37,0
Toscana	2,6	2,7	2,7	2,8	2,8
Umbria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Marche	1,7	1,7	1,5	1,5	1,4
Lazio	22,7	22,4	27,3	27,7	32,8
Mezzogiorno	1,4	1,5	1,6	1,5	1,6
Abruzzo	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,6	0,6	0,8	0,8	0,8
Puglia	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sicilia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sardegna	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Totale regioni	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Merci e servizi.

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

Tavola 7.25 - Addetti delle imprese italiane con partecipazioni estere ⁽¹⁾
Distribuzione percentuale

	1.1.2004	1.1.2005	1.1.2006	1.1.2007	1.1.2008
Italia nord occidentale	65,6	66,0	64,3	63,6	59,5
Piemonte	15,9	16,4	13,3	12,7	11,3
Valle d'Aosta	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5
Lombardia	47,5	47,3	48,4	48,1	45,4
Liguria	1,9	1,9	2,2	2,4	2,3
Italia nord orientale	14,9	14,5	15,2	15,2	14,5
Trentino-Alto Adige	1,6	1,7	1,8	1,9	1,7
Veneto	5,1	4,8	5,0	5,2	5,1
Friuli-Venezia Giulia	2,3	2,5	2,6	2,2	2,0
Emilia-Romagna	5,9	5,4	5,8	5,9	5,7
Italia centrale	13,4	13,3	14,9	15,3	20,6
Toscana	3,3	3,4	3,7	3,9	3,6
Umbria	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7
Marche	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Lazio	8,9	8,7	10,0	10,2	15,8
Mezzogiorno	4,3	4,4	4,3	4,6	4,3
Abruzzo	2,1	2,2	2,3	2,4	2,2
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	1,4	1,3	1,2	1,3	1,3
Puglia	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9
Basilicata	0,7	0,7	0,1	0,1	0,1
Calabria	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Sicilia	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Sardegna	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6
Totale regioni (unità)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Merci e servizi.

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

I nuovi cluster urbani quali strumento di competitività e sviluppo internazionale

contributi

di Alessandro Minello*

Introduzione: i cluster al centro dell'agenda europea per lo sviluppo

Dopo i lavori di Michael Porter¹ alla fine degli anni '90 del secolo scorso, il tema dei cluster è presente nell'agenda europea con crescente intensità sulla scorta del dibattito teorico in atto e di recenti indagini condotte dalla Commissione europea², che hanno messo in luce il ruolo fondamentale dei cluster per la crescita della competitività e per lo sviluppo regionale.

In questo contesto, nonché in connessione con la crescita del ruolo sociale ed economico delle città nella geografia dello sviluppo, gli *Urban cluster* vanno assumendo una crescente importanza come principali driver dello sviluppo socioeconomico e territoriale. Nelle aree urbane di recente si stanno sviluppando cluster innovativi, *high-tech* che rappresentano esempi di efficaci sistemi adattativi complessi³ che consentono un allungamento del ciclo di vita dei cluster ed, entro certi limiti, una limitazione degli effetti negativi conseguenti al verificarsi di processi di *lock-in* e di *path dependence*. Di pari passo va crescendo anche l'attenzione di studiosi⁴ e *policy maker*, per i cluster urbani che tendono a diventare una categoria di analisi autonoma all'interno della teoria dello sviluppo economico e territoriale a livello internazionale. Un tema questo particolarmente sentito dalla Commissione europea che considera i cluster come uno dei pilastri della nuova politica europea per lo

sviluppo e la competitività, operando in tal senso una trasformazione di ruolo degli stessi, non più obiettivo finale ma soprattutto strumento con cui raggiungere un maggior livello di innovazione e competitività territoriale.

1. Le fasi di trasformazione dei cluster: il caso dei cluster urbani

Con riferimento ai cluster urbani, la loro trasformazione di ruolo nei processi di *policy* europei, da obiettivo finale a strumento di competitività e innovazione, non è però avvenuta simultaneamente ma si è sviluppata in tre fasi:

- a. la prima è quella della riscoperta della dimensione urbana dei cluster;
- b. la seconda è quella della valorizzazione della dimensione istituzionale-programmatica;
- c. la terza è quella della affermazione della dimensione creativo-innovativa;

a- La riscoperta della dimensione urbana

La prima fase del processo di trasformazione del ruolo dei cluster negli indirizzi di *policy* europei, rappresenta una sorta di riscoperta della dimensione urbana dei cluster. I cluster ritrovano nella città il loro principale terreno di localizzazione, poiché consente più di ogni altro spazio quelle economie di

* Università Ca' Foscari di Venezia.

1 Porter M.E. (1990), *The competitive advantage of nations*, New York: The Free Press; Porter M.E. (1998), *On competition*, Boston: HBS Press.

2 European Commission (2007), *Innovation clusters in Europe. A statistical analysis and overview of current policy Support*, DG Enterprise and Industry Report, Luxembourg.

3 Karlsson C., Johansson B. e Stough R.R. (2005), *Industrial clusters and inter-firm networks*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham (UK)-Northampton (USA).

4 Si confrontino ad esempio i lavori di E. Glaeser, D. Audretsch, G. Ellison, P. Krugman, A. Saxenian, M. Fujita, G. Duranton e W. Alonso.

agglomerazione e, soprattutto, di varietà (*Urbanization economies*⁵) che risultano indispensabili per lo sviluppo non solo di uno ma, sovente, più cluster all'interno della medesima area urbano-metropolitana. Secondo una recente indagine⁶ sembra emergere una correlazione positiva tra crescita della dimensione urbana e crescita della produttività: raddoppiando la prima la seconda aumenta di un valore compreso tra il 3 per cento e l'8 per cento⁷. Altri lavori hanno sottolineato come l'aumento della densità urbana costituisca un fattore determinante per l'incremento della produttività.⁸

Una dimensione urbana più elevata significa infatti la possibilità di sfruttare infrastrutture di livello superiore, perlopiù indivisibili, la presenza di una grande varietà di fornitori di input intermedi, di lavoratori specializzati. Inoltre un mercato più grande presenta una maggiore densità di relazioni tra gli agenti economici, un più elevato processo di *spillover* di informazioni e conoscenza e, alla fine, un continuo e diffuso processo di apprendimento.

I processi di *clustering* trovano oggi nelle aree urbane ulteriori opportunità di sviluppo in quanto vi sono crescenti zone in fase di riconversione e rilancio funzionale. I casi di Barcellona, ma anche di Bilbao, Glasgow, Philadelphia, Birmingham, Cleveland, Singapore rappresentano in tal senso esempi importanti di *cluster policy*, di attente ed innovative politiche di riconversione e riqualificazione degli spazi urbani. Si è infatti assistito all'attrazione e all'insediamento di servizi ad elevato valore aggiunto, laddove in alcuni casi vi erano preesistenti insediamenti industriali tradizionali, unitamente ad una loro integrazione funzionale con un nuovo sistema residenziale ed un rinnovato assetto infrastrutturale. Tutto ciò è frutto della sperimentazione territoriale di un efficace coordinamento di differenti politiche, da quella per l'innovazione a quella urbanistica,

da quella dei trasporti a quella per le piccole e medie imprese, utilizzando contestualmente differenti strumenti di incentivo e regolamentazione.

Dalla considerazione degli esempi citati si evince che il territorio urbano diventa strategico per l'avvio e lo sviluppo di cluster urbani di successo solamente se presenta un denso sistema infrastrutturale, che consenta un'efficiente ed efficace sviluppo di servizi e beni relazionali, infrastrutture telematiche, ma anche collegamenti viari e aeroportuali tra le principali città-nodo⁹.

b- La valorizzazione della natura istituzionale-programmatica

Il successo di alcuni cluster rispetto ad altri si spiega proprio con la differente capacità di governare, senza inibire i processi di mercato, questa nuova fase del processo di clusterizzazione, vieppiù complesso e dinamico. In questo contesto il cluster 22@barcelona, ma anche la Science city di Kista in Svezia, Sophia Antipolis vicino a Nizza, rappresentano ottimi esempi di applicazione di questo approccio nell'ambito urbano.

Trattasi di *innovation clusters*, ognuno dei quali presenta circa 1.000-1.200 imprese terziarie insediate, con un'occupazione che si aggira sulle 25-30 mila unità concentrate in attività ad elevato valore aggiunto. Nello specifico caso di Barcellona, il livello occupazionale riscontrato è superiore a quello preesistente, che era per lo più concentrato in attività tradizionali come il tessile. Laddove un tempo esisteva una florida industria tessile oggi vi è un cluster dell'innovazione che include cinque aree specializzate: ICT, *MEd-Tech*, *Energy*, *Media* e, di recente, *Design*.

Questo significa pensare ad interventi sempre più su scala urbano-metropolitana, ad una

5 Jacobs J. (1960), *The economy of cities*, Random House, New York.

6 Rosenthal S. S. and Strange W. (2004), "Evidence on the nature and sources of agglomeration economies", in Vernon H. and Thisse J.F. (eds.) *Handbook of Regional and Urban Economics*, volume 4, Amsterdam: NorthHolland, 2119-2171.

7 Naturalmente tale effetto sulla produttività si verifica fino a che le esternalità positive connesse alla crescita della dimensione urbana non vengono controbilanciate da quelle negative (congestione), anch'esse collegate alla crescita del processo di urbanizzazione.

8 Confronta Glaeser E. (2009), *The wealth of cities: agglomeration economies and spatial equilibrium in the United States*, NBER Working Paper No. w14806.

9 In questo contesto va vista ad esempio la direttrice Lisbona, Madrid, Barcellona, Marsiglia, Torino, Milano che, con circa 50 milioni di cittadini, presenta forti potenzialità di formazione di cluster urbani, il cui successo si spiega vieppiù con la quantità e qualità delle relazioni tra gli attori coinvolti.

politica dei cluster, con forti elementi di innovazione tanto negli strumenti quanto nei contenuti delle misure previste, così come nei soggetti ai quali spetta il compito di governare i processi di formazione e sviluppo dei cluster. Assume crescente rilevanza l'aspetto del management urbano in chiave non più solo urbanistica ma soprattutto relazionale.

c- L'affermazione della dimensione creativo-innovativa

I cluster urbani all'interno della città rappresentano il principale terreno e veicolo di innovazione. La città costituisce infatti una piattaforma tecnologica e culturale¹⁰ dove possono coesistere e svilupparsi differenti cluster, che a loro volta sono uno strumento funzionale allo sviluppo della creatività e dell'innovazione. La competitività dei cluster urbani è legata alla competitività della città, luogo dell'innovazione e luogo dove avviare la sperimentazione di nuove politiche attive di sviluppo socioeconomico e territoriale. Nel 2006 l'Unione europea ha individuato i cluster ed il loro rafforzamento come una delle nove strategie prioritarie per la promozione dell'innovazione¹¹.

In una recente *survey*¹² la Commissione europea ha evidenziato una correlazione positiva tra presenza di cluster "forti" (molto competitivi) e tasso di innovazione dell'area di insediamento dei cluster stessi. Del pari si è evidenziata una medesima correlazione positiva con riferimento alla crescita del reddito pro-capite. L'affermazione della componente creativo-innovativa rappresenta dunque un elemento utile per comprendere le attuali trasformazioni dei sistemi urbani¹³, sotto l'aspetto non solo urbanistico ma anche sociale, economico e di apertura internazionale. L'ascesa e il declino di alcuni

contesti urbani sarebbe legato in parte alla dinamica con cui tali contesti hanno saputo sviluppare la componente creativa¹⁴.

2. Dalla fase di sviluppo dei cluster a quella della selezione

Di recente è emerso come l'effetto positivo sullo sviluppo territoriale derivi non tanto dalla mera presenza di attività organizzate in forma di cluster, quanto piuttosto dalla presenza di cluster competitivi di una certa rilevanza, sia in termini di dimensione sia in termini di ruolo economico con riferimento al contesto settoriale e geografico di insediamento. In questo quadro gli indirizzi della Commissione europea sono chiari laddove sottolinea:

- l'esigenza di migliorare la qualità delle *policy* nazionali/regionali per i cluster;
- la necessità di migliorare il livello di gestione e di organizzazione interna dei cluster puntando all'eccellenza (cluster di eccellenza);
- l'opportunità di integrare all'interno dei cluster le aziende più innovative e dinamiche (le "gazzelle" secondo la definizione europea);
- la volontà di creare maggiori e migliori interconnessioni tra i cluster esistenti a livello internazionale (*Inter-cluster cooperation*).

I processi di agglomerazione delle attività economiche in ambito urbano devono pertanto essere innervati da rilevanti processi relazionali, di network tra agenti interni ed esterni (afferenti ad altri cluster).

I processi di agglomerazione delle attività economiche in ambito urbano devono pertanto essere innervati da rilevanti processi relazionali, di network tra agenti interni ed esterni (afferenti ad altri cluster).

È evidente come tutti gli elementi previsti per la ricerca di una dimensione globale dei cluster (*World-class clusters*¹⁵) rappresentino

10 Cooke P., Lazzeretti L. (2008), *Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK.

11 Commission Communication, *Putting Knowledge into practice: A broad-based innovation strategy for the EU*, COM(2006) 502 Final.

12 European Commission (2007), *op. cit.*

13 Si confronti R. Florida (2004), *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life* (Paperback), Basic book, Cambridge MA.

14 Nell'analisi di Florida il tasso di creatività (*creativity index*), determinato dalla presenza di tre componenti, talento, tecnologia e tolleranza (ovvero le 3 "T"), spiegherebbe ad esempio lo sviluppo di città come San Francisco, Austin e San Diego e il declino di altre città come Las Vegas, Buffalo e New Orleans.

15 European Commission, *Towards world-class clusters in the European Union: implementing the broad-based innovation strategy*, Communication, COM(2008) 652.

altrettante traiettorie di lavoro e di ricerca per il futuro. Nell'insieme esce uno scenario in cui si è passati da una strategia di tipo cluster diffusion ad una strategia di tipo *cluster selection* basata sulla qualità dei cluster presenti e futuri.¹⁶

Secondo l'Osservatorio europeo sui cluster¹⁷ la grande proliferazione di cluster avvenuta in Europa negli ultimi anni ha condotto alla presenza di circa 2.000 cluster molto rilevanti e competitivi su un totale di circa 10 mila agglomerazioni produttive. Attualmente il processo in atto a livello europeo è quello di un ripensamento in chiave qualitativa degli strumenti volti a favorire nuove forme di agglomerazione e di avviare una fase di valutazione degli effetti sullo sviluppo generati dai cluster stessi.

3. La dimensione internazionale ed urbana dei cluster come progetto di ricerca

Pensando al crescente ruolo socioeconomico assunto dalle principali aree urbane è evidente come anche nel nostro paese¹⁸ i cluster urbani rappresentino un tema assolutamente rilevante di ricerca e di *policy*, soprattutto laddove si vogliono adottare nuove linee di intervento che tengano conto delle trasformazioni in atto, del tessuto di relazioni internazionali esistente attivato dai cluster e valutarne poi gli effetti in termini di contributo alla competitività dell'area.

In questo senso si vuole avviare una riflessione sugli elementi fondamentali che dovrebbero caratterizzare un percorso di ricerca sui cluster centrato sul legame tra due dimensioni, quella urbana e quella internazionale. La ricerca dovrebbe considerare tre elementi imprescindibili:

- a. la mappatura dei cluster urbani;
- b. la mappatura delle relazioni internazionali dei cluster urbani;

- c. la costruzione di un indicatore di internazionalizzazione dei cluster urbani.

a- La mappatura dei cluster urbani

Il primo elemento costitutivo di tale progetto di ricerca deve incentrarsi nella specifica definizione di cluster urbano - identificando e selezionando le variabili definitorie - e nella relativa classificazione sulla base della loro rilevanza rispetto al contesto regionale. L'obiettivo deve essere quello di individuare all'interno dei sistemi urbani la presenza di uno o più cluster, distinguendo lo spazio urbano da quello del cluster. Tale individuazione deve implicare una mappatura delle relazioni esistenti tra i soggetti all'interno del sistema urbano con strumenti di *network analysis*. Questo consentirà di individuare differenti categorie di cluster urbani e allo stesso tempo di individuare all'interno dei cluster i soggetti maggiormente rilevanti.

b- La mappatura delle relazioni internazionali

Il secondo elemento della ricerca deve affiancare alla definizione di cluster urbano gli aspetti relativi ai legami internazionali dei cluster medesimi. A tale scopo devono essere utilizzate differenti fonti statistiche e banche dati che consentano di includere altrettanto differenti livelli territoriali di analisi. Questa parte del lavoro risulta importante alla luce del rilevante ruolo assunto dai sistemi urbani nel contesto delle relazioni internazionali¹⁹.

c- La costruzione di un indicatore di internazionalizzazione dei cluster urbani

L'ultima fase della ricerca deve incentrarsi nella classificazione dei cluster sulla base del loro differente grado di internazionalizzazione. A tale scopo è imprescindibile la costruzione un indicatore sintetico di apertura internazionale dei cluster urbani.

16 L'importanza di questo tema legato alla dimensione globale dei cluster è stata sottolineata di recente in Europa in occasione di alcune conferenze sui cluster. Si vedano ad esempio i lavori presentati all'EUNIP 2008, European Network on Industrial Policy Conference, di San Sebastian in Spagna, all'InterCluster Conference 2008 di Parigi e al III Symposium on urban cluster 2009 di Barcellona.

17 Confronta la banca dati presso il sito www.clusterobservatory.eu.

18 Si pensi ad esempio alle aree urbane italiane situate lungo il corridoio I (Verona-Bologna-Firenze-Roma-Napoli-Reggio Calabria-Messina-Palermo), oppure quelle lungo il corridoio V (Torino-Milano-Brescia-Verona-Vicenza-Padova-Venezia-Treviso-Trieste), oppure quelle lungo la "direttrice adriatica" che include Bari da dove inizia il corridoio VIII.

19 A tale scopo si confronti il contributo, presente su questo stesso rapporto, di N.R. Fazio e C. Pascucci, Aspetti strutturali e dinamici delle esportazioni dai sistemi locali del lavoro: un'analisi panel su dati d'impresa per gli anni 2006-2008.

Tale progetto di ricerca deve poter permettere di ricostruire l'articolazione dei cluster urbani nel nostro paese, quali unità di indagine distinte dal sistema urbano di cui sono parte integrante, così come di evidenziare la complessità delle relazioni internazionali che li contraddistinguono rispetto al modello regionale.

Gli obiettivi della ricerca devono dunque includere, da un lato, un'ottica "positiva", la definizione e rappresentazione di una realtà (il cluster urbano) finora sostanzialmente equiparata a quella potenzialmente più estesa di sistema urbano, evidenziando poi se e in quale misura il processo di apertura

internazionale di questi cluster urbani (che tendono a divenire *Key trading nodes*²⁰) possa contribuire o meno a spiegare il loro grado di sviluppo, così come quello dell'area in cui insistono. Dall'altro, in un'ottica di tipo maggiormente "normativo", favorire un processo di riflessione sulle *policy* e sugli strumenti più adatti a governare le trasformazioni in atto. Tutto ciò in linea con alcuni recenti indirizzi europei²¹ secondo i quali il compito della *policy* deve essere quello di sostenere un ambiente favorevole allo sviluppo e alla crescita di cluster di eccellenza, così come quello di promuovere legami con i principali cluster internazionali.

20 Karlsson C. (2008), *Handbook of research on innovation and clusters*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham (UK)-Northampton (USA).

21 È ad esempio il caso di alcuni lavori presentati alla conferenza: *Innovation and Prosperity in the Baltic Sea Region - New Tools for Transnational Collaboration*, Copenhagen, 6-7 maggio 2009.

Aspetti strutturali e dinamici delle esportazioni dai sistemi locali del lavoro: un'analisi panel su dati d'impresa per gli anni 2006-2008

contributi

di Natale Renato Fazio e Carmela Pascucci*

Introduzione

Interessanti evidenze sulla struttura e la dinamica delle esportazioni italiane negli anni più recenti possono essere desunte dall'applicazione di una metodologia per la territorializzazione delle esportazioni nazionali di beni, basata sulla predisposizione di un'ampia base informativa integrata, composta da diversi archivi di dati individuali (su imprese, unità locali e transazioni commerciali con l'estero) disponibili presso l'Istat. Alla base della metodologia adottata vi è l'utilizzazione dei sistemi locali del lavoro (SLL)¹ come unità di analisi per le elaborazioni di informazioni territoriali. Tale scelta permette di superare i limiti delle ripartizioni di tipo amministrativo propri delle statistiche di commercio con l'estero, aventi come unità territoriale di analisi più disaggregata la provincia².

La metodologia adottata permette di stimare il valore delle esportazioni per ciascuno dei 686 SLL sulla base dell'utilizzo congiunto di dati sulle esportazioni per provincia di origine e informazioni presenti nel registro statistico

delle unità locali delle imprese. L'impianto di stima è basato sulla ricostruzione, effettuata a livello di microdato, delle esportazioni generate dalle unità locali delle imprese. In questo quadro, l'utilizzo delle informazioni relative alla provincia di origine della merce esportata consente una più corretta attribuzione territoriale dei flussi commerciali anche nel caso di imprese plurilocalizzate, rispetto a quanto consentito dall'utilizzo della sola variabile di localizzazione territoriale presente nell'archivio delle imprese attive³. Il lavoro, partendo dalla metodologia attualmente utilizzata in Istat per la territorializzazione delle esportazioni nazionali che consente di definire - per l'anno 2006 - i flussi esportativi dei sistemi locali del lavoro⁴, presenta evidenze sulla dinamica delle esportazioni per SLL dal 2006 al 2008, tramite la realizzazione di un panel di imprese permanentemente attive sui mercati esteri nel triennio considerato. L'analisi, inoltre, consente di stimare il contributo dei distretti industriali (sistemi locali manifatturieri di piccola e media impresa⁵) alle esportazioni nazionali.

* *Istat-Servizio Statistiche sul Commercio con l'estero. Per quanto il lavoro sia frutto dello studio congiunto dei due autori, i paragrafi 1 e 2 sono da attribuire a Natale Renato Fazio, mentre i paragrafi 3 e 4 a Carmela Pascucci.*

- 1 Definiti sulla base degli spostamenti quotidiani tra comuni per motivi di lavoro, rilevati in occasione del 14° Censimento generale della popolazione del 2001.
- 2 I dati provinciali non permettono di cogliere a pieno i nessi fra gli aspetti strutturali e le specializzazioni merceologiche del territorio e le performance sui mercati internazionali delle diverse aree del paese, che spesso non sono legate alla delimitazione amministrativa del territorio.
- 3 Una considerazione a parte meritano le imprese commerciali, per tali imprese la corretta attribuzione della provincia di origine della merce può non essere di immediata individuazione. Infatti, la provincia di origine è definita, nel caso non si conosca la provincia di produzione, come quella di spedizione o di commercializzazione a prescindere dal luogo di effettiva fabbricazione della merce.
- 4 Statistiche in breve "Le esportazioni per sistema locale del lavoro" (Istat, 2009).
- 5 A partire dalla mappatura per SLL l'Istat ha definito i Distretti Industriali (DIS) come sistemi locali manifatturieri con una significativa concentrazione di piccole e medie imprese. Questa classificazione rappresenta una delle possibili chiavi interpretative per l'analisi del territorio e non ha valenza normativa. La procedura che identifica i distretti industriali si articola in quattro fasi e impiega i coefficienti di localizzazione. La prima fase identifica i sistemi locali prevalentemente manifatturieri, la seconda individua, a partire da questi ultimi, i sistemi locali manifatturieri a prevalente concentrazione di piccole-medie imprese, la terza identifica l'industria principale dei SLL prevalentemente manifatturieri di piccola-media impresa, mentre la quarta individua i distretti industriali.

1. La metodologia utilizzata

L'attribuzione delle esportazioni di merci ai sistemi locali del lavoro⁶ si fonda sulla creazione di una base dati integrata, definita a partire dai microdati di tre diverse fonti statistiche disponibili presso l'Istat: la base dati delle statistiche del commercio con l'estero (Coe), l'archivio statistico delle imprese attive (Asia) e l'archivio statistico delle unità locali (Asia-unità locali). L'ultimo anno in comune attualmente disponibile per le tre fonti utilizzate è il 2006.

Le consolidate procedure di record linkage fra i dati di commercio estero e l'archivio Asia consentono di passare dalle informazioni relative alle esportazioni per operatore commerciale (identificato sulla base della partita Iva) alle informazioni per impresa esportatrice. Tale passaggio permette successivamente di associare i micro-dati così ottenuti con l'archivio Asia-unità locali consentendo la proiezione territoriale dei dati delle imprese esportatrici.

La metodologia utilizzata considera diversi criteri riconducibili a due differenti approcci:

- **Attribuzione diretta dei valori delle esportazioni:** le esportazioni degli operatori sono attribuite alla singola unità locale in modo diretto (in caso di imprese unilocalizzate, o in caso di imprese con più unità locali tutte localizzate in comuni appartenenti allo stesso SLL), oppure indirettamente attraverso una opportuna combinazione delle informazioni territoriali disponibili nell'archivio delle unità locali e nella base dati di commercio con l'estero.
- **Stima dei flussi di export:** questo approccio è impiegato residualmente al primo ed utilizza come variabile ausiliaria il numero di addetti per unità locale. In particolare, la stima è realizzata in relazione all'intero territorio nazionale o vincolata ai valori delle esportazioni a livello provinciale.

Assunzione fondamentale alla base dell'attribuzione diretta dei valori delle esportazioni è che la provincia di origine della merce può essere utilizzata per attribuire a

livello di unità locale le esportazioni delle imprese plurilocalizzate. Nel caso in cui sia possibile stabilire una corrispondenza univoca tra sistema locale di residenza delle unità locali e provincia/e di origine della merce, non si ricorre a nessun'altra informazione aggiuntiva presente nella nuova base dati integrata. Nel caso, invece, si presentino problemi di attribuzione univoca dei flussi ad un singolo SLL si utilizza, come variabile aggiuntiva per stimare il valore dell'export attivato da una singola unità locale, un coefficiente ottenuto dal rapporto fra il numero di addetti di ogni unità locale e gli addetti complessivi dell'impresa. Esaminando nel dettaglio i singoli casi si possono considerare diverse tipologie di attribuzione:

1) **Unilocalizzate perché assenti in Asia-unità locali:** gli operatori che sono presenti nella base dati di commercio estero e in Asia ma non in Asia-unità locali sono stati considerati unilocalizzati nel comune dove l'impresa ha la sede amministrativa. In questi casi le esportazioni sono state attribuite ai rispettivi comuni (e ai SLL ad essi collegati) di localizzazione. Il peso di tali imprese in termini di valore dell'export è molto basso, risulta pari allo 0,1 per cento rispetto al totale dell'export attivato dal complesso delle imprese presenti nella base dati ottenuta dal link fra le tre fonti statistiche.

2) **Unilocalizzate in Asia-unità locali:** l'integrazione fra l'archivio Coe e Asia-unità locali consente di individuare le imprese esportatrici unilocalizzate, il cui export è stato attribuito interamente all'unico SLL nel quale l'impresa risulta localizzata. Il peso di tali imprese in termini di valore dell'export è pari al 39,8 per cento rispetto al totale dell'export attivato dalle imprese presenti nella base dati integrata Coe-Asia-Unità_Locali.

3) Per quanto riguarda le imprese plurilocalizzate⁷, si sono considerati diversi casi:

3.1) **Plurilocalizzate ma considerate come unilocalizzate⁸ nel SLL:** imprese aventi più unità locali tutte localizzate in comuni appartenenti allo stesso SLL all'interno della

⁶ La metodologia utilizzata è una evoluzione di quella impiegata con riferimento ai dati del 1996 (Menghinello, 2002).

⁷ Le imprese plurilocalizzate sono pari a 41.034, rappresentano cioè il 21,8 per cento del totale delle imprese esportatrici presenti nella base dati integrata.

⁸ Le imprese plurilocalizzate in uno stesso SLL sono 21.987, pari al 11,7 per cento del totale delle imprese esportatrici del 2006 presenti nella base dati integrata.

stessa provincia. L'intero export è stato attribuito al SLL di localizzazione delle unità locali a prescindere dalla provincia dichiarata dall'operatore. Il valore dell'export attivato da tali imprese è pari al 12,6 per cento del totale dei flussi delle imprese presenti in Coe-Asia-Unità_Locali⁹.

3.2) Plurilocalizzate ma considerate unilocalizzate in un unico SLL all'interno della provincia di export: imprese plurilocalizzate nei comuni appartenenti a due o più SLL in cui tutte le unità locali dell'impresa presenti nei comuni della provincia dichiarata dall'operatore all'export sono localizzate in un solo SLL. Per tali imprese il valore dell'export di tale provincia è stato interamente attribuito al SLL incluso nella stessa provincia di origine della merce. Il peso in termini di valore dell'export di tali imprese che, pur essendo localizzate in più SLL, possono essere considerate, utilizzando la variabile provincia di origine della merce esportata, localizzate all'interno di un solo SLL è elevato ed è pari al 34,4 per cento.

3.3) Plurilocalizzate in più SLL: imprese esportatrici localizzate in due o più SLL per le quali le unità locali presenti nella provincia di esportazione sono localizzate in più SLL¹⁰. Per tali operatori, il cui peso in termini di valore di export rispetto al totale delle esportazioni attivate dalle imprese presenti nella base dati è pari al 9,9 per cento, il valore delle esportazioni della provincia è ripartito fra tutte le unità locali presenti nella stessa provincia utilizzando un opportuno coefficiente basato sul rapporto fra gli addetti delle unità locali e gli addetti complessivi

dell'impresa all'interno della provincia di esportazione¹¹.

3.4) Plurilocalizzate in più SLL non inclusi nelle province di export: imprese localizzate in più SLL che dichiarano di esportare da province in cui non risultano avere unità locali. In questo caso il valore dell'export, pari al 2,4 per cento rispetto al totale delle esportazioni attivate dalle imprese presenti nelle tre fonti statistiche, è ripartito fra le varie unità locali in funzione del rapporto fra numero di addetti dell'unità locale e addetti totali dell'impresa.

3.5) Imprese appartenenti a gruppi: controlli approfonditi a livello di micro-dato hanno permesso di identificare casi particolarmente complessi nei quali un'impresa manifatturiera plurilocalizzata dichiara di esportare da province diverse da quelle di localizzazione, in questi casi si è fatto ricorso ad una base dati aggiuntiva per cogliere comportamenti legati a imprese appartenenti a gruppi; si è, infatti, utilizzato l'Archivio Statistico dei Gruppi di Imprese¹². Nel caso un'impresa plurilocalizzata dichiarò di esportare da province diverse rispetto a quella dove risulta avere unità locali, si è verificato la sua appartenenza a un gruppo e, nel caso un'altra impresa appartenente al medesimo gruppo sia risultata essere localizzata nella medesima provincia di export, il flusso in uscita è stato attribuito a tale impresa, nel caso in cui questa sia manifatturiera e con un congruo numero di addetti. Ciò ha permesso di evitare distorsioni legate alla sovrastima di sedi che, per strategie di gruppo, gestiscono amministrativamente le esportazioni di altre

9 Il complesso delle esportazioni assegnate alle imprese considerate come unilocalizzate (casi 2 e 3.1) che sono attribuite a province diverse da quelle dichiarate dall'operatore ammontano al 6,1 per cento rispetto al totale dei flussi in uscita presenti nella nuova base dati.

10 Un trattamento a parte è stato effettuato per le imprese con attività economica prevalente manifatturiera appartenenti ai sottoinsiemi 3.2 e 3.3, nel caso in cui le esportazioni dell'impresa specifica siano attivate da unità locali commerciali e che l'impresa stessa abbia altre unità locali manifatturiere. In questi specifici casi si è introdotto un fattore ridistributivo per eliminare possibili distorsioni dovute a imprese plurilocalizzate che in fase di compilazione dei modelli di indagine commettono una sovrastima della provincia dove l'impresa ha la sede legale o gli uffici amministrativi a discapito delle altre province dove invece sono presenti sedi produttive. La stima effettuata su questa componente è molto bassa, risultando inferiore allo 0,2 per cento in termini di valore rispetto al complesso delle esportazioni delle imprese presenti nella base dati.

11 La stima delle esportazioni dell'impresa è effettuata per singola unità locale stimando le esportazioni complessive di ciascuna impresa sulla base dei coefficienti territoriali, compresi fra 0 e 1, ottenuti dal rapporto fra gli addetti delle unità locali e gli addetti complessivi dell'impresa a livello provinciale (caso 3.3) o nazionale (caso 3.4).

12 Tale archivio è costruito in base ai Regolamenti europei n. 2186/93 e n. 696/93, secondo una metodologia armonizzata concordata tra gli Istituti statistici dei paesi membri dell'Unione europea e pubblicata nel Recommendation Manual on Business Register di Eurostat. L'archivio è realizzato integrando fonti amministrative (Archivio Soci delle Camere di Commercio, Bilanci Civilistici e Consolidati e Archivio delle Partecipazioni Rilevanti della Consob) e fonti statistiche. Tale base dati ha consentito inoltre la territorializzazione delle esportazioni di imprese controllate da imprese estere escluse dal campo di osservazione di Asia-unità locali che risultano esportare da province dove risiedono altre unità locali appartenenti a imprese dello stesso gruppo.

imprese affiliate che risultano essere invece stabilimenti produttivi. L'impatto di tale riattribuzione è pari allo 0,7 per cento rispetto al totale dell'export del complesso dei SLL. Per le imprese commerciali si è scelto di impiegare la sede dell'unità locale come riferimento per i procedimenti di territorializzazione, di fatto trattando le imprese commerciali nello stesso modo delle imprese appartenenti ad altri comparti produttivi. Ciò alla luce di alcune considerazioni: le imprese commerciali di piccola dimensione (meno di 20 addetti) rappresentano circa il 60 per cento delle esportazioni delle imprese commerciali, in questi casi l'attività commerciale risulta orientata ad acquistare e rivendere all'estero prevalentemente merci prodotte su base locale. Pertanto, in un numero significativo di casi, la localizzazione della sede dell'impresa commerciale identifica l'area territoriale nella quale la merce è stata prodotta e trasformata. In secondo luogo, è opportuno ricordare che l'impresa commerciale esportatrice svolge spesso un ruolo di promozione dei prodotti locali. Infatti, con particolare riferimento alle esportazioni di merci prodotte da piccole imprese industriali, l'attività dell'impresa commerciale rappresenta spesso una condizione necessaria per promuovere processi di internazionalizzazione. Inoltre, il contributo delle imprese commerciali alle esportazioni nazionali, pari a circa il 12 per cento¹³, risulta abbastanza modesto, quindi l'entità delle distorsioni eventualmente introdotte è contenuta.

In sintesi, la componente di export attribuita in modo diretto è pari all'87,5 per cento, mentre quella stimata in base al coefficiente ottenuto dal rapporto fra gli addetti per unità locale e il totale degli addetti dell'impresa è pari al 12,5 per cento. All'interno di questa componente la parte stimata per le imprese localizzate in più SLL che dichiarano di esportare dalla stessa provincia dove hanno unità locali è pari al 9,9 per cento. Tali percentuali rimangono pressoché costanti anche se si considerano i soli prodotti manufatti, ad eccezione della parte stimata all'interno della stessa provincia che cresce, attestandosi al 10,1 per cento. Se si considerano solo i distretti industriali (pari a 156 SLL) la quota stimata rimane sostanzialmente stabile (12,6 per cento), per questa componente aumentano però le stime effettuate all'interno della stessa provincia (pari all'11,3 per cento). (tavola 1)

Partendo dalla base dati costruita per l'anno 2006 integrando le tre fonti statistiche, si è definito un panel bilanciato di imprese continuativamente attive all'export nel triennio 2006-2008¹⁴; ciò per proiettare la stima delle esportazioni per SLL anche agli anni più recenti. I contributi dei diversi criteri impiegati per l'attribuzione delle esportazioni ai sistemi locali del lavoro rimangono sostanzialmente stabili per tutti gli anni analizzati, con una piccola riduzione per il caso delle imprese plurilocalizzate ma considerate unilocalizzate in un unico SLL all'interno della provincia di export (caso 3.2) a favore dell'attribuzione dei flussi delle imprese appartenenti a gruppi.

Tavola 1 - Criteri impiegati per la determinazione delle esportazioni dai sistemi locali del lavoro – Anno 2006
Contributo percentuale al valore delle esportazioni riattribuite ai SLL

Tipo di riattribuzione	Totale	Prodotti manufatti	
		Totale	Sistemi locali manifatturieri di piccola e media impresa
Criteri di attribuzione	87,5	87,6	87,3
Criteri di stima	12,5	12,4	12,6
di cui con stima per addetti all'interno della provincia di export	9,9	10,1	11,3
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero, Asia, Asia unità locali*

¹³ Per un riscontro ed ulteriori informazioni sulla struttura e la demografia delle imprese esportatrici italiane si veda *Commercio estero e attività internazionali delle imprese – Volume 1 – parte quinta – Anno 2008, (Istat-Ice, 2009)*.

¹⁴ Il panel è stato definito considerando le imprese attive all'export in tutti i tre anni considerati, tale scelta è stata dettata dalla necessità di utilizzare le informazioni di Asia-unità locali, la cui versione più aggiornata attualmente è riferita al 2006. Infatti le stime sono effettuate sulla base delle informazioni presenti in tale archivio poiché nessuna altra informazione è disponibile circa la localizzazione delle unità locali e il relativo numero degli addetti per gli anni successivi. Il panel è composto da 113.675 imprese sempre esportatrici per ogni anno del triennio 2006-2008, e dalle corrispondenti 192.588 unità locali ad esse afferenti.

La copertura delle esportazioni attivate dalle imprese appartenenti al panel sul totale delle esportazioni nazionali risulta elevata per tutti gli anni considerati, mostrando quindi una ridotta perdita del contenuto informativo del panel. Questo consente di produrre stime affidabili delle esportazioni per SLL in assenza di una correlazione significativa tra perdita di informazione e distribuzione geografica degli operatori. La tavola 2 mostra i tassi di copertura delle imprese appartenenti al panel in termini di valore sul totale delle esportazioni nazionali per i tre anni considerati. Per il 2006 e il 2007 tale copertura è pari a circa il 93 per cento, nel 2008 si abbassa leggermente, pur rimanendo molto elevata, attestandosi a poco meno del 90 per cento¹⁵.

2. Le esportazioni secondo la specializzazione produttiva dei sistemi locali del lavoro

L'analisi delle esportazioni nazionali condotta ricorrendo alla classificazione dei sistemi locali del lavoro secondo la specializzazione produttiva prevalente, definita in base ai risultati dell'8° Censimento dell'industria e dei servizi¹⁶, fornisce un quadro di sintesi utile a cogliere alcune relazioni fra gli aspetti strutturali legati alle specializzazioni produttive territoriali e le performance esportative delle diverse aree del Paese. (tavola 3)

L'utilizzo di tale classificazione mette in luce che il maggior contributo alle esportazioni nazionali viene dai sistemi del *Made in Italy*: 46,3 per cento per il 2006 che diminuisce al 45,9 per cento nel 2008, nonostante un incremento delle vendite all'estero pari al 5,6 per cento nel triennio considerato. Tale dinamica positiva è conseguenza di un

significativo incremento nel 2007 (9,4 per cento) e di una flessione nell'anno successivo (-3,5 per cento). Fra questi sistemi quelli con i contributi all'export più elevati sono i sistemi della fabbricazione di macchine (16,4 per cento in modo stabile nei 3 anni) e i sistemi del legno e dei mobili (9,5 per cento nel 2006 e 2007 e 9,3 nel 2008); entrambi i gruppi nel periodo considerato hanno registrato una dinamica positiva dovuta a incrementi significativi nel 2007 (superiori al 9 per cento in entrambi i casi) e a flessioni più contenute nell'anno successivo (pari al 2,5 per cento per i primi e al 5 per cento per i secondi). Per i sistemi dell'agroalimentare si rileva un incremento del contributo alle esportazioni nazionali (dal 4,8 al 5,2 per cento) associato a una crescita delle vendite all'estero per due anni consecutivi (13 e 2,2 per cento rispettivamente nel 2007 e nel 2008). Anche il contributo all'export dei sistemi urbani è elevato (35,5 per cento in modo sostanzialmente stabile nei tre anni), soprattutto per le aree urbane ad alta specializzazione, costituite da Ivrea, Milano, Trieste e Roma che attivano il 12,3 per cento delle esportazioni nazionali nel 2006; tale quota scende all'11,9 per cento nel 2008, pur in presenza di una crescita delle esportazioni di queste aree (2,9 per cento fra 2006 e 2008, dovuto ad un incremento del 5,7 per cento nel primo anno e a una flessione del 2,6 per cento nel secondo). I sistemi della manifattura pesante contribuiscono alle vendite dirette verso i mercati esteri per circa il 16 per cento; in particolare al loro interno i sistemi dei mezzi di trasporto e i sistemi della chimica e del petrolio spiegano rispettivamente il 7,3 e il 4,9 per cento (4,7 per cento nel 2006 per i secondi) delle esportazioni nazionali. All'interno dei sistemi della manifattura pesante, quelli della produzione e lavorazione dei metalli e quelli della chimica e del petrolio hanno registrato

Tavola 2 - Copertura all'export del panel di imprese persistentemente esportative - Anni 2006-2008

	2006	2007	2008 (*)
Contributo % all'export totale	93,1	92,5	89,9

(*) Dati provvisori

¹⁵ La flessione deriva dall'utilizzo di un panel bilanciato di imprese continuativamente attive all'export per gli anni 2006-2008, che quindi non considera le imprese presenti sui mercati internazionali in modo saltuario nel triennio considerato ed esclude le imprese attive per la prima volta sui mercati esteri nel 2007 o nel 2008.

¹⁶ Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2005 - Capitolo 3 "Specializzazioni produttive e sviluppo locale" (Istat, 2006).

dinamiche positive sia nel 2006 che nel 2007. I sistemi senza specializzazione, contraddistinti da dimensioni generalmente più contenute e da collocazioni geografiche più marginali (quali le aree montane) forniscono un contributo limitato alle esportazioni nazionali, pari all'1,5 per cento in modo sostanzialmente stabile nei tre anni considerati.

3. Struttura e dinamica delle esportazioni per sistema locale del lavoro

Considerando il panel di imprese continuativamente esportative negli anni 2006-2008, dei 686 sistemi locali del lavoro -

che coprono in modo esaustivo il territorio nazionale - 677 registrano una qualche forma di attività esportativa¹⁷. La territorializzazione delle esportazioni nazionali per sistema locale del lavoro rileva una notevole concentrazione territoriale delle vendite all'estero: il primo 10 per cento dei sistemi locali del lavoro attiva circa il 71 per cento delle esportazioni nazionali; tale quota raggiunge il 92 per cento considerando il primo 25 per cento dei SLL. Tale risultato risente sia della dimensione geografica e di scala produttiva dei sistemi locali, sia dell'intensità delle vendite all'estero. Nel triennio considerato, a fronte di un incremento¹⁸ delle esportazioni nazionali del 6,5 per cento i risultati a livello dei 686

Tavola 3 - Esportazioni per gruppo di specializzazione dei sistemi locali del lavoro - Anni 2006-2008
Valori in milioni di euro, composizioni percentuali e variazioni percentuali

GRUPPI DI SPECIALIZZAZIONE	N.ro	Comp. %	2006		2007			2008 (*)			Var. % 2006-2008
			Valori	Comp. %	Valori	Comp. %	Var. %	Valori	Comp. %	Var. %	
SISTEMI SENZA SPECIALIZZAZIONE	220	32,1	4.317	1,4	4.865	1,4	12,7	4.772	1,5	-1,9	10,5
SISTEMI NON MANIFATTURIERI	178	25,9	112.280	36,3	122.742	36,4	9,3	120.078	36,5	-2,2	6,9
Sistemi urbani	72	10,5	109.372	35,4	119.380	35,4	9,2	116.827	35,5	-2,1	6,8
Aree urbane ad alta specializzazione	4	0,6	38.032	12,3	40.201	11,9	5,7	39.140	11,9	-2,6	2,9
Aree urbane a bassa specializzazione	29	4,2	18.513	6,0	21.024	6,2	13,6	19.682	6,0	-6,4	6,3
Aree urbane non specializzate	13	1,9	35.919	11,6	39.730	11,8	10,6	38.858	11,8	-2,2	8,2
Aree urbane prevalentemente portuali	26	3,8	16.909	5,5	18.424	5,5	9,0	19.147	5,8	3,9	13,2
Altri sistemi non manifatturieri	106	15,5	2.908	0,9	3.362	1,0	15,6	3.251	1,0	-3,3	11,8
Sistemi turistici	82	12	2.103	0,7	2.477	0,7	17,8	2.402	0,7	-3,0	14,2
Sistemi a vocazione agricola	24	3,5	804	0,3	886	0,3	10,1	849	0,3	-4,2	5,5
SISTEMI DEL MADE IN ITALY	232	33,8	143.038	46,3	156.463	46,4	9,4	151.032	45,9	-3,5	5,6
Sistemi del tessile, delle pelli e dell'abbigliamento	100	14,6	44.822	14,5	48.410	14,3	8,0	45.812	13,9	-5,4	2,2
Sistemi integrati della pelle e del cuoio	11	1,6	6.249	2,0	6.517	1,9	4,3	5.722	1,7	-12,2	-8,4
Sistemi delle calzature	22	3,2	7.259	2,3	7.863	2,3	8,3	7.877	2,4	0,2	8,5
Sistemi dell'industria tessile	18	2,6	17.911	5,8	19.327	5,7	7,9	18.724	5,7	-3,1	4,5
Sistemi dell'abbigliamento	49	7,1	13.402	4,3	14.702	4,4	9,7	13.490	4,1	-8,2	0,6
Altri sistemi del made in Italy	132	19,2	98.216	31,8	108.054	32,0	10,0	105.219	32,0	-2,6	7,1
Sistemi del legno e dei mobili	28	4,1	29.265	9,5	32.143	9,5	9,8	30.551	9,3	-5,0	4,4
Sistemi dell'occhialeria	8	1,2	3.555	1,2	3.910	1,2	10,0	3.701	1,1	-5,4	4,1
Sistemi della fabbricazione di macchine	35	5,1	50.686	16,4	55.373	16,4	9,2	53.975	16,4	-2,5	6,5
Sistemi dell'agroalimentare	61	8,9	14.710	4,8	16.628	4,9	13,0	16.993	5,2	2,2	15,5
SISTEMI DELLA MANIFATTURA PESANTE	56	8,2	49.418	16,0	53.392	15,8	8,0	53.107	16,1	-0,5	7,5
Sistemi della produzione e lavorazione dei metalli	14	2	7.384	2,4	8.062	2,4	9,2	8.107	2,5	0,6	9,8
Sistemi dei mezzi di trasporto	16	2,3	22.477	7,3	24.490	7,3	9,0	23.922	7,3	-2,3	6,4
Sistemi dei materiali da costruzione	7	1	4.896	1,6	5.072	1,5	3,6	5.005	1,5	-1,3	2,2
Sistemi della chimica e del petrolio	19	2,8	14.661	4,7	15.768	4,7	7,6	16.073	4,9	1,9	9,6
Totale	686	100	309.052	100,0	337.462	100,0	9,2	328.988	100,0	-2,5	6,5

(*) Dati provvisori

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero, Asia, Asia unità locali*

¹⁷ La determinazione di tale risultato risente oltre che dell'utilizzazione di un panel bilanciato di imprese, dell'approccio metodologico alla base della territorializzazione dei flussi commerciali; la quota di esportazioni nazionali territorialmente non attribuita ad alcun sistema locale e le ipotesi introdotte per risolvere il problema delle imprese plurilocalizzate possono aver introdotto delle approssimazioni nell'individuazione dell'universo dei sistemi locali esportatori. I 9 sistemi locali non esportatori, quasi tutti concentrati nel meridione, sono Bianco, Bosa, Dinami, Levante (unico localizzato al Nord), Longobucco, Lungro, Polizzi Generosa, Silius e Stigliano; nel 2008 a questi si aggiunge Francavilla Marittima.

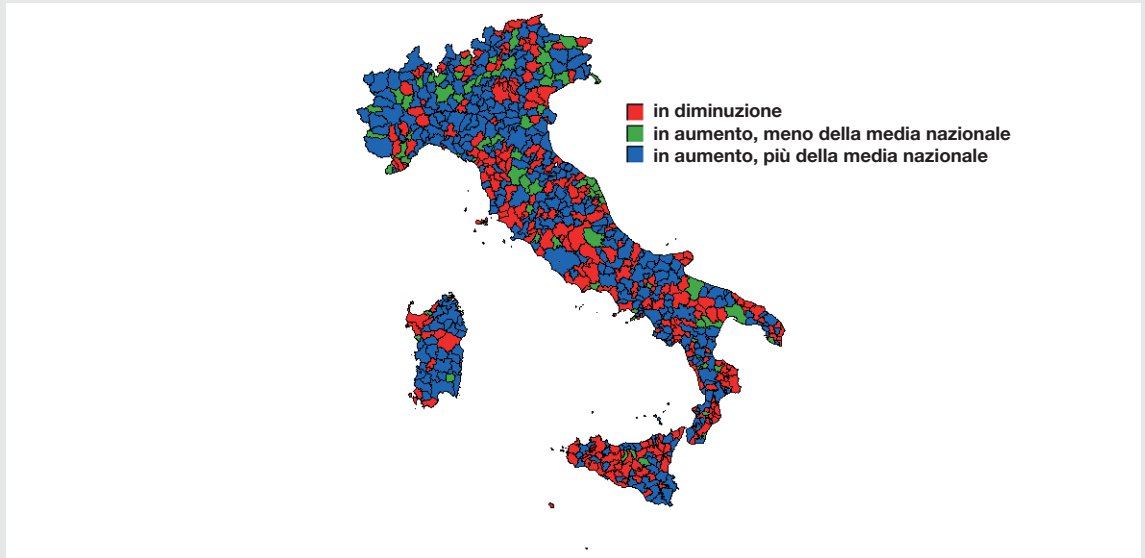
¹⁸ Calcolato sul totale dei flussi riattribuiti ai sistemi locali del lavoro.

sistemi locali del lavoro presentano differenziazioni legate sia alla collocazione geografica, sia alla dimensione media. Risultati negativi hanno caratterizzato 264 SLL (che rappresentano il 38,5 per cento dei sistemi), localizzati soprattutto nel centro-sud. Incrementi delle esportazioni sono invece stati realizzati da 422 SLL: di questi 351 hanno segnato incrementi maggiori della media nazionale calcolata sui tre anni, mentre 71 inferiori. Più del 53 per cento dei SLL (pari a 141) per i quali si è registrata una flessione delle esportazioni sono localizzati nel Mezzogiorno, nel Centro ne sono localizzati il 22 per cento (pari a 57), il 9,5 per cento nel nord-ovest (25 SLL) e il 15,5 per cento nel nord-est (41 SLL). I SLL che hanno subito incrementi delle esportazioni superiori alla media nazionale sono localizzati per il 46 per cento al Mezzogiorno, per il 20 per cento al nord ovest e per il 17 per cento al nord-est. La rappresentazione cartografica della variazione dei valori di export per sistema locale del lavoro nel periodo 2006-2008 (figura 1) mostra che ampie zone del centro-sud, localizzate soprattutto in Sicilia, Calabria, Toscana, Campania e Puglia, hanno registrato una riduzione dei flussi commerciali con l'estero. Nel Mezzogiorno dinamiche positive superiori alla media sono rilevate in zone circoscritte della Sicilia orientale e della Campania e in modo abbastanza diffuso in Sardegna. La Lombardia presenta la concentrazione più elevata di SLL (39) con performance migliori della media nazionale. L'analisi delle dinamiche dei flussi esportativi per poter fornire un quadro di analisi più aderente alla realtà economica deve tenere in considerazione anche i differenziali strutturali e dimensionali dei sistemi locali del lavoro. Per il 2008, la suddivisione della distribuzione delle esportazioni per SLL in quartili (figura 2) mette in luce che la maggior parte dei SLL che appartengono al quarto più elevato della distribuzione sono localizzati al Nord; in particolare 58 sia in Italia nord occidentale che in quella Nord orientale (di cui 27 distretti industriali nella prima e 26 nella seconda) pari a circa il 50 per cento dei sistemi locali del lavoro delle due macroripartizioni. Le regioni settentrionali con il numero maggiore di SLL appartenenti al quarto più alto della

distribuzione sono Lombardia, Emilia Romagna, Veneto e Piemonte. Nell'Italia centrale 34 SLL – pari al 27 per cento dei sistemi locali della ripartizione - si posizionano fra quelli maggiormente esportativi, in massima parte localizzati in Toscana (18) e nelle Marche (10); di questi 15 sono distretti industriali. Appartengono sempre a questo quarto della distribuzione 22 sistemi locali del lavoro localizzati nel Mezzogiorno – pari al 7 per cento - di cui solo due sono distretti industriali (Barletta e Giulianova).

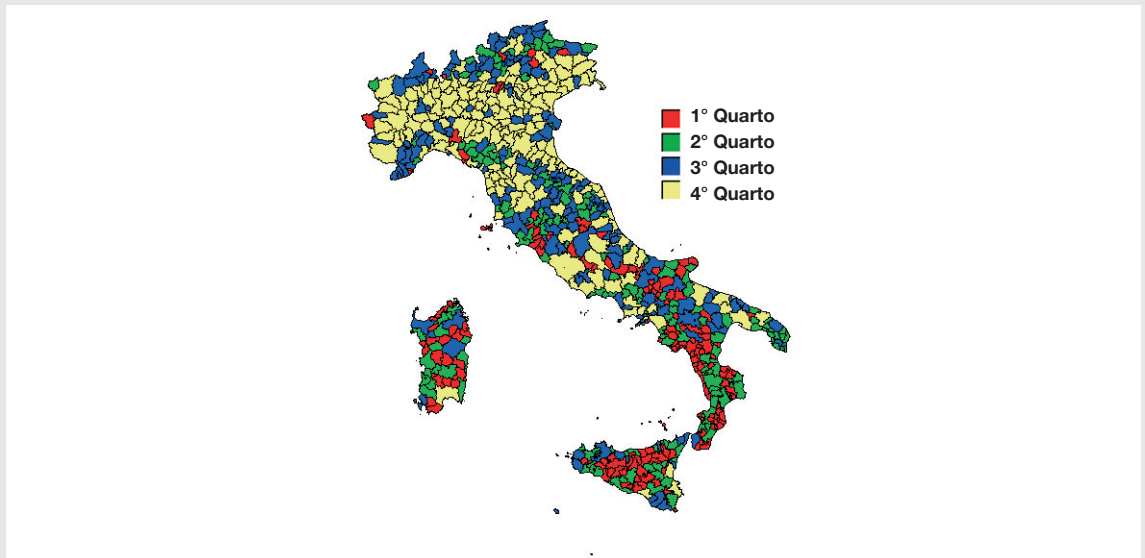
L'esame congiunto delle due cartine mette in luce che 96 SLL appartenenti al quarto più elevato della distribuzione hanno registrato incrementi maggiori della media nazionale nel triennio considerato, 41 nell'Italia nord-occidentale (di cui 19 distretti industriali, fra cui quelli con valori più alti di export sono Bergamo, Busto Arsizio, Brescia, Seregno, Lecco e Vigevano), 33 in quella nord-orientale (16 classificati come distretti, fra cui Reggio Emilia, Modena, Vicenza, Pordenone, Castelfranco Veneto e Montebelluna sono quelli che contribuiscono maggiormente alle esportazioni nazionali), 10 nel Centro (di cui 2 distretti – Pesaro e Fano) e 12 nel Mezzogiorno (fra cui solo Giulianova classificato come distretto). I sistemi locali del lavoro che contribuiscono maggiormente alle esportazioni nazionali ma che hanno mostrato nei tre anni considerati flessioni nelle proprie vendite dirette all'estero sono 46, localizzati soprattutto nel Centro (17 - di cui 9 distretti industriali, specializzati soprattutto nel comparto moda come Prato, Lucca e Santa Croce sull'Arno) e nel nord-est (15 - di cui 8 distretti industriali, specializzati soprattutto nella fabbricazione di macchine come San Bonifacio, Schio e Guastalla e dei mobili come Bassano del Grappa). Fra i sistemi locali del lavoro appartenenti al terzo quarto della distribuzione e che mostrano incrementi superiori alla media possono essere individuati alcuni distretti emergenti del Mezzogiorno come Teramo e Corato (specializzati nell'industria dell'abbigliamento) e Ortona (specializzata nella produzione di prodotti agroalimentari).

Figura 1
Sistemi locali del lavoro per classi di variazioni 2006 - 2008 delle esportazioni



Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero, Asia, Asia unità locali*

Figura 2
Sistemi locali del lavoro secondo i quartili delle esportazioni – Anno 2008



Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero, Asia, Asia unità locali*

Per fornire un indicatore sintetico della propensione all'export dei SLL si è adottato il rapporto fra addetti delle unità locali considerate esportatrici e addetti del complesso delle unità locali presenti in ciascun sistema locale del lavoro, calcolato per il 2006, ultimo anno per cui sono disponibili le informazioni relative agli addetti per unità locale. La rappresentazione cartografica dei quartili della distribuzione di tale indicatore (figura 3) evidenzia una rilevante concentrazione dei sistemi locali del lavoro appartenenti al quarto più elevato della

distribuzione nell'Italia settentrionale; in particolare in Italia nord occidentale 66 SLL (di cui 33 distretti) appartengono ai SLL con una propensione all'export maggiore, mentre in Italia nord orientale 65 (di cui 34 distretti). Le regioni settentrionali con il numero più alto di SLL appartenenti al quarto più alto della distribuzione sono Piemonte, Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna. Nell'Italia centrale 33 SLL si posizionano fra quelli maggiormente orientati all'export, in massima parte localizzati in Toscana (21) e nelle Marche (17); di questi 22 sono distretti

industriali. Appartengono sempre a questo quarto della distribuzione 8 sistemi locali del lavoro localizzati nel Mezzogiorno (quelli per cui la propensione all'export risulta maggiore sono Castilenti, Melfi e Atesa), dei quali solo 2 distretti (Calangianus e Solofra).

Nel terzo quarto della distribuzione sono presenti 32 SLL localizzati nel nord-ovest (di cui 6 distretti), 15 dei quali in Lombardia, mentre 34 (di cui 8 distretti) sono localizzati nel nord-est, (15 nella sola Emilia Romagna). Appartengono a questo quarto della distribuzione 54 SLL localizzati nel Centro (di cui 25 distretti), ed in particolare in Toscana (21) e nelle Marche (17). Nel Mezzogiorno, in questo quarto della distribuzione sono localizzati 51 SLL (12 dei quali sono distretti industriali) presenti soprattutto in Puglia (quelli con la propensione all'export maggiore sono Taranto e Casarano), Abruzzo (fra i quali quelli che presentano i valori dell'indicatore più alto sono Penne, Ortona e Popoli), Campania (Paternopoli e Sant'Angelo dei Lombardi quelli con la maggiore propensione all'export) e Sardegna (come ad esempio, Carbonia e Tempio Pausania). Nel Mezzogiorno poco meno della metà dei sistemi locali del lavoro (il 45,8 per cento) si

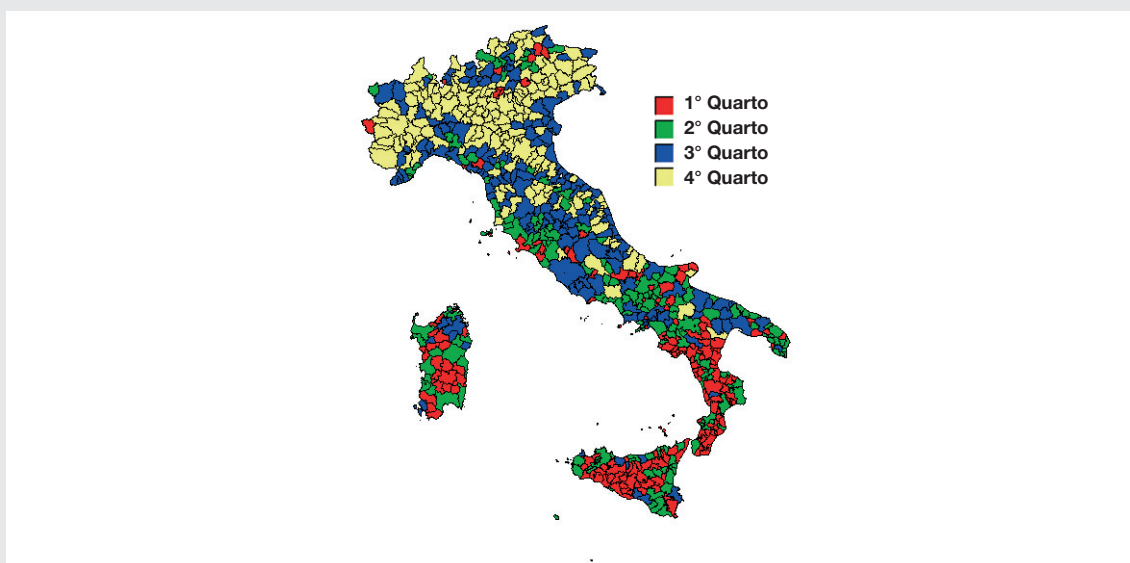
posiziona al di sotto del primo quartile della distribuzione mentre il 36 per cento occupa il quarto successivo.

4. Le esportazioni di prodotti trasformati e manufatti dei distretti industriali

La tavola 4 riporta un quadro di sintesi dell'andamento dei valori delle esportazioni nazionali dei soli prodotti trasformati e manufatti nel complesso e di quelli che la metodologia ha permesso di riattribuire ai sistemi locali del lavoro; all'interno di questi ultimi si evidenziano i flussi attivati dai distretti industriali.

Il panel di imprese consente, per il 2006, di riallocare al complesso dei SLL poco meno del 94 per cento del totale delle esportazioni del comparto manifatturiero, tale percentuale nei due anni successivi diminuisce leggermente, attestandosi a poco più del 91 per cento nel 2008. Sulla base del panel, il contributo dei distretti industriali alle esportazioni nazionali¹⁹ di prodotti trasformati e manufatti è pari al 38 per cento circa per i tre anni considerati; la variazione percentuale annuale delle esportazioni dei distretti è pari

Figura 3
Sistemi locali del lavoro secondo i quartili del rapporto fra addetti di unità locali considerate attive all'export e addetti totali – Anno 2006



Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero, Asia, Asia unità locali*

¹⁹ Il contributo è calcolato rapportando i valori delle esportazioni di prodotti trasformati e manufatti dei distretti industriali ai valori attribuiti ai SLL, che risultano inferiori a quelli nazionali per due ordini di motivi: i mancati accoppiamenti dei microdati fra le tre basi dati per il 2006 e l'utilizzo del panel per gli anni successivi. Anche nel resto del paragrafo è adottata la medesima convenzione.

al 9,6 per cento nel 2007 (contro il 9,2 per cento riattribuito ai SLL e il 9,7 per cento del totale nazionale) e al -3,4 per cento nel 2008 (rispetto al -2,8 per cento delle esportazioni riattribuite ai sistemi locali del lavoro e al -0,2 per cento del totale nazionale), seppure in un contesto di modesta variabilità della quota aggregata.

I distretti industriali per alcuni settori forniscono contributi alle esportazioni che si attestano intorno al 60 per cento, è il caso dei prodotti tessili, dei mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere non compresi altrove e del cuoio e calzature. Anche per i prodotti in metallo, escluse macchine e impianti i distretti forniscono un elevato contributo alle esportazioni nazionali, pari al 54 per cento circa. (tavola 5)

Tra il 2006 e il 2008 incrementi notevoli del contributo dei distretti alle esportazioni nazionali si rilevano per apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni (4,5 punti percentuali) e per apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi (2,1 punti percentuali), pur in presenza di una sostanziale stabilità della quota di export attivata dai distretti industriali per i due settori. Incrementi, seppur più contenuti, del contributo dei distretti industriali alle esportazioni nazionali si rilevano anche per prodotti alimentari e bevande (0,8 punti percentuali) e prodotti chimici e fibre

sintetiche e artificiali (0,7 punti percentuali).

Per il primo settore tale incremento è associato a un aumento della quota di export attivata dai distretti industriali rispetto al totale dei flussi all'estero di origine distrettuale, nel secondo caso si è invece registrata una flessione.

Limitatamente ai principali settori di export, flessioni del contributo dei distretti si rilevano per prodotti in cuoio e calzature (-1,5 punti percentuali), prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi e prodotti tessili (-1,3 punti percentuali per entrambi i settori); per i tre settori si è verificata anche una contrazione della quota di export attivata dai distretti industriali sul totale dei flussi originati da sistemi locali del lavoro distrettuali, particolarmente evidente per i prodotti tessili. Per quanto riguarda il settore delle macchine e apparecchi meccanici, che rappresenta circa un quinto delle esportazioni nazionali e fornisce il maggiore contributo all'attivo commerciale, c'è da rilevare un deciso incremento della quota di export attivata dal settore sul totale delle esportazioni dei distretti industriali nel periodo considerato (passata dal 23,9 al 25,1 per cento) al quale si è associata una sostanziale stabilità del contributo delle vendite all'estero dei SLL identificati come distretti industriali (dal 42,9 al 43 per cento). Nel 2008, rispetto al 2007, le esportazioni settoriali dei SLL sono

Tavola 4 - Esportazioni di prodotti trasformati e manufatti dei sistemi locali del lavoro e dei distretti industriali - Anni 2006-2008

Valori in milioni di euro, variazioni percentuali e composizioni percentuali

	2006	2007	2008 (*)
		Valori	
Totale Italia	319.771	350.946	350.195
Riattribuiti ai SLL	300.411	327.988	318.882
Distretti	114.172	125.178	120.864
		Variazioni percentuali	
Totale Italia	10,9	9,7	-0,2
Riattribuiti ai SLL	n.d.	9,2	-2,8
Distretti	n.d.	9,6	-3,4
		Composizioni percentuali	
Totale Italia	100	100	100
Riattribuiti ai SLL (**)	93,9	93,5	91,1
Distretti (***)	38	38,2	37,9

(*) Dati provvisori

(**) Calcolata rispetto alle esportazioni di prodotti trasformati e manufatti nazionali.

(***) Calcolata rispetto alle esportazioni di prodotti trasformati e manufatti attribuite ai SLL.

Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero, Asia, Asia unità locali

diminuite dell'1,5 per cento e quelle attribuibili ai distretti dello 0,4 per cento, Nel 2007, rispetto al 2006, si era riscontrata

una dinamica opposta (+12,6 per cento per il totale dei sistemi locali e +11,6 per cento per la componente distrettuale).

Tavola 5 - Esportazioni di prodotti trasformati e manufatti dei distretti industriali per prodotto merceologico – Anni 2006-2008
Valori in milioni di euro, composizioni percentuali e contributi percentuali

Settori merceologici	2006				2007						2008 (*)					
	SLL	Distretti	Comp. DIS %	Contr. DIS. % (**)	SLL	Distretti	Comp. DIS %	Contr. DIS. % (**)	Var. % SLL	Var. % DIS	SLL	Distretti	Comp. DIS %	Contr. DIS. % (**)	Var. % SLL	Var. % DIS
Prodotti alimentari e bevande	16.339	4.657	4,1	28,5	17.784	5.223	4,2	29,4	8,8	12,2	19.012	5.562	4,6	29,3	6,9	6,5
Prodotti a base di tabacco	12	6	0,0	50,3	10	5	0,0	56,3	-19,1	-9,4	10	3	0,0	32,9	4,3	-39,0
Prodotti tessili	13.511	8.370	7,3	61,9	13.633	8.346	6,7	61,2	0,9	-0,3	12.400	7.522	6,2	60,7	-9,0	-9,9
Articoli di abbigliamento; pellicce	11.895	5.352	4,7	45,0	12.768	5.765	4,6	45,1	7,3	7,7	12.593	5.694	4,7	45,2	-1,4	-1,2
Cuoio, articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature	13.058	7.768	6,8	59,5	13.921	8.162	6,5	58,6	6,6	5,1	12.865	7.460	6,2	58,0	-7,6	-8,6
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in materiali da intreccio	1.449	705	0,6	48,7	1.605	789	0,6	49,2	10,8	11,9	1.428	717	0,6	50,2	-11,0	-9,2
Pasta da carta, carta, cartone e prodotti di carta	4.713	1.874	1,6	39,8	5.109	2.036	1,6	39,9	8,4	8,7	4.795	1.861	1,5	38,8	-6,2	-8,6
Prodotti dell'editoria e della stampa e supporti registrati	1.561	583	0,5	37,3	1.528	565	0,5	37,0	-2,1	-3,0	1.442	517	0,4	35,8	-5,6	-8,5
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	10.553	167	0,1	1,6	12.191	166	0,1	1,4	15,5	-0,7	13.401	219	0,2	1,6	9,9	31,6
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	29.159	7.443	6,5	25,5	29.956	8.358	6,7	27,9	2,7	12,3	28.523	7.477	6,2	26,2	-4,8	-10,5
Articoli in gomma e materie plastiche	11.732	4.628	4,1	39,4	12.709	5.099	4,1	40,1	8,3	10,2	12.124	4.808	4,0	39,7	-4,6	-5,7
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	9.153	2.534	2,2	27,7	9.349	2.505	2,0	26,8	2,1	-1,2	8.683	2.294	1,9	26,4	-7,1	-8,4
Prodotti della metallurgia	21.810	9.523	8,3	43,7	25.555	11.062	8,8	43,3	17,2	16,2	25.882	11.235	9,3	43,4	1,3	1,6
Prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	14.552	7.919	6,9	54,4	16.341	8.927	7,1	54,6	12,3	12,7	16.040	8.696	7,2	54,2	-1,8	-2,6
Macchine ed apparecchi meccanici	63.757	27.337	23,9	42,9	71.809	30.514	24,4	42,5	12,6	11,6	70.702	30.395	25,1	43,0	-1,5	-0,4
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	1.476	282	0,2	19,1	1.442	298	0,2	20,7	-2,3	5,6	1.235	211	0,2	17,1	-14,3	-29,1
Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	12.182	5.135	4,5	42,2	13.913	5.867	4,7	42,2	14,2	14,2	13.112	5.500	4,6	41,9	-5,8	-6,2
Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni	6.601	872	0,8	13,2	5.745	830	0,7	14,5	-13,0	-4,8	4.883	867	0,7	17,7	-15,0	4,4
Apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi	7.757	2.121	1,9	27,3	8.125	2.265	1,8	27,9	4,7	6,8	7.599	2.240	1,9	29,5	-6,5	-1,1
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	25.623	5.924	5,2	23,1	28.876	6.548	5,2	22,7	12,7	10,5	27.416	6.434	5,3	23,5	-5,1	-1,7
Altri mezzi di trasporto	8.525	1.826	1,6	21,4	9.808	2.166	1,7	22,1	15,1	18,6	10.227	2.232	1,8	21,8	4,3	3,0
Mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.	14.992	9.146	8,0	61,0	15.811	9.680	7,7	61,2	5,5	5,8	14.509	8.920	7,4	61,5	-8,2	-7,9
Totale	300.411	114.172	100,0	38,0	327.988	125.178	100,0	38,2	9,2	9,6	318.882	120.864	100,0	37,9	-2,8	-3,4

(*) Dati provvisori

(**) Contributi percentuali calcolati rispetto alle esportazioni del settore attribuite ai SLL.

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero, Asia, Asia unità locali*

Conclusioni

La territorializzazione delle esportazioni per sistema locale del lavoro consente di aumentare il potenziale informativo dei dati di commercio estero utile per l'analisi della competitività delle imprese sui mercati internazionali. Tramite l'integrazione di diverse basi dati è possibile attribuire alle singole

unità locali delle imprese esportatrici i flussi commerciali da esse attivati, basandosi, nel caso le informazioni sulla provincia di origine della merce esportata non siano sufficienti, sulla stima effettuata ricorrendo al rapporto fra il numero di addetti di ogni unità locale e il numero di addetti complessivi dell'impresa. La metodologia per l'attribuzione delle esportazioni a livello territoriale consente di

avere un quadro strutturale annuale delle esportazioni per sistema locale del lavoro, legato alla disponibilità delle tre basi dati necessarie per effettuare le stime. Inoltre, consente di misurare la performance esportativa a livello locale ricorrendo a stime più aggiornate sulla base della definizione di un panel di imprese continuativamente esportatrici ampiamente rappresentativo dei flussi commerciali nazionali.

I dati elaborati consentono di evidenziare che il maggior contributo alle esportazioni nazionali viene dai sistemi che possono essere definiti, in base alla specializzazione produttiva prevalente, del *Made in Italy*: 45,9 per cento nel 2008, e al loro interno soprattutto dai sistemi della fabbricazione di macchine (16,4 per cento) e dai sistemi del legno e dei mobili (9,3 per cento nel 2008); entrambi i gruppi di sistemi nel periodo considerato hanno registrato un dinamica positiva dovuta a incrementi significativi (superiori al 9 per cento in entrambi i casi) nel 2007 e a flessioni più contenute nell'anno successivo (pari al 2,5 per cento per i primi e al 5 per cento per i secondi).

L'analisi delle esportazioni per sistema locale del lavoro rileva una notevole concentrazione territoriale delle vendite all'estero: il primo 10 per cento dei sistemi locali del lavoro attiva circa il 71 per cento delle esportazioni nazionali; tale quota raggiunge il 92 per cento considerando il primo 25 per cento dei SLL. Le performance esportative dei 686 sistemi locali del lavoro presentano differenziazioni legate sia alla collocazione geografica, sia alla dimensione media. Risultati negativi hanno caratterizzato il 38,5 per cento dei sistemi, localizzati soprattutto nel centro-sud. Incrementi delle esportazioni superiori alla media nazionale sono invece stati realizzati dal 51,2 per cento dei sistemi locali, mentre incrementi inferiori alla media nazionale dal 10,3 per cento.

Infine, si segnala che il 38 per cento delle esportazioni nazionali è attivato dai distretti industriali, con contributi particolarmente elevati (superiori al 50 per cento rispetto al complesso delle esportazioni del settore) per prodotti tessili, mobili e altri prodotti delle industrie manifatturiere non compresi altrove, cuoio e calzature e prodotti in metallo, escluse macchine e impianti.

Dal punto di vista dinamico, è da sottolineare che la caduta delle esportazioni nel 2008

sembra aver colpito i distretti industriali (-3,4 per cento) in misura più intensa rispetto al complesso dei SLL (-2,8 per cento). In particolare, ciò è verificato soprattutto per alcuni comparti tipici del *Made in Italy* (tessile, cuoio e calzature e prodotti della lavorazione di materiali non metalliferi).

Riferimenti bibliografici

- Becattini G. e Menghinello S. (1998), *Il made in Italy distrettuale*, in *Sviluppo locale*, vol. V, n.9, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Becattini G. (2000), *Il distretto industriale*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G., Sforzi F. (2001), *Il Caleidoscopio dello sviluppo locale*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Conti G. (1995), *I sistemi esportativi italiani: un'analisi per province 1985-1993*, in *Rapporto sul commercio estero 1994*, Istituto nazionale per il commercio estero, Roma.
- Fazio N. R. e Pascucci C. (2008), *Le esportazioni dei distretti industriali*, in *Sviluppo locale*, vol. XII, n.29-30, 2006-07, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Fazio N. R. e Pascucci C. (2008), *Le esportazioni dei sistemi produttivi locali di piccole e medie imprese nel 2005: i risultati dell'utilizzo di nuove metodologie e fonti statistiche*, http://www.istat.it/istat/eventi/2008/internazionalizzazione_imprese/relazioni/fazio_pascucci.pdf. in *Atti del Convegno L'informazione statistica ufficiale per l'analisi economica dell'internazionalizzazione delle imprese*, Roma, 12 giugno 2008.
- ICE (2008), *Osservatorio sull'internazionalizzazione dei distretti industriali*, n. 2, Roma, maggio 2008.
- Istat (2005), *I sistemi locali del lavoro. Censimento 2001*, a cura di A. Orasi e F. Sforzi 21 luglio <http://dawinci.istat.it/daWinci/jsp/MD/download/sll_comunicato.pdf>.
- Istat (2006), *Rapporto annuale la situazione del Paese nel 2005*, Roma.
- Istat (2008), *Rapporto annuale la situazione del Paese nel 2007*, Roma.
- Istat (2009), *Le esportazioni dei sistemi locali del lavoro, Anno 2006, Statistiche in breve*, Roma, 15 giugno 2009.

- Istat-Ice (2009), Commercio estero e attività internazionali delle imprese, Roma, Luglio 2009.
- Lorenzini F.(2005), Distretti industriali e sistemi locali del lavoro 2001, 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi, Roma.
- Menghinello S. (2002), Le esportazioni dai sistemi locali del lavoro, Collana Argomenti n.22, Istat, Roma.
- Menghinello S. (2003), Dimensione locale e competitività sui mercati internazionali: il contributo dei sistemi locali di piccola e media impresa alle esportazioni nazionali, in Internazionalizzazione dei distretti industriali, ICE, Atti del Convegno, Roma, 20-21 marzo 2003.
- Sforzi F. (2000), Il sistema locale come unità di analisi integrata del territorio, in E. Gori, E. Giovannini e N. Batic, a cura di, Verso i censimenti del 2000, pp. 191-221, Forum, Udine, pp. 191-221.
- Sforzi F. (2000), La procedura di individuazione dei distretti industriali, in Lorenzini, F. 2006, pp. 191-221.
- Viesti G. (2000), Come nascono i distretti industriali, Laterza, Bari.
- Viesti G.(2003), Distretti industriali e agglomerazioni territoriali in Italia. Lo stato delle conoscenze e i problemi di ricerca, Internazionalizzazione dei distretti industriali, ICE, Atti del Convegno, Roma, 20-21 marzo 2003.

Il posizionamento competitivo dei distretti industriali italiani e dei cluster industriali cinesi nelle filiere produttive internazionali del made in Italy

contributi

di Silvia Lombardi * e Stefano Menghinello **

Introduzione¹

L'Italia e la Cina sono paesi leader nella produzione e nel commercio mondiale di prodotti tessili, dell'abbigliamento, cuoio e calzature. L'elevato grado di frammentazione internazionale dei processi produttivi di queste industrie tradizionali induce a riconsiderare in modo più complesso la competizione tra imprese, ed in particolare tra distretti industriali italiani e cluster industriali cinesi². I distretti industriali italiani hanno registrato nel corso degli ultimi anni una significativa evoluzione da sistemi locali orientati alle esportazioni, con filiere produttive prevalentemente autocontenute a livello locale, a centri di riferimento di *network* internazionali di produzione. In parallelo, nell'ambito del più ampio processo di trasformazione del sistema economico che ha interessato la Cina negli ultimi trenta anni, le imprese cinesi operanti nel settore tessile e dell'abbigliamento si sono concentrate in alcune aree della fascia costiera sulla base di cluster industriali, e si sono inserite all'interno di filiere produttive internazionali.

La presenza di *network* estesi di produzione, che pongono in relazione i distretti industriali italiani con i cluster industriali cinesi, spinge a riconsiderare i rapporti tra Italia e Cina in questi settori non solo sul piano della competizione sui mercati dei prodotti finiti,

ma anche e soprattutto a livello di relazioni di produzione e di potenziale collaborazione. In quest'ottica, il posizionamento competitivo dei distretti industriali italiani deve essere ricercato in termini di collocazione ottimale rispetto ad una catena del valore internazionale, dove le attività a maggiore valore aggiunto (produzioni di qualità, design, sviluppo di tecnologie innovative e commercializzazione con brand di qualità) possono garantire ampi margini di profitto e di crescita in un rapporto di forte coordinamento con le altre imprese del *network* internazionale di produzione. L'impiego dei dati nazionali di commercio estero a livello provinciale, unitamente all'utilizzo di banche dati commerciali a livello di impresa, consente di ottenere alcuni interessanti, anche se parziali, risultati empirici per approfondire la natura dei rapporti tra distretti industriali italiani e cluster industriali cinesi.

1. Distretti industriali italiani e cluster industriali cinesi: competizione o complementarità?

I distretti industriali rappresentano da tempo uno dei principali fattori di vantaggio competitivo dell'industria manifatturiera italiana. A partire dalla fine degli anni '80, i

* Dipartimento di Scienze Economiche, Università degli Studi di Firenze.

** Istat, Direzione centrale statistiche economiche e strutturali, Roma.

1 Questo lavoro riporta i risultati preliminari di un progetto di ricerca coordinato dal Prof. Marco Bellandi e svolto presso il Laboratorio di Economie Applicate (LEA) della sede di Prato dell'Università di Firenze. Sebbene l'elaborato sia frutto di un lavoro congiunto degli autori, l'introduzione, il paragrafo 1 e le conclusioni sono da attribuire a Stefano Menghinello, mentre i paragrafi 2, 3 e 4 sono stati realizzati da Silvia Lombardi. Si ringrazia inoltre Fabian Mazza, responsabile dell'Ufficio di Roma della Società Bureau Van Dijk, per avere consentito l'accesso ai dati cinesi inclusi nella banca dati commerciale ORBIS a fini di ricerca.

2 In letteratura economica si distingue il concetto di cluster industriale, centrato sull'agglomerazione territoriale delle imprese e sul nesso contrattuale che intercorre tra le imprese che realizzano l'insieme degli scambi economici, dal concetto di sistema di produzione locale, ulteriormente contraddistinto dal nesso socio-culturale ed istituzionale tra le imprese locali (Bellandi 2007). A partire da concetti esposti sopra, si definiscono i distretti industriali come "tipici luoghi di industria caratterizzati dal radicamento di una forma di sistema di produzione locale" (Bellandi 2007: 18).

distretti industriali italiani hanno intrapreso un progressivo e sempre più accentuato percorso di internazionalizzazione (Conti e Menghinello 1998) che ha portato a ridefinire i confini delle filiere produttive, le quali si sono trasformate da autocontenute a livello locale ad interconnesse con le filiere produttive globali. Nel tempo sono emersi modelli di *governance* maggiormente strutturati (investimenti diretti esteri e accordi internazionali), che hanno portato le imprese leader dei distretti industriali a porsi contemporaneamente come punto di riferimento di un network di produzione internazionale. Il quadro evolutivo che ne emerge sembra ridisegnare il ruolo dei distretti industriali localizzati nei paesi avanzati (De Propris, Menghinello e Sudgen 2008). La scomposizione del processo produttivo in fasi aventi diversa localizzazione determina un sostanziale ampliamento della rete di relazioni produttive che fanno capo al distretto industriale (figura 1).

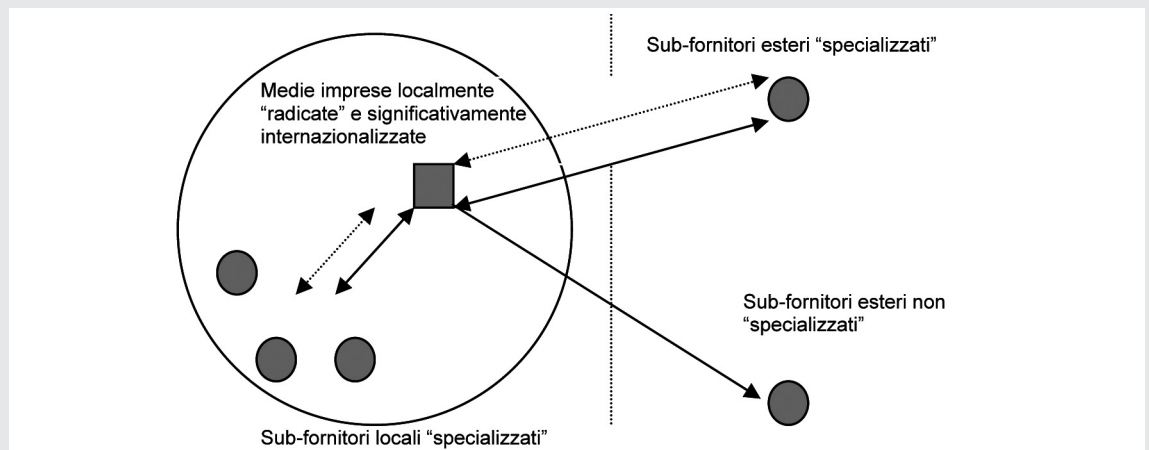
A fronte di processi di selezione indotti dalla competizione globale, è probabile che le imprese leader del distretto industriale ridefiniscano le proprie relazioni di collaborazione con un insieme qualificato di sub-fornitori "specializzati", localizzati sia dentro che fuori dal distretto, a livello internazionale. Questi ultimi, in particolare, possono essere costituiti sia da imprese indipendenti sia da altre agglomerazioni territoriali di imprese.

La forte crescita dell'economia cinese negli ultimi trenta anni si associa con la nascita e lo

sviluppo di molteplici tipologie di organizzazione della produzione. La nascita della "nuova industria" cinese (Di Tommaso e Bellandi 2006) è determinata da un insieme composito di fattori di natura internazionale e nazionale. A livello territoriale, si riscontra la concentrazione dello sviluppo industriale in alcuni sistemi regionali localizzati nella fascia costiera della Cina, ed una varietà di modelli di sviluppo e di organizzazione industriale entro tali sistemi, che registrano in particolare la presenza di una molteplicità di cluster industriali. Tali molteplici forme organizzative si contraddistinguono non soltanto in base al settore di specializzazione, ma anche in base alle diverse combinazioni di fattori che prevalgono a livello locale (Belliandi e Lombardi 2009). Di rilievo risultano la struttura proprietaria del capitale cinese investito (capitale pubblico o privato), la presenza di grandi imprese pubbliche e la loro privatizzazione, la presenza di imprese estere e l'attuazione di trasferimento di conoscenza, il collegamento delle imprese locali con università e centri di ricerca cinesi, l'offerta da parte dei governi locali di beni pubblici di varia natura, infine l'area di localizzazione, data l'implementazione di politiche industriali multi-livello (Jiang, 2003; Li e Fung, 2006; Sun et al, 2007).

La tensione tra contesto locale e globale esercitata sui cluster industriali cinesi spinge a ripensare il coinvolgimento dei distretti industriali italiani nei fenomeni di frammentazione internazionale della produzione (Arndt e Kierzkowsky, 2001) legati

Figura 1.
Espansione all'estero del network di produzione di un distretto industriale



alla Cina. In particolare, l'inserimento all'interno di *international value chains* (Gereffi e Korzeniewicz 1994) costituisce, per i cluster cinesi e per i distretti italiani, una fonte sia di vantaggi sia di criticità, alcuni non gestibili a livello di singola impresa ma a livello sistemico. La complessa divisione del lavoro tra sistemi di produzione locale su scala internazionale determina infatti la necessità dell'offerta di beni pubblici specifici ai sistemi di produzione coinvolti, la cui natura è quindi trans-locale (Bellandi e Caloffi 2008). Gli studi svolti fino ad ora in materia di industria cinese e internazionalizzazione sottolineano la presenza di elementi che rendono possibile l'innesto di cooperazione e collaborazione tra distretti italiani e cluster industriali cinesi (Di Tommaso e Bellandi 2006); inoltre, segnalano come la scelta localizzativa in cluster industriali cinesi (specialmente quelli legati agli *hub* metropolitani di Hong Kong e Shanghai) da parte delle imprese italiane tenga presenti i vantaggi offerti in termini infrastrutturali e di servizi (Orlandi e Prodi 2006).

2. Dati e metodi di analisi

Le statistiche territoriali del commercio con l'estero prodotte dall'Istat rappresentano un ampio e ricco patrimonio informativo per l'analisi dell'internazionalizzazione produttiva a livello locale. Questi dati, tuttavia, risentono di alcune importanti limitazioni. Infatti, in presenza di processi di internazionalizzazione produttiva basati non solo su rapporti di sub-fornitura ma anche sull'estensione all'estero dei confini dell'impresa, l'utilizzo dei flussi commerciali per l'analisi dell'internazionalizzazione misura solo l'impiego di input intermedi e semilavorati di origine estera nelle attività di produzione realizzate dalle imprese sul territorio nazionale. Inoltre, la ricostruzione delle filiere di produzione a partire dalle classificazioni disponibili per le statistiche territoriali del commercio estero (Cpa-Ateco 2007) non è

esente da problemi, specie nelle fasi più a valle della filiera, dove non è possibile distinguere in modo soddisfacente la natura dell'impiego intermedio o finale dei prodotti. Quest'ultimo effetto è tuttavia trascurabile a livello locale, dove la componente di *import penetration*, connessa al soddisfacimento della domanda locale di consumo, si può considerare di secondaria importanza rispetto alla componente di *import substitution*, relativa all'impiego di input intermedi o semilavorati di origine estera nei processi di produzione a livello locale.

L'analisi empirica dell'internazionalizzazione produttiva ha richiesto di definire congiuntamente le filiere produttive rilevanti a livello locale e le province amministrative che si qualificano per una significativa presenza di distretti industriali. In linea con Becattini e Menghinello (1998), le filiere produttive delle industrie tessile-abbigliamento e calzature sono state definite come grappoli produttivi o filiere produttive "allargate", le quali considerano non solo le produzioni di fase interne a ciascun settore, ma anche i prodotti strumentali e complementari, quali le macchine utensili e prodotti intermedi provenienti da altri settori industriali³. L'individuazione delle province "distrettuali" è stata realizzata sulla base di un indicatore di distrettualità esposto in Becattini e Menghinello (1998) con riferimento al Censimento dell'Industria e dei Servizi (2001) e alla lista di distretti industriali definita dall'Istat per il 2001. In particolare, sono considerate nell'analisi empirica le province che contribuiscono in modo più significativo alle esportazioni nazionali nei settori tradizionali ed al contempo che presentano un coefficiente di distrettualità, pari ad almeno il 70 per cento rispetto a tutte le principali fasi della "filiera produttiva allargata".

In linea con Conti e Menghinello (1998), l'intensità locale dei processi di internazionalizzazione delle produzioni realizzate in Italia nelle province selezionate è stata definita, per ciascuna fase della filiera,

³ La filiera "allargata" dell'industria tessile-abbigliamento e calzature, definita a partire dalla Cpa-Ateco2007, include oltre a tutti i gruppi inclusi nelle sezioni 13 (Industrie tessili), 14 (Confezione di articoli di abbigliamento) e 15 (Fabbricazione di articoli in pelle e simili), anche le seguenti produzioni complementari e strumentali: 20.12 (Fabbricazione di coloranti e pigmenti), 20.3 (Fabbricazione di pitture, vernici e smalti), 20.59.6 (Fabbricazione di prodotti ausiliari per le industrie tessili e del cuoio), 20.6 (Fabbricazione di fibre sintetiche e artificiali), 28.94 (Fabbricazione di macchine per le industrie tessili, dell'abbigliamento e del cuoio), 32.3 (Fabbricazione di articoli sportivi). Nel caso di dati territoriali di commercio estero l'analisi è stata effettuata a livello di gruppi.

dal rapporto tra flussi di importazioni e numero di addetti nell'industria locale:

$$IPL_{ijk} = \frac{import_{ijk}}{add_{jk}}$$

dove il suffisso *i* rappresenta una generica fase della filiera produttiva e *j* e *k* indicano rispettivamente la provincia e l'industria in esame.

Al fine di superare i limiti delle fonti ufficiali cinesi, l'analisi empirica sulla localizzazione dell'industria tessile cinese è stata realizzata impiegando un ampio campione di imprese estratto dalla banca dati commerciale ORBIS, aventi specializzazione tessile secondo la *Standard Industry Classification* cinese (China Sic) e la disponibilità di dati individuali. L'analisi della localizzazione è stata realizzata a livello di contee. In Cina sono presenti oltre 2300 contee, cioè aree urbane e rurali e che costituiscono la divisione più prossima, in termini di dimensione territoriale, a quella delle province italiane. È stato estratto dalla banca dati ORBIS un campione di oltre 40.000 imprese tessili cinesi; per quasi il 90 per cento di esse è stato possibile utilizzare l'informazione spaziale (codice di avviamento postale) per ricondurre la localizzazione di impresa alla relativa contea. Da un punto di vista metodologico si ritiene che, pur in presenza di problemi di copertura e distorsione del campione, quest'ultimi non siano significativamente correlati con la distribuzione spaziale delle imprese tessili cinesi. A riprova di questo, il confronto dei risultati empirici ottenuti con i casi di studio relativi alle *textile industrial base* (cioè città di medie dimensioni in cui larga parte dell'economia è basata sull'industria tessile, e in alcuni casi anche sull'abbigliamento e le industrie collegate) diffusi dalla federazione nazionale delle industrie del tessile e abbigliamento cinese *China National Textile and Apparel Council* (Cntac) ed altre fonti integrative (Li and Fung 2007) sembrano confermare la significatività dei risultati prodotti.

3. L'internazionalizzazione produttiva dei distretti industriali italiani

Le quote di mercato nei settori tradizionali del *Made in Italy* mostrano nell'ultimo decennio

una significativa e progressiva crescita della Cina e una sostanziale tenuta dell'Italia, pur in presenza di una riduzione del contributo nazionale alle esportazioni mondiali in questi settori. L'analisi dell'interscambio commerciale dell'Italia nel periodo 1995-2008, in relazione alle produzioni che compongono la filiera "allargata" del tessile-abbigliamento e calzature (Cfr. par. precedente), rivela una tenuta complessiva, anche se in progressivo ridimensionamento, della performance dell'Italia sui mercati internazionali in relazione a quasi tutte le fasi della filiera produttiva (tav. 1).

Questi risultati sono rafforzati dall'analisi dell'interscambio dell'Italia rispetto ad un qualificato insieme di paesi avanzati, in cui si riscontra la presenza di una significativa performance commerciale per tutte le fasi della filiera delle industrie tradizionali. È interessante notare come la positiva performance dell'Italia sui mercati internazionali si estenda anche a produzioni complementari e strumentali, ed in primo luogo alle macchine utensili per l'industria tessile, dell'abbigliamento e delle calzature. In particolare, il settore delle macchine utensili connesso alla filiera del tessile-abbigliamento e calzature è l'unico che vede la propria performance rafforzarsi o consolidarsi nel periodo 1995-2008.

L'analisi dell'interscambio Italia-Cina mostra una forte esposizione commerciale dell'Italia in tutte le fasi delle filiere produttive dei settori tradizionali, anche se a livello relativamente più contenuto nei prodotti intermedi quali tessuti, cuoio e prodotti in cuoio. Una significativa eccezione è rappresentata dal settore delle macchine utensili specializzate in cui l'Italia conserva, anche se in progressivo declino, un ampio vantaggio comparato negli scambi con la Cina. L'analisi dell'orientamento geografico da e verso la Cina dell'interscambio dell'Italia secondo la filiera "allargata" delle industrie tradizionali del *Made in Italy* mostra, al di là di fenomeni di *import penetration* nel mercato dei beni finali, un progressiva integrazione produttiva delle filiere produttive italiane con quelle cinesi (tav.2)

L'analisi dei processi di internazionalizzazione produttiva in Cina delle singole province "distrettuali" specializzate nel tessile e nell'abbigliamento si contraddistingue, in un quadro generale di crescente integrazione

Tavola 1 - Interscambio commerciale con il resto del Mondo, i principali paesi avanzati ⁽¹⁾ e la Cina in relazione alla filiera "allargata" del tessile-abbigliamento e calzature - Anni 1995-2008
Saldi Normalizzati

Filiera produttiva "allargata" del tessile-abbigliamento e calzature	Mondo				Paesi avanzati				Cina			
	1995	2000	2005	2008	1995	2000	2005	2008	1995	2000	2005	2008
Prodotti finali ed intermedi dei settori tradizionali												
131 - Preparazione e filatura di fibre tessili	-0,06	0,01	0,07	-0,04	0,02	0,12	0,28	0,26	-0,77	-0,61	-0,59	-0,80
132 - Tessitura	0,54	0,53	0,52	0,47	0,66	0,64	0,69	0,67	-0,22	-0,44	-0,55	-0,50
139 - Altre industrie tessili	0,25	0,28	0,22	0,20	0,34	0,35	0,33	0,29	-0,92	-0,84	-0,81	-0,80
141 - Articoli di abbigliamento	0,43	0,32	0,19	0,18	0,76	0,76	0,67	0,59	-0,98	-0,97	-0,94	-0,90
142 - Articoli in pelliccia	0,21	0,31	0,50	0,50	0,64	0,77	0,85	0,70	-0,99	-0,95	-0,92	-0,91
143 - Articoli di maglieria	0,78	0,58	0,32	0,23	0,89	0,88	0,79	0,71	-0,88	-0,96	-0,95	-0,96
151 - Cuoio e prodotti del cuoio	0,34	0,31	0,30	0,29	0,70	0,65	0,55	0,52	-0,83	-0,50	-0,57	-0,56
152 - Calzature	0,64	0,47	0,32	0,30	0,92	0,92	0,88	0,82	-0,89	-0,95	-0,94	-0,89
323 - Articoli sportivi	0,44	0,34	0,19	0,20	0,61	0,53	0,40	0,46	-1,00	-0,83	-0,89	-0,87
Prodotti complementari e strumentali												
2012 - Coloranti e pigmenti	-0,42	-0,37	-0,30	-0,17	-0,56	-0,60	-0,52	-0,34	-0,89	-0,61	-0,43	-0,42
20300 - Pitture, vernici e smalti, ecc.	0,15	0,16	0,21	0,28	-0,31	-0,27	-0,20	-0,18	0,85	0,82	0,26	-0,01
20596 - Prodotti ausiliari industrie tessili e del cuoio	-0,40	-0,12	0,02	0,20	-0,74	-0,64	-0,65	-0,57	0,07	0,86	0,89	0,95
20600 - Fibre sintetiche e artificiali	-0,14	-0,18	-0,10	-0,14	-0,21	-0,22	-0,09	-0,06	0,78	0,33	-0,10	-0,92
22190 - Altri prodotti in gomma n.c.a	0,32	0,25	0,32	0,30	0,34	0,25	0,38	0,36	-0,55	-0,54	-0,47	-0,46
28941 - Macchine tessili, per cucire e per maglieria	0,34	0,36	0,54	0,51	-0,22	-0,21	-0,18	-0,19	0,95	0,90	0,82	0,73
28942 - Macchine per pelli cuoio e calzature	0,83	0,84	0,85	0,83	0,51	0,62	0,71	0,82	0,99	0,92	0,80	0,54

(1) I principali paesi avanzati includono Stati Uniti, Giappone, Inghilterra, Francia e Germania.

Fonte: Istat

Tavola 2 - Interscambio Italia - Cina in relazione alla filiera "allargata" del tessile-abbigliamento e calzature - Anni 1995-2008
Scambi con la Cina in % degli scambi complessivi dell'Italia

Filiera produttiva "allargata" del tessile-abbigliamento e calzature	Esportazioni				Importazioni			
	1995	2000	2005	2008	1995	2000	2005	2008
Prodotti finali ed intermedi dei settori tradizionali								
131 - Preparazione e filatura di fibre tessili	0,01	0,02	0,02	0,02	0,05	0,07	0,10	0,16
132 - Tessitura	0,01	0,01	0,02	0,03	0,06	0,09	0,22	0,29
139 - Altre industrie tessili	0,00	0,00	0,01	0,01	0,10	0,08	0,15	0,19
141 - Articoli di abbigliamento	0,00	0,00	0,00	0,01	0,12	0,16	0,24	0,27
142 - Articoli in pelliccia	0,00	0,00	0,01	0,01	0,45	0,26	0,37	0,57
143 - Articoli di maglieria	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,06	0,17	0,26
151 - Cuoio e prodotti del cuoio	0,00	0,03	0,03	0,04	0,10	0,15	0,23	0,27
152 - Calzature	0,00	0,00	0,00	0,01	0,06	0,08	0,16	0,18
323 - Articoli sportivi	0,00	0,01	0,01	0,01	0,11	0,20	0,24	0,32
Prodotti complementari e strumentali								
2012 - Coloranti e pigmenti	0,00	0,02	0,04	0,04	0,02	0,03	0,05	0,07
20300 - Pitture, vernici e smalti, ecc	0,01	0,01	0,02	0,01	0,00	0,00	0,02	0,03
20596 - Prodotti ausiliari industrie tessili e del cuoio	0,01	0,04	0,11	0,11	0,00	0,00	0,01	0,00
20600 - Fibre sintetiche e artificiali	0,04	0,03	0,03	0,00	0,00	0,01	0,03	0,08
22190 - Altri prodotti in gomma n.c.a	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,05	0,07
28941 - Macchine tessili, per cucire e per maglieria	0,14	0,09	0,17	0,17	0,01	0,01	0,06	0,08
28942 - Macchine per pelli, cuoio e calzature	0,04	0,04	0,09	0,11	0,00	0,02	0,12	0,37

Fonte: Istat

produttiva a livello internazionale, per la presenza di sentieri di internazionalizzazione significativamente differenziati tra le diverse economie locali (tav. 3).

Il distretto tessile di Prato risulta perseguire una strategia di internazionalizzazione delle produzioni locali progressiva ma contenuta,

relativamente più intensa per i filati rispetto ai tessuti. Diversamente, il distretto di Como, sembra adottare una scelta di internazionalizzazione più accentuata nei tessuti rispetto ai filati. Il caso di Biella si contraddistingue per una forte accelerazione dei processi di internazionalizzazione

Tavola 3 - Internazionalizzazione produttiva delle province "distrettuali" specializzate nel tessile-abbigliamento

Province "distrettuali"	Anni	Impiego di input intermedi esteri (importazioni in .000 di euro per addetto)				Quota in % degli input intermedi esteri provenienti dalla Cina sul totale			
		Filati di fibre tessili	Tessuti	Articoli di abbigliamento	Articoli di maglieria	Filati di fibre tessili	Tessuti	Articoli di abbigliamento	Articoli di maglieria
Biella	1995	5,5	0,3	1,3	0,1	0,9	11,2	25,1	21,4
	2000	13,0	0,9	3,7	0,5	3,8	10,3	6,9	1,2
	2005	16,0	0,6	5,2	0,9	5,4	27,0	21,5	15,0
	2008 ⁽¹⁾	17,7	1,2	7,8	1,0	16,1	5,3	9,3	20,1
Como	1995	3,7	7,6	2,2	0,1	47,2	31,7	6,4	0,0
	2000	3,7	7,2	4,5	0,2	41,0	35,0	19,6	5,3
	2005	2,6	6,2	6,5	0,3	42,4	47,9	45,6	46,0
	2008 ⁽¹⁾	2,9	7,9	7,2	0,4	53,0	50,8	46,4	43,3
Modena	1995	0,9	1,5	4,1	0,9	4,2	0,2	20,1	6,9
	2000	1,1	1,0	7,2	2,4	7,6	1,9	13,2	6,0
	2005	1,0	1,1	13,6	3,6	29,3	16,6	15,6	24,7
	2008 ⁽¹⁾	1,2	1,0	21,8	5,3	23,1	19,1	27,1	36,5
Prato	1995	6,5	1,9	0,6	0,1	1,1	0,2	7,3	3,5
	2000	9,3	3,8	1,2	0,5	1,5	10,1	14,1	2,9
	2005	7,0	5,1	2,7	1,0	8,4	50,4	39,7	29,3
	2008 ⁽¹⁾	5,8	3,5	2,0	1,4	8,4	49,7	43,0	33,7
Reggio Emilia	1995	0,4	1,3	9,1	1,5	0,0	0,0	12,3	9,4
	2000	0,7	1,9	12,3	3,7	0,4	0,2	10,4	17,6
	2005	0,7	1,7	29,7	8,1	14,9	1,2	13,9	28,0
	2008 ⁽¹⁾	0,3	2,3	56,6	14,8	19,7	5,0	28,5	57,8
Teramo	1995	0,3	1,8	1,8	0,0	0,6	2,0	1,9	0,0
	2000	0,7	1,7	5,5	0,2	1,5	2,4	11,9	1,4
	2005	1,0	2,4	7,1	0,4	4,2	4,2	32,5	60,9
	2008 ⁽¹⁾	1,0	2,0	7,4	0,8	4,5	9,9	41,2	32,2
Treviso	1995	1,9	1,5	9,1	3,9	16,2	0,4	9,9	0,6
	2000	2,9	2,7	19,1	8,9	27,2	1,6	9,6	0,5
	2005	3,7	5,0	43,6	14,7	27,4	4,5	15,8	4,9
	2008 ⁽¹⁾	5,2	5,7	55,7	19,3	19,6	15,1	30,3	13,8
Vicenza	1995	3,6	1,8	3,6	0,5	0,7	0,2	8,3	1,0
	2000	5,5	3,1	10,9	1,6	4,3	0,2	10,6	9,8
	2005	4,6	7,4	21,3	2,4	2,7	1,0	18,9	16,8
	2008 ⁽¹⁾	4,6	8,8	23,7	2,2	2,9	3,4	22,1	25,7

(1) I dati relativi agli addetti si riferiscono al 2006, pertanto l'indicatore per il 2008 potrebbe risultare sottostimato.

Fonte: elaborazioni su dati Istat

produttiva nei filati ma anche per un sostanziale mantenimento della produzione di tessuti a livello locale. I distretti dell'abbigliamento localizzati a Modena, Reggio Emilia, Treviso e Vicenza sembrano perseguire un rapido e deciso processo di internazionalizzazione, seppure con modalità ed intensità diverse a seconda delle produzioni considerate (ad esempio, l'internazionalizzazione produttiva nei distretti di Modena è molto accentuata per l'abbigliamento ma al contempo più contenuta per la maglieria). Una significativa eccezione è rappresentata dai distretti localizzati nella provincia di Teramo, che presentano livelli di

internazionalizzazione produttiva delle produzioni locali relativamente più contenuti. L'integrazione dei processi produttivi locali con l'economia cinese è confermata dalle significative e crescenti quote di importazioni dalla Cina sul totale delle importazioni di semilavorati e prodotti finiti attivate dai distretti industriali italiani (ancora tav. 3). L'analisi dei processi di internazionalizzazione produttiva delle province "distrettuali" specializzate nel cuoio e nelle calzature (tav. 4) conferma la presenza di un crescente e deciso orientamento verso l'impiego nelle produzioni locali di prodotti intermedi e quasi finiti realizzati all'estero.

Tavola 4 - Internazionalizzazione produttiva delle province "distrettuali" specializzate nel cuoio e nelle calzature

Province "distrettuali"	Anni	Impiego di input intermedi esteri (importazioni in .000 di euro per addetto)		Quota in % degli input intermedi esteri provenienti dalla Cina sul totale	
		Cuoio e prodotti in cuoio	Calzature	Cuoio e prodotti in cuoio	Calzature
Ascoli Piceno	1995	2,3	2,3	14,2	0,3
	2000	2,6	6,0	14,3	0,6
	2005	4,0	12,9	48,3	7,5
	2008 ⁽¹⁾	4,3	12,6	40,5	11,6
Avellino	1995	32,8	0,0	0,2	52,9
	2000	48,0	0,1	0,1	10,8
	2005	26,2	0,2	3,0	5,4
	2008 ⁽¹⁾	26,9	0,4	1,3	17,6
Bari	1995	13,0	2,2	0,5	7,2
	2000	24,3	7,8	0,9	1,7
	2005	16,8	13,3	6,8	12,4
	2008 ⁽¹⁾	16,7	21,0	10,3	28,7
Padova	1995	5,5	12,9	22,6	3,1
	2000	17,0	34,2	43,8	7,3
	2005	16,0	58,9	53,1	19,4
	2008 ⁽¹⁾	19,5	51,2	53,3	20,3
Treviso	1995	1,3	15,7	12,5	4,6
	2000	3,1	48,6	34,3	7,4
	2005	5,5	80,9	71,2	17,4
	2008 ⁽¹⁾	10,4	118,5	66,8	22,6

(1) I dati relativi agli addetti si riferiscono al 2006, pertanto l'indicatore per il 2008 potrebbe risultare sottostimato.

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

In questo contesto, i processi di internazionalizzazione produttiva verso la Cina risultano più intensi e in forte accelerazione in alcune aree distrettuali localizzate nelle province di Padova, e, soprattutto, Treviso, rispetto ai distretti localizzati nelle province di Bari e di Ascoli Piceno in particolare. Anche in questo caso, l'integrazione dei processi produttivi a livello locale con l'economia cinese è comunque confermata dal crescente utilizzo di prodotti intermedi e semilavorati provenienti da questo Paese.

Dati i problemi concettuali e di misurazione relativi all'impiego di un approccio *international value chain*, risulta interessante analizzare secondo questa prospettiva i risultati empirici riportati nella tavola 5, relativi all'interscambio dei distretti industriali italiani con la Cina rispetto ai prodotti che compongono la filiera produttiva "allargata" dei settori tradizionali del *Made in Italy* presi in esame.

Il distretto tessile di Biella, ed, in misura più contenuta, quello di Prato, sembrano conservare un vantaggio competitivo rispetto alla Cina nella produzione di tessuti e,

soprattutto, nelle macchine utensili specializzate. Il distretto tessile di Como, pur partendo nel 2000 da una forte esposizione commerciale verso la Cina lungo tutta la filiera di produzione, sembra aver ridotto lo svantaggio competitivo nei tessuti mentre ha consolidato quello nelle produzioni complementari e strumentali, con particolare riguardo ai macchinari specializzati. I distretti del cuoio e della calzatura sembrano mostrare problemi di competitività nel caso di Ascoli Piceno, mentre Avellino mantiene, pur riducendo, un vantaggio competitivo nel cuoio e prodotti in cuoio. L'area distrettuale di Treviso si contraddistingue per una significativa tendenza

all'internazionalizzazione tramite una forte esposizione commerciale verso la Cina, anche se mantiene un ruolo di leader nelle macchine utensili specializzate. Diversamente, i distretti localizzati in provincia di Teramo non sembrano mantenere vantaggi comparati positivi nei confronti con l'economia cinese. Più generale, è interessante notare come, a fronte di un crescente e sempre più intenso processo di internazionalizzazione produttiva, alcuni

Tavola 5 - Interscambio commerciale con la Cina di alcune delle principali province distrettuali secondo la filiera produttiva "allargata" del tessile-abbigliamento e calzature - Anni 2000-2008
Saldi normalizzati

Filiera produttiva allargata del tessile abbigliamento	Ascoli Piceno		Avellino		Biella		Como		Prato		Teramo		Treviso	
	00	08	00	08	00	08	00	08	00	08	00	08	00	08
Prodotti semi-finiti e intermedi dei settori tradizionali														
Filati di fibre tessili	-	-	-	-	0,31	-0,71	-1,00	-0,99	-0,03	-0,68	-1,00	-1,00	-1,00	-0,80
Tessuti	-	-	-	-	0,68	0,95	-0,94	-0,68	0,11	-0,24	-1,00	-0,91	0,49	-0,64
Altri prodotti tessili	-	-	-	-	-0,90	-0,68	-0,55	0,03	-0,45	-0,68	-0,95	-0,90	-0,88	-0,67
Articoli di abbigliamento	-	-	-	-	-0,99	-0,68	-0,96	-0,95	-0,98	-0,89	-0,99	-0,98	-0,92	-0,96
Articoli di maglieria	-	-	-	-	-0,89	-0,98	-0,64	-1,00	-1,00	-0,96	-1,00	-0,94	-0,84	-0,95
Cuoio e prodotti in cuoio	-0,94	-0,75	1,00	0,67	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,98	-0,47
Calzature	-0,07	-0,62	-1,00	-1,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,97	-0,97
Articoli sportivi	-	-	-	-	-1,00	-1,00	-1,00	-0,75	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,60	-0,95
Prodotti complementari o strumentali														
Prodotti chimici per i settori tradizionali	-0,79	-0,72	0,32	0,62	-1,00	-0,99	-0,23	-0,80	-1,00	-0,86	-0,64	-1,00	0,91	-0,50
Pitture, vernici e smalti, ecc	1,00	0,97	-	1,00	-1,00	-0,58	0,88	0,81	-1,00	0,62	-	-1,00	1,00	0,14
Altri prodotti chimici per i settori tradizionali	-1,00	-0,93	0,51	0,66	-0,94	-0,43	0,07	0,40	-	-0,06	-	-1,00	-0,92	-0,94
Fibre sintetiche e artificiali	-	-	-	-	0,29	-0,95	-0,74	-0,99	-0,84	-0,97	-	-	-1,00	-0,97
Macchine per impieghi speciali	0,00	-0,68	-1,00	-0,46	0,99	0,86	0,77	0,73	0,99	0,80	0,67	-0,29	0,94	0,87

Nota: - dato non elaborato perché non significativo per la provincia considerata.

Fonte: elaborazione su dati Istat

distretti industriali italiani abbiano difeso ed in parte rafforzato nei confronti della Cina i propri vantaggi competitivi secondo segmenti specifici della filiera produttiva locale.

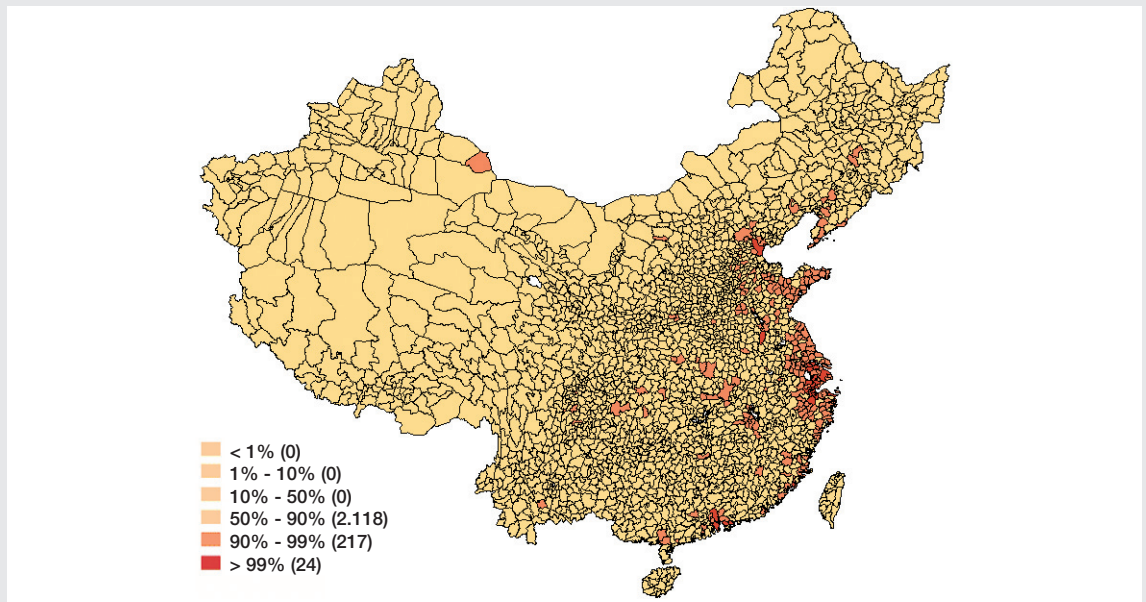
4. La localizzazione dei cluster industriali cinesi del tessile

La localizzazione dei cluster industriali cinesi a specializzazione tessile è introdotta da un'analisi di carattere esplorativo, relativa alla distribuzione per percentili delle imprese del campione. La cartografia 1 mostra come l'industria tessile cinese risulti notevolmente concentrata in alcune aree, prevalentemente localizzate lungo la fascia costiera. La maggiore concentrazione è segnalata nelle 24 contee in rosso, che rappresentano l'1 per cento delle contee cinesi, nelle quali si concentra il 41 per cento delle imprese del campione. In linea con la letteratura in materia di organizzazione industriale, che evidenzia la distribuzione spaziale dei cluster industriali all'interno delle 15 province più ricche cinesi (Wang e Mei 2009), la concentrazione dell'industria tessile si verifica in prossimità dei tre sistemi regionali del Delta del Fiume Azzurro, formato da alcune

prefetture appartenenti alla municipalità di Shanghai, della parte meridionale della provincia del Jiangsu, e della parte settentrionale della provincia dello Zhejiang; il Delta del Fiume delle Perle, attorno ad Hong Kong, formato da alcune prefetture facenti parte delle province del Guangdong; il Bohai Bay Rim, comprendente l'asse Pechino-Tianjin con estensione alle limitrofe province del Liaoning, Hebei, e Shandong. Queste tre aree costituiscono gli attuali poli di crescita industriale cinese e coinvolgono sia i settori manifatturieri "tradizionali" sia i settori "high-tech".

L'evidenza empirica sul significativo grado di concentrazione territoriale dell'industria tessile cinese è supportata dalla letteratura internazionale e dalle fonti ufficiali cinesi di settore, che individuano nelle province del Guangdong, Zhejiang, Jiangsu, Shandong e Fujian una diffusa presenza di cluster industriali a specializzazione tessile e abbigliamento, e una ripartizione del maggior numero di cluster tessili nelle province del Jiangsu e Zhejiang e di cluster dell'abbigliamento in Guangdong e Zhejiang (Cntac; Guide 2004; Li and Fung 2007). In termini di casi di studio, la letteratura economica la letteratura individua differenti

Cartografia 1
Distribuzione
geografica del
campione di
imprese tessili
cinesi per
contea.
Percentili



Fonte: elaborazioni su ORBIS database, Bureau van Dijk Electronic Publishing

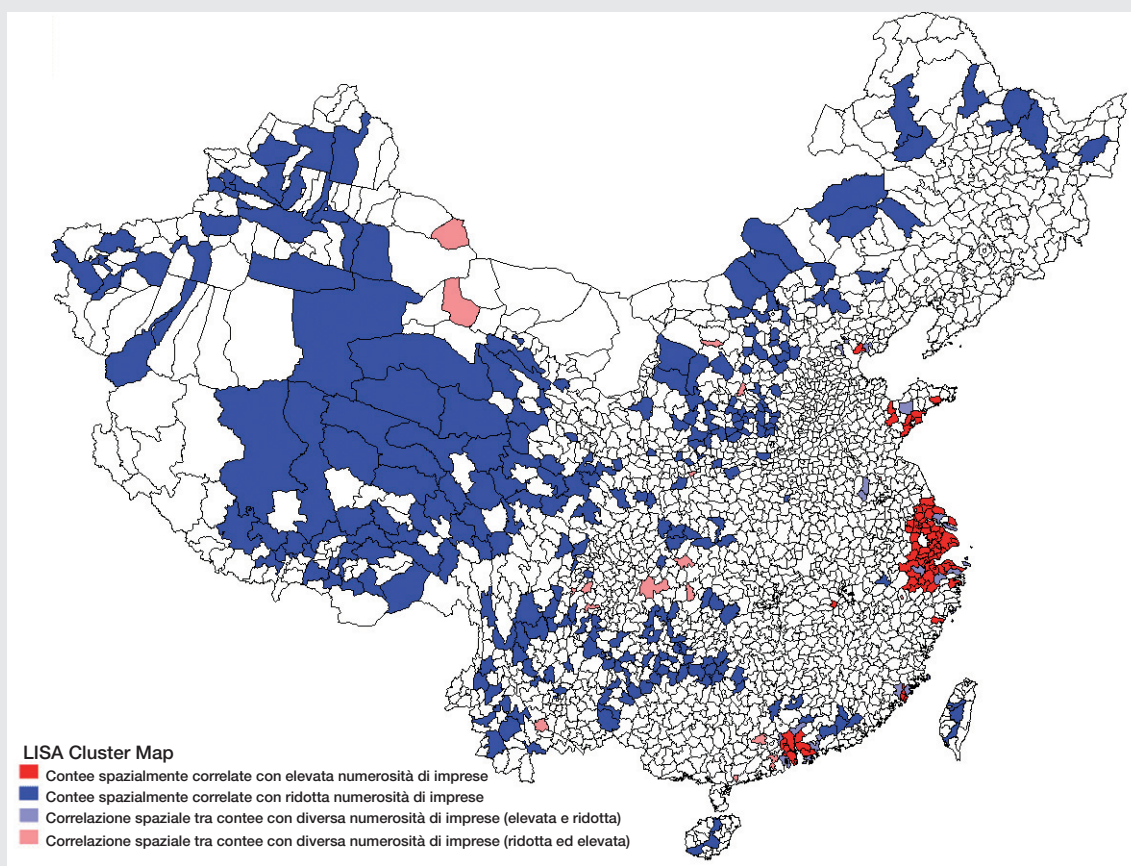
tipologie di cluster specializzati anche nell'abbigliamento (non soltanto cluster tessili quindi) a seconda della localizzazione territoriale. Dati i vantaggi in termini di infrastrutture logistiche, servizi, capitale umano, tradizione artigiana e mercato del lavoro relativamente più qualificato che spiegano la concentrazione di tali cluster sulla fascia costiera (Delta del Fiume delle Perle e Delta del Fiume Azzurro), si distinguono i cluster industriali dell'abbigliamento del Guangdong e, in parte, del Fujian, originati sul modello delle catene globali del valore di tipo *buyer-driven*, le cui produzioni sono destinate in larga parte alle esportazioni (El Sayed et al, 2006) dai cluster industriali in Zhejiang, il cui sviluppo endogeno si è realizzato sulla base dell'imprenditorialità privata (Sonobe et al, 2002) e, in Jiangsu, grazie a un forte impegno pubblico (Zhang et al, 2004). Risultati interessanti per l'analisi empirica della localizzazione di cluster industriali cinesi sono stati ottenuti applicando al campione di

imprese alcuni strumenti statistici di analisi spaziale⁴. In termini di correlazione spaziale a livello globale, l'indice di Moran è risultato pari a 0,4924 confermando così la rilevanza della dimensione territoriale come fattore qualificante per descrivere le caratteristiche dell'industria tessile cinese. L'applicazione di indici di correlazione spaziale a livello locale (LISA) ha consentito di individuare agglomerazioni di imprese tessili che si qualificano come potenziali cluster tessili cinesi. La cartografia 2 riporta in forma grafica i risultati dei test di correlazione spaziale a livello locale, suddivisi per tipologia di correlazione spaziale. In particolare, le aree evidenziate in rosso rappresentano *hub* di agglomerazioni spaziali a livello locale (contea) che si caratterizzano al loro interno, e nelle contee territorialmente contigue, per una significativa numerosità di imprese tessili. Si possono osservare quattro macro aree principali di agglomerazioni spaziali, di cui due di dimensione maggiore⁵.

4 L'analisi empirica è stata realizzata integrando la rappresentazione cartografica con strumenti di analisi statistica spaziale, in particolare LISA, l'algoritmo di analisi spaziale contenuto in GEODA che consente di individuare potenziali agglomerazioni spaziali di imprese sulla base di indici di correlazione spaziale definiti a livello locale (Anselin L., 1995, Local Indicators of Spatial Association - LISA. "Geographical Analysis" Vol 27: 93-116).

5 I risultati empirici sono coerenti con le fonti specifiche in materia. Tuttavia, occorre segnalare la presenza alcune aree che l'evidenza empirica indica come agglomerazione tessile, ma che in realtà potrebbero essere dovuti alla localizzazione di imprese tessili entro una unità amministrativa che nel complesso ha una forte incidenza di imprese, oppure in cui sono presenti uno o più cluster dell'abbigliamento, infine a causa della presenza di mercati all'ingrosso specializzati nel settore tessile-abbigliamento o di infrastrutture logistiche. In particolare, si segnala l'area in rosso nella parte più settentrionale della fascia costiera, la quale non è da considerare come indicativa di cluster industriali in quanto essa corrisponde a Pechino e Tianjin, quest'ultima polo logistico settentrionale che influenza la cartografia per la correlazione spuria.

Cartografia 2
Agglomerazione spaziale a livello locale delle imprese tessili cinesi



Fonte: elaborazioni su ORBIS database, Bureau van Dijk Electronic Publishing

La macro-agglomerazione di contee di dimensioni maggiori presente nella parte centrale della fascia costiera corrisponde al Delta del Fiume Azzurro⁶, seguita dalla seconda macro-agglomerazione ben visibile nella parte meridionale, in corrispondenza del Delta del Fiume delle Perle⁷. Occorre specificare che tali macro-agglomerazioni non sono riconducibili ad agglomerazioni omogenee a livello regionale ma individuano piuttosto un insieme di ulteriori agglomerazioni che hanno luogo a livello locale. Come esposto precedentemente, tali aree sono costituite da sistemi regionali legati a Shanghai e Hong Kong ma che risultano notoriamente contraddistinte da una divisione del lavoro su base locale organizzata in

cluster industriali. Inoltre, ricevono il supporto di un'ampia rete distributiva organizzata in mercati specializzati per prodotti finiti e intermedi (Lombardi 2007). Alcune agglomerazioni isolate dalle prime si riscontrano nella parte settentrionale della fascia costiera, nella provincia dello Shandong, e, in misura minore, nella parte centro-meridionale, di fronte all'isola di Taiwan, in corrispondenza della provincia del Fujian⁸. In entrambe queste province sono infatti rilevati dalle fonti specializzate alcuni cluster specializzati nel settore tessile, originati dalla combinazione su base locale di investimenti diretti esteri uniti alla base artigianale locale e agli estesi legami commerciali via mare⁹.

6 Le prefetture del Delta del Fiume Azzurro le cui contee sono coinvolte nella prima macro-agglomerazione sono Hangzhou, Ningbo, Yiwu, Jiaying, Shaoxing (provincia dello Zhejiang), Suzhou, Wuxi, Changzhou, Nantong (provincia dello Jiangsu) e la municipalità di Shanghai.

7 Le prefetture della provincia del Guangdong le cui contee sono coinvolte nella seconda macro-agglomerazione sono Zhongshan, Guangzhou, Dongguan, Jiangmen, Shenzhen e Zhuhai.

8 Le prefetture coinvolte sono quelle di Quanzhou e Xiamen nella provincia del Fujian, Qindao, Zibo e Weifang per la provincia dello Shandong.

9 Per completezza, si evidenzia anche una piccola area in rosso apparentemente isolata dalla macro-agglomerazione del Delta del Fiume Azzurro, ma che risulta anch'essa sede di potenti cluster industriali sebbene non a specializzazione

L'originalità del contenuto informativo espresso dall'analisi spaziale è data innanzitutto dall'individuazione di agglomerazioni spaziali di imprese tessili cinesi che potremmo definire "emergenti". Quest'ultime, localizzate in province "secondarie" (Fujian e Shandong), potendo vantare una minoranza numerica di cluster specializzati in qualche misura riconosciuti dalle autorità cinesi, risultano tendenzialmente sottostimate in altri lavori sulla Cina. Inoltre, si conferma la posizione primaria del Delta del Fiume Azzurro nella localizzazione dell'industria tessile, evidenziando l'estensione delle forze agglomerative da Shanghai alle aree limitrofe, anche a quelle non necessariamente confinanti e quindi la crescente integrazione in atto in questo *hub*. Più di preciso, si segnala l'ampia agglomerazione di imprese tessili nella provincia dello Zhejiang, la cui struttura produttiva è notoriamente composta da imprese private, anche a conduzione familiare, e in cui hanno sede i maggiori mercati specializzati di settore, e le agglomerazioni della provincia del Jiangsu, che individuano il crescente sviluppo dei cluster tessili sulla base del potenziamento infrastrutturale e commerciale in atto.

Conclusioni

L'analisi empirica illustrata in questo lavoro può costituire un punto di partenza per ulteriori approfondimenti sui rapporti tra distretti industriali italiani e cluster industriali cinesi. La complessità dei fenomeni da analizzare, che associano l'analisi di specificità produttive a livello locale con modelli di produzione e organizzazione di tipo transnazionale, rende l'analisi empirica in questo settore notevolmente articolata. Alcuni contributi recenti (Orlandi e Prodi, 2006) segnalano la provenienza degli investimenti italiani in Cina nel settore tessile e abbigliamento provenienti da province "distrettuali" quali Biella, Treviso, Vicenza, Firenze e Prato e aventi come destinazione il Delta del Fiume Azzurro, e forniscono pertanto ulteriori stimoli a proseguire in questa direzione.

Pur nei limiti dell'evidenza empirica prodotta, è evidente come la crescente interdipendenza internazionale dei processi produttivi dell'industrie tradizionali tra Italia e Cina stia progressivamente determinando una ridefinizione della divisione del lavoro e degli equilibri competitivi tra distretti industriali italiani e cluster industriali cinesi. In questa prospettiva, le tendenze riscontrate nei processi di internazionalizzazione di alcuni distretti industriali italiani, nella direzione di mantenere un vantaggio competitivo nei segmenti più rilevanti della filiera e di conservare un primato tecnologico nella produzione di macchine utensili, sembrano andare nella direzione di un upgrading di (alcuni) distretti industriali italiani nell'*international value chain* delle produzioni tradizionali. Rimane da verificare se, e in quale misura, il cammino di *catch up* intrapreso dai cluster cinesi anche in termini di innovazione possa costituire, di fatto, un'opportunità di collaborazione. Per il momento, la letteratura (Trivellato 2008; Weber 2008) indica che la buona riuscita di una divisione del lavoro tra sistemi di produzione locali passa sia per un approfondimento cognitivo delle differenze interculturali che si manifestano nello svolgimento delle attività imprenditoriali, sia nella capacità, da parte delle imprese internazionalizzate, di coordinare la propria capacità produttiva con le fasi svolte nel contesto cinese sfruttandone le crescenti capacità e contribuendo alla generazione di forme di innovazione.

Riferimenti bibliografici

- Arndt S. e Kierzkowsky H. (2001), *Fragmentation*, Oxford, Oxford University Press.
- Becattini G. e Menghinello S. (1998), *Contributo e ruolo del Made in Italy distrettuale nelle esportazioni nazionali di manufatti*, "Sviluppo Locale" Vol. 9.
- Bellandi M. (2007), *Sistemi di produzione locale e organizzazione*, in "La sicurezza degli alimenti. Contributi all'analisi

tessile ma nell'abbigliamento. Si tratta della prefettura di Wenzhou, provincia dello Zhejiang, in cui ha sede il cluster dell'abbigliamento da uomo di Ruian. In relazione all'agglomerazione di contee appartenenti al Delta del Fiume delle Perle, si specifica che la cartografia risente dell'influenza di Shenzhen e Zhuhai, che svolgono un ruolo logistico-commerciale, agendo quindi da catalizzatori di imprese.

- economica" a cura di Martino G., Perugini C. e Sediari T., Roma, Donzelli.
- Bellandi M. e Caloffi A. (2008), *District internationalisation and trans-local development*, "Entrepreneurship and Regional Development", vol. 20: 517-532.
- Bellandi M. e Lombardi S. (2009), *The cluster experience in China*, in "III Symposium on Urban Clusters" a cura di 22@Barcelona, Barcelona City Council.
- China Textile and Apparel Council (2004), *Guide to the Leading Textile & Garment Production Bases in China*, Adsale Publishing.
- Conti G. e Menghinello S. (1998), *Modelli di impresa e di industria nei contesti di competizione globale: l'internazionalizzazione produttiva dei sistemi locali del made in Italy*, "L'industria", rivista di economia e politica industriale, a. XIX, n. 2, aprile-giugno.
- De Propriis L., Menghinello S., e Sugden R. (2008), *The internationalisation of local production systems: embeddedness, openness and governance*, "Entrepreneurship and regional development" Vol 20: 493-515.
- Di Tommaso M. R. e Bellandi M. (a cura di) (2006), *Il fiume delle perle. La dimensione locale dello sviluppo industriale cinese e il confronto con l'Italia*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- ElSayed A., Kulich R., Lake L. e Megahed S. (2006), *The Chinese Apparel Cluster in Guangdong*, paper presentato alla conferenza "Microeconomics of Competitiveness", Harvard Business School, 5 Maggio 2006.
- Gereffi G. e Korzeniewicz M. (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport.
- Jiang, X. (2003). "Geographical Distribution of Foreign Investment in China: Industrial Clusters and Their Significance." *China & World Economy* Vol 1: 15-24.
- Li and Fung Research Centre (2006), *Overview of the Industrial Clusters in China*, Industrial Clusters Series, Issue 1.
- Li and Fung Research Centre (2007), *Apparel production and cluster development in China*, Industry Series, Issue 10.
- Lombardi S. (2007), *Specialized markets in local production systems: theoretical and empirical results from Zhejiang province, China*. Presentato alla European Network on Industrial Policy Conference (Prato, Settembre 2007).
- Orlandi R. e Prodi G. (2006). *A volte producono. Le imprese italiane in Cina*, Il Mulino.
- Sonobe T., Hu D. e Otsuka K. (2002) *Process of Cluster Formation in China: A Case Study of a Garment Town*, "The Journal of Development Studies" Vol.39(1):118-139, London, Frank Cass.
- Sun J., Fu X. e Wang Z. (2007), *Research on Chinese Industrial Cluster Patterns — Take Haier Household Electrical Appliance as an Example*, "Chinese Business Review", Gennaio 2007, Vol 6:1.
- Trivellato B. (2008), *Coordinare l'innovazione attraverso il confine: l'esperienza di alcune imprese italiane in Cina*, in "Due Anni di Cina" a cura di M. Weber, Etas.
- Wang J. e Mei L. (2009), *Trajectories and Prospects of Industrial districts in China*, in Handbook of industrial districts, a cura di Becattini G., Bellandi M. e De Propriis L., Edward Elgar.
- Weber M. (a cura di), (2008), *Due Anni di Cina*, Etas.
- Zhang, Z., C. To e N. Cao (2004). *How do Industry Cluster Success: A Case of Study in China's Textile and Apparel Industries*, "Journal of Textile and Apparel, Technology and Management" Vol 4 (2): 1-10.

Le imprese

Redatto da
Alessia Proietti
 (ICE – Area Studi,
 Ricerche e
 Statistiche).
 Supervisione e
 quadro d'insieme a
 cura di
Fabrizio Onida,
 Università Bocconi

Dal 2006 si è interrotta la tendenza all'aumento progressivo del numero delle imprese esportatrici, sia produttive che puramente commerciali. Ciò ha contribuito ad alzare il valore medio di fatturato esportato per singola impresa, calcolato a prezzi costanti e a maggior ragione a prezzi correnti, una tendenza emersa già dalla metà del presente decennio.

Contemporaneamente si è registrato un tendenziale aumento nel numero di mercati serviti per singola impresa esportatrice, soprattutto nella prima parte del decennio.

Permane comunque la ben nota grande frammentazione del sistema produttivo italiano, che vede il 57 per cento degli addetti dell'industria manifatturiera occupato in imprese con meno di 50 addetti, contro il 51 per cento in Spagna, il 32 per cento in Francia, il 31 per cento nel Regno Unito, il 22 per cento in Germania. Il peso particolarmente elevato in Italia delle microimprese (1-9 addetti) e delle piccole imprese (10-49 addetti) è uno dei fattori che concorrono a frenare la crescita della produttività aggregata del paese poiché – come ogni anno ci ricordano le statistiche per dimensioni d'impresa – al crescere della dimensione crescono diversi indicatori strutturali come la produttività del lavoro, gli investimenti fissi e immateriali per addetto, la spesa in R&S per addetto, il costo del lavoro per addetto (che incorpora un crescente mix di qualifiche elevate).

La frammentazione della produzione è pienamente riflessa nella distribuzione percentuale delle esportazioni per classi di addetti e di fatturato esportato. Il 93 per cento dei quasi 190.000 esportatori è costituito da imprese con meno di 50 addetti e genera circa il 28 per cento del valore delle esportazioni, mentre all'altro estremo poco più di 2.000 imprese con più di 250 addetti forniscono il 44 per cento del valore totale. È comunque interessante notare che le imprese con 50-249 addetti (circa 11.600 nel 2007), parte importante del cosiddetto “quarto capitalismo”, hanno tendenzialmente accresciuto il proprio contributo alle esportazioni totali lungo il decennio, arrivando al 28 per cento nel 2007.

La distribuzione per classi dimensionali appare ancor più polarizzata se consideriamo le classi di fatturato esportato. Circa l'84 per cento degli esportatori registra un fatturato esportato inferiore a 750.000 euro nel 2007, generando complessivamente non più del 4 per cento delle esportazioni totali, contro il 50 per cento che origina da poco più di 1.000 esportatori nella classe di oltre 50 milioni di fatturato esportato e circa un terzo attribuibile agli esportatori delle classi tra 5 e 50 milioni.

Al crescere delle dimensioni di addetti e fatturato tende a crescere anche il numero di mercati serviti dall'impresa esportatrice. Quasi l'80 per cento delle esportazioni origina da imprese che esportano in almeno 16 mercati (poco più di 20.000 imprese), mentre all'estremo opposto circa tre quarti delle imprese esporta in meno di 5 mercati e complessivamente genera meno dell'8 per cento delle esportazioni.

Con riferimento ai processi di internazionalizzazione produttiva, nel 2007 la banca dati Ice-Reprint ha censito per le imprese italiane 22.444 affiliate all'estero che, con un numero di addetti prossimo al milione e trecentomila unità, hanno generato un fatturato di 430 miliardi di euro. È stato proprio per questo indicatore che negli anni più vicini si è sperimentata la crescita più sostenuta (+8,5 per cento in media annua tra il 2002 e il 2007), soprattutto nelle imprese dell'Africa settentrionale.

La maggior parte delle partecipate italiane all'estero ha sede nell'Unione europea: in quest'area si concentra infatti oltre la metà (52 per cento) dei dipendenti e una quota di fatturato superiore al 65 per cento del totale.

Gli investimenti produttivi in uscita dall'Italia sono in gran parte frutto delle scelte strategiche delle grandi imprese, quelle con un numero di addetti superiore ai 250; le partecipate dai grandi investitori rappresentavano nel 2007 il 73,4 per cento dei dipendenti all'estero e l'87,1 per cento del fatturato complessivo. Le imprese con un numero di addetti compreso tra 50 e 249 hanno tuttavia fatto registrare la crescita più sostenuta delle attività d'investimento produttivo all'estero. Alle imprese del *quarto capitalismo* fa capo in media il 16,3 per cento dei dipendenti all'estero; questa quota arriva al 20 per cento per le partecipate asiatiche (al 24,3 per cento per quanto riguarda l'Asia orientale). Per quanto riguarda le aziende investitrici delle classi micro (fino a 9 addetti) e piccola (da 10 a 49 addetti), il peso sul totale delle partecipate all'estero si è portato al 10,3 per cento. Va tuttavia ricordato che i dati sull'internazionalizzazione produttiva delle piccole e delle medie imprese richiedono una notevole cautela: le forme di internazionalizzazione leggere, come gli accordi di tipo commerciale o tecnico-produttivi o i progetti di collaborazione, sono spesso preferite dalle imprese di minori dimensioni, dato che comportano una maggiore flessibilità e minori costi fissi per l'impresa.

Nell'Unione europea il ruolo dei grandi investitori, pur rimanendo di gran lunga dominante, si è gradualmente ridimensionato a vantaggio delle imprese medie e piccole. I gruppi multinazionali più grandi sono stati particolarmente attivi nei Paesi europei non Ue¹; in quest'area la quota sugli addetti si è attestata al 78,5 per cento. Nell'Africa settentrionale si è ampliata la quota delle multinazionali italiane più grandi, mentre in America settentrionale la dinamica più favorevole ha riguardato gli investitori della classe intermedia.

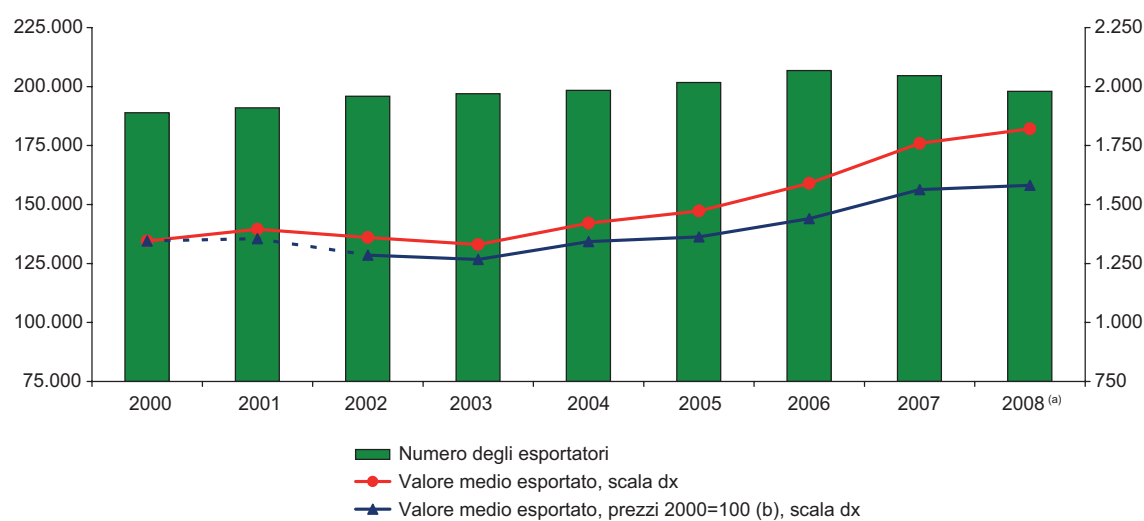
¹ Quest'area include, tra gli altri, la Russia, la Svizzera, la Turchia.

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

Il valore complessivo delle esportazioni ha superato nel 2008 i 360 miliardi di euro, con una crescita di un decimo di punto percentuale rispetto al periodo precedente. A fronte di questa sostanziale stazionarietà nel livello delle vendite, il numero degli operatori attivi all'export è diminuito del 3,3 per cento, scendendo a 197.950 unità. Pur non essendo i dati dell'ultimo biennio perfettamente confrontabili con quelli precedenti², quella sperimentata tra il 2007 e il 2008 è stata la seconda riduzione consecutiva; si è così determinata un'inversione alla tendenza che nell'ultimo decennio aveva visto sempre ampliarsi il numero delle aziende italiane esportatrici.

In conseguenza di questi andamenti, il valore medio del fatturato estero di ciascun operatore si è ulteriormente ampliato. Il differenziale di crescita tra l'ammontare complessivo delle esportazioni e il numero degli operatori ha caratterizzato anche tutti gli anni compresi tra il 2003 e il 2006, periodo in cui si è sperimentata una crescita media annua delle esportazioni del 7,8 per cento e un aumento del numero degli operatori solamente dell'1,6 per cento. Ne è derivata una crescita continua del valore medio esportato da ciascun operatore, sia nella misurazione a prezzi correnti che in quella a prezzi costanti.

Grafico 8.1
Evoluzione del numero degli esportatori e dei valori medi esportati.
Numero operatori all'export, valori medi esportati in migliaia di euro.



(a) Dati provvisori.

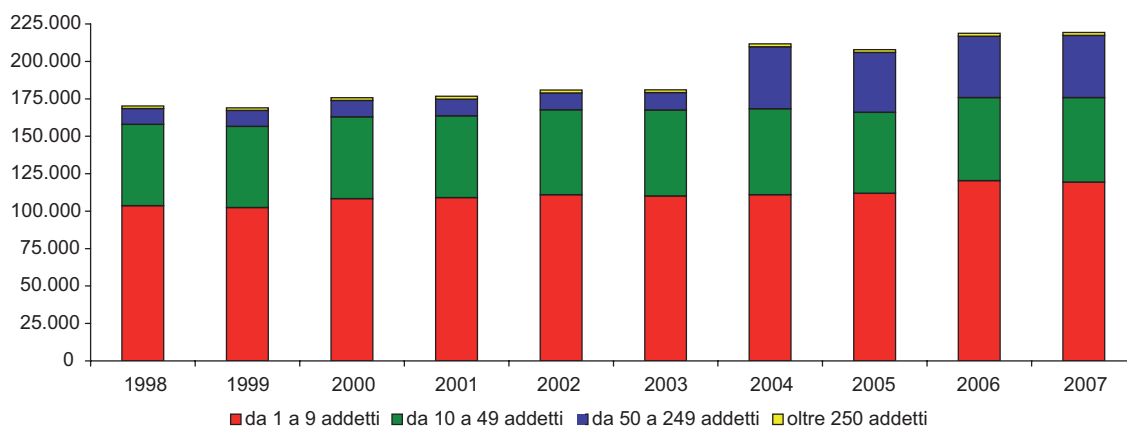
(b) Stima per il 2001.

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

I dati sulle esportazioni e sul numero degli operatori all'export distinti per classe di fatturato all'estero forniscono interessanti indicazioni sull'importanza del vincolo esistente tra proiezione internazionale e dimensioni d'impresa. Le imprese con fatturato estero inferiore ai 250.000 euro l'anno, pur essendo oltre i tre quarti (75,3 per cento) degli operatori censiti, rappresentano infatti soltanto l'1,8 per cento dell'ammontare complessivo delle esportazioni italiane; tra il 2007 e il 2008 le esportazioni di queste imprese sono peraltro cresciute ad un tasso medio del 6 per cento, a fronte di un livello globale delle vendite all'estero praticamente invariato rispetto all'anno precedente. Il peso delle piccole imprese sul totale esportato, pur se ancora limitato, è conseguentemente aumentato rispetto a quello del 2007.

² Si tenga presente che dal gennaio del 2007 l'Istat ha innalzato le soglie di esclusione dalla rilevazione statistica relative alle transazioni extra-Ue. Ciò ha comportato una riduzione nel numero degli operatori all'export rilevati; i dati dell'ultimo biennio non sono pertanto perfettamente confrontabili con quelli del periodo precedente, soprattutto con riferimento agli esportatori appartenenti alle classi dimensionali minori.

Grafico 8.2
Numero delle
imprese
esportatrici per
classe di impresa



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Nell'esercizio appena trascorso si è invece ridotto ad un tasso medio del 5,1 per cento il numero degli esportatori delle classi intermedie, quelle cioè con fatturato estero compreso tra i 750.000 e i 5 milioni di euro; all'interno di questa classe, la diminuzione è stata più ampia per le aziende di maggiore dimensione. Guardando ai valori, le esportazioni di questa categoria di imprese, in leggera flessione rispetto al 2007 (-1,3 per cento), sono state il 16,1 per cento del totale; il peso di questi operatori sul totale delle esportazioni si è andato costantemente riducendo in tutti gli anni più recenti, con un arretramento costante della quota sull'insieme delle esportazioni italiane a favore delle grandi imprese.

Sono proprio queste ultime imprese, quelle cioè con fatturato estero superiore ai 5 milioni di euro, il 4,4 per cento degli esportatori in termini di numerosità, a generare l'80 per cento delle esportazioni italiane. Il valore delle vendite estere del 2008 di questa classe si è confermato sostanzialmente sui livelli dell'anno precedente, sperimentando un tasso di crescita (+0,3 per cento) solo leggermente superiore a quella della media nazionale; risultati migliori (+1,1 per cento) si sono avuti per le imprese appartenenti alla classe di valore più elevata (superiore ai 50 milioni di euro di fatturato estero).

Il dato di consuntivo dei grandi esportatori, che influisce pesantemente su quello aggregato, risente peraltro anche degli andamenti negativi sperimentati tra l'ultimo trimestre del 2008, e proseguiti nei primi mesi del 2009, a seguito dell'acuirsi della crisi internazionale. L'Istat

Tavola 8.1 - Operatori ed esportazioni per classe inflazionata di valore

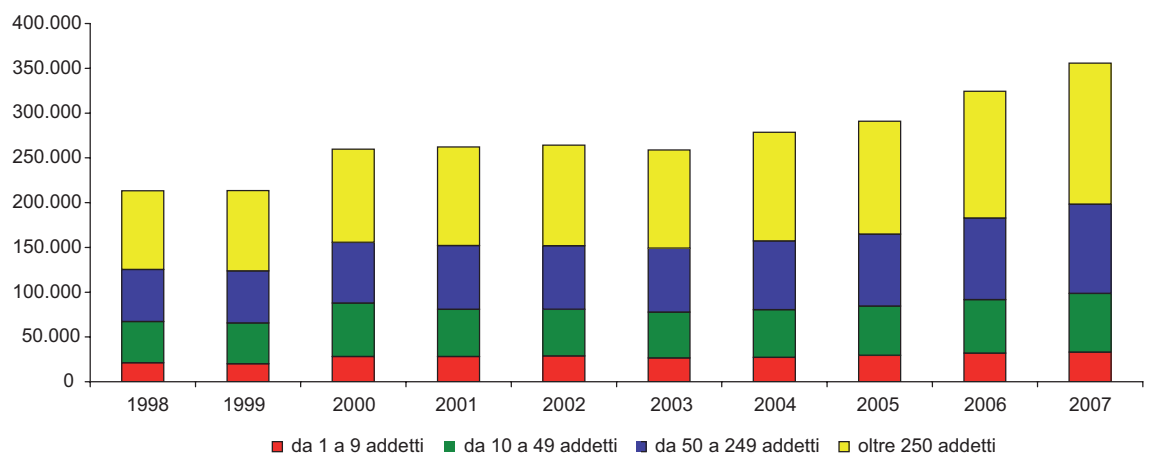
Percentuale per classe di valore, numero degli operatori ed esportazioni in milioni di euro nel totale

CLASSI DI VALORE DELLE ESPORTAZIONI (in migliaia di euro)	1999			2008		
	operatori peso %	esportazioni peso %	% cumulata	operatori peso %	esportazioni peso %	% cumulata
0-75	59,3	0,7	0,7	61,3	0,6	0,6
75-250	13,9	1,5	2,2	13,4	1,3	1,9
250-750	10,7	3,6	5,8	9,9	3,0	4,9
750-2.500	8,6	9,0	14,7	8,0	7,6	12,5
2.500-5.000	3,3	8,6	23,3	3,1	7,3	19,8
5.000-15.000	2,8	17,9	41,2	2,8	15,8	35,6
15.000-50.000	1,1	20,7	61,9	1,1	20,2	55,9
oltre 50.000	0,3	38,1	100,0	0,4	44,1	100,0
Totale	183.385	216.798	216.798	201.680	296.954	296.954

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

ha condotto un'analisi su un campione di oltre 22.000 imprese esportatrici³ appartenenti al comparto manifatturiero, monitorandone gli andamenti in tutti i bimestri compresi tra il primo del 2007 e il primo del 2009. Una prima indicazione di carattere generale deriva dal fatto che, all'interno di questo campione, esistono 1.500 imprese che, pur essendo state persistentemente esportatrici in ognuno dei bimestri compresi tra l'inizio del 2007 e l'ottobre del 2008, non hanno più esportato nei quattro mesi successivi. Questo esercizio mostra inoltre che, pur in un contesto di generalizzata riduzione delle esportazioni, sarebbero proprio le grandi imprese a risentire in misura più consistente degli effetti della caduta del commercio mondiale; all'interno di questo campione, le 1.100 imprese con un numero di addetti superiore ai 250 mostrano infatti la caduta delle esportazioni più consistente.

Grafico 8.3
Valore delle esportazioni per classe di impresa.
Valori in milioni di euro



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

L'andamento del 2008 appare tuttavia in contrasto con la tendenza più generale che, nel lungo periodo, vede calare il ruolo delle piccole imprese nei processi di internazionalizzazione commerciale. Questa circostanza appare di particolare importanza, soprattutto alla luce delle caratteristiche del modello produttivo italiano. Permane, infatti, l'anomalia strutturale dell'Italia in termini di dimensione media delle imprese nei confronti dei principali partner europei: il 56,7 per cento della forza lavoro dell'industria manifatturiera italiana è occupato in imprese con meno di 50 addetti⁴, imprese queste che pesano, in termini di valore aggiunto, per il 42 per cento del totale. Il valore aggiunto generato dalle PMI è il 32,8 in Spagna, il 23,5 per cento in Francia, il 16 per cento in Regno Unito e il 14,3 per cento in Germania. Per ognuno di questi indicatori, peraltro, il peso delle grandi imprese sale sensibilmente guardando ai dati sulle esportazioni, a conferma della relazione positiva che si riscontra in tutti i paesi tra dimensione d'impresa e processi di internazionalizzazione commerciale⁵.

Negli anni più recenti le esportazioni generate dalle piccole imprese si sono dimostrate meno dinamiche della media nazionale, determinandosi così una riduzione del peso degli esportatori con un numero di addetti inferiore ai 50 sul totale delle vendite estere. Lo spostamento è avvenuto, ovviamente, a favore delle imprese più grandi. Ciò si è verificato anche a seguito della profonda ristrutturazione che ha interessato il sistema produttivo italiano nel recente passato, soprattutto in conseguenza dalla pressione competitiva esercitata dai paesi emergenti; tale ristrutturazione ha portato all'esclusione tra le imprese

³ Le aziende appartenenti a questo campione rappresentano in ogni bimestre almeno il 90 per cento delle esportazioni manifatturiere italiane.

⁴ La quota di addetti impiegata nelle PMI scende al 50,6 per cento in Spagna, al 31,7 per cento in Francia, al 30,4 per cento in Regno Unito e al 22,4 per cento in Germania.

⁵ Cfr. Eurostat, "External Trade by Enterprise Characteristic - Results of the Standardisation Exercise 2006", Bruxelles, 2007.

Tavola 8.2 - Distribuzione degli addetti, del numero di imprese e del fatturato nel settore manifatturiero
Percentuale per classe di impresa, anno 2006

Paese		da 1 a 9 addetti	da 10 a 49 addetti	da 1 a 50 addetti	da 50 a 249 addetti	oltre 250 addetti
Germania	numero imprese	60,2	29,3	89,5	8,4	2,1
	distribuzione occupati	6,6	15,8	22,4	24,5	53,2
	valore aggiunto	3,2	11,0	14,3	21,1	64,6
Francia	numero imprese	83,4	12,9	96,2	3,0	0,8
	distribuzione occupati	12,6	19,1	31,7	22,0	46,3
	valore aggiunto	8,1	15,4	23,5	19,5	57,0
Italia	numero imprese	82,9	14,8	97,8	2,0	0,3
	distribuzione occupati	25,6	31,0	56,7	21,4	22,0
	valore aggiunto	14,3	27,7	42,0	25,8	32,2
Regno Unito	numero imprese	75,0	18,6	93,6	5,2	1,2
	distribuzione occupati	11,2	19,2	30,4	26,0	43,5
	valore aggiunto	5,4	10,6	16,0	19,3	64,7
Spagna	numero imprese	78,6	18,2	96,7	2,8	0,5
	distribuzione occupati	18,8	31,8	50,6	23,4	26,0
	valore aggiunto	9,9	22,9	32,8	23,8	43,3

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat

esportatrici di quelle meno efficienti e ad un generalizzato innalzamento della qualità dei prodotti venduti sul mercato estero⁶, soprattutto per quanto riguarda i beni di consumo. Le imprese più grandi, comunque attive nella generalità dei casi in settori meno esposti alla concorrenza dei nuovi protagonisti del commercio mondiale, sono state più verosimilmente in grado di sostenere i costi di questa trasformazione⁷. Un'analisi effettuata dalla Banca d'Italia⁸ ha mostrato peraltro che le aziende che sono riuscite a rinnovarsi stanno risentendo in misura più contenuta degli effetti della crisi internazionale; da un contributo dell'Isae⁹ risulta peraltro che le aziende esportatrici sono particolarmente esposte a tendenze di razionamento del credito.

Nel 2007, il 4,2 per cento circa delle imprese attive in Italia, incluse le imprese individuali e le microimprese, ha commercializzato all'estero i propri prodotti. Al crescere della dimensione aziendale, la quota di aziende esportatrici aumenta costantemente: anche tra le aziende piccole, il 40 per cento di quelle con un numero di addetti superiore a 20 vende all'estero una parte della propria produzione. Per le imprese di tutte le dimensioni, inoltre, il valore aggiunto per addetto delle imprese esportatrici è più alto di quello medio. Se la relazione che lega l'internazionalizzazione commerciale alla dimensione aziendale è nota, è interessante osservare che la massima propensione all'esportazione¹⁰, misurata dalla quota di fatturato estero sul totale, è quella delle aziende di media dimensione; per le imprese con un numero di addetti superiore ai 250, infatti, questo indicatore ha un valore prossimo al 40 per cento, leggermente inferiore a quello che si riscontra per la classe dimensionale immediatamente più piccola. È ragionevole ipotizzare che questa circostanza sia legata alle caratteristiche del modello di specializzazione internazionale dell'Italia, in cui si riscontra uno strutturale ritardo nei settori ad elevate economie di scala.

Nel 2008 è cresciuto ulteriormente il numero medio dei mercati esteri serviti dalle imprese italiane; questo indicatore, così come quello sul fatturato medio aziendale, ha mostrato negli ultimi anni un andamento costantemente crescente, portandosi da una media di 5,1 a quella

⁶ Cfr: Isae, "Imprese e prodotti nel ciclo economico", Rapporto: Le previsioni per l'economia italiana, Roma, febbraio 2009.

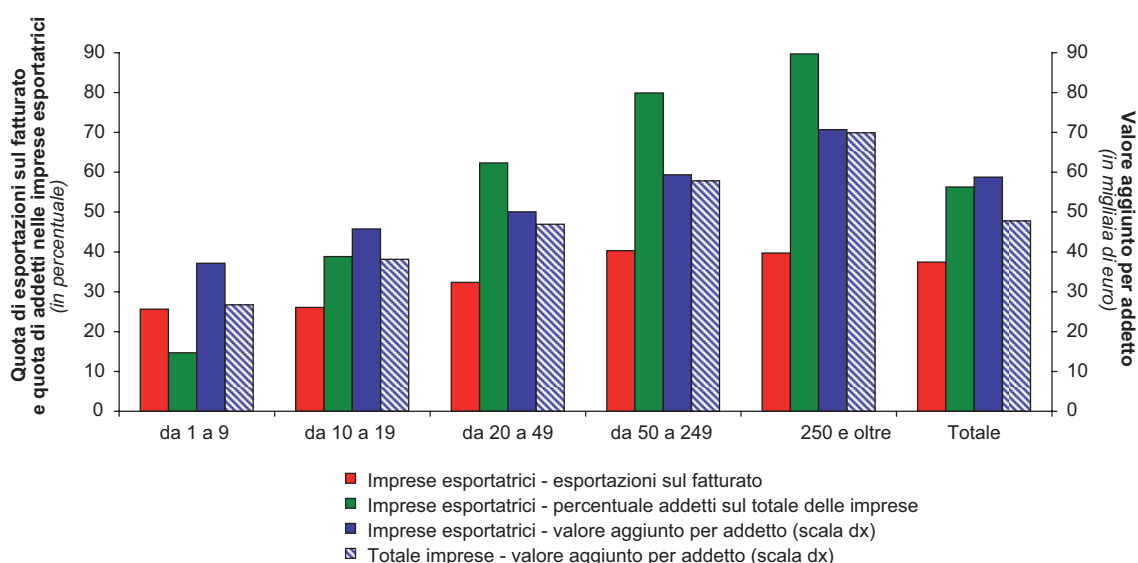
⁷ Cfr. Banca d'Italia, "Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano", Questioni di economia e finanza, n. 45- 2009.

⁸ Cfr. Banca d'Italia, "La struttura produttiva e le politiche strutturali e territoriali", Relazione annuale, Roma, maggio 2009.

⁹ Si veda, in questo stesso capitolo, "Crisi, internazionalizzazione e accesso al credito: evidenze dalle inchieste ISAE sulle imprese manifatturiere", di S. Costa e P. Margani - Isae.

¹⁰ Quota di fatturato all'estero su fatturato totale.

Grafico 8.4
Indicatori
economici delle
imprese.
Anno 2006



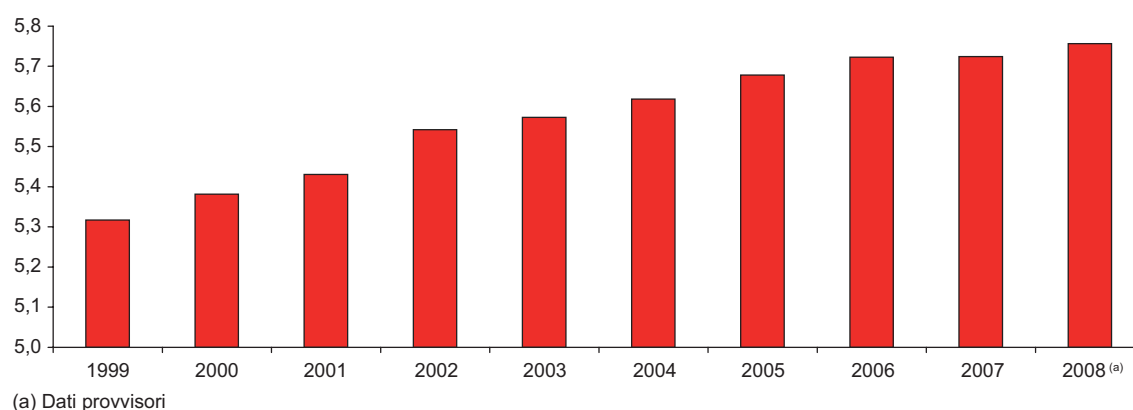
Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

di 5,9 paesi per operatore. Tale andamento è un buon segnale di dinamicità delle nostre imprese: infatti la presenza su diversi mercati permette all'impresa sia di ottenere vantaggi di scala relativi alla produzione, distribuzione e commercializzazione del prodotto.

Permane, nonostante ciò, la questione della polarizzazione su un numero troppo limitato di partner esteri delle esportazioni italiane: la quota delle imprese mono-mercato, pari al 43,6 per cento del totale, è sostanzialmente immutata nel corso degli anni; considerando le aziende che esportano fino ad un massimo di 5 mercati, si arriva ad includere i tre quarti degli operatori attivi nei mercati esteri. La crescita del dato medio discende dall'aumento del peso relativo degli operatori più grandi, quelli presenti in un numero di paesi superiore ai 40: se il numero delle imprese esportatrici è cresciuto nel decennio trascorso ad un tasso medio dello 0,9 per cento, quello delle imprese più internazionalizzate ha avuto una crescita media di poco inferiore al 7 per cento l'anno.

Le microimprese, quelle che impiegano fino a 9 addetti, detengono quote di mercato superiori alla media nei confronti dei paesi dell'afrika sub-sahariana; hanno, di contro, un

Grafico 8.5
Numero medio
mercati serviti
per esportatore
(operatori)



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

ruolo piuttosto marginale sul mercato americano. Le grandi imprese giocano invece un ruolo fondamentale nei confronti delle Americhe, del Medio Oriente e dell'Africa settentrionale. Per quanto riguarda le imprese di medie dimensioni, invece, restano prioritari il mercato europeo e asiatico.

Tavola 8.3 - Esportazioni per classe di addetti e area geografica di destinazione delle merci
Percentuale per classe d'impresa, milioni di euro per il totale d'area

CLASSE DI ADDETTI	2002					2007				
	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	oltre 250	Totale	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	oltre 250	Totale
Europa	11,2	19,7	27,2	41,9	185.130	9,5	18,8	28,6	43,1	258.236
Africa settentrionale	14,1	19,7	23,8	42,4	6.501	10,5	18,2	22,1	49,3	9.631
Altri paesi africani	17,0	24,2	20,5	38,3	3.238	13,9	22,6	25,6	37,9	4.446
America settentrionale	7,7	19,9	27,6	44,8	27.398	6,6	17,4	27,3	48,7	26.082
America centro-meridionale	8,2	18,4	22,9	50,6	8.499	7,0	14,4	23,6	55,0	11.711
Medio Oriente	11,7	21,6	26,8	39,9	9.733	8,4	16,2	26,8	48,6	15.934
Asia centrale	9,5	20,0	27,4	43,1	1.830	8,7	17,4	31,7	42,2	4.426
Asia orientale	10,3	19,1	26,3	44,2	18.664	10,5	18,5	28,4	42,6	21.386
Oceania e altri territori	12,6	20,0	25,2	42,2	3.097	8,2	20,0	24,1	47,6	3.961
Mondo	10,8	19,8	26,8	42,6	264.093	9,2	18,4	28,0	44,3	355.815

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

La maggior parte delle microimprese esportatrici opera nel settore nel commercio; la quota di esportazioni manifatturiere cresce sensibilmente al crescere della classe di valore delle esportazioni cui appartengono le imprese. A margine di tale evidenza, si deve tenere conto del fatto che il dato sulla classi di attività economica delle merci esportate è sensibilmente influenzato dal fatto che, a partire dal 2001, una parte degli esportatori, soprattutto quelli appartenenti alle classi dimensionali minori, non è più obbligata negli scambi intra-Ue alla dichiarazione del dettaglio merceologico delle merci esportate.

Tavola 8.4 - Esportazioni per classe di addetti e attività economica
Percentuale per classe d'impresa, milioni di euro per il totale di settore

CLASSE DI ADDETTI	2002					2007				
	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	oltre 250	Totale	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	oltre 250	Totale
Attività manifatturiere	5,6	18,0	29,5	46,9	223.098	4,2	16,2	30,5	49,1	301.109
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	6,9	25,0	32,6	35,6	12.193	4,7	25,1	35,8	34,4	15.392
Prodotti tessili, articoli della maglieria	5,7	28,6	32,9	32,9	13.422	6,2	30,1	34,1	29,6	11.559
Articoli di abbigliamento	9,3	23,0	28,0	39,8	10.519	6,9	19,8	25,0	48,2	10.680
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	7,6	36,6	38,3	17,5	11.867	6,7	32,1	34,4	26,8	12.636
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	8,1	39,3	41,6	10,9	1.777	6,9	37,8	40,4	14,9	1.827
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	3,2	15,3	31,8	49,7	5.706	2,8	14,0	34,9	48,2	6.807
Prodotti energetici raffinati	0,1	0,8	2,0	97,1	2.794	0,9	0,5	3,2	95,3	9.683
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	16,7	6,0	25,3	51,9	23.737	10,8	7,6	26,4	55,2	28.475
Prodotti in gomma e in materie plastiche	2,3	19,3	44,8	33,7	10.205	2,4	19,1	41,7	36,8	13.537
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	4,0	20,4	30,9	44,7	7.556	4,3	18,8	31,9	44,9	8.554
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	3,1	18,4	37,9	40,6	22.008	2,4	16,1	39,2	42,2	43.507
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	3,0	17,0	32,1	47,9	43.561	3,5	16,5	33,9	46,1	62.587
Prodotti ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	2,8	14,3	24,2	58,7	19.878	2,3	15,5	32,9	49,3	25.752
Autoveicoli	3,3	2,9	9,3	84,6	16.867	1,4	3,1	9,1	86,4	25.560
Altri mezzi di trasporto	1,9	6,6	8,3	83,2	7.687	2,6	6,5	11,8	79,2	10.196
Mobili	6,0	30,6	35,5	27,9	7.733	5,6	26,6	40,3	27,5	8.455
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	9,3	41,6	40,3	8,8	5.588	10,3	36,5	40,4	12,7	5.899
Commercio all'ingrosso	46,6	33,4	11,6	8,4	31.960	41,4	33,3	14,3	11,0	44.377
Altre attività	13,3	15,6	15,4	55,7	9.035	17,4	20,2	14,8	47,6	10.331
Totale	10,8	19,8	26,8	42,6	264.093	9,2	18,4	28,0	44,3	355.817

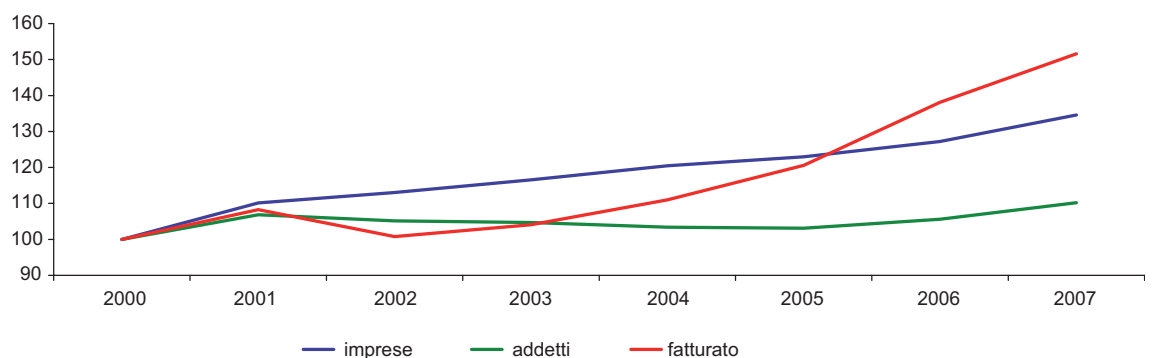
Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

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

L'attività di internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane comprende iniziative diverse sia per natura che per rilevanza economica. Il fenomeno più generale, infatti, abbraccia una varietà di forme intermedie rispetto alla mera esportazione ed alla semplice delocalizzazione produttiva: queste modalità, definite anche forme di internazionalizzazione leggera, vanno dagli accordi di tipo commerciale o tecnico-produttivi, ai progetti di collaborazione (partnership), fino alla nascita di imprese estere, con capitali locali, ad opera di imprenditori italiani. I dati presentati in questo paragrafo riguardano tutte le attività di investimenti diretti all'estero, cioè sia iniziative come l'acquisto di quote di imprese straniere già operanti, che la costituzione ex novo di unità produttive (gli investimenti greenfield). Quanto presentato in questo Rapporto si avvale delle elaborazioni effettuate a partire dalla banca dati ICE-Reprint, costruita con la collaborazione del Politecnico di Milano.

Il tasso di crescita medio delle partecipazioni italiane all'estero è stato negli anni compresi tra il 2002 e il 2007 pari al 3,6 per cento l'anno; tra il 2006 e il 2007, inoltre, le filiali all'estero di imprese italiane hanno registrato una crescita ancora più sostenuta (+5,8 per cento) portandosi al livello record di 22.444 unità; queste imprese, che occupano un numero di addetti prossimo ad un milione e trecentomila unità, hanno generato nel 2007 un fatturato superiore ai 430 miliardi di euro. È stato proprio quest'ultimo indicatore a registrare, negli anni più vicini, la crescita più consistente (+8,5 per cento l'anno nel periodo 2002-2007). Favorite dal buon andamento dei mercati finanziari e da un cambio favorevole, le multinazionali italiane si sono dimostrate quindi fino al 2007 piuttosto propense ad attivare processi di internazionalizzazione produttiva, soprattutto nel settore dei servizi; con la sola parziale eccezione del 2006, infatti, gli investimenti nei settori dei servizi, che includono anche le filiali commerciali delle imprese manifatturiere, sono stati più dinamici di quelli destinati ai settori manifatturieri.

Grafico 8.6
Le controllate
italiane all'estero.
Indici, base
2000=100



Fonte: elaborazione ICE su dati ICE-REPRINT

La maggior parte (53,7 per cento) delle succursali all'estero di imprese italiane ha sede nell'Unione europea; nel corso degli ultimi anni, il peso di quest'area sul totale degli investimenti in uscita dall'Italia si è leggermente ridotto, tanto dal punto di vista del numero delle partecipate all'estero, quanto da quello degli addetti (il 51,9 per cento del totale nel 2007); nonostante ciò, con un fatturato estero prossimo ai 282 miliardi di euro, il peso dell'area Ue in termini di volume d'affari è cresciuto di tre decimi di punto, portandosi al 65,2 per cento del totale.

Per quanto riguarda i Paesi europei non Ue, secondo insieme più rilevante degli investimenti produttivi italiani dal punto di vista degli addetti, il fatturato è aumentato in termini assoluti, ma la quota sul totale si è ridotta di due decimi di punto. Ciò è avvenuto nonostante un aumento del peso relativo del numero delle iniziative intraprese in quest'area e un ampliamento ancora più consistente (dall'11,3 al 13,1 per cento) della quota misurata in termini di addetti.

I tassi di crescita più sostenuti hanno riguardato, in termini di fatturato, le imprese dell'Africa settentrionale, a fronte di una crescita delle iniziative e degli addetti sostanzialmente in linea con la media. Ciò è presumibilmente conseguente all'apprezzamento registrato nella media del periodo delle quotazioni del greggio, essendo le multinazionali presenti in quest'area in buona parte operanti nel settore dell'estrazione e della raffinazione petrolifera. All'opposto, il deprezzamento del dollaro potrebbe aver influito pesantemente sulla flessione della quota di fatturato in capo alle succursali localizzate in America settentrionale sull'insieme del volume d'affari, essendosi ridotto in misura sensibilmente più contenuta il peso degli addetti e delle partecipate sul totale. L'America centro-meridionale (al terzo posto in termini di addetti) è stata la seconda area più importante per volume di affari, con una quota di fatturato pari al 9,1 per cento del totale.

Tavola 8.5 - Distribuzione delle partecipate, degli addetti e del fatturato per area geografica di localizzazione
Fatturato in milioni di euro, anno 2007

	Valori assoluti			Valori percentuali		
	Partecipate	Addetti	Fatturato	Partecipate	Addetti	Fatturato
Unione europea 27	12.056	673.394	281.668	53,7	51,9	65,2
Paesi europei non Ue	1.918	169.845	28.684	8,5	13,1	6,6
Africa settentrionale	629	42.831	13.245	2,8	3,3	3,1
Altri paesi africani	316	23.083	7.716	1,4	1,8	1,8
America settentrionale	2.524	88.129	32.509	11,2	6,8	7,5
America centro-meridionale	1.968	155.347	39.304	8,8	12,0	9,1
Medio Oriente	249	7.666	1.946	1,1	0,6	0,5
Asia centrale	367	26.225	6.466	1,6	2,0	1,5
Asia orientale	2.162	105.497	18.440	9,6	8,1	4,3
Oceania	255	5.849	1.998	1,1	0,5	0,5
Totale	22.444	1.297.866	431.975	100	100	100

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

La maggior parte delle imprese italiane investitrici appartiene alla classe dimensionale più grande; le succursali all'estero delle imprese con più di 250 addetti impiegano il 73,4 per cento degli addetti e generano l'87,1 per cento del fatturato complessivo. 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 il fatto che è alle imprese di classe dimensionale media, quelle tra 50 e 249 addetti, che negli anni più recenti si deve la crescita più sostenuta degli investimenti produttivi in uscita dall'Italia. Il successo di queste imprese, quelle del cosiddetto *quarto capitalismo*¹¹, avrebbe origine proprio nelle caratteristiche del modello produttivo italiano. L'assenza di grandi gruppi multinazionali, paragonabili per estensione geografica e giro d'affari alle grandi IMN estere, e un tessuto imprenditoriale caratterizzato da una moltitudine di piccole imprese per le quali i costi dell'internazionalizzazione produttiva costituiscono spesso dei vincoli insormontabili: queste circostanze avrebbero consentito a questi gruppi multinazionali di media dimensione di giocare un ruolo fondamentale nei processi di internazionalizzazione produttiva del Paese.

¹¹ Cfr. "L'evoluzione delle imprese multinazionali italiane e il ruolo del quarto capitalismo", in Economia e politica industriale, n°1 2009, di Sergio Mariotti e Marco Mutinelli.

Le partecipate all'estero delle imprese con un numero di addetti compreso tra i 50 e i 250 rappresentano, in termini di addetti, il 16,3 per cento del totale degli investimenti in uscita dall'Italia. In alcune aree geografiche, però, questo indicatore sale considerevolmente: le filiali asiatiche delle medie imprese italiane, ad esempio, rappresentano oltre il 20 per cento dell'insieme degli addetti (il 24,3 per cento per quanto riguarda l'Asia orientale) e nei paesi Ue di più recente accessione questa quota sfiora il 30 per cento del totale. In termini di fatturato, il peso delle partecipate all'estero dei medi investitori italiani si riduce sensibilmente, arrivando all'8,3 per cento, con la sola rilevante eccezione di quelle che hanno sede in America settentrionale. Le partecipate all'estero delle medie imprese italiane con sede nell'area nordamericana, infatti, generano il 17,9 per cento del fatturato totale, avendo una pari rappresentatività in termini di addetti.

Per quanto riguarda le aziende investitrici delle classi micro (fino a 9 addetti) e piccola (da 10 a 49 addetti), il peso sul totale delle partecipate all'estero si è ridotto tra il 2002 e il 2007, passando in termini di addetti dal 10,7 al 10,3 per cento del totale. Le filiali all'estero delle piccole multinazionali italiane hanno realizzato nel 2007 il 4,6 per cento del fatturato. I dati sull'internazionalizzazione produttiva delle piccole e delle medie imprese richiedono tuttavia una notevole cautela: le forme di internazionalizzazione leggere, come gli accordi di tipo commerciale o tecnico-produttivi o i progetti di collaborazione, sono spesso preferite dalle imprese di minori dimensioni, dato che comportano una maggiore flessibilità e minori costi fissi per l'impresa; un'analisi focalizzata sulla esclusiva presenza di partecipazioni estere rischia pertanto di non rilevare le attività effettuate attraverso queste forme e di sottostimare il ruolo delle piccole e medie imprese nel processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana.

La distribuzione geografica delle partecipazioni per classe di addetti dell'investitore conferma la validità, anche per gli investimenti produttivi, della relazione che lega la dimensione delle investitrici e le aree verso cui sono diretti gli investimenti esteri italiani. Il ruolo delle micro-imprese, piuttosto marginale nell'insieme, risulta infatti relativamente più forte nei mercati più vicini.

Nell'Unione europea il ruolo dei grandi investitori, ossia delle imprese con più di 250 addetti, pur rimanendo di gran lunga dominante, si è gradualmente ridimensionato a vantaggio delle imprese medie e piccole. Se nel 2002 le partecipate e le controllate delle grandi imprese italiane detenevano il 72,2 per cento del totale degli occupati dell'area, nel 2007 la loro quota è scesa al 70,5 per cento. La quota di addetti delle piccole imprese si è mantenuta costante, mentre è passata dal 16,3 al 18,1 per cento quella degli investitori con un numero di addetti compreso tra i 50 e i 249.

I gruppi multinazionali più grandi sono stati particolarmente attivi nei Paesi europei non Ue, con una quota di addetti che è passata tra il 2002 e il 2007 dal 72,3 al 78,5 per cento. Il

Tavola 8.6 - Distribuzione degli addetti delle partecipate estere per area geografica di localizzazione e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

Valori percentuali per classe dimensionale e percentuale degli addetti per totale d'area

CLASSE DI ADDETTI	2002					2007				
	da 1 a 49	da 50 a 249	oltre 250	Totale	Peso	da 1 a 49	da 50 a 249	oltre 250	Totale	Peso
Unione europea 25	11,4	16,3	72,2	100	46,3	11,4	18,1	70,5	100	44,3
Altri paesi europei	11,5	16,2	72,3	100	17,6	8,7	12,7	78,5	100	20,6
Medio Oriente e Africa settentrionale	25,6	24,8	49,6	100	3,5	21,6	15,2	63,2	100	3,9
Altri paesi africani	18,7	9,0	72,3	100	2,1	21,5	6,5	72,0	100	1,8
America settentrionale	4,8	10,8	84,3	100	7,7	6,1	17,9	76,0	100	6,8
America centro-meridionale	5,7	7,8	86,5	100	13,6	5,7	9,2	85,2	100	12,0
Asia centrale	10,5	26,1	63,4	100	1,8	7,9	24,6	67,4	100	2,0
Asia orientale	13,3	19,9	66,7	100	6,8	9,5	20,4	70,2	100	8,1
Oceania	2,8	14,9	82,3	100	0,8	9,3	19,9	70,8	100	0,5
TOTALE	10,7	15,1	74,2	100	100,0	10,3	16,3	73,4	100	100,0

settore dei servizi si è dimostrato in quest'area particolarmente attrattivo. Una quota rilevante delle partecipazioni si è concentrata anche in alcuni settori tradizionali del made in Italy, quali l'abbigliamento e il cuoio; questi investimenti si caratterizzano per il fatto di rappresentare una quota di addetti doppia rispetto al fatturato. Sempre in quest'area si concentra una buona parte delle partecipate nel settore degli autoveicoli.

Nell'area mediorientale e nei paesi dell'Africa settentrionale, la quota delle multinazionali italiane più grandi è passata, con riferimento al numero degli addetti, dal 49,6 al 63,2 per cento del totale; ciò è avvenuto a scapito soprattutto degli investitori della classe intermedia. Quest'area, essenzialmente l'Africa settentrionale avendo il Medio Oriente un ruolo piuttosto marginale, si rivela particolarmente attrattiva nei settori dell'industria estrattiva, la qual cosa spiega la consistente presenza dei gruppi di maggiori dimensione. Di un certo rilievo anche le partecipazioni in alcuni dei tradizionali settori del made in Italy: in quest'area si concentra infatti il 16,8 per cento degli addetti del settore abbigliamento, il 10,9 per cento del tessile e l'11,7 per cento degli addetti nell'industria della lavorazione dei materiali per l'edilizia, vetro e ceramica. Tutti questi indicatori scendono relativamente al volume d'affari, pur mantenendosi sensibilmente al di sopra del valore medio.

In America settentrionale la dinamica più favorevole ha riguardato gli investitori della classe intermedia. Le medie imprese italiane avevano nel 2002 un numero di succursali rappresentative del 10,8 per cento del totale degli addetti; questa quota è salita al 17,9 per cento nel 2007, a fronte di un piccolo guadagno delle piccole imprese e di una sensibile riduzione del peso dei grandi gruppi industriali. Il cambio euro/dollaro più favorevole potrebbe aver concorso all'abbassamento della "soglia" di ingresso nel mercato nordamericano, favorendo l'accesso anche alle PMI italiane. Sensibilmente al di sopra della media, sia relativamente agli addetti che al fatturato, le quote del settore alimentare, dei materiali per l'edilizia, vetro e ceramica, della meccanica e dell'elettronica. La composizione settoriale degli investimenti spiega buona parte dell'importanza relativa in quest'area degli investitori della classe dimensionale intermedia.

Qualora si accettasse l'ipotesi della relazione tra la dimensione dell'investitrice e la distanza dell'investimento, è importante rilevare la significativa presenza di imprese di medie dimensioni in Asia orientale, regione in cui si concentra il 9,6 per cento di tutte le attività italiane all'estero. Le iniziative in quest'area riguardano in particolare alcuni settori, come i mobili¹², l'elettronica, alcuni beni di consumo e, negli anni più recenti, la meccanica.

Tavola 8.7 - Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per area di localizzazione e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

CLASSE DI ADDETTI	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	oltre 250	Totale	Peso
Unione europea 15	1,0	4,9	13,1	81,1	100,0	35,6
Nuovi paesi Ue	4,2	19,4	29,2	47,2	100,0	8,8
Europa orientale e Balcani (a)	3,9	10,1	17,8	68,2	100,0	14,9
EFTA	0,5	1,6	6,5	91,4	100,0	5,7
Africa settentrionale	8,9	13,2	16,4	61,6	100,0	3,3
Altri paesi africani	0,5	21,0	6,5	72,0	100,0	1,8
America settentrionale	0,6	5,5	17,9	76,0	100,0	6,8
America centro-meridionale	1,2	4,5	9,2	85,2	100,0	12,0
Medio Oriente	3,6	16,4	9,4	70,6	100,0	0,6
Asia centrale	1,8	6,2	24,6	67,4	100,0	2,0
Asia orientale	1,8	7,7	20,4	70,2	100,0	8,1
Oceania	0,4	8,9	19,9	70,8	100,0	0,5
TOTALE	2,0	8,3	16,3	73,4	100,0	100,0

(a) Include Romania e Bulgaria

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Tavola 8.8 - Distribuzione percentuale del fatturato delle partecipate estere per area di localizzazione e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

CLASSE DI ADDETTI	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	oltre 250	Totale	Peso
Unione europea 15	0,6	3,0	7,0	89,4	100,0	59,1
Nuovi paesi Ue	1,8	9,0	11,4	77,8	100,0	4,9
Europa orientale e Balcani (a)	3,2	6,7	8,5	81,6	100,0	3,9
EFTA	0,4	2,6	8,9	88,2	100,0	4,0
Africa settentrionale	1,0	2,2	2,9	94,0	100,0	3,1
Altri paesi africani	0,2	2,3	3,5	94,0	100,0	1,8
America settentrionale	0,9	4,5	17,9	76,7	100,0	7,5
America centro-meridionale	0,6	4,3	5,4	89,7	100,0	9,1
Medio Oriente	2,0	5,2	8,8	84,0	100,0	0,5
Asia centrale	0,3	2,1	4,9	92,7	100,0	1,5
Asia orientale	1,2	7,6	18,1	73,1	100,0	4,3
Oceania	0,2	2,5	10,5	86,8	100,0	0,5
TOTALE	0,8	3,9	8,3	87,1	100,0	100,0

(a) Include Romania e Bulgaria

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Nella maggior parte di questi settori le medie imprese sono relativamente più numerose. La ricerca di strategie di contenimento dei costi di produzione potrebbe essere uno dei motivi alla base del crescente ruolo dei piccoli investitori nella diffusione degli investimenti italiani all'estero: questo aspetto spiegherebbe anche perché in quelle aree si registri un peso in termini di addetti molto più elevato di quanto risulti in termini di fatturato.

Tavola 8.9 - Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per settore di attività all'estero ed area di localizzazione

	Ue 27	Paesi europei non Ue	Africa settentrio- nale	Altri paesi africani	America settentrio- nale	America centro- meridid.	Medio Oriente	Asia centrale	Asia orientale	Oceania	Totale
Industria estrattiva	33,4	2,4	12,4	19,5	3,0	8,4	0,5	18,3	1,3	0,8	100
Alimentari, bevande, tabacco	52,9	7,7	1,5	4,8	10,0	14,7	0,2	0,5	7,5	0,2	100
Tessile	55,1	9,2	10,9	2,5	3,9	5,2	0,0	5,7	7,4	0,1	100
Abbigliamento	54,9	12,9	16,8	0,5	0,1	1,4	0,0	4,1	9,1	0,2	100
Cuoio, pelle, calzature	53,2	26,0	7,4	0,4	0,4	2,0	0,1	1,9	8,6	0,0	100
Legno (esclusi i mobili)	44,6	10,9	1,4	33,8	3,3	5,5	0,0	0,2	0,4	0,0	100
Carta e editoria	76,4	3,5	0,4	0,1	14,1	4,5	0,0	0,0	0,9	0,1	100
Petroliferi raffinati e minerali energetici	62,3	5,0	1,0	17,7	1,2	9,8	0,2	0,0	2,9	0,0	100
Chimica, farmaceutica, fibre artificiali	59,3	7,3	1,3	0,4	7,4	13,6	2,4	2,3	5,7	0,2	100
Prodotti in gomma e materie plastiche	59,6	8,2	3,4	0,3	4,0	16,4	0,1	0,7	7,0	0,2	100
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	48,7	12,9	11,5	0,4	12,6	4,3	0,2	3,0	6,3	0,1	100
Metallo e prodotti in metallo	62,9	14,9	1,5	0,5	4,3	8,0	0,2	2,6	3,9	1,2	100
Macchine e apparecchi meccanici	52,7	12,2	0,5	0,3	11,0	7,1	0,0	3,3	12,4	0,5	100
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	45,5	6,4	5,3	0,1	11,9	5,5	0,1	0,4	24,5	0,2	100
Autoveicoli	35,6	18,6	1,2	1,3	0,0	30,6	0,0	2,6	10,0	0,0	100
Altri mezzi di trasporto	63,8	2,3	1,0	0,1	7,0	19,8	0,0	1,3	4,7	0,0	100
Altre industrie manifatturiere	53,4	6,4	1,4	0,5	7,7	10,0	0,5	1,3	18,5	0,2	100
Energia, gas e acqua	57,7	8,9	0,1	0,0	0,5	32,7	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Costruzioni	42,6	8,8	4,5	8,4	6,1	16,4	2,9	1,7	7,5	1,1	100
Commercio all'ingrosso	65,2	6,5	0,5	0,3	11,8	3,4	0,6	2,1	8,1	1,5	100
Logistica e trasporti	71,0	7,6	1,2	1,0	2,7	8,4	0,5	0,8	5,8	0,9	100
Servizi di telecomunicazione e di informatica	30,3	3,3	0,4	0,1	1,4	59,6	4,2	0,5	0,3	0,0	100
Altri servizi professionali	17,1	70,2	0,2	1,4	2,5	3,5	1,8	1,6	1,6	0,1	100
TOTALE	51,9	13,1	3,3	1,8	6,8	12,0	0,6	2,0	8,1	0,5	100

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Tavola 8.10 - Distribuzione percentuale del fatturato delle partecipate estere per settore di attività all'estero ed area di localizzazione

	Ue 27	Paesi europei non Ue	Africa settentrionale	Altri paesi africani	America settentrionale	America centro-merid.	Medio Oriente	Asia centrale	Asia orientale	Oceania	Totale
Industria estrattiva	25,3	7,8	30,1	18,2	0,3	1,9	1,7	13,3	0,4	0,9	100
Alimentari, bevande, tabacco	63,0	3,4	0,4	2,5	15,4	10,9	0,1	0,1	4,0	0,3	100
Tessile	58,7	8,6	8,7	0,6	6,0	8,2	0,0	3,8	5,2	0,1	100
Abbigliamento	56,5	21,6	11,7	0,4	0,2	1,0	0,0	2,1	6,4	0,1	100
Cuoio, pelle, calzature	45,3	23,3	5,3	0,4	2,5	9,7	0,0	4,1	9,4	0,0	100
Legno (esclusi i mobili)	53,0	4,6	1,5	20,5	14,8	5,4	0,0	0,1	0,2	0,0	100
Carta e editoria	84,9	4,3	0,1	0,0	7,6	2,0	0,0	0,0	1,1	0,1	100
Petroliferi raffinati e minerali energetici	90,5	5,7	0,0	0,5	0,2	3,0	0,0	0,0	0,1	0,0	100
Chimica, farmaceutica, fibre artificiali	62,0	3,2	0,4	0,1	12,6	12,8	4,5	1,3	3,0	0,2	100
Prodotti in gomma e materie plastiche	61,9	5,0	1,8	0,2	6,0	18,5	0,1	0,2	5,4	0,9	100
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	57,3	5,9	6,4	0,5	19,3	5,9	0,4	1,8	2,4	0,1	100
Metallo e prodotti in metallo	75,8	9,8	0,8	0,9	7,4	2,8	0,1	0,6	1,1	0,8	100
Macchine e apparecchi meccanici	63,7	7,5	0,1	0,3	10,3	3,9	0,0	2,0	11,2	1,0	100
Macchine e apparecchiature elettriche e ottiche	51,4	3,8	2,0	0,0	17,8	3,1	0,1	0,1	21,6	0,1	100
Autoveicoli	50,8	8,5	0,2	0,5	0,0	35,8	0,0	0,8	3,4	0,0	100
Altri mezzi di trasporto	80,7	0,4	0,3	0,5	6,4	10,6	0,0	0,2	0,9	0,0	100
Altre industrie manifatturiere	51,2	6,7	1,4	0,1	11,4	8,9	0,6	0,7	18,5	0,6	100
Energia, gas e acqua	79,0	3,5	0,0	0,0	0,4	17,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Costruzioni	55,6	7,2	1,3	3,4	6,5	17,0	2,1	0,6	5,4	0,8	100
Commercio all'ingrosso	76,4	5,0	0,2	0,2	11,1	1,3	0,3	0,2	4,5	0,8	100
Logistica e trasporti	61,6	19,1	2,3	0,5	3,7	4,1	0,2	0,2	7,9	0,3	100
Servizi di telecomunicazione e di informatica	34,7	3,5	0,1	0,0	2,2	58,5	1,0	0,0	0,1	0,0	100
Altri servizi professionali	54,3	28,8	1,0	0,4	5,7	5,0	1,6	1,6	1,4	0,2	100
TOTALE	65,2	6,6	3,1	1,8	7,5	9,1	0,5	1,5	4,3	0,5	100

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Tavola 8.11 - 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

CLASSE DI ADDETTI	2002					2007				
	da 1 a 49	da 50 a 249	oltre 250	Totale	Peso	da 1 a 49	da 50 a 249	oltre 250	Totale	Peso
Industria estrattiva	5,7	2,8	91,5	100	0,9	2,6	2,2	95,2	100	1,1
Alimentari, bevande, tabacco	7,7	4,6	87,7	100	10,0	12,1	10,1	77,8	100	5,7
Tessile e abbigliamento	31,1	34,8	34,0	100	8,3	28,2	31,1	40,7	100	7,9
Cuoio, pelle, calzature	28,5	56,9	14,7	100	2,7	26,9	53,0	20,1	100	2,6
Legno (esclusi i mobili)	42,8	37,3	19,9	100	1,2	45,1	28,9	26,1	100	1,1
Carta e editoria	6,3	7,4	86,3	100	3,3	5,4	14,7	79,9	100	2,7
Petroliferi raffinati e minerali energetici	0,4	0,6	98,9	100	1,3	0,6	0,9	98,5	100	0,8
Chimica, farmaceutica, fibre artificiali	7,3	12,0	80,7	100	2,8	7,4	10,6	82,0	100	2,8
Prodotti in gomma e materie plastiche	12,3	16,5	71,2	100	3,5	11,7	22,1	66,2	100	3,8
Materiali per l'edilizia, vetro e ceramica	4,6	12,5	82,8	100	4,2	3,6	12,3	84,1	100	5,0
Metallo e prodotti in metallo	10,1	17,9	72,0	100	6,6	11,4	24,4	64,2	100	5,9
Macchine e apparecchi meccanici	8,3	10,9	80,9	100	7,9	8,1	12,6	79,3	100	7,9
Elettromeccanica ed elettronica	8,9	15,3	75,7	100	9,3	7,7	20,6	71,6	100	9,5
Mezzi di trasporto	1,0	6,9	92,1	100	9,1	1,3	4,5	94,2	100	9,2
Altre industrie manifatturiere	22,5	34,7	42,7	100	1,2	19,5	36,0	44,5	100	1,5
Energia elettrica, gas e acqua	24,4	9,3	66,4	100	0,7	3,7	1,2	95,1	100	4,5
Costruzioni	11,3	17,8	70,9	100	3,8	8,7	14,3	77,0	100	3,5
Commercio all'ingrosso	12,1	24,1	63,8	100	11,4	11,3	23,8	64,9	100	12,3
Altre attività di servizi	6,2	5,5	88,4	100	11,9	8,2	6,6	85,2	100	12,2
TOTALE	10,7	15,1	74,2	100	100,0	10,3	16,3	73,4	100	100,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Crisi, internazionalizzazione e accesso al credito: evidenze dalle inchieste ISAE sulle imprese manifatturiere¹

contributi

di Stefano Costa e Patrizia Margani*

1. Introduzione

A seguito dell'esplosione della crisi finanziaria, è emersa una crescente preoccupazione da parte di economisti e *policy makers* sui possibili rischi di restrizioni severe e generalizzate delle condizioni di accesso al credito. Poiché la particolarità del rapporto banca-impresa è di non esaurirsi al momento della concessione dei fondi ma di svolgersi nel tempo, una distribuzione asimmetrica delle informazioni fa sì che il prezzo (il tasso d'interesse) non solo rifletta la posizione relativa di domanda e offerta, ma esprima anche la rischiosità di chi chiede fondi.²

Periodi di severa recessione e di incertezza come quello in corso tendono a divaricare gli insiemi informativi delle controparti sul mercato del credito, giustificando i timori di un inaridimento del flusso creditizio alle imprese e, allo stesso tempo, stimolando studi e ricerche che evidenzino i momenti di maggiore criticità nel rapporto banca-impresa del sistema economico.

Sulla base di tali premesse, il presente contributo utilizza le inchieste condotte dall'ISAE presso le imprese manifatturiere, per offrire una illustrazione tempestiva sulle condizioni creditizie sperimentate dalle aziende nel periodo marzo 2008-maggio 2009. L'attenzione sarà posta, in particolare, sulle differenze nell'accesso al credito per le imprese che operano in ambito internazionale e quelle che vendono solo per il mercato interno. Nel fare ciò, inoltre, si distingueranno le due principali forme di internazionalizzazione, commerciale e produttiva, nel tentativo di verificare, nei limiti

di una lettura indiziaria, l'eventualità che in presenza di una crisi di dimensioni globali come quella in atto, l'operare su mercati internazionali – solitamente espressione di una maggiore efficienza – possa finire per acuire le asimmetrie informative tra l'impresa e la banca nel paese di origine.

2. Credito e internazionalizzazione: la letteratura rilevante

La teoria economica ha affrontato il legame tra internazionalizzazione delle imprese e accesso al credito concentrandosi sulle asimmetrie informative tra la banca e l'impresa che decide di espandersi all'estero, generate essenzialmente dai *sunk costs* che questo tipo di attività d'impresa comporta. In particolare, la presenza di costi irrecuperabili da un lato fa sì che la probabilità di esportare sia maggiore per chi già esporta in precedenza rispetto a chi intraprende tale attività per la prima volta (Roberts e Tybout, 1997); dall'altro aumenta il fabbisogno di risorse esterne, poiché i costi aumentano anche in relazione alle capacità di autofinanziamento. Nell'ambito dei costi legati alle varie forme di internazionalizzazione è stata individuata una sorta di "gerarchia", secondo cui i *sunk costs* aumenterebbero nel passare dall'internazionalizzazione commerciale (esportazione) a quella produttiva (delocalizzazione, IDE verticali, IDE orizzontali), e all'interno di questa sarebbero massimi nel caso degli IDE di tipo orizzontale, che comportano lo spostamento all'estero dell'intera produzione dell'impresa, mentre

* Istituto di Studi ed Analisi Economica (ISAE)

¹ Gli autori sono grati ad Anna Maria D'Urzo per l'utile aiuto fornito nell'estrazione dei dati.

² Per una rassegna della letteratura sull'economia dei rapporti banca-impresa si rimanda a Costa e Costagli (2005).

quelli verticali coinvolgono solo alcune fasi produttive (De Bonis *et al.*, 2008). Tuttavia, ottenere i necessari finanziamenti esterni diviene sempre più difficile, sia a causa dei costi più elevati imposti dalla scelta di internazionalizzarsi, sia perché espandersi all'estero rende l'impresa più opaca nei confronti della banca, dunque più rischiosa e meno meritevole di credito.

In tale contesto, alcuni lavori hanno studiato la relazione tra lo sviluppo finanziario e la probabilità di esportare: utilizzando dati sulle imprese argentine, ad esempio, Espanol (2007) rileva che la probabilità di divenire esportatrice è tanto maggiore quanto più agevole è per l'impresa l'accesso al sistema finanziario. De Bonis *et al.* (2008) mostrano che, con riferimento ai rapporti creditizi di tipo *relationship banking*, non si riscontra un effetto significativo tra una relazione stretta banca-impresa e la propensione a esportare dell'impresa stessa (sebbene tale effetto divenga evidente nel favorire la probabilità di effettuare IDE, soprattutto orizzontali). La diversa capacità delle imprese di accedere alle risorse finanziarie è un'importante determinante della differenza di *performance* tra esportatori e non esportatori. Difatti, proprio la presenza di specifici *sunk costs* fa sì che le imprese esportatrici risultino essere finanziariamente meno vincolate rispetto alle non esportatrici, in primo luogo, perché dispongono di maggiore liquidità (Chaney, 2005); in secondo luogo, perché possono disporre di flussi di cassa più stabili rispetto ai non esportatori, e – sotto l'ipotesi che i cicli economici internazionali non siano perfettamente correlati – sono maggiormente in grado di trarre beneficio dalla diversificazione internazionale della vendita dei loro prodotti (Campa e Shaver, 2002). Tuttavia, la letteratura che si è concentrata sul legame tra internazionalizzazione delle imprese e delle banche (per una agile rassegna cfr. De Bonis *et al.*, 2008) ha da tempo rilevato il fatto che l'internazionalizzazione possa accompagnarsi a tensioni sul mercato creditizio. In particolare, la tesi è che l'espansione

all'estero delle banche segua quella dei loro clienti industriali, sia per migliorare l'offerta di servizi (e non perdere clientela in presenza di una domanda più sofisticata) sia soprattutto per tenere sotto controllo il profilo di rischio delle imprese, il cui spostamento all'estero dell'attività potrebbe renderle più opache agli occhi dell'istituto di credito.³

3. I dati

I dati provengono dalle indagini congiunturali condotte dall'ISAE sulle imprese manifatturiere. Il campione di riferimento è costituito da circa 4000 imprese, stratificato per regioni, settori di attività economica e dimensione aziendale. L'universo di riferimento è rappresentato dalle imprese italiane con almeno 10 addetti, quali risultano dall'archivio ASIA dell'ISTAT⁴. L'indagine contiene a livello trimestrale una sezione speciale dedicata a raccogliere informazioni sulle imprese esportatrici, che consente di distinguere, all'interno del campione ISAE, tra le imprese che esportano e quelle che invece concentrano la propria attività esclusivamente sul mercato interno. All'interno dell'inchiesta è anche presente a livello semestrale una sezione dedicata ad analizzare la propensione delle imprese a delocalizzare almeno parte della propria attività produttiva. Dal marzo 2008, l'ISAE ha inserito, nell'ambito della propria inchiesta sul settore manifatturiero, alcune domande riguardanti l'accesso al mercato del credito; inserite inizialmente su base trimestrale, le domande sono poi divenute mensili a partire dal novembre dello scorso anno. Il questionario permette di conoscere il giudizio delle imprese circa le condizioni di finanziamento, l'effettivo ottenimento del credito e le motivazioni sottostanti un eventuale rifiuto del credito stesso; quest'ultima domanda consente in particolare di distinguere tra situazioni che definiamo di razionamento "in senso debole", quando sono le imprese a rifiutare condizioni di finanziamento troppo onerose, e razionamento "in senso forte", quando è invece la banca a negare il credito

³ Questa ipotesi di "follow the customer" è oggi superata da chi (si veda, ad esempio Focarelli e Bozzolo, 2005), mostra come le finalità commerciali, legate alle opportunità di profitto, rappresentino invece il motore fondamentale dell'internazionalizzazione bancaria.

⁴ Per una descrizione dell'inchiesta mensile sulle imprese manifatturiere e delle modifiche succedutesi nel corso degli anni, si veda Malgarini *et al.*, (2005).

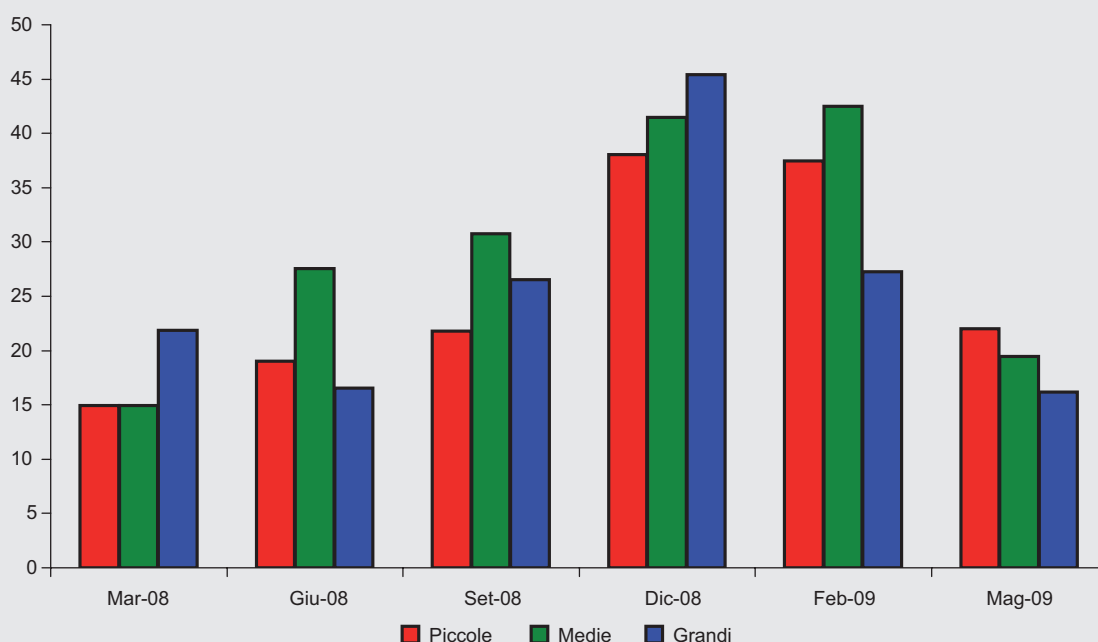
all'impresa. Il periodo considerato si estende da marzo 2008 a maggio 2009.

4. Imprese manifatturiere e accesso al credito⁵

Dai dati emerge chiaramente come la crisi finanziaria abbia coinvolto il comparto manifatturiero nell'autunno 2008: tra giugno e

dicembre dello scorso anno la percentuale netta delle imprese secondo cui le condizioni creditizie sono peggiorate nel corso del trimestre precedente all'indagine aumenta fin quasi a raddoppiare in pressoché tutte le fasce dimensionali d'impresa⁶. Gli ultimi dati disponibili evidenziano invece un miglioramento della percentuale netta, con una distribuzione pressoché uniforme fra le varie classi dimensionali.

Grafico 1
Percentuale netta di imprese che ritengono peggiorate le condizioni creditizie, per classe dimensionale d'impresa



Allo stesso tempo, la tavola 1 evidenzia un aumento sensibile della percentuale di imprese che *subiscono* un peggioramento delle condizioni contrattuali, e soprattutto un drastico e generalizzato incremento dei casi di mancata concessione del prestito, in tutte le macroaree nazionali. A subire il razionamento sono soprattutto le piccole e medie imprese, con un'incidenza anche tripla rispetto alle grandi (Graf. 2). Tra i settori più colpiti vi sono quelli della plastica, dei macchinari e, sul versante dei beni finali, i mobili e l'automobilistico. Gli ultimi dati disponibili segnalano invece un moderato allentamento delle restrizioni creditizie, una

ripresa che come è evidente è ancora lontana dal riportare le transazioni banca-impresa ai livelli di un anno fa.

Per quanto riguarda il razionamento vero e proprio, la sua forma "debole" (cioè il ritirarsi dell'impresa davanti a condizioni troppo gravose) si mantiene per lo più costante, mentre quella "forte" (ossia, l'esplicito rifiuto della banca a concedere il prestito) arriva quasi a triplicare nei primi mesi del 2009. Ciò si riflette in un generale aumento del razionamento forte a scapito di quello debole. Il fenomeno riguarda pressoché tutte le fasce dimensionali e tutte le aree geografiche, sia pure in tempi diversi (Tav. 2).

⁵ A tal proposito, si veda anche la nota mensile ISAE, pubblicata nel febbraio del 2009.

⁶ La percentuale netta è un indicatore dato dalla differenza fra le risposte che indicano un dato segno e la percentuale di quelle che indicano una variazione di segno opposto (Banca d'Italia, 2009).

Tavola 1 – Razionamento del credito nel settore manifatturiero
Valori percentuali

	Imprese con condizioni creditizie peggiorate	Imprese che non hanno ottenuto credito					Raz. Forte	Raz. Deb	Raz. Forte (in % dei razionati)
		Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud/Isole	Italia			
mar-08	9,3	4,7	4,4	2,9	4,1	3,9	1,8	2,1	46,1
giu-08	11,2	2,3	2,6	3,4	3,3	2,9	1,5	1,5	50,0
set-08	13,6	3,9	3,8	3,4	4,0	3,8	2,5	1,2	67,4
dic-08	19,7	5,8	5,3	7,7	7,1	6,5	5,2	1,3	79,4
feb-09	19,2	8,4	7,4	6,5	7,4	7,4	5,9	1,4	80,3
mag-09	15,6	8,4	6,3	7,7	7,8	7,5	5,7	1,8	76,1

Grafico 2
Imprese razionate per classe dimensionale.
Valori percentuali

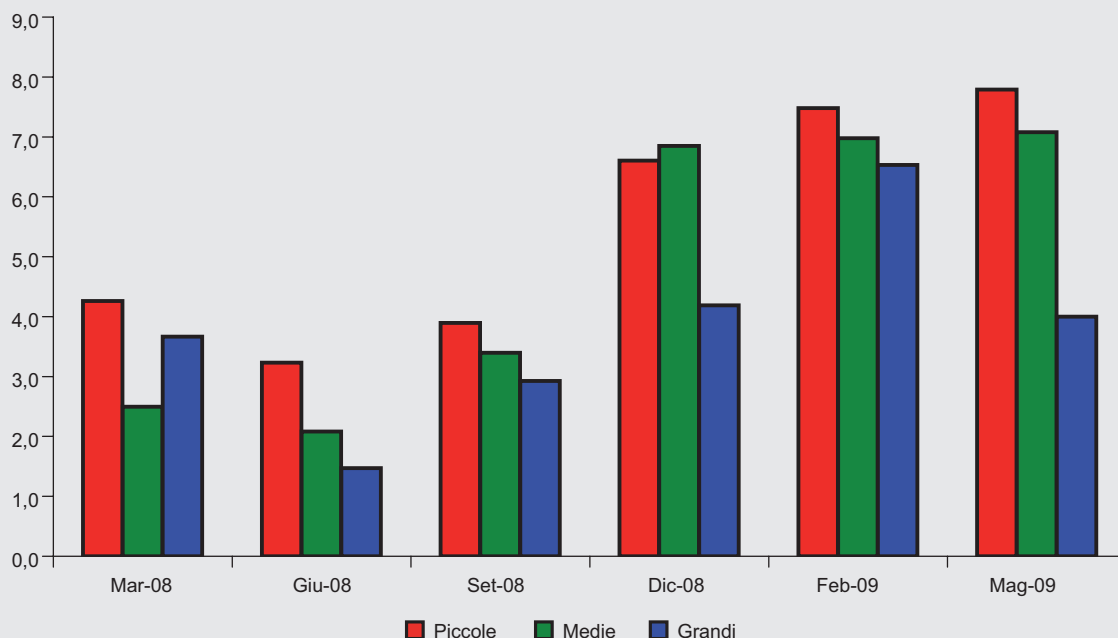


Tavola 2 – Percentuale di imprese razionate in senso forte sul totale delle imprese razionate

	Totale	Piccole	Medie	Grandi	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud/Isole
mar-08	44,9	43,5	75,4	51,1	47,9	27,9	60,7	58,7
giu-08	47,8	45,3	57,4	100,0	55,1	38,0	52,6	50,0
set-08	72,2	71,0	100,0	75,7	82,4	67,8	78,1	44,0
dic-08	82,7	84,1	72,6	59,9	88,8	74,4	87,8	80,7
feb-09	82,8	85,1	76,1	59,4	81,3	78,4	91,5	87,9
mag-09	74,9	73,5	79,3	96,9	72,3	76,8	68,0	92,4

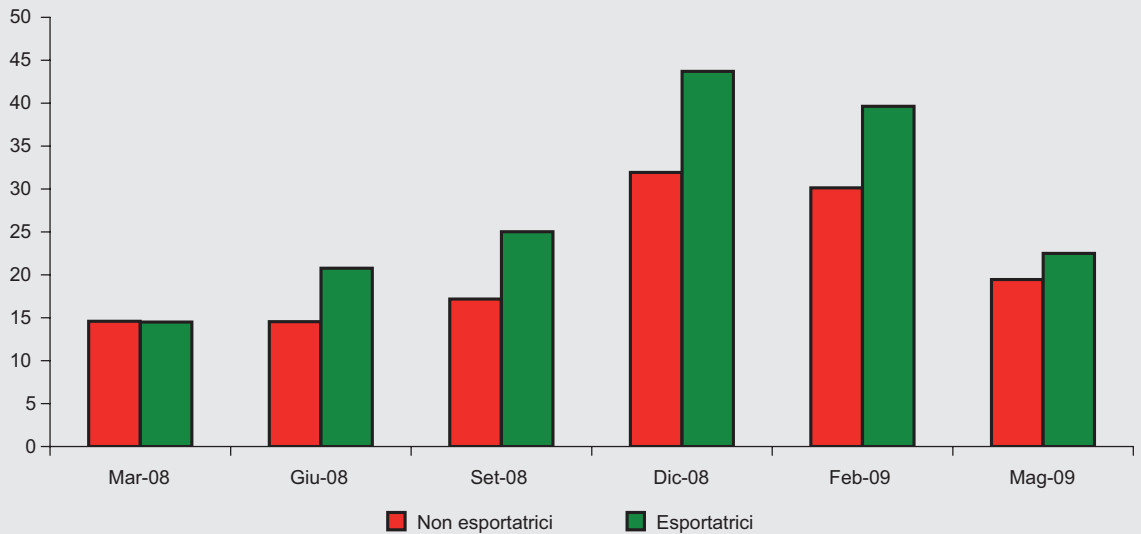
5. Le relazioni tra stretta creditizia e forme di internazionalizzazione

5.1. Il caso dell'internazionalizzazione commerciale: l'export

Il carattere globale della crisi, come si è detto, può avere effetti significativi nel rendere le imprese esportatrici in qualche modo più opache (e più rischiose) agli occhi delle

banche di cui sono clienti. In effetti, se a marzo 2008 la percentuale netta di imprese che ritenevano in via di peggioramento le condizioni di credito era praticamente identica tra esportatori e non esportatori, dal giugno in poi vi è una divaricazione sistematica a svantaggio delle imprese esportatrici che raggiunge un culmine in corrispondenza della fase più acuta della stretta creditizia, nell'inverno scorso (Graf. 3).

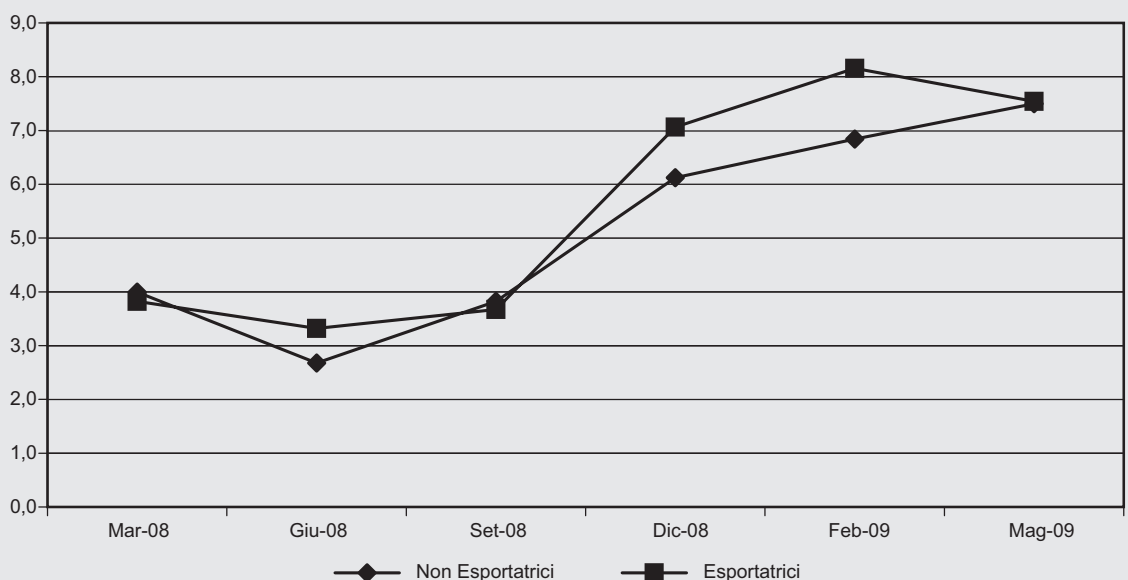
Grafico 3
Percentuale netta di imprese che ritengono peggiorate le condizioni creditizie, esportatrici vs non esportatrici



Il miglioramento osservabile in corrispondenza dell'ultima rilevazione è in parte apparente, poiché in termini di razionamento del credito – cioè di mancato ottenimento del finanziamento richiesto – il divario tra esportatrici e non esportatrici praticamente torna ad azzerarsi come all'inizio del periodo qui considerato, ma su valori quasi doppi di quelli originari (circa 7,5 per cento a fronte del 3,8 per cento, Graf. 4). Anche in questo caso, coerentemente con quanto affermato in precedenza, il sentiero descritto dal razionamento è quasi del tutto spiegato dalla sua forma "forte", determinato

quindi da un rifiuto della banca a concedere il prestito più che dal recedere dell'impresa davanti a condizioni troppo onerose in termini di prestazione di garanzie o interessi. Inoltre, l'aggravio relativo delle condizioni di accesso al credito bancario per chi esporta attraversa tutte le fasce dimensionali d'impresa (Tav. 3). Peraltro, sia pure in un contesto nel quale, in linea con i risultati della letteratura empirica sui rapporti banca-impresa, le piccole e medie imprese appaiono più razionate delle grandi (e le piccole più delle medie), risalta comunque che in diverse circostanze le imprese medie (e in almeno un

Grafico 4
Imprese che non hanno ottenuto il credito richiesto, esportatrici vs non esportatrici. Valori percentuali



caso anche grandi) attive sui mercati internazionali risultano razionate più di altre appartenenti a fasce dimensionali inferiori, ma non esportatrici. Ancora una volta, l'espressione più marcata di tale fenomeno,

per cui anche le grandi imprese esportatrici appaiono più razionate di medie imprese non esportatrici, si presenta nei mesi tra settembre 2008 e febbraio 2009, per poi attenuarsi nella primavera in corso.

Tavola 3 – Razionamento ed esportazioni, per classe dimensionale d'impresa
Valori percentuali

	Non esportatrici			Esportatrici		
	Piccole	Medie	Grandi	Piccole	Medie	Grandi
Razionamento						
mar-08	4,2	2,2	4,3	4,5	2,6	3,6
giu-08	2,9	1,0	0,0	4,0	2,5	1,7
set-08	4,0	2,8	0,0	3,8	3,6	3,4
dic-08	6,3	5,4	0,0	7,3	7,3	4,8
feb-09	7,1	4,0	0,0	8,4	8,1	6,8
mag-09	7,6	6,2	4,8	8,0	7,6	4,5
Razionamento forte						
mar-08	2,1	0,5	0,0	1,8	1,3	2,4
giu-08	1,3	1,0	0,0	2,1	1,0	1,7
set-08	2,6	2,8	0,0	2,4	2,4	2,2
dic-08	4,9	4,2	0,0	6,4	5,3	3,0
feb-09	5,8	3,2	0,0	6,5	6,1	5,3
mag-09	5,7	4,8	4,8	6,2	5,2	3,9
Razionamento debole						
mar-08	2,1	1,6	4,3	2,7	1,3	1,2
giu-08	1,5	0,0	0,0	2,0	1,5	0,0
set-08	1,3	0,0	0,0	1,3	1,2	1,1
dic-08	1,4	1,2	0,0	0,9	2,0	1,8
feb-09	1,3	0,8	0,0	1,9	2,0	1,5
mag-09	1,9	1,4	0,0	1,8	2,4	0,6

Se la dimensione è comunque un fattore rilevante, lo stesso non può dirsi con riferimento alle ripartizioni territoriali, dal momento che sia per quanto riguarda il peggioramento dichiarato delle condizioni di credito, sia con riferimento al razionamento vero e proprio, non emergono differenze significative, o almeno sistematiche, tra le diverse aree geografiche (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud-Isole), con l'unica eccezione del Nord-Ovest, interessato in questi ultimi mesi dal fenomeno del razionamento più di tutte le altre regioni. D'altra parte, è appena il caso di rilevare che proprio in tale area è più

intensa, nel campione, la presenza di imprese internazionalizzate sul piano commerciale o su quello produttivo.

Più variegato è invece il quadro settoriale (Tav. 4): tra giugno 2008 e maggio 2009, i comparti nei quali in generale la differenza nell'intensità di razionamento degli esportatori in relazione ai non esportatori è maggiore sono quelli della meccanica (che si segnala anche per la netta prevalenza di forme di razionamento forte) e settori tradizionali quali Tessile, Legno, Cuoio; per questi non vi è un tipo prevalente di razionamento.

Tavola 4 – Settori con imprese esportatrici maggiormente colpiti dal razionamento

	Prevalente razionamento forte	Prevalente razionamento debole
giu-08	Cuoio, Legno, Tessile, Macchine/apparecchi meccanici	Prodotti non metalliferi, Tessile, Abbigliamento
dic-08	Legno, Chimica, Radiotelevisivo, Gomma/plastica, Macchine/apparecchi meccanici, Cuoio, Tessile, Prodotti non metalliferi, Prodotti in metallo	Alimentari, Tessile, Legno
mag-09	Cuoio, Macchine/apparecchi meccanici, Legno, Alimentari, Abbigliamento, Prodotti in metallo	Carta, Macchine/apparecchi elettrici, Tessile, Mobili

5.2. Il caso dell'internazionalizzazione produttiva: la delocalizzazione

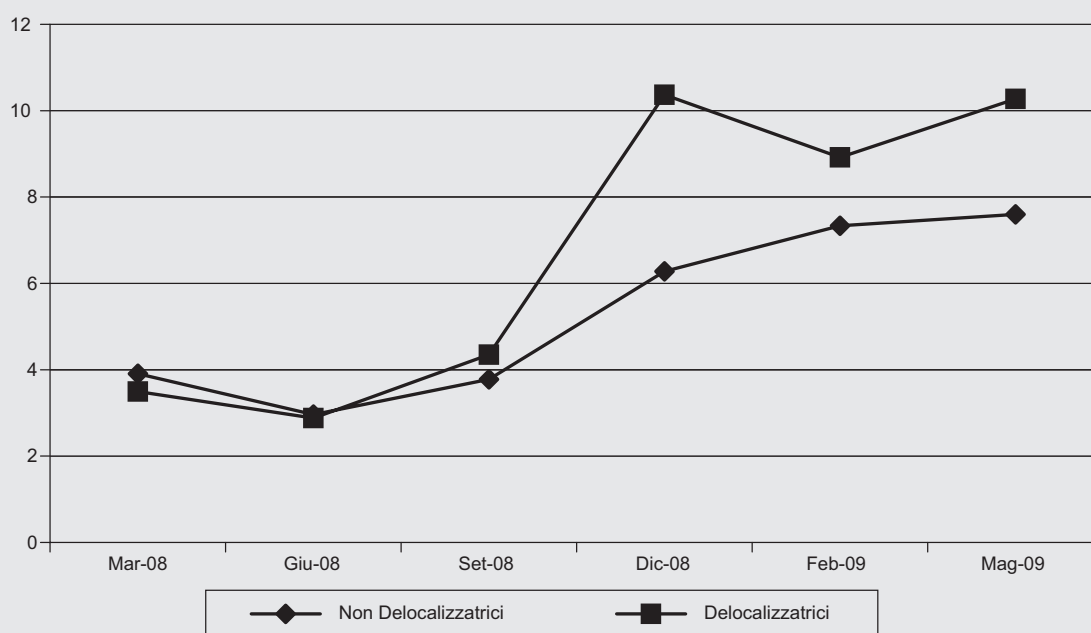
Si è accennato come la letteratura economica individui una sorta di gerarchia tra le forme di internazionalizzazione messe in atto dalle imprese, sulla base del peso dei *sunk costs* nel diverso tipo d'investimento, che sarebbero massimi nel caso della delocalizzazione di capacità produttiva all'estero.

Con riferimento al comparto manifatturiero, è opportuno ricordare che, anche a causa del ritardo e delle modalità con cui ha preso piede presso le imprese italiane, la delocalizzazione riguarda circa il 4 per cento del campione ISAE (il 7 per cento in termini di addetti)⁷. Inoltre, si tratta ancora di un modello di delocalizzazione finalizzato al contenimento dei costi di produzione più che al presidio di nuovi mercati di sbocco, un modello che la teoria economica riconduce alla prevalenza di IDE verticali.⁸

La situazione nel periodo considerato è quella riportata nel grafico 5 e nella tavola 5. Si nota anzitutto che rispetto a quanto avveniva nel caso dell'internazionalizzazione commerciale, il divario tra la percentuale di imprese razionate delocalizzatrici e non delocalizzatrici è più ampio e tende ad accentuarsi, rimanendo su valori costantemente superiori a quelli relativi all'export. Anche in questo caso

è evidente la misura della crisi che ha investito l'industria nazionale: a partire da dicembre 2008 la quota di imprese che dichiarano di essersi viste negare il credito richiesto raggiunge stabilmente livelli mediamente doppi (tra il 9 e il 10 per cento) rispetto alla media del marzo-novembre 2008, e non vi sono segni di un raffreddamento delle tensioni sul mercato del credito, soprattutto per l'insieme delle imprese delocalizzatrici. Il maggiore razionamento subito dalle imprese che hanno esteso la propria attività produttiva all'estero riguarda pressoché tutte le classi dimensionali, mentre è ancora leggermente più limitata, rispetto all'export, l'incidenza media delle forme deboli di razionamento. Quest'ultimo punto, si può osservare, è coerente con la visione dell'internazionalizzazione produttiva come investimento caratterizzato dal maggiore fabbisogno finanziario tra quelli che estendono all'estero l'attività d'impresa. Nel caso della delocalizzazione i principali settori che hanno visto restringersi le opportunità di credito sono stati, tra il giugno 2008 e il maggio 2009, quelli meccanici e tradizionali in larga misura coincidenti con i settori già ricordati a proposito delle esportazioni (Tav 6).

Grafico 5
Imprese che non hanno ottenuto il credito richiesto, non delocalizzatrici vs delocalizzatrici. Valori percentuali



⁷ Per un'analisi su questi dati si veda Costa e Ferri (2007).

⁸ Per una trattazione esaustiva si rimanda a Barba Navaretti e Venables (2004).

Tavola 5 – Razionamento e delocalizzazione, per classe dimensionale d'impresa
Valori percentuali

	Non delocalizzatrici			Delocalizzatrici		
	Piccole	Medie	Grandi	Piccole	Medie	Grandi
Mancato ottenimento del credito						
mar-08	4,2	2,9	3,2	6,0	0,0	5,4
giu-08	3,2	2,2	1,3	4,0	2,0	2,6
set-08	3,9	3,6	2,6	4,2	3,8	5,3
dic-08	6,5	6,1	3,5	10,6	13,0	5,9
feb-09	7,5	7,0	6,1	12,2	6,7	8,3
mag-09	7,8	7,3	3,7	15,2	8,9	6,8
Razionamento forte						
mar-08	1,9	1,2	2,5	4,0	0,0	2,7
giu-08	1,5	1,2	1,3	4,0	0,0	2,6
set-08	2,5	2,6	1,3	2,1	3,8	5,3
dic-08	5,3	4,3	1,4	8,5	9,3	5,9
feb-09	6,1	5,7	4,1	10,2	1,7	8,3
mag-09	5,9	5,0	2,9	15,2	7,1	6,8
Razionamento debole						
mar-08	2,2	1,7	0,6	2,0	0,0	2,7
giu-08	1,7	1,0	0,0	0,0	2,0	0,0
set-08	1,4	1,0	1,3	2,1	0,0	0,0
dic-08	1,1	1,8	2,1	2,1	3,7	0,0
feb-09	1,4	1,3	2,0	2,0	5,0	0,0
mag-09	1,9	2,3	0,7	0,0	1,8	0,0

Tavola 6 – Settori con imprese delocalizzatrici maggiormente colpiti dal razionamento

	Prevalente razionamento forte	Prevalente razionamento debole
giu-08	Abbigliamento, Macchine/apparecchi meccanici, Tessile	Macchine/apparecchi elettrici
dic-08	Legno, Mobili, Metallurgia, Chimica, Radiotelevisivo	Prodotti non metalliferi, Cuoio, Abbigliamento
mag-09	Legno, Mobili, Gomma/plastica, Macchine/apparecchi elettrici, Prodotti in metallo, Autoveicoli, Tessile, Macchine/apparecchi meccanici	Cuoio, Abbigliamento

La sovrapposizione tra gli insiemi di settori ricordati nel caso dell'export e della delocalizzazione non sorprende, poiché molte imprese svolgono entrambi i tipi di internazionalizzazione (e sono rari i casi di un'impresa delocalizzatrice che non esporta). Un confronto più preciso tra le condizioni di credito per le imprese multinazionali e nazionali è riportato nei Grafici 6 e 7, che mostrano l'andamento della stretta creditizia e del razionamento in senso forte in riferimento a tre tipologie d'impresa, individuate a seconda di dove e come organizzano la loro attività produttiva: le imprese nazionali, cioè quelle che svolgono la propria attività esclusivamente nel territorio italiano; le imprese internazionalizzate sul

piano commerciale, che esportano ma non hanno delocalizzato, e quelle che svolgono le due forme di internazionalizzazione.⁹ L'effetto di una recessione globale, che ha investito quasi contemporaneamente i principali paesi nei quali operano le imprese manifatturiere italiane, è visibile nella divaricazione del razionamento creditizio manifestatasi nell'autunno scorso a svantaggio delle aziende che hanno realizzato entrambe le forme di internazionalizzazione, sia nel caso del mancato ottenimento del credito richiesto, sia con riferimento al rifiuto della banca di concedere il prestito (ancora una volta, nel mezzo della tempesta il razionamento è razionamento in senso forte). Per le imprese che si limitano a esportare – per le quali le

⁹ Il caso delle imprese delocalizzatrici ma non esportatrici non viene considerato a causa dell'esiguo numero di imprese di questo tipo.

restrizioni non hanno raggiunto i livelli delle delocalizzatrici – sembra invece in atto un riassorbimento del divario con le imprese

nazionali, sia pure intorno a valori ancora considerevolmente più elevati di quelli precedenti la fase acuta della crisi.

Grafico 6
Mancato ottenimento del credito e forme di internazionalizzazione.
Valori percentuali

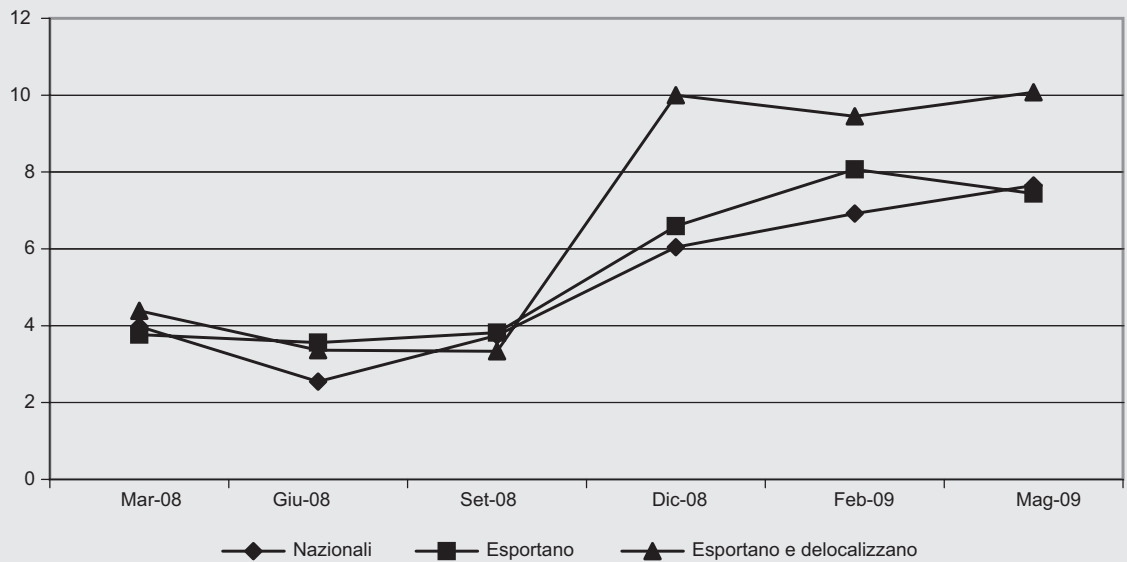
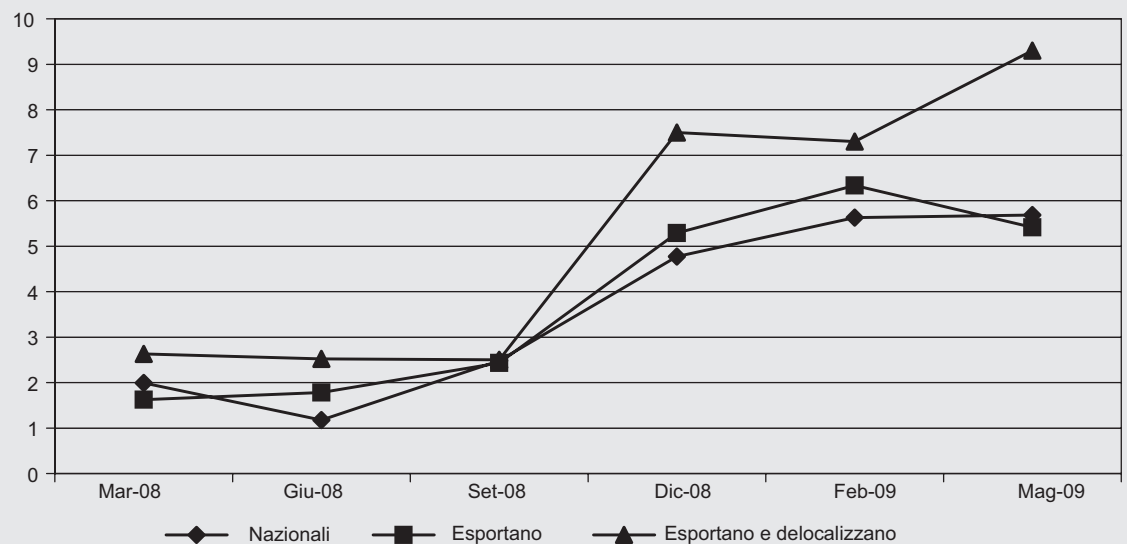


Grafico 7
Razionamento in senso forte e forme di internazionalizzazione.
Valori percentuali



6. Conclusioni

I dati dell'inchiesta ISAE sul credito alle imprese manifatturiere consentono di ricavare una rappresentazione tempestiva – ancorché limitata al versante delle imprese – delle condizioni prevalenti sui mercati dei prestiti bancari al settore industriale, in un periodo eccezionalmente difficile per la gestione delle asimmetrie informative tipiche dei rapporti

credizi. In tale contesto, la maggiore incertezza sui *sunk costs* legati all'internazionalizzazione dell'attività imprenditoriale – commerciale e ancor più produttiva – può rendere più confuso il profilo di rischio dell'impresa, preparando il terreno a situazioni di razionamento del credito. I dati qui utilizzati, riferiti al periodo marzo 2008-maggio 2009, evidenziano un duplice aspetto: la forte e vasta restrizione creditizia

che ha investito il comparto manifatturiero nell'inverno scorso, e soprattutto una diversa intensità nella contrazione dei prestiti bancari a seconda che le imprese colpite siano internazionalizzate o meno. In particolare, nella fase più acuta della crisi è visibile un divario nella concessione del credito a sfavore delle imprese esportatrici (sebbene sembri ricomporsi in occasione dell'ultima rilevazione); al contrario, per le imprese delocalizzatrici l'analoga situazione di svantaggio creditizio tende a crescere. La maggiore rischiosità, ai fini creditizi, dell'internazionalizzazione produttiva rispetto a quella commerciale è infine confermata dal fatto che le imprese che hanno intrapreso i due tipi di investimenti fronteggiano condizioni creditizie più severe di chi si limita all'export, e questi affronta maggiori difficoltà rispetto alle imprese che vendono sul solo mercato nazionale.

Dall'analisi descrittiva qui proposta, emerge pertanto un quadro compatibile con la possibilità che in presenza di uno *shock* simmetrico quale quello che ha investito l'economia mondiale da due anni, le imprese possano essere più opache (dunque più rischiose da parte delle banche), quando sono internazionalizzate. Tale circostanza necessita certamente di una verifica più approfondita, con tecniche più rigorose che tengano conto anche della situazione dal lato dell'offerta del credito, aprendo la strada a ulteriori ricerche sul tema.

Bibliografia

- Banca d'Italia (2009), *Indagine sul credito bancario*, Roma.
- Barba Navaretti G. e A.J. Venables (2004), *Multinational firms in the world economy*, Princeton University Press, Princeton.
- Campa J.M. e J.M. Shaver (2002), *Exporting and capital investment: on the strategic behaviour of exporters*, IESE Business School, University of Navarra Discussion Paper, n. 469.
- Chaney T. (2005), *Liquidity constrained exporters*, mimeo, University of Chicago, disponibile *on line* in <http://home.uchicago.edu>.
- Costa S. e S. Costagli (2005), *I rapporti banca-PMI in Italia: considerazioni a margine del dibattito*, Credito Popolare, n. 5.
- Costa S. e G. Ferri (2007), *Firing at subcontractors? Spillover employment effects of offshoring in Italy*, Centro Studi Luca d'Agliano, Development Studies Working Paper, n. 238, *on line* in <http://ssrn.com/abstract=1313745>.
- De Bonis R., G. Ferri e Z. Rotondi (2008), *Firms' internationalization and relationships with banks*, in G. Bracchi e D. Masciandaro (a cura di), *Banche italiane e governo dei rischi*, Edibank, Milano.
- Diamond D.W. (1984), *Financial intermediation and delegated monitoring*, *Review of Economic Studies*, vol. 51, pp. 393-414.
- Espanol P. (2007), *Exports, sunk costs and financial restrictions in Argentina during the 1990s*, Paris School of Economics Working Paper, No. 2007-01.
- Farabullini F. e G. Ferri (2005), *Passaggi a Est" per le banche italiane e i distretti industriali: collegati o indipendenti?*, in M. Omiccioli e L.F. Signorini (a cura di), *Sistemi locali e competizione globale*, il Mulino, Bologna.
- Focarelli D. e A.F. Pozzolo (2005), *Where do banks expand abroad? An empirical analysis*, *The Journal of Business*, vol. 78, pp. 2435-64.
- ISAE (2009), *Le imprese italiane e l'accesso al credito durante la crisi finanziaria*, Nota mensile, febbraio, Roma.
- Malgarini M., P. Margani e B. M. Martelli (2005), *Re-engineering the ISAE manufacturing survey*, Documento di lavoro ISAE, n. 47, Roma.
- Roberts M.J. e J.R. Tybout (1997), *The decision to export in Colombia: an empirical model of entry with sunk costs*, *American Economic Review*, vol. 87, n. 4, pp. 545-64.

L'internazionalizzazione produttiva delle imprese chimiche italiane

contributi

di Marco Mutinelli*, Vittorio Maglia e Juliette Vitaloni **

Fino a non molti anni fa la crescita multinazionale attraverso investimenti diretti all'estero era una via seguita quasi esclusivamente dalle imprese maggiori dei paesi industrializzati, le uniche in grado di realizzare una presenza diretta sui grandi mercati, superando ostacoli e barriere. Oggi uno dei significati profondi della globalizzazione è l'affermarsi di un'era di *internazionalizzazione diffusa*: i mercati si sono integrati e infrastrutturati, i costi di trasporto, di comunicazione e degli altri supporti per "andare all'estero" si sono drasticamente ridotti, le barriere – economiche, tecniche e istituzionali – tra i paesi si sono abbassate, nuovi protagonisti – imprese, industrie, paesi – si sono affacciati nell'arena competitiva, le preferenze e i gusti dei consumatori si traducono in una domanda che si affranca sempre più dagli ambiti strettamente nazionali; la presenza diretta sui principali mercati di sbocco, anche attraverso insediamenti produttivi, diviene fondamentale per sostenere la penetrazione commerciale, che non può più basarsi esclusivamente sulle esportazioni. Anzi, se in fasi economiche espansive la crescita multinazionale rappresenta una fondamentale modalità con cui l'impresa crea valore, remunera le risorse investite, estende i propri vantaggi competitivi, accede a nuove opportunità e mezzi per la crescita e il successo, nell'attuale contesto competitivo l'internazionalizzazione diviene una via obbligata per la sopravvivenza stessa dell'impresa, imposta da una nuova ecologia competitiva in cui la contrazione del mercato e la crescente pressione competitiva di concorrenti provenienti da ogni parte del mondo mettono in discussione la posizione dell'impresa sul

suo stesso mercato domestico. Nessuna impresa, di qualunque dimensione e settore di attività, può così ritenersi esente da un coinvolgimento nei processi di internazionalizzazione. L'evidenza di tutti i giorni è buona testimone della nuova condizione. Qualche dato è al proposito illuminante: a fronte di una popolazione di oltre centomila imprese industriali italiane esportatrici di beni, in larga parte di piccole e medie dimensioni, si può stimare che le imprese coinvolte in qualche operazione internazionale di natura non puramente mercantile siano oltre ventimila; tra di esse, oltre seimila sono quelle che hanno avviato iniziative più impegnative, quali, ad esempio, la presenza diretta all'estero in attività produttive e/o distributive. L'analisi di quanto avviene nell'industria chimica appare da questo punto di vista assai interessante. Drammaticamente tramontata nei primi anni novanta la prospettiva di una grande impresa nazionale, in grado di competere nella chimica di base con gli altri leader internazionali del settore, l'industria chimica in Italia si caratterizza oggi, oltre che per una consolidata presenza di imprese a capitale estero, responsabili del 36 per cento della produzione nazionale, per il ruolo significativo delle piccole e medie imprese, cui compete il 41 per cento della produzione nazionale, mentre alle imprese medio-grandi e grandi spetta il restante 23 per cento. Ebbene, a fronte dell'assenza di grandi imprese stabilmente inserite negli oligopoli internazionali e di spinte competitive verso strategie di delocalizzazione parziale o totale delle produzioni all'estero motivate principalmente da fattori di costo relativamente modeste, soprattutto in raffronto ad altri

* Università degli Studi di Brescia

** Federchimica

settori industriali, l'industria chimica italiana ha saputo coniugare nei primi anni del nuovo millennio ottime performance all'export con una interessante crescita della multinazionalizzazione produttiva. La propensione all'export delle imprese chimiche italiane risulta infatti in continua crescita, grazie alla forte propensione all'export degli impianti delle imprese a capitale estero, da un lato, e per effetto del sempre maggiore orientamento delle PMI verso i mercati esteri, dall'altro: nonostante la crisi, nel 2008 essa ha raggiunto il 39 per cento della produzione nazionale, con un progresso di 14 punti percentuali in 15 anni. Contemporaneamente sono aumentati anche gli investimenti produttivi all'estero, che nel 2008 vedono coinvolte 127 imprese, le quali hanno realizzato all'estero un fatturato pari a 8,3 miliardi di euro occupando più di 25 mila dipendenti oltre confine, con un aumento consistente e pari al 26 per cento rispetto all'inizio del nuovo millennio.

A fronte di tale situazione, Federchimica ha deciso di lanciare un'indagine approfondita sulle ragioni che hanno portato le imprese chimiche italiane ad intraprendere strategie di

crescita sui mercati internazionali non più basate solo sull'esportazione di prodotti, ma anche e soprattutto sull'avvio e/o acquisizione di attività produttive all'estero. Questo contributo propone i principali risultati di tale indagine.

L'internazionalizzazione produttiva delle imprese chimiche italiane

Secondo le informazioni rese disponibili dalla banca dati Reprint, le imprese chimiche italiane che svolgono attività produttive all'estero tramite imprese controllate o partecipate sono oggi 127; la consistenza complessiva delle attività industriali partecipate all'estero è misurata da 286 imprese partecipate oltre confine, le quali occupano circa 25.100 dipendenti e realizzano un fatturato aggregato di 8,3 miliardi di euro (Tav. 1). Nella grande maggioranza dei casi, le imprese italiane detengono il controllo delle attività partecipate all'estero, la cui incidenza supera il 90 per cento del totale in relazione a tutti gli indicatori considerati (numero di imprese, dipendenti e fatturato).

Tavola 1 – Internazionalizzazione produttiva delle imprese chimiche a capitale italiano

	2000	2008 (a)	var. %
Imprese investitrici (numero)	102	127	24,5
Imprese estere partecipate (numero)	217	286	31,8
Dipendenti delle imprese estere partecipate (numero)	19.905	25.100	26,1
Fatturato delle imprese estere partecipate (milioni di euro)	6.403	8.300	29,6

(1) Dati preliminari.

Fonte: banca dati Reprint, ICE-Politecnico di Milano

I dati presentati nella tavola 1 sottolineano la significativa crescita delle attività multinazionali delle imprese chimiche a capitale italiano nei primi anni del nuovo millennio. Tra il 2000 e il 2008 il numero delle multinazionali italiane attive nel settore è cresciuto di 25 unità (+24,5 per cento). Incrementi ancora più significativi si riscontrano in relazione alla consistenza delle attività estere: il numero delle imprese partecipate oltre confine è cresciuto del 31,8 per cento, quello dei dipendenti all'estero del 26,1 per cento e il fatturato delle partecipate estere del 29,6 per cento. In questo periodo, lo sviluppo delle attività all'estero è risultato

per le imprese chimiche più accelerato della media complessiva riferita al settore industriale, tanto che il grado di multinazionalizzazione produttiva dell'industria chimica, misurato dal rapporto tra i dipendenti delle consociate estere e i dipendenti in Italia delle imprese a capitale italiano (ovvero, il rapporto tra i dipendenti all'estero e i dipendenti domestici, dal cui computo sono esclusi i dipendenti delle imprese a controllo estero, le quali per definizione non possono contribuire alla crescita multinazionale delle imprese a capitale italiano), supera oggi il 30 per cento ed è di quasi cinque punti percentuali più

elevato della media dell'industria manifatturiera, alla quale era viceversa inferiore all'inizio del secondo millennio. Dal punto di vista della ripartizione geografica delle attività produttive all'estero (Tav. 2), oltre la metà dei dipendenti delle consociate delle imprese italiane si trova negli altri paesi dell'Ue-15 (52,1 per cento); al Vecchio continente spetta nel complesso poco meno del 70 per cento del totale, di cui l'11,9 per cento ai paesi dell'Est europeo. Poco meno del 20 per cento degli addetti è localizzato

nelle Americhe (10,9 per cento America Latina e 8,2 per cento Nord America), mentre l'incidenza complessiva delle rimanenti aree geografiche si attesta all'11,2 per cento del totale. Rispetto alla ripartizione complessiva delle attività industriali partecipate all'estero dalle imprese italiane, il settore chimico vede crescere il peso dell'Europa Occidentale, delle Americhe e del Medio Oriente, mentre la presenza delle imprese italiane risulta notevolmente inferiore alla media in Africa, nel resto dell'Asia e in Oceania.

Tavola 2 – Ripartizione geografica dei dipendenti all'estero delle imprese chimiche a capitale italiano, 2008

	peso %	I.S. (a)
Unione Europea (15 paesi)	52,1	1,47
Europa centro-orientale	11,9	0,49
Altri paesi europei	5,7	1,41
Africa settentrionale	1,6	0,26
Altri paesi africani	0,4	0,28
America settentrionale	8,2	1,29
America centrale e meridionale	10,9	1,13
Medio Oriente	2,6	10,32
Asia centrale	1,7	0,8
Asia orientale	4,5	0,49
Oceania	0,2	0,28
Totale	100	1,00

(a) IS - indice di specializzazione: rapporto tra l'incidenza degli addetti nell'area geografica considerata sul totale degli addetti all'estero per il settore chimico e la medesima incidenza per l'intera industria manifatturiera italiana.

Fonte: banca dati Reprint, ICE-Politecnico di Milano

Un fondamentale contributo alla consistenza complessiva delle attività multinazionali delle imprese chimiche a proprietà italiana viene come prevedibile dalle imprese di maggiori dimensioni, alle quali compete il 23 per cento della produzione nazionale del settore. La tavola 3 riporta la graduatoria delle imprese chimiche italiane con vendite globali superiori ai 100 milioni di euro. Tale insieme si è progressivamente allargato negli ultimi anni, a testimonianza del processo di crescita dimensionale in atto nel settore, e risulta oggi composto da 38 imprese, tre sole delle quali vantano un fatturato consolidato superiore alla soglia del miliardo di euro. Queste imprese possono essere considerate a tutti gli effetti tra gli esponenti del cosiddetto "quarto capitalismo", riconosciuto da molte ricerche come un fondamentale elemento di vitalità del sistema industriale italiano. Si tratta infatti di imprese fortemente orientate verso la crescita attraverso l'internazionalizzazione produttiva, l'impegno nella ricerca e nella

qualità, caratterizzate da un'elevata specializzazione e spesso leader, a livello mondiale o europeo, nel loro segmento di attività. Delle 38 imprese considerate, solo sette realizzano interamente in Italia la loro produzione; al contrario, ben 24 sono quelle che realizzano oltre confine oltre il 25 per cento della produzione globale e nove realizzano all'estero oltre la metà della produzione complessiva. Nondimeno, il numero complessivo di soggetti investitori (127) testimonia con efficacia di come l'internazionalizzazione produttiva della chimica italiana non riguardi esclusivamente le imprese di medio-grandi e grandi dimensioni, ma interessi anche un insieme crescente di piccole e medie imprese: sono infatti ormai un centinaio le PMI chimiche italiane che possono contare su almeno una filiale o joint-venture produttiva all'estero. Occorre sottolineare come realizzare un impianto all'estero comporti per le PMI del settore chimico uno sforzo

Tavola 3 – Le principali imprese chimiche a capitale italiano, anno 2008
Dati in milioni di euro

	Vendite mondiali	Produzione all'estero	% estero su totale
Polimeri Europa	6.300	1.479	23,5
Mossi & Ghisolfi	1.845	1.404	76,1
Mapei	1.646	944	57,4
Radici Group	957	382	39,9
Gruppo Bracco	675	211	31,3
Gruppo P&R	649	206	31,7
Polynt	582	83	14,3
Gruppo Colorobbia	480	241	50,2
Gruppo C.O.I.M.	480	190	39,6
Gruppo Sol	460	172	37,4
Gruppo Siad	426	156	36,6
Gruppo Mauro Saviola	417	159	38,1
Gruppo Sapio Industrie	397	13	3,3
Gruppo Lamberti	385	87	22,6
Gruppo Aquafil	384	174	45,3
Dobfar Holding	380	70	18,4
Gruppo Sipcam-Oxon	345	185	53,6
Montefibre	265	178	67,2
Intercos	254	101	39,8
Gruppo Zobebe	228	166	72,8
Isagro	213	85	39,9
Esseco Group	203	92	45,3
Gruppo Desa (Italsilva)	190	0	0
Reagens	182	107	58,8
Syndial – Attività diversificate	179	0	0
3V Partecipazioni Industriali	172	50	29,1
F.I.S.	168	0	0
Indena / Gruppo IdB Holding	152	26	17,1
Inver	140	40	28,6
Mirato Group	135	0	0
Gruppo Polyglass	123	47	38,2
Sinterama	120	50	41,7
Giovanni Bozzetto	117	66	56,4
Fluorsid	107	3	2,8
Lechler	105	0	0
ICAP-Sira	103	0	0
Gruppo Sol.Mar.	103	0	0
Silvateam	100	55	55

Fonte: Federchimica

economico, organizzativo e tecnologico certamente superiore a quello richiesto alle PMI di altri settori industriali. Inoltre la chimica, per le sue caratteristiche, resta ancora oggi un settore dove un paese industrializzato mantiene condizioni favorevoli di competitività e di conseguenza la spinta verso l'estero non è sentita dalla piccola impresa come necessaria.

Nell'analisi delle motivazioni sottostanti le scelte di investimento diretto all'estero delle imprese chimiche italiane è bene ricordare come il settore chimico sia estremamente composito e complesso e raccolga sotto un'unica definizione settoriale produzioni e prodotti estremamente eterogenei: esso è infatti l'unico settore industriale che lega il proprio nome ad una disciplina scientifica

fondamentale, lo studio delle proprietà e delle trasformazioni della materia, e non alle caratteristiche delle materie prime impiegate e/o del mercato di destinazione. Ciò si riflette nella molteplicità delle motivazioni che hanno spinto le imprese italiane ad espandere internazionalmente le proprie attività produttive, generando una eterogeneità di modelli di crescita multinazionale, le cui tipologie appaiono strettamente connesse alle caratteristiche intrinseche dei processi e dei prodotti, da un lato, e a specifiche strategie aziendali, dall'altro. In ogni caso, è possibile affermare che il processo di crescita multinazionale del settore è fondamentalmente spinto dall'esigenza delle imprese di proporsi come fornitori globali e seguire i propri clienti, specialmente se multinazionali,

aprendo nuovi stabilimenti all'estero e garantendo un elevato livello di servizio e la vicinanza al cliente. Di conseguenza, esso consiste in una vera e propria espansione internazionale delle imprese, mentre nel complesso marginali appaiono nel settore i fenomeni di delocalizzazione della produzione, cioè di trasferimento di attività dall'Italia all'estero.

Volendo tentare una tassonomia delle strategie di crescita multinazionale delle imprese chimiche italiane, un primo importante insieme strategico è quello delle imprese la cui struttura di costo è caratterizzata da un'incidenza dei costi di trasporto in grado di inibire di fatto la commerciabilità di un prodotto oltre una certa distanza dallo stabilimento in cui esso è prodotto. È questo il caso delle maggiori imprese operanti nella produzione di gas industriali e di prodotti chimici per l'edilizia (in particolare per i prodotti ad elevato peso specifico), per i quali la produzione all'estero è apparsa già nei primi anni Ottanta via pressoché obbligata da percorrere per crescere sui mercati internazionali.

Vi è poi un gruppo di imprese che producono specialità chimiche destinate ad essere utilizzate nei settori tipici del *made in Italy* (tessile, cuoio e calzature, arredamento, alimentare, ecc.), nei quali un fattore critico di successo è spesso rappresentato dalla vicinanza ai clienti finali attraverso laboratori applicativi. A partire dagli anni Novanta queste imprese si sono trovate a fronteggiare un mercato domestico stagnante, se non in decisa contrazione, a fronte di significativi processi di delocalizzazione delle attività produttive delle imprese clienti verso i paesi a basso costo del lavoro dell'Europa centro-orientale e dell'Asia. I percorsi di crescita multinazionale di queste imprese hanno conseguentemente seguito il classico modello "*follow the customer*", che prescrive che il produttore segua i clienti nelle loro scelte di internazionalizzazione produttiva, soprattutto con riferimento a combinazioni prodotto-mercato che rendono scarsamente praticabile la via delle esportazioni. In questo caso, le scelte strategiche operate dai produttori italiani prevedono spesso la localizzazione all'estero delle fasi finali del processo produttivo e/o dei prodotti a minore valore aggiunto, nonché di alcune attività più strettamente *market-making*, mentre le fasi

iniziali del processo e le produzioni a maggior valore aggiunto, che consentono margini più elevati, sono rimaste saldamente in Italia, dove viceversa sono state rafforzate le funzioni tecnologiche e manageriali. Diverse imprese hanno sottolineato come la conquista di quote di mercato sui prodotti "poveri", realizzati localmente, abbia consentito all'impresa di aumentare anche le vendite dei prodotti a maggiore valore aggiunto, la cui produzione è rimasta in Italia, compensando le perdite di volume determinate dallo spostamento della produzione dei prodotti "poveri" destinati ai mercati di insediamento. L'adozione di queste strategie ha pertanto finora consentito alle imprese chimiche di contenere significativamente la contrazione dei livelli occupazionali in Italia, quando non di mantenerli inalterati o addirittura incrementarli, sia pure a fronte di contrazioni anche importanti del mercato domestico. Va sottolineato come in alcuni casi il calo del mercato domestico determinato dal massiccio trasferimento all'estero delle produzioni a valle dei settori del *made in Italy* abbia avuto proporzioni tali da spingere alcune imprese chimiche a trasferire all'estero talune produzioni, essendo sceso il grado di sfruttamento dei relativi impianti a livelli tali da renderli non più economicamente giustificabili. Tale modello di internazionalizzazione della produzione, che appare in crescita in questi ultimi anni, è quello che più si avvicina a quello della delocalizzazione. Occorre peraltro sottolineare due importanti aspetti. In primo luogo, a differenza del modello "classico" della delocalizzazione, in questo caso le produzioni spostate all'estero non sono destinate alla reimportazione in Italia, in quanto rilocalizzate in prossimità dei nuovi mercati di sbocco che hanno sostituito quello domestico (principalmente Asia ed Est europeo). In secondo luogo, l'alternativa a tali delocalizzazioni sarebbe quella dell'abbandono *tout court* da parte dell'impresa italiana delle relative produzioni, il che implicherebbe una diminuzione del giro d'affari complessivo dell'impresa e finirebbe con il mettere a rischio gli investimenti in R&S necessari per mantenere competitive le altre produzioni rimaste in Italia (quelle a più elevato valore aggiunto, che in genere mantengono l'economicità anche per livelli produttivi modesti).

Nel caso dei gas industriali, le due spinte

all'internazionalizzazione produttiva sopra descritte – rilevanza dei costi di trasporto, modello *follow the customer* – si sono talvolta sovrapposte, determinando l'insediamento di unità produttive nell'immediata prossimità di importanti clienti industriali (come peraltro avviene anche sul mercato domestico). In alcuni casi, soprattutto di imprese di medio-grandi dimensioni, le scelte di internazionalizzazione risultano strettamente connesse a strategie di rafforzamento tecnologico e di integrazione verticale e orizzontale delle attività industriali, che si collegano a criteri di presenza geografica ("una ciminiera in ogni continente"). Si tratta per lo più di imprese in concorrenza diretta con le grandi imprese multinazionali del settore, rispetto alle quali le imprese italiane cercano di recuperare lo svantaggio di una minore integrazione orizzontale e verticale, mentre possono far valere maggiore flessibilità, velocità di risposta, maggiore livello di servizio al cliente.

Molte imprese di piccole e medie dimensioni limitano invece il proprio raggio d'azione ad un'unica e più o meno ristretta nicchia di mercato, non presidiata dalle grandi imprese proprio a causa della sua limitata estensione e delle difficoltà che esse incontrano nell'offrire soluzioni personalizzate alle specifiche esigenze di ogni singolo cliente. Il ricorso alla strategia della nicchia è più diffuso tra le PMI piuttosto che tra le grandi imprese anche perché risponde al desiderio della PMI di limitare la complessità da gestire, in termini di tipologia dei bisogni dei clienti da dover soddisfare, eterogeneità delle competenze da dover presidiare, processi produttivi e risorse umane da dover gestire, concorrenti da contrastare. Così, all'interno del circoscritto ambito della nicchia, la PMI si rivela essere ottima interprete dei bisogni dei clienti, a fronte dei quali riesce a fornire risposte personalizzate e ad elevato contenuto di servizio. Con il passare del tempo l'accumulo di know-how e competenze tecniche specialistiche alimenta il vantaggio competitivo anche nei confronti della grande impresa. Talvolta, tuttavia, la dimensione della nicchia è talmente limitata che il raggiungimento della leadership e il suo mantenimento sono subordinati alla capacità dell'impresa di presidiare i principali mercati esteri con il medesimo livello di attenzione e cura dedicato al mercato domestico. Questo

è possibile solo nella misura in cui l'impresa è in grado di fornire anche ai clienti esteri lo stesso supporto specialistico, le stesse risposte personalizzate e lo stesso livello di servizio che essa è in grado di dare ai clienti domestici; non di rado, ciò è possibile solo operando attraverso un presidio diretto del mercato di sbocco.

Il vincolo dimensionale incide peraltro sulle scelte di internazionalizzazione, costringendo a selezionare con grande attenzione le opportunità di insediamento. La piccola azienda non si può permettere di fallire pesantemente un'operazione di investimento all'estero, che potrebbe metterne in discussione la stessa sopravvivenza. L'impegno su un fronte assorbe dunque, almeno nel medio periodo, tutte le risorse disponibili e non consente di valutare altre opportunità. Molte le PMI che hanno investito nei paesi limitrofi dell'Europa occidentale, nei quali il rischio percepito è relativamente basso; ma non mancano i casi in cui le scelte si sono dirette altrove, in particolare verso l'Europa centro-orientale e meridionale ovvero verso il Medio Oriente. A fronte della difficoltà di insediarsi in mercati ormai saturi, dove i concorrenti potevano vantare un forte posizionamento, le scelte insediative si sono dirette verso mercati meno sofisticati, ma con dinamiche di crescita interessanti per il medio-lungo periodo collegate sia al miglioramento del tenore di vita e dell'aumento di beni di consumo durevoli, sia alla crescita dell'industria locale per via delle delocalizzazioni delle imprese occidentali. Un interessante aspetto emerso dall'indagine promossa da Federchimica riguarda le ricadute indirette dell'internazionalizzazione produttiva, ovvero i benefici, economici e non, preventivati in occasione dell'investimento e che invece emergono da un'analisi ex-post. Dal punto di vista economico, la possibilità di gestire e ottimizzare gli approvvigionamenti su scala globale consente di ottenere risparmi anche significativi nell'acquisto delle materie prime, che spesso nella struttura dei costi delle imprese rappresentano, soprattutto nel caso di materie prime di origine petrolifera, una voce assai più importante del costo del lavoro. Le accresciute dimensioni complessive dell'azienda consentono di meglio ammortizzare gli investimenti in attività di ricerca e sviluppo, in impianti tecnologici e

in attività di marketing e di supporto post-vendita ai clienti. Ma i benefici più importanti si rilevano sul fronte organizzativo e gestionale: la maggiore complessità gestionale comporta la necessità di ristrutturare l'intera organizzazione aziendale, rafforzando la struttura manageriale e le funzioni di staff e introducendo strumenti formalizzati di pianificazione e di controllo; la "cultura dell'internazionalizzazione" si diffonde attraverso l'intera organizzazione, a partire dalle cose più semplici (ad esempio, la necessità di utilizzare la lingua inglese da parte dei manager); crescono le occasioni di confronto e di scambio di esperienze con i manager delle consociate e delle controparti estere e dunque le possibilità di crescita professionale dei manager interni. Alcune imprese hanno sottolineato come l'investimento all'estero abbia "costretto" l'azienda ad aggiornare le proprie competenze impiantistiche, soprattutto quando gli stabilimenti italiani erano relativamente datati.

Non mancano le esperienze negative, anche se il bilancio complessivo appare largamente attivo. Per l'impresa, l'internazionalizzazione è una decisione complessa, accompagnata come si è visto da un processo di trasformazione aziendale fondamentale ma spesso irreversibile, che riguarda gli assetti finanziari, la struttura organizzativa e tecnica, il posizionamento sul mercato, la gestione delle risorse umane. Anche per l'impresa meglio dotata di competenze e risorse, il rischio è importante e non eludibile, poiché le operazioni internazionali vengono spesso decise e implementate senza la possibilità di esercitare piena razionalità: troppi e imprevedibili sono i fattori da considerare,

mai perfettamente conosciuti sono i mercati e le condizioni ambientali all'estero. La ricerca di minimizzare i rischi può portare ad investimenti di scala sub-ottimale, che non consentono di cogliere appieno le opportunità di crescita sul mercato internazionale; in altri casi, si sono riscontrate difficoltà anche importanti nel garantire un adeguato livello qualitativo delle produzioni locali, soprattutto nei paesi più lontani (America Latina e soprattutto Cina). A proposito di quest'ultimo paese, va sottolineato come la presenza delle imprese chimiche italiane sia ancora assai modesta, nonostante numerose imprese abbiano valutato tale opportunità, proprio a causa degli elevati rischi associati dai potenziali investitori all'investimento diretto in quel paese: alcuni concorrenti esteri, che hanno investito in passato, hanno fallito e si sono ritirati; i clienti italiani presenti in loco (veicolo fondamentale per l'acquisizione a basso costo di informazioni sui mercati esteri) sono ancora relativamente pochi; appare difficile individuare interlocutori locali sufficientemente affidabili; infine, emergono forti incertezze riguardo agli aspetti normativi, assai importanti nel settore chimico. Questi problemi sono assai meno rilevanti in Europa occidentale, l'area di gran lunga di maggiore insediamento delle imprese chimiche italiane; qui piuttosto i problemi nascono nel caso di acquisizione di concorrenti dimostratisi assai poco efficienti, che hanno comportato la necessità di pesanti interventi di ristrutturazione, non previsti al momento dell'investimento iniziale. Ma anche chi ha dovuto attraversare un processo di *trials and errors*, riconosce che l'internazionalizzazione ha rappresentato un momento fondamentale nella crescita dell'azienda.

Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

Quadro d'insieme redatto da **Luca Lauro** (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche). Supervisione del capitolo a cura di **Pier Paolo Celeste** (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche).

Sono molte le leggi introdotte negli ultimi decenni per dare un sostegno alle imprese italiane che si trovano ad affrontare non solo le opportunità ma anche i rischi del commercio internazionale, dovuti principalmente alla distanza geografica, alle diversità del sistema giuridico e alla sicurezza delle operazioni di investimento, per citare solo alcuni dei fattori di rischio.

Gli strumenti pubblici di sostegno comprendono istituzioni e attività che il sistema normativo ha inteso realizzare nel corso degli anni a favore delle imprese italiane - soprattutto piccole e medie - per agevolarle in tutte le possibili fasi del processo di internazionalizzazione, con l'obiettivo di accrescere la presenza del sistema produttivo italiano sui mercati esteri e su quelle aree all'interno delle quali individuare importanti opportunità di sviluppo.

Operare sui mercati internazionali vuol dire infatti per l'azienda considerare una pluralità di variabili da affrontare con serietà e con una specifica pianificazione. La contropartita a questo maggior impegno è data dalle notevoli opportunità che l'impresa potrà avere nell'acquisire una presenza consolidata sul mercato estero di proprio interesse.

Inoltre, con l'ingresso sempre più aggressivo e rilevante di prodotti esteri, o anche "globali", sul mercato interno, i processi di internazionalizzazione assumono un ruolo fondamentale trasformandosi in una scelta individuale dell'impresa con riflessi importanti anche rispetto alla presenza e alla tenuta della propria quota sul mercato nazionale. Le politiche di sostegno, per questo motivo, si stanno caratterizzando come scelte di sistema a carattere sempre più flessibile rispetto alle aree geografiche, ai settori e alle caratteristiche delle imprese.

Il sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese è attualmente articolato in una variegata pluralità di attività e attori con particolare attenzione alla promozione dei prodotti, al finanziamento delle attività e all'assicurazione dei crediti.

In tal senso, oltre alle attività coordinate dal Ministero per lo Sviluppo Economico di Ice, Simest e Sace, l'impresa può accedere ad altre importanti realtà istituzionali come le Camere di Commercio italiane ed estere, gli Uffici regionali per l'internazionalizzazione o anche i Consorzi all'export, utilizzando appositi strumenti operativi resi disponibili dalla normativa in vigore per particolari aree geografiche di interesse come i Balcani, l'area del Mediterraneo e i Paesi Bric.

9.1 Il ruolo del Ministero dello Sviluppo Economico: le novità in materia di indirizzo e coordinamento*

I compiti di indirizzo e di coordinamento nazionale della politica economica con l'estero attribuiti al Ministero Sviluppo Economico, istituito con il decreto legge 85 del 2008¹, hanno potuto essere rafforzati, nella programmazione di medio periodo, dall'applicazione delle *Linee Diretrici per l'attività promozionale* formulate su un orizzonte temporale triennale e sottoposte, all'inizio del 2008, ad un adattamento per assicurare maggiore incisività di azione di fronte alla difficile congiuntura economica internazionale.

In particolare, attraverso le *Linee Diretrici* viene definita una strategia di azione della *promotion* pubblica che riguarda l'ambito geografico (i mercati), quello settoriale (i settori merceologici) e quello di sistema (soggetti pubblici attivi). In relazione alla strategia geografica, il supporto pubblico all'internazionalizzazione è teso a presidiare i mercati di maggiore interesse per le produzioni nazionali quali Europa, Stati Uniti e Giappone; incentivare la presenza nei paesi che fanno registrare previsioni di crescita del Pil ancora interessanti come Brasile, Russia, India, Cina (Bric), Messico, Paesi del Golfo; identificare le opportunità di business nelle economie contraddistinte da prospettive di sviluppo ovvero i paesi dell'area Caucaso/Asia centrale, i paesi africani e del Medio Oriente; accompagnare le attività delle Pmi italiane nei mercati dove sono già presenti quali l'area dei Balcani e la sponda sud del Mediterraneo.

Per la strategia settoriale la *promotion* è diretta a quei settori dove il valore aggiunto del sostegno pubblico appare necessario includendo i settori di eccellenza sui mercati mondiali rappresentati dalle cosiddette 4 A, i settori con potenzialità di crescita, la grande distribuzione organizzata, le iniziative sul *contract* ed i settori innovativi.

Le strategie di sistema, tese ad uniformare l'azione di tutti i soggetti operanti nell'ambito dell'internazionalizzazione attraverso l'impiego di fondi pubblici o con il supporto pubblico (cfr. le missioni di sistema² nelle quali si è cercato di realizzare un maggiore coinvolgimento delle regioni), restano poi un pilastro fondamentale. Governo, regioni, enti, sistema camerale e associazioni di categoria, hanno l'onere di rendere più efficaci gli sforzi cumulativi prodotti e di evitare duplicazioni e sprechi tramite il rafforzamento dei meccanismi di concertazione. Nella programmazione comune, orientata al breve periodo e alla specializzazione degli interventi, le associazioni di categoria, il sistema camerale e le regioni hanno il compito di esprimere in modo incisivo, in qualità di *partner* del Ministero, le esigenze delle imprese e di canalizzarle in progetti di filiera e progetti concordati come prioritari sia a livello locale che nazionale.

Sul piano delle strategie operative, l'azione di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese è tesa ad assicurare l'impiego efficiente delle risorse ed il raggiungimento di obiettivi di breve periodo anche attraverso l'impiego di tecnologie di comunicazione e commercio innovative. Ai soggetti pubblici della *promotion* è dato poi il compito di elaborare progetti area/settore replicabili in realtà economiche simili e di razionalizzare le iniziative di comunicazione prevedendo progetti orizzontali (Sistema Italia) e verticali (settoriali) complementari.

Nel quadro delle attività di coordinamento della politica commerciale e delle iniziative promozionali affidate al Ministero, il rapporto con le regioni, anche alla luce della riforma

* Redatto da Cristina Giglio – Ministero dello Sviluppo Economico – Dipartimento impresa e internazionalizzazione, Direzione Generale politiche di internazionalizzazione e promozione degli scambi.

1 Il decreto legge n. 85 del 16 maggio 2008 pubblicato sulla GU n. 114 del 16 maggio 2008 contiene disposizioni urgenti per l'adeguamento delle strutture di Governo in applicazione dell'art. 1, commi 376 e 377, della legge n. 244 del 24 dicembre 2007 (Finanziaria 2008), con cui le funzioni del precedente Ministero Commercio Internazionale sono state trasferite al Ministero dello Sviluppo Economico. Il dl 85/2008 è stato convertito con modificazioni dalla legge n. 121 del 14 luglio 2008.

2 Le missioni governative e imprenditoriali di sistema costituiscono importanti occasioni di presentazione del Sistema Italia. Sono incentrate su mercati focus: grandi mercati emergenti (India, Cina, Brasile e Russia); aree strategiche (Balcani e Mediterraneo); mercati ponte in cui andare a produrre (ad esempio Eau, Qatar, Messico, Turchia, Sudafrica, Thailandia, Vietnam) e, sul piano organizzativo, prevedono la collaborazione Ice – Confindustria – Abi. Ciascuna missione è seguita da un follow up teso a verificare l'impatto delle iniziative sull'incremento delle relazioni economiche fra i paesi coinvolti.

del Titolo V della Costituzione, che attribuisce a queste ultime una potestà legislativa concorrente in materia di commercio estero, resta di primaria importanza. L'attività di coordinamento sul territorio da parte del Ministero si è concretizzata con l'avvio, nel febbraio 2007, del Tavolo strategico con le regioni, con l'obiettivo di rafforzare la condivisione delle rispettive strategie per l'internazionalizzazione, in un'ottica di sistema-paese.

Dopo una fase di stallo che ha visto l'organizzazione, nel corso del 2008, di alcune riunioni tecniche, il Ministero ha ufficialmente riconvocato il Tavolo Strategico nel gennaio 2009, confermandone l'importanza come strumento di *governance* cooperativa dell'internazionalizzazione. Tra le tematiche esaminate nel corso della riunione si segnalano: le proposte di riforme legislative in campo (disegno di legge con deleghe per l'elaborazione di un testo unico sul commercio estero, sul riordino enti operanti nel campo dell'internazionalizzazione, riordino degli strumenti di intervento, rafforzamento della Simest) nonché gli interventi messi in campo per promuovere, a quadro legislativo vigente, maggiori sinergie fra amministrazioni ed enti (accordo con il Ministero del Turismo per la creazione di sinergie Ice-Enit, raccordo in materia di attrazione investimenti esteri fra Invitalia, Ice e regioni), il programma delle missioni congiunte e dei grandi eventi promozionali, il rilancio degli sportelli regionali per l'internazionalizzazione.

Quanto all'altro principale strumento di coordinamento Stato-Regioni, attualmente il processo di rinnovo degli Accordi-quadro in materia di internazionalizzazione si sta concludendo con la sottoscrizione dei nuovi testi da parte della quasi totalità delle Regioni³.

Tra le altre recenti iniziative avviate dal Ministero in materia di indirizzo e coordinamento, si segnala l'avvio, nel marzo 2009, di un Tavolo permanente di confronto e concertazione sulle piccole e medie imprese in attuazione del progetto *Small Business Act*, messo a punto dalla Commissione europea e finalizzato ad avviare interventi di valorizzazione delle piccole e medie imprese. Il Tavolo lavora su sei temi trattati da altrettanti sottogruppi: accesso al credito, crisi d'impresa, innovazione e sostenibilità ambientale, crescita dimensionale ed aggregazione, internazionalizzazione e semplificazione. L'obiettivo principale del Tavolo è quello di mettere a punto proposte per iniziative a breve e lungo termine, inquadrare in 3 ambiti: mantenimento della base produttiva, sviluppo e progetti pilota.

In tema di internazionalizzazione il Tavolo tecnico ha focalizzato alcune misure da approfondire e di cui fare oggetto, nel breve periodo, di possibile applicazione con finalità anticrisi e, nel medio periodo, di eventuali proposte legislative.

Le priorità segnalate dalle imprese sono le seguenti:

- servizi di assistenza (*scouting* di mercati, attività divulgative sul territorio attraverso gli Sprint regionali, tutoraggio, formazione all'*export*);
- abbattimento dei costi promozionali, sia nel breve che nel medio periodo, anche attraverso interventi normativi (ad esempio attraverso misure di defiscalizzazione delle attività promozionali);
- strutturazione di “reti d'impresa” sul territorio finalizzate anche alla condivisione di progetti di radicamento nei mercati esteri (sostegno allo *start up*);
- interventi innovativi di medio periodo a garanzia finanziaria dell'accesso al credito di reti di imprese, incentivi per l'assunzione di *export manager* e promozione della cultura della qualità attraverso la certificazione della produzione.

³ L'Accordo è stato firmato da tutte le regioni tranne Abruzzo, Campania, Calabria e Basilicata. Rispetto alla prima generazione di Accordi di Programma, il nuovo testo rappresenta un notevole ampliamento degli ambiti del partenariato, prima sostanzialmente circoscritto alla Convenzione operativa annuale con l'Ice, e registra di fatto una comune volontà di migliorare la *governance* in materia di internazionalizzazione, riflettendo lo spirito del Tavolo Strategico Ministero-Regioni avviato nel 2007.

Sul fronte delle novità normative, il Consiglio dei ministri, nella seduta del 18 giugno 2008, ha adottato un decreto legge e una bozza di disegno di legge in materia di sviluppo e internazionalizzazione a completamento della manovra economica per il triennio⁴. Il testo del disegno di legge prevede una delega al Governo per il riassetto delle disposizioni in materia di internazionalizzazione delle imprese. Attraverso successivi decreti legislativi si provvederà a riunire e coordinare le disposizioni vigenti nelle materia, coordinare gli interventi di competenza dello Stato con quelli delle regioni e degli altri soggetti operanti nel settore e prevedere accordi tra enti pubblici e sistema bancario. La delega al Governo prevede poi una azione di razionalizzazione degli enti che operano nel settore (Ice, Simest, Sace). Alcune modifiche riguardano la legge n. 56 del 31 marzo 2005⁵ con la quale sono state poste le basi dell'azione di riforma degli enti a supporto dell'internazionalizzazione in vista di un completo ammodernamento del sistema a sostegno del commercio con l'estero. In particolare, viene rilanciata la realizzazione degli sportelli unici per l'internazionalizzazione per consentire alle imprese di trovare tutte le risposte per sviluppare il proprio *business* in un'unica struttura, e vengono semplificate le procedure relative all'applicazione di interventi a favore della collaborazione fra università e imprese e per progetti di investimento pluriennali a beneficio delle imprese nell'ambito degli accordi di settore con le associazioni di categoria.

In materia di tutela del *made in Italy*, la bozza del disegno di legge prevede il rafforzamento della lotta alla contraffazione tramite un innalzamento delle sanzioni e maggiori poteri agli organi investigativi ed una maggiore tutela dei diritti di proprietà industriale. Il provvedimento contiene inoltre una delega per riformare ed integrare il codice della proprietà industriale.

Promozione e tutela del *made in Italy*

La *promotion* pubblica ha potuto recentemente contare, accanto all'utilizzo degli strumenti finanziari tradizionali, sulla realizzazione di campagne straordinarie in favore del *made in Italy* grazie agli stanziamenti *ad hoc* previsti dalla legge finanziaria 2004. Per l'anno 2009 il Fondo di promozione straordinaria del *made in Italy* ammonta a 23,9 milioni di euro⁶.

Le campagne straordinarie sono, di volta in volta, incentrate su aree *focus* e settori prioritari ed hanno riguardato Brasile, area Nafta e promozione presso la grande distribuzione negli Stati Uniti nel 2006, India e Paesi del Golfo nel 2007, Stati Uniti nel 2008.

Tenuto conto delle mutate condizioni della congiuntura economica nazionale ed internazionale, si è reso necessario provvedere ad una riformulazione del programma dell'anno in corso.

Un ruolo prioritario è stato attribuito ad un progetto di azioni di assistenza alle imprese, tramite lo sviluppo di specifici servizi all'internazionalizzazione. Tale progetto, indirizzato sia ai cosiddetti Brics che ai mercati tradizionali, dovrebbe interessare, in primo luogo, il settore moda inteso in senso ampio (non solo abbigliamento ma anche calzature, accessori e piccola gioielleria) e, successivamente, i settori alimentare e complementi di arredo. Il progetto è teso alla realizzazione di azioni di accompagnamento alle imprese di tipo ampio e capaci di costituire un efficace supporto nella difficile situazione economica internazionale. Le attività includono: l'elaborazione di una specifica strategia di *marketing* per i prodotti del *made in Italy*, azioni mirate di comunicazione finalizzate a trasmettere non solo il concetto

4 Approvato al Senato il 14 maggio 2009, il ddl "Disposizione per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese, nonché in materia di energia" è passato in seconda lettura alla Camera per il voto definitivo.

5 La legge n. 56 del 31 marzo 2005 prevede l'istituzione degli Sportelli unici all'estero, nonché finanziamenti ad hoc per gli Accordi di partenariato tra il Ministero e le Associazioni di categoria e il sistema universitario per sviluppare iniziative a sostegno dell'aggregazione di imprese e di progetti di filiera. Uno spazio di rilievo è assunto poi dalla formazione nel campo dell'internazionalizzazione.

6 Come da Legge di Bilancio, successivo decreto del Ministero dell'Economia del 30 dicembre 2008 ed accantonamenti.

di Sistema Italia ma soprattutto messaggi ben precisi alle fasce di consumatori selezionate come *opinion leader* e *buyer*; attività specifiche sulla distribuzione dove le imprese italiane scontano lo svantaggio di non disporre di un accesso a catene distributive nazionali operanti sui mercati esteri ma sono costrette a siglare accordi di distribuzione con le aziende *leader* della grande distribuzione estera che, negoziando da una posizione di forza, sono in grado di imporre alle imprese italiane tipologia di prodotto da distribuire e punti vendita nonché prezzo di acquisto e quantitativi dei beni.

In merito agli altri progetti del programma 2009, alcuni dei quali nei settori della meccanica, moda, bio e nanotecnologie, aerospazio, nautica e *contract*, si pongono in linea di continuità con la programmazione straordinaria dello scorso anno e sono volti a valorizzare il partenariato con le associazioni di categoria e con le regioni come fattore moltiplicatore delle risorse del *made in Italy*. A questi si aggiungono:

- un progetto interregionale “Russia”, basato sul co-finanziamento del Ministero alle tre regioni partecipanti (Marche, Emilia-Romagna e Campania) con la firma, nel luglio scorso, di un'apposita convenzione.
- un nuovo progetto destinato ai paesi Meda (Medio Oriente e Nord Africa) che, a fronte del recente lancio dell'Unione del Mediterraneo da parte della presidenza francese della Ue, mira ad associare i progetti di collaborazione europei a specifici progetti italiani;
- un progetto di assistenza tecnica ai paesi meno avanzati, in cui trovi continuità il lavoro svolto dall'Unità Tecnica Africa e accolga specifiche azioni di *capacity building*;
- un progetto specifico denominato “Eventi straordinari” per coniugare l'attività di *promotion* con eventi di carattere culturale e/o sportivo.

Per la tutela del *made in Italy*, il Ministero ha attuato diverse misure anche sul piano della lotta alla contraffazione e della tutela della proprietà intellettuale. In particolare: nell'agosto 2008 è stata ultimata l'attivazione dei *Desk*⁷ di orientamento e assistenza legale alle imprese per la tutela della proprietà intellettuale - *IPR desk*, collocati presso gli uffici Ice in dieci tra i paesi maggiormente interessati dal fenomeno della contraffazione (Cina, Taiwan, India, Corea del sud, Vietnam, Emirati Arabi Uniti, Turchia, Russia, Stati Uniti e Brasile); è stata istituita, con la recente riorganizzazione del Ministero dello Sviluppo Economico, una Direzione *ad hoc* per la lotta alla contraffazione, che assorbe le funzioni già espletate dalla preesistente struttura esterna al Ministero (Alto Commissario per la lotta alla contraffazione), così da assicurare un modulo operativo più snello e flessibile; è infine in fase di attivazione, presso il Ministero, il Consiglio Nazionale Anticontraffazione, con funzioni di coordinamento delle azioni di tutte le amministrazioni, di monitoraggio dei fenomeni illeciti e di predisposizione di piani annuali per la lotta alla contraffazione.

La tutela del *made in Italy* dalla contraffazione e dalla concorrenza sleale sono oggetto di un costante impegno del Ministero anche a livello comunitario con particolare riguardo al negoziato in corso per l'adozione del Regolamento Ce cosiddetto *made in* che prevede l'obbligo dell'etichettatura d'origine sui prodotti importati da Paesi terzi⁸. Nel corso del 2008 è stato realizzato un *road show* europeo finalizzato a creare un orientamento favorevole in alcuni Paesi chiave per l'adozione del provvedimento.

7 I responsabili degli uffici lavorano in stretto coordinamento con Ambasciate e Consolati italiani, con la Direzione Generale per la lotta alla contraffazione – Istituto Italiano Brevetti e Marchi (Ibm) e con l'Agenzia delle Dogane, anche in considerazione delle eventuali possibili cause pilota che potrebbero essere supportate.

8 Il negoziato sul *made in* prevede l'introduzione di un marchio obbligatorio per i prodotti importati nella Comunità dai paesi terzi con lo scopo di: tutelare il consumatore europeo nell'acquisto di alcuni beni; ristabilire una posizione di reciprocità nelle condizioni di accesso ai mercati dato che Stati Uniti, Giappone e Cina impongono già oggi l'obbligo di *made in* alle esportazioni europee; sostenere la lotta alla contraffazione proteggendo il valore aggiunto per le imprese comunitarie di alta gamma che collegano la qualità ad una particolare zona geografica in modo regolare.

Gli strumenti tradizionali a favore di Enti, Istituti, Associazioni (L. 1083/54), Consorzi export multiregionali (L. 83/89 e l. 394/81 art. 10), Camere di commercio italiane all'estero (L. 518/70) gestiti dal Ministero

In base al decreto legislativo n. 143 del 13 maggio 1998, tutti gli strumenti tradizionalmente gestiti dal Ministero sono stati indirizzati al sostegno di progetti promozionali (eliminando il concetto di contributo al bilancio di tali enti) e inseriti nella categoria di interventi in favore di enti non a scopo di lucro, di rilievo nazionale, operanti in favore delle imprese loro associate.

Attualmente, la concessione dei contributi (in percentuale differenziata a seconda dello strumento e delle disponibilità finanziarie annuali) avviene sulla base di progetti relativi ad azioni promozionali, quali ad esempio organizzazione o partecipazione a fiere internazionali, mostre, *workshop*, seminari, organizzazione di missioni di operatori, azioni promo-pubblicitarie ecc. L'erogazione del contributo è subordinata alla preventiva presentazione dei programmi promozionali che i soggetti beneficiari intendono realizzare. La previa valutazione, da parte del Ministero, sulla ammissibilità a finanziamento dei progetti riduce il numero dei progetti approvati rispetto a quelli presentati di circa il 15 per cento in media. Il contributo è poi stabilito sulla base dell'effettiva e coerente realizzazione e rendicontazione dei programmi.

Nonostante il processo di selezione, a causa della non regolarità degli stanziamenti negli anni (tavola 9.1.1) e soprattutto della progressiva riduzione dei fondi stanziati per questi strumenti, il co-finanziamento che in linea generale si auspicherebbe pari al 50 per cento del costo del progetto, per la maggior parte degli strumenti è inferiore a tale percentuale, pur con delle variazioni a seconda dello strumento e della tipologia del beneficiario. Sulla base di queste considerazioni, il Ministero ha introdotto negli ultimi anni criteri di attribuzione di preferenza che consentano di premiare i progetti più meritevoli e maggiormente efficaci.

Tavola 9.1.1 - Stanziamenti 2006-2008
Valori in migliaia di euro

		2006	2007	2008
L.518/70	Camere di commercio italiane all'estero	10.500	13.954	15.000
	<i>quota sul totale</i>	<i>42%</i>	<i>49%</i>	<i>45%</i>
L. 1083/54	Enti, Istituti, Associazioni	10.500	10.556	12.000
	<i>quota sul totale</i>	<i>42%</i>	<i>37%</i>	<i>36%</i>
D.lgs. 143/98	Intese operative con Associazioni di categoria	500	641	800
	<i>quota sul totale</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>
L. 83/89	Consorzi export multiregionali	2.800	2.959	5.000
	<i>quota sul totale</i>	<i>11%</i>	<i>10%</i>	<i>15%</i>
L. 394/81 art. 10	Consorzi multiregionali agroalimentari e turistici	512	592	645
	<i>quota sul totale</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>
Totale		24.812	28.702	33.445

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico - Dip. per l'impresa e l'internazionalizzazione

Per quanto riguarda i programmi promozionali realizzati nel 2008, a fronte delle 276 domande di finanziamento pervenute, sono stati approvati 245 programmi.

I progetti di maggiore entità sono in genere presentati dalle Associazioni di categoria e dalle Camere di commercio italiane all'estero, mentre i consorzi dimostrano complessivamente un minore dinamismo. E' necessario precisare che in generale il Ministero gestisce i fondi per i consorzi multi-regionali e, solo in via transitoria, gli stanziamenti per due regioni a statuto speciale per le quali non è stato ancora effettuato il relativo trasferimento di fondi. I consorzi mono-regionali che hanno presentato domanda, peraltro, hanno sede nella sola Sicilia mentre nessuna domanda è pervenuta dalla Valle d'Aosta.

In linea generale i programmi presentati sono prevalentemente di tipo multisettoriale. Questa caratteristica si rileva anche in relazione alla legge 1083 del 1954 che pure, nel complesso degli strumenti tradizionali, presenta la maggiore connotazione settoriale (tavola 9.1.2). Infatti, i contributi erogati a progetti promozionali plurisettoriali, presentati soprattutto dalle associazioni di categoria a favore di piccole e medie imprese appartenenti a diversi settori del *made in Italy*, rappresentano l'area progettuale più numerosa insieme al settore della meccanica e della moda/persona/calzature. Seguono i settori alimentare, arredo, elettronica ed aerospaziale.

Tavola 9.1.2 - Legge 1083/54: progetti approvati per settori nel 2008

Settori	N.	spese ammesse	valore sul totale
Plurisettoriale	63	1.700.564	14,17%
Meccanica	44	1.038.794	8,66%
Moda/Persona/Calzature	42	3.305.114	27,54%
Alimentare/vini	33	1.174.234	9,79%
Arredo	19	3.223.987	26,87%
Elettronica	11	102.858	0,86%
Aerospaziale	11	98.859	0,82%
Tempo libero/Musica/Discografia	8	41.928	0,35%
Trasporti	8	809.758	6,75%
Chimica farmaceutica	7	102.279	0,85%
Turismo	6	123.077	1,03%
Servizi/editoria	5	28.300	0,24%
Metallurgia	3	53.641	0,45%
Servizi per l'industria	3	25.870	0,22%
Altro	3	113.587	0,95%
Tecnologia	2	29.576	0,25%
Energie alternative	1	21.074	0,18%
Restauro	1	6.499	0,05%
TOTALE	270	12.000.000	100,00%

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico - Dip. per l'impresa e l'internazionalizzazione

Per quanto riguarda le Camere di commercio italiane all'estero, il co-finanziamento è assicurato sia alla programmazione ordinaria, sia ai progetti *preferenziali*, ovvero progetti *d'area* (progetti innovativi ai quali partecipano più Camere di commercio) e progetti prioritari (progetti che evidenziano caratteristiche di maggiore rispondenza alle *Linee di indirizzo per l'attività promozionale*), che sono co-finanziati al 50 per cento e che riguardano nuove linee di attività considerate strategiche.

Nel 2008 sono state sviluppate attività promozionali per un valore complessivo di circa 47 milioni di euro; l'ammontare include la programmazione ordinaria delle 70 Camere ufficialmente riconosciute, 11 progetti prioritari e 13 progetti d'area.

Nell'ambito dei progetti preferenziali i settori innovativi più coinvolti sono le fonti energetiche rinnovabili e l'aerospazio, ma sono stati premiati anche progetti innovativi di promozione sulla sostenibilità ambientale, di alta formazione e di *contract*.

Gli strumenti innovativi a sostegno dell'attività promozionale

All'interno delle misure di finanziamento definite innovative per tipologia di proponenti o di attività può essere collocato l'Accordo-quadro Ministero-Ice-Conferenza dei Rettori delle Università Italiane (Crui), siglato nel 2001 in risposta alla cosiddetta strategia di Lisbona delineata dalla Comunità europea l'anno precedente. Lo strumento ha consentito il co-finanziamento⁹

⁹ La copertura finanziaria dei progetti è ripartita al 50 per cento tra Università e Ministero/Ice entro un tetto massimo, per l'Ice, di 125 mila euro.

pubblico-privato di progetti congiunti tra università e imprese per favorire la produzione e lo scambio della conoscenza, in termini di ricerca e formazione al fine di promuovere l'internazionalizzazione del sistema produttivo nazionale.

A seguito della positiva esperienza del primo bando, il Ministero ha rinnovato l'accordo nel dicembre 2007 e ha emanato, nel luglio 2008, un secondo bando potendo contare su circa 3 milioni di euro di risorse disponibili.

Tra i principali cambiamenti rispetto alla precedente attuazione si registra l'accento maggiore posto sulla componente ricerca/innovazione dei progetti (lasciando i progetti di formazione ad altre tipologie di strumenti) ed il rafforzamento dell'orientamento all'internazionalizzazione rendendo obbligatoria la partecipazione di un partner universitario estero. La durata massima dei progetti è stata modificata da 24 a 18 mesi.

Entro i termini stabiliti, sono pervenuti 150 progetti, dei quali è stata completata la pre-istruttoria, che saranno sottoposti all'esame di un comitato *ad hoc* composto dal Ministero dello Sviluppo Economico, Ice, Crui, Ministero degli Affari Esteri e Ministero dell'Istruzione Università e Ricerca.

Il finanziamento dei percorsi d'internazionalizzazione delle imprese del settore artigiano

Altro strumento che rientra fra le misure innovative per tipologia dei proponenti e dei progetti è quello previsto dal Decreto Interministeriale¹⁰ che, nel 2007, ha stanziato in via straordinaria 10 milioni di euro per agevolare i processi di internazionalizzazione ed i programmi di penetrazione commerciale promossi dalle imprese artigiane e dai consorzi di esportazione a queste collegati¹¹. Nel corso del 2008 è stato emanato il bando per l'attuazione, le cui modalità operative sono state concordate con le regioni.

Sulla base di criteri di selezione flessibili stabiliti dal provvedimento, sono stati finanziati oltre 80 progetti attualmente in fase di realizzazione. Al fine di promuovere l'aggregazione delle piccole imprese artigiane, la misura ha previsto il co-finanziamento al 50 per cento di progetti promozionali integrati destinati a mercati extracomunitari, proposti da Raggruppamenti Temporanei di Imprese di almeno tre aziende, anche istituiti *ad hoc*. Con i residui risultanti dalla predetta misura, pari a 4 milioni di euro, è in corso la programmazione di un intervento *una tantum* di livello nazionale, di natura prevalentemente commerciale finalizzato, in funzione anticiclica, ad incrementare il portafoglio ordini delle piccole imprese del comparto.

L'Accordo con il sistema fieristico

Un'esperienza analoga alla precedente riguarda l'Accordo di settore per l'internazionalizzazione del sistema fieristico italiano. Siglato nel luglio 2004, nel 2008 ha inaugurato il suo quarto anno di operatività potendo contare su 2 milioni di euro di risorse pubbliche¹² a valere sul Piano promozionale 2008 dell'Ice, per il co-finanziamento fino al 50 per cento dei costi previsti dai progetti approvati.

¹⁰ Il decreto interministeriale 3 agosto 2007 è stato emanato in attuazione della legge 27 dicembre 2003, n. 350 (legge finanziaria 2004), a seguito di una lunga istruttoria che ha impegnato il Ministero nel definire i contenuti dell'iniziativa con le regioni.

¹¹ A breve sarà pubblicato il bando per la presentazione delle domande che andranno inoltrate alla Regione o alla Provincia autonoma in cui hanno sede le aggregazioni di imprese. Solo nel caso di imprese interregionali la richiesta sarà avanzata al Ministero.

¹² I fondi pubblici stanziati per l'operatività del citato Accordo, mediante accantonamenti specifici nell'ambito del Programma Promozionale Ice/Accordi di Settore, sono stati pari ad un totale di 9,5 milioni di euro di cui 2,5 milioni nel 2005, 3 milioni nel 2006 e 2 milioni sia nel 2007 che nel 2008.

L'operatività dell'Accordo, con la circolare applicativa del 2008, ha subito, oltre a una riduzione delle tipologie di proposte progettuali ammissibili, anche un'ulteriore sostanziale modifica: la presentazione non più di progetti promozionali strutturati, con ruoli operativi e imputazione dei costi già definiti, ma di idee progettuali volte a promuovere all'estero fiere italiane di livello internazionale o a esportare sui mercati esteri importanti eventi nazionali e/o marchi fieristici, da strutturare in concreti progetti operativi con l'Ice, solo dopo l'approvazione da parte del competente Gruppo Tecnico.

Lo sforzo verso una maggiore razionalizzazione e focalizzazione dell'intervento finanziario pubblico ha portato quest'anno il Ministero ad approvare 22 progetti su 45 pervenuti. La tipologia prevalente delle proposte, sia pervenute che approvate, ha riguardato iniziative di *incoming*, volte a valorizzare congiuntamente i territori regionali e il sistema produttivo nazionale/regionale. I settori maggiormente interessati sono stati: agroalimentare, sistema abitare (costruzioni, *design*), moda, cantieristica, beni strumentali (ambiente/energetico).

9.2 L'Ice nel 2008**

La Mission

L'Ice rafforza il suo ruolo di raccordo tra esigenze delle imprese da un lato ed evoluzione dei mercati dall'altro, in quanto punto d'incontro fra le due realtà. In tale ottica le priorità dell'Istituto sono:

- Orientamento alle imprese: è aumentata l'iniziativa volta a comprendere le esigenze delle imprese da soddisfare con servizi a maggior valore aggiunto. Partecipando a vari incontri sia sul territorio nazionale che all'estero, l'Ice ripone la massima attenzione al contatto con le imprese per raccogliere ogni sollecitazione utile e affinare più efficaci strumenti di sostegno. Ha così intercettato nuovi settori avviati all'internazionalizzazione: la logistica, le bio e nanotecnologie, l'aerospazio, il comparto del restauro, l'industria dello sport, per i quali ha creato programmi promozionali specifici;
- Interazione col Sistema Italia: con l'obiettivo di creare le più ampie sinergie oltre a coordinare missioni commerciali di sistema, opera in stretto raccordo con gli enti nazionali e territoriali, con le rappresentanze del mondo imprenditoriale, con il settore bancario e assicurativo, con le rappresentanze diplomatiche consolari e organismi economici all'estero;
- Attrazione degli Investimenti esteri e guida agli investimenti italiani all'estero: grazie agli otto desk aperti a Parigi, Berlino, Londra, Shanghai, Tokio, New York, Los Angeles ed Amsterdam, l'Ice in collaborazione con Invitalia organizza eventi per richiamare l'interesse degli investitori verso specifici settori quali l'ITC, l'automotive, le bio e nano tecnologie, mettendo insieme le varie opportunità offerte dai parchi scientifici. Le operazioni di investimento concretizzate tramite questi eventi sono state sei nel 2008;
- Formazione: oltre ai corsi in commercio estero si è estesa a quelli per laureati in lingue meno conosciute, cinese, giapponese, russo, arabo, preparando manager per le imprese pronti da subito ad affrontare i nuovi mercati emergenti;
- Tutela del *Made in Italy*: nuova attività per la lotta alla contraffazione, cui sono dedicate quattordici strutture in 10 paesi, con personale altamente qualificato e specializzato nella difesa della proprietà intellettuale.

** Redatto da Pier Paolo Celeste (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche), Luca Lauro (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche) e Pier Alberto Cucino (ICE – Dipartimento Formazione e Studi).

Le attività

Le informazioni operative

Le 20 milioni di pagine consultate del sito *ice.it* e la crescita costante delle iscrizioni alle rubriche operative confermano l'interesse delle imprese per i prodotti informativi dell'Ice. Nel corso del 2008 si sono ridefiniti i contenuti, i percorsi di navigazione e l'immagine del sito istituzionale. *On line* gli operatori trovano Indagini di mercato settoriali e le nuove 64 guide al mercato che includono anche la parte rivolta agli investitori aggiornabile in tempo reale.

All'interno del sito anche le *newsletter* tra cui Commercio Estero News, Opportunità Commerciali, Gare Internazionali, Anteprema Grandi Progetti e Finanziamenti internazionali.

Tavola 9.2.1 - www.ice.gov.it

Numero di pagine visitate nel 2008	20.000.000
Utenti registrati all'Export Club al 31/12/2008	69.768
Notizie pubblicate su Commercio Estero News nel 2008	7.076

Fonte: ICE

Il portale delle aziende italiane per i partner esteri

italtrade.com che dal 2004 diffonde il *Made in Italy* nel mondo, è stato premiato da *Bureau Veritas* con la certificazione di qualità Iso 9001:2000.

La banca dati *Made in Italy Business Directory* contiene 43.000 aziende italiane da contattare direttamente per le quali sono a disposizione vere e proprie vetrine per presentare *on line* ai mercati internazionali i propri cataloghi: circa 3.400 ne usufruiscono con un totale di 14.000 immagini prodotto.

Gli accessi complessivi al portale nel 2008 sono stati oltre 29 milioni, grazie anche all'investimento pubblicitario sul motore di ricerca *Google* e alla presentazione nelle più importanti manifestazioni fieristiche in Italia e all'estero.

L'assistenza alle imprese

Oltre 25 mila i servizi erogati alle imprese italiane con un 15 per cento in più rispetto al 2007 da parte dei 134 uffici dell'Istituto, di cui 17 in Italia. L'attenzione del *network* nel recepire le esigenze delle imprese, sul territorio e all'estero, ne esalta il ruolo di antenne costantemente rivolte a cogliere i mutamenti dei mercati traducendoli in opportunità per le imprese. Divulgare in tempi rapidi le segnalazioni alle aziende interessate ai vari mercati, è un obiettivo che l'Ice si è posto per creare concrete opportunità di business.

I servizi erogati sono dedicati alle aziende che desiderano effettuare un investimento all'estero o avviare una *joint venture* di produzione o un investimento diretto. L'assistenza alle imprese spazia dalla consulenza specifica per gli investimenti a quella contrattuale, dall'assistenza a gare internazionali a quella doganale, fiscale e legale. Dei servizi erogati, circa 7 mila sono stati resi a pagamento. Gli Uffici Ice all'estero generano la percentuale maggiore del fatturato, 88,7 per cento del totale, con la Sede centrale e la rete degli Uffici in Italia rispettivamente al 5,5 e al 5,8 per cento del totale.

Di notevole importanza le alleanze strette con il mondo bancario volte ad avvicinare le aziende ai servizi dell'Ice. Quattro gli accordi conclusi nel 2008, con Banca Popolare di Vicenza, Monte dei Paschi di Siena, Banca Popolare dell'Emilia Romagna e Banco di Napoli, presentati tramite appositi *road show*, cui hanno partecipato 800 imprese.

Tavola 9.2.2 - I primi 10 servizi ICE ⁽¹⁾
Composizione percentuale del fatturato netto ⁽²⁾

		2008
1	Eventi promozionali personalizzati	17,9
2	Ricerca clienti e partner esteri	14,3
3	Organizzazione incontri d'affari	13,8
4	Utilizzo strutture ufficio ice	12,3
5	Elenchi a maggior dettaglio merceologico	9,2
6	Elenchi personalizzati	7,7
7	Informazioni riservate su imprese estere	5,4
8	Azioni di mailing diretto	2,5
9	Ricerche di mercato personalizzate	2,5
10	Carta servizi global	1,8
Altri servizi		12,8

(1) Dati al 20 maggio 2009

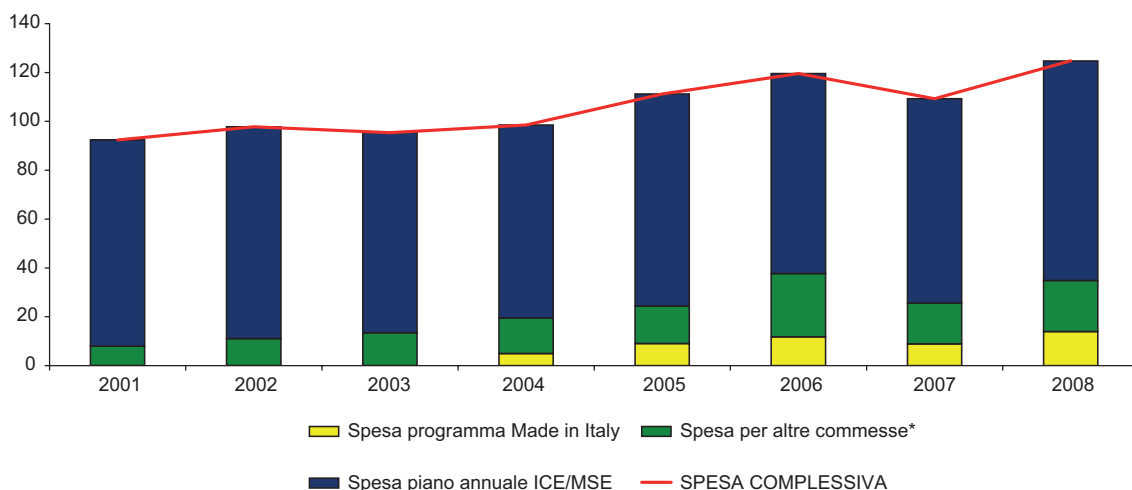
(2) Corrispettivi Ice al netto dei costi esterni

Fonte: ICE

Desk per la Tutela della Proprietà Intellettuale

Nel 2008 è stato completato l'assetto degli Uffici dedicati alla tutela della proprietà industriale e intellettuale, promossi dal Ministero dello Sviluppo Economico nel quadro delle misure di contrasto alla contraffazione e di tutela della proprietà intellettuale. Al momento sono operativi 14 *desk* in 10 paesi presso gli Uffici Ice, che offrono servizi che vanno dall'informazione sulla normativa aggiornata afferente la proprietà intellettuale, alla consulenza legale sulla difesa dei diritti; dall'assistenza nella registrazione di marchi e brevetti, al monitoraggio del mercato per verificare sia l'evoluzione normativa che l'efficacia di azioni di prevenzione e contrasto alla contraffazione. I *desk* sono dislocati presso gli Uffici Ice di Taipei, Seoul, Mosca, New York, New Dehli e Mumbai, Pechino, Shanghai e Canton, Hong Kong, San Paolo, Ho Chi Minh, Istanbul, Dubai.

Grafico 9.2.1
Spesa promozionale complessiva ICE 2001-2008.
In milioni di euro



* L'aggregato comprende le seguenti voci: Ministero delle Politiche Agricole e Forestali, committenti esteri, Regioni, Altri Enti Pubblici, privati

Fonte: ICE

La promozione

In sintonia con le linee direttrici emanate dal Ministero dello Sviluppo Economico, le novità da rimarcare nel 2008 sono:

- la spesa promozionale che ha raggiunto l'importo più elevato mai registrato, quasi 125 milioni di euro, con una crescita del 14,2 per cento rispetto al 2007;
- l'elevata compartecipazione finanziaria delle imprese, pari al 36,3 per cento delle risorse stanziare;
- gli interventi di riorganizzazione interna dei processi decisionali per incrementare la produttività del lavoro;
- il conseguimento della certificazione di qualità a norma Iso 9001-2000 delle attività di promozione dell'internazionalizzazione;
- l'elevato valore medio di giudizio reso dagli imprenditori con 4,23 punti su 5 nella scala di gradimento, in crescita per il quinto anno consecutivo.

Spesa promozionale

D'intesa con le associazioni industriali, la spesa promozionale è stata concepita proporzionale alla dimensione della componente export del settore. Con l'ottica orientata a creare occasioni di business, le 777 iniziative realizzate nel 2008 sono state così ripartite:

– meccanica- elettronica	25,6%
– moda-persona e tempo libero	20,3%
– agro-alimentare	17,2%
– plurisetoriale	13,2%
– casa-ufficio	11,8%
– formazione	6,0%
– collaborazione industriale	4,2%
– chimica-ambiente	1,8%

Quanto alla suddivisione per aree geografiche :

– Pacifico, e in particolare Cina	18,3%
– Europa Centro Orientale, e in particolare Russia	17,9%
– Nord America, e in particolare Stati Uniti	13,9%
– Ue, in particolare: Germania, Francia, Paesi Bassi, Regno Unito e Spagna	3,7%
– altri Paesi Asiatici, tra cui Emirati Arabi, India e vari Paesi del Medio Oriente	5,8%
– America Centrale e Meridionale, e in particolare Brasile e Messico	3,2%
– area Africana, e in particolare Algeria e Egitto	2,2%
– altri Paesi Europei, e in particolare Turchia	1,0%
– area "Italia - Mondo" ¹³	24,0%

¹³ Sono le attività "trasversali" alle aree geografiche nell'investimento promozionale.

Le manifestazioni promozionali e l'intelligence sui mercati

La scelta della forma promozionale più idonea per settore e paese scaturisce proprio dalla rinnovata attenzione alle esigenze delle imprese. E' un aspetto molto delicato per il quale l'Ice, nell'ambito delle organizzazioni che svolgono analoghi ruoli all'estero, non ha concorrenti: scegliere il miglior modo attraverso il quale presentare un settore, in un determinato paese, in un preciso momento temporale non è solo questione organizzativa ma esige esperienza e una capacità di "stare sui mercati" che è sintesi di attenzione, comprensione, ascolto e contatti con la *business community* locale, prerogative di organizzazioni autorevoli.

Nel 2008 la quota maggiore delle risorse è per le fiere con il 38,3 per cento; seguono nuclei operativi per progetto, *task force* e *desk* (16 per cento); le azioni presso la rete distributiva e le missioni di operatori esteri in Italia, le sfilate di moda, gli eventi di immagine e le indagini di mercato (11,5 per cento); azioni di comunicazione sui media, conferenze stampa, campagne pubblicitarie, siti web, *newsletter*, cataloghi e repertori su *Cd rom* (7,7 per cento); seminari, convegni, giornate tecnologiche e *workshop* con il 3,3 per cento hanno continuato ad avere un ruolo importante.

L'*intelligence* sui mercati si concretizza, in alcune aree, con iniziative di collaborazione industriale, quelle per l'attrazione degli investimenti esteri e le attività varie in stretto rapporto con gli Organismi Internazionali (2,7 per cento), coi quali l'Ice intrattiene rapporti di collaborazione testimoniata dalla partecipazione di esponenti di spicco mondiale alle manifestazioni dell'Istituto, nonché dalla presenza di propri funzionari presso la Banca Mondiale, la Banca Europea di Ricostruzione e Sviluppo, il Centro di Sviluppo Imprese di Bruxelles e la Banca Europea d'Investimenti.

Le Missioni Governative di Sistema (Ice - Confindustria - Abi)

A partire dal 2000 le missioni di sistema hanno messo in luce il ruolo dell'Ice non solo nella fase di realizzazione operativa ma anche nella articolata programmazione che la precede, ove le sinergie con Confindustria e Abi, sono finalizzate ad avviare una svolta nei rapporti economici e commerciali con paesi emergenti e di nuova industrializzazione. Tale capacità organizzativa e la riconosciuta professionalità sono state concentrate dall'Istituto per enfatizzare le potenzialità di inserimento delle aziende italiane e le loro capacità di collaborazione con le aziende locali.

Nel 2008 sono state organizzate 4 missioni. In Messico dove, per le 100 imprese presenti sono stati organizzati 1066 incontri *B2B*; in Egitto per 130 imprese, 1185 incontri bilaterali; in Vietnam 120 imprese, 1700 incontri d'affari; in Israele dove 120 imprenditori hanno incontrato 1034 possibili acquirenti. Complessivamente si sono accompagnate 470 imprese per le quali l'Ice ha organizzato 4985 incontri di affari. Il successo di questi eventi ha coinvolto un numero di imprese sempre maggiore e nella recente Missione in Russia (marzo 2009) è stato registrato il record di aziende partecipanti (500) e di *B2B* organizzati (7000). Grazie alla convenzione del 2004 fra Mae, Map e Ice, si è rafforzato il ruolo della *cabina di regia*, che ha riunito gli interventi promozionali di Ministeri, Ice, Confindustria e Regioni, in una logica di programmazione a evitare sovrapposizioni e duplicazioni di attività.

La formazione

La crescente domanda di una *nuova formazione all'internazionalizzazione* determinata dalla sempre maggiore importanza dell'attività sui mercati esteri per il sistema delle imprese e ora acuita dalla grave crisi economica, ha ispirato l'attività di formazione dell'Ice, orientata in un'ottica di miglioramento continuo tendente alla ridefinizione sia dei contenuti, sia delle modalità di erogazione e fruizione.

L'attività ha riguardato personale italiano ed estero da paesi prioritari per l'Italia in termini di rapporti economico-commerciali, incentivando l'attrazione degli studenti stranieri verso le università italiane.

Giovani ed imprese

Si è privilegiato l'aggiornamento dei contenuti didattici adattandoli alle nuove frontiere della conoscenza specifica. Il coinvolgimento di giovani laureati in lingue orientali, destinatari di specifici corsi che l'Ice ha tenuto presso la *Venice international university*, è segno dell'attenzione e della tempestività che impone la formazione di manager che le imprese possano impiegare subito nelle aree di maggiore opportunità di business.

Quasi il 90 per cento degli studenti ha trovato lavoro entro i sei mesi dal termine dell'iniziativa formativa e nella 41ma edizione del *Cor.Ce Fausto De Franceschi 2008*, ben 16 dei 22 partecipanti avevano ricevuto offerte di lavoro ben prima della fine del Master. Coinvolto anche il territorio, destinatario di 8 corsi formativi in 5 regioni (Abruzzo, Toscana, Lazio, Puglia e Sardegna).

Tavola 9.2.3 - Formazione manageriale: tipologia delle iniziative

TIPOLOGIA	Numero	Numero partecipanti	Ore aula	Ore stage	Ore consulenza	Ore totali
Corsi giovani	8	149 + 3 ⁽¹⁾	5.923	5.600	-	11.523
Affiancamenti imprese	11	209	1.019	-	2.904	3.923
Seminari	2	259	71	-	180	251
TOTALE		617 + 3⁽¹⁾	7.013	5.600	3.084	15.697

(1) Uditori

Fonte: ICE

Formazione internazionale

Nel 2008 la formazione ha acquisito sempre di più le caratteristiche di investimento a medio-lungo termine nel capitale umano e nelle risorse intellettuali, essenziali fattori strategici di promozione del modello produttivo e culturale del nostro Paese. L'attività formativa si è rivolta non solo ad imprenditori e manager privati ma anche a funzionari e operatori pubblici di paesi individuati in base alle possibilità di realizzare concreti accordi di collaborazione. Un fondamentale aspetto dell'attività ha riguardato la concessione di borse di studio a giovani laureati stranieri per la partecipazione a *Master* o corsi post-laurea presso le più prestigiose università e politecnici italiani, in base all'intesa operativa di Ice e Unioncamere, e in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e con le regioni.

Nell'ottobre 2008, in attuazione della legge 84 del 2001, è stato ufficialmente presentato a Roma, Belgrado e Skopje, il progetto formativo per i Paesi dell'area balcanica, in collaborazione con la società Dante Alighieri.

Le aree geografiche di destinazione delle iniziative formative per stranieri sono state:

- nell'Europa centro-orientale: Bulgaria, Croazia, Romania, Bosnia-Erzegovina, Ucraina, Azerbaijan, Macedonia, Russia
- in America del Sud: Argentina, Cile, Paraguay, Uruguay
- in Asia: India, Cina, Vietnam, Singapore
- nell'area del Mediterraneo: Tunisia, Marocco, Egitto, Algeria, Cipro, Siria
- l'Australia.

Tavola 9.2.4 - Formazione internazionale: tipologia delle iniziative

TIPOLOGIA	Numero	Numero partecipanti	Giorni di formazione	Ore aula	Ore consulenza	Ore totali
Corsi	15	489	73	426	70	496
Seminari	19	1.125	28	196	-	196
Borse di studio	4	294	630	1.725	-	1.725
Study tour	2	14	8	-	56	56
Programmi di affiancamento	2	12	14	105	-	105
Progetti "Made in Italy"	3	133	120	490	140	630
TOTALE	45	2.067	873	2.942	266	3.208

Fonte: ICE

La formazione a distanza

Tra i risultati di formazione a distanza e attività *on line*:

- sono state erogate con successo le prime due edizioni pilota dei corsi on line su *Marketing e Contrattualistica Internazionale*;
- è stato avviato lo sviluppo multimediale del corso *e-Learning* su "I finanziamenti nazionali e internazionali all'export e agli investimenti";
- sono stati redatti i contenuti didattici di un quarto corso su "I nuovi paesi focus per l'internazionalizzazione del Sistema Italia".

Tavola 9.2.5 - Formazione a distanza

CORSI ON LINE	Numero partecipanti	Ore formazione on-line		Ore aula	Ore totali
		erogate	fruite		
CORSO: "Marketing: entrare e radicarsi nei mercati internazionali"	17	238	595	30	11.523
CORSO: "I contratti internazionali: tecniche di redazione nell'era globale"	21	210	525	30	3.923

Fonte: ICE

La semplificazione amministrativa

Nel quadro della semplificazione amministrativa e al fine di ampliare il numero di imprese fornitrici all'Ice di beni e servizi, nel corso del 2008 è stata avviata l'implementazione di un applicativo, attraverso l'immissione di una piattaforma *on line*, accessibile dall'esterno con l'utilizzo di un *link* situato sul Portale Ice. Questo permette alle aziende italiane ed europee, nonché ai liberi professionisti, di registrarsi direttamente *on line* nell'Albo Fornitori dell'Ice.

È anche in fase di definizione la "certificazione di qualità a norma Uni En Iso 9001:2000", a seguito della quale ogni fornitore verrà valutato al termine dell'esecuzione del contratto.

L'obiettivo degli uffici amministrativi è quello di incrementare il numero dei fornitori e poter giungere a 2.000 nominativi rispetto agli attuali 1.500.

Sempre relativamente ai rapporti con i fornitori, l'Istituto che vanta l'ottimo risultato di pagare le fatture a 40 giorni dal loro ricevimento, mira a velocizzare ulteriormente i suoi pagamenti, in un quadro generale di efficienza e trasparenza e nel rispetto degli accordi contrattuali.

Le Innovazioni Tecnologiche

L'Istituto nel corso del 2008 ha realizzato numerose innovazioni tecnologiche tra le quali:

- il già citato *restyling* del sito istituzionale *ice.it* che comprende il nuovo sistema d'accoglienza on-line per le aziende, il nuovo sistema per la gestione del catalogo delle pubblicazioni Ice, nonché la realizzazione di un sistema di *Content Management* per l'alimentazione "da remoto" da parte della struttura di pagine paese, uffici regionali, sala stampa, bandi di gara, news, agenda iniziative promozionali, ecc.
- il sistema *Virtual Market* che permette di gestire il *work-flow* per gli eventi incentrati sugli incontri bilaterali tra imprenditori italiani ed esteri, è stato reso fruibile via web;
- un "Cruscotto Direzionale" strumento di *Business Intelligence*, che riceve i dati sia da sistemi informativi interni Ice sia da fonti esterne e si configura come supporto alle attività di decisione del *low, middle e top management* e di monitoraggio delle attività istituzionali dell' Ice;
- la piattaforma Citrix che permette di rendere disponibile una postazione di lavoro virtuale al posto dei pc tradizionali - applicazione che non ha eguali in Italia – grazie alla quale gli utenti condividono in tempo reale tutte le nuove applicazioni informatiche e gli aggiornamenti di sistema;
- l'implementazione di una rete Voip interna, con chiamate a costo zero, per tutti gli Uffici della rete Italia e per oltre 15 sedi Estere.

La Qualità

Infine, non può terminare questa breve nota sull'attività dell'Ice senza sottolineare la costante, continua e giornaliera ricerca di migliorare la qualità del proprio operare in tutte le aree di intervento a beneficio delle imprese del Paese.

In tal senso si è naturalmente collocato l'avvio, alla fine del 2006, del processo di certificazione della qualità che sta interessando l'Istituto e che ha portato alla costituzione di un ufficio per la gestione della qualità, con l'obiettivo di aggiornare i processi di erogazione dei servizi sulla base della soddisfazione del cliente e della verifica dei risultati. La certificazione di qualità è già stata rilasciata per i nostri uffici di Istanbul e Madrid all'estero, Torino, Bari, Perugia, Bologna, Ancona e Palermo in Italia.

Garanzia di qualità che è garanzia per le imprese di lavorare con un partner affidabile.

9.3 Le attività di Simest per l'internazionalizzazione delle imprese italiane***

Simest è una società finanziaria di sviluppo a partecipazione pubblica (Ministero dello Sviluppo Economico, come azionista di maggioranza) e privata (banche e associazioni imprenditoriali), istituita con la legge 100 del 1990.

Gli strumenti disponibili per promuovere l'attività delle imprese sui mercati esteri non sono soltanto quelli a favore delle strategie di esportazione, ma anche tutti quelli che permettono di cogliere le altre opportunità rivenienti dalla globalizzazione dei mercati, in condizioni di pari competitività con i concorrenti esteri.

Nel progettare e realizzare le strategie di internazionalizzazione l'impresa è incentivata dal sistema pubblico, attraverso Simest, a partire dall'idea di progetto (studi di fattibilità) fino alla realizzazione del progetto, sia esso di tipo commerciale che industriale (esportazioni di beni strumentali, sviluppo commerciale e investimenti in imprese estere extra Ue).

*** Redatto da Gian Carlo Bertoni, Simest Spa, e Daniele Maddaloni (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche).

Tavola 9.3.1 - Utilizzo degli strumenti
Numero di operazioni

	2005	2006	2007	2008
Crediti all'esportazione (D.Lgs.143/98, Capo II)	84	123	119	236
Progetti approvati di società all'estero (L.100/90)	72	76	76	49
Fondo di Venture Capital	66	59	47	31
Finanziamenti per penetrazione commerciale (L.394/81)	120	109	74	71
Finanziamenti per studi di fattibilità e assistenza tecnica (D.lgs. 143/98)	59	41	24	26

Fonte: Simest Spa

Tavola 9.3.2 - Utilizzo degli strumenti
Valori in milioni di euro

	2005	2006	2007	2008
Crediti all'esportazione (D.Lgs.143/98, Capo II)	3.785	3.715	2.674	5.892
Progetti approvati di società all'estero (L.100/90)	68	106	82	84
Fondo di Venture Capital	65	62	36	21
Finanziamenti per penetrazione commerciale (L.394/81)	119	110	81	78
Finanziamenti per studi di fattibilità e assistenza tecnica (D.lgs. 143/98)	14,1	9	4,7	5,6

Fonte: Simest Spa

Crediti all'esportazione

L'aumento dell'operatività del Fondo contributi agli interessi della legge 295/1973 è da attribuire all'incremento senza precedenti del ricorso ai programmi di supporto al credito all'esportazione originato dalla crisi finanziaria.

La crisi globale ha comportato l'aumento delle richieste di copertura da parte delle agenzie Ocse e nello specifico il maggior ricorso ai programmi Simest è stato determinato dalla dinamica favorevole dei tassi Ocse rispetto a quelli di mercato.

L'intervento consente alle imprese italiane esportatrici di beni d'investimento di disporre di strumenti finanziari diretti a neutralizzare gli effetti sulla loro competitività conseguenti ad analoghi interventi di sostegno attuati dalle "Agenzie di Credito all'Esportazione" (Eca) degli altri paesi.

I due programmi di intervento gestiti da Simest, *credito fornitore* e *credito acquirente*, pur utilizzando schemi differenziati, sono entrambi destinati a stabilizzare i tassi di interesse, consentendo all'acquirente estero di beni italiani l'accesso ad un indebitamento a medio-lungo termine al tasso fisso *Commercial Interest Reference Rate* (Cirr) - il cui livello è regolamentato in sede Ocse.

In merito al volume di attività svolte nel 2008, l'eccezionalità delle circostanze nelle quali i programmi hanno operato è indicata dal numero delle operazioni accolte (236), raddoppiato rispetto al 2007, nonché dal volume del credito all'esportazione assistito dai programmi Simest (5.891,9 milioni di euro), che ha registrato un aumento del 120 per cento in termini di credito capitale dilazionato.

Di seguito viene riportata l'analisi separata dei programmi di credito fornitore (smobilizzi) e di credito acquirente (finanziamenti).

Per il livello costantemente elevato dei volumi di utilizzo registrati, il credito fornitore costituisce l'asse portante dei programmi Simest di supporto al credito all'esportazione. Il risultato del 2008 in termini di credito capitale dilazionato (4.047,9 milioni di euro) è pari al 251,2 per cento dell'anno precedente e conferma l'eccezionalità delle condizioni dell'operatività. Lo strumento finanziario che si è rivelato essenziale per l'efficacia del prodotto è rappresentato dai cosiddetti "contratti multifornitura", stipulati da *traders* o

direttamente dalle singole aziende produttrici con distributori esteri, relativi a una o più tipologie di macchinari, impianti o altri beni d'investimento. Questo schema, che prevede consegne dilazionate in un arco temporale di 2 anni e 6 mesi, ha reso disponibili linee di credito finalizzate prima dell'acuirsi della crisi finanziaria.

Nella distribuzione per aree geografiche il 63,4 per cento dei volumi è classificato come "paesi diversi extra-Ue", che indicano le operazioni multifornitura che si avvalgono di distributori che agiscono sul mercato globale e per le quali la destinazione delle singole spedizioni sono stabilite successivamente alla stipula del contratto. Per la restante parte del totale, che riguarda esportazioni verso singoli paesi, le quote più consistenti interessano l'Asia (9,1 per cento) e l'America centrale e meridionale (7,9 per cento) e l'America settentrionale (7,5 per cento). In relazione alla dimensione delle imprese, le Pmi hanno rappresentato il 56 per cento dei volumi accolti.

Il credito acquirente interessa un numero limitato di forniture, ciascuna d'importo rilevante. L'approvazione di singole operazioni può, pertanto, influenzare notevolmente il livello annuo di fruizione. Tale circostanza è evidenziata dall'andamento dei volumi trattati dal 1999, dove l'approvazione dell'intervento sul finanziamento di 1.146,3 milioni di euro per il progetto del gasdotto dalla Russia alla Turchia, ha consentito nel 2000 di raggiungere volumi difficilmente ripetibili con riferimento al comparto generale dei beni d'investimento. Una considerazione a parte richiede, invece, l'intervento sulla cantieristica, che ha ripreso vigore a seguito della revisione dell'accordo navi in sede Ocse.

Nel 2008 sono state accolte 39 operazioni per un ammontare di credito capitale dilazionato di 1.844,0 milioni di euro (173,5 per cento di quello accolto nel 2007). In considerazione di quanto specificatamente segnalato per il comparto cantieristico, nell'esaminare le altre tipologie di fornitura i volumi trattati (1.276,0 milioni al netto delle navi) sono risultati superiori alla media del periodo 1999-2007 (870,4 milioni). Nella distribuzione per aree geografiche, l'80 per cento dell'importo di tali forniture è stato destinato ai paesi dell'Europa centro-orientale, a seguito dell'approvazione di operazioni di rilevante importo in Russia, Polonia ed Ucraina. Nel 2008 il credito acquirente ha confermato di essere lo schema tipico per il finanziamento delle operazioni condotte da grandi imprese, che hanno coperto il 71,3 per cento in termini di credito capitale dilazionato.

Partecipazioni in società all'estero (extra Ue)

Nel contesto di globale criticità che si è delineato nel corso del 2008 anche i flussi di investimenti diretti esteri hanno registrato una flessione segnando la fine di un ciclo di crescita pluriennale. La propensione delle imprese verso gli investimenti all'estero è stata negativamente condizionata dalla minore disponibilità di risorse finanziarie e dalle prospettive recessive e di aumento dei rischi.

Nel 2008 sono stati approvati dal Consiglio di Amministrazione di Simest 49 nuovi progetti di investimento per un importo deliberato complessivo di 84 milioni di euro, sostanzialmente in linea con il valore deliberato nell'anno 2007. Si aggiungono inoltre 10 aumenti di capitali in società già partecipate.

La ripartizione per aree geografiche degli investimenti approvati nel 2008 conferma l'Asia, l'Europa centro-orientale e l'America settentrionale come le aree principali di attrazione per le imprese italiane che investono nei mercati extra Ue sia per numero di progetti accolti che per l'impegno finanziario di Simest.

L'attività di Simest risulta anche significativa in altre aree, quali il Mediterraneo, il Medio Oriente e l'America centrale e meridionale dove, anche se il numero dei progetti è più contenuto, assume in alcuni casi una particolare rilevanza. In dettaglio le imprese italiane si sono principalmente rivolte, confermando l'ormai consolidata presenza del "Sistema Italia" in: Cina (14 nuovi progetti), Stati Uniti (6 progetti), India (5 progetti), Tunisia (4 progetti), Messico (3 progetti), Bosnia-Erzegovina (2 progetti), Brasile (2 progetti).

L'area del Mediterraneo e del Medio Oriente continua a sollecitare interesse per le imprese italiane investitrici con 7 nuovi progetti, 4 dei quali verso la Tunisia.

Dall'inizio dell'attività al 31 dicembre 2008 Simest ha approvato 988 progetti per nuove società all'estero con un proprio impegno complessivo di 954,6 milioni di euro.

Partecipazioni del fondo di *venture capital*

Il 2008 ha visto anche il definitivo consolidamento dell'operatività del Fondo unico di *venture capital* gestito da Simest per conto del Ministero dello Sviluppo Economico istituito con l'unificazione dei preesistenti Fondi Regionali disposti dalla Finanziaria del 2007.

Nel 2008 il Comitato di Indirizzo e Rendicontazione ha deliberato 31 progetti di partecipazione in nuove iniziative di investimenti all'estero, dato inferiore a quello del 2007 per effetto di diverse cause quali il già ricordato deterioramento del quadro congiunturale internazionale con il conseguente riorientamento geografico dei flussi di investimento.

Per quanto riguarda le modalità di funzionamento del Fondo si rileva che nel 2008:

- è stato considerevolmente ridotto il costo di intervento del Fondo di *venture capital* la cui remunerazione, parametrata al tasso della Banca Centrale Europea, ha beneficiato dei ripetuti tagli verificatisi nel corso della seconda metà dell'anno;
- il formale ampliamento dell'area di intervento con l'inclusione del Kosovo a seguito della proclamazione dell'indipendenza dalla Serbia e del riconoscimento da parte dell'Italia.

Novità normative e andamento delle attività nel 2009

Con riferimento al Fondo rotativo di cui all'art. 2 della legge 394/1981, il decreto legge 112/2008 ha previsto l'abrogazione dei finanziamenti per gare internazionali (legge 304/1990, art. 3), degli studi di fattibilità e programmi di assistenza tecnica collegati ad esportazioni, nonché all'aggiudicazione di commesse (D.lgs. 143/1998, art. 22, comma 5), introducendo, come nuove iniziative ammissibili, i programmi che abbiano caratteristiche di investimento, riconducibili ai precedenti programmi di penetrazione commerciale, gli studi di prefattibilità, fattibilità e i programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti.

Il decreto legge 212/2008 ha inoltre rinviato alle delibere Cipe sia la determinazione dei termini, delle modalità e condizioni dei suddetti interventi, prevedendo che, fino all'operatività di tali delibere, restino in vigore i criteri e le procedure applicati in vigenza delle norme abrogate, sia l'individuazione dei nuovi interventi prioritari. Di seguito nel corso del 2008 tali delibere non sono state emanate.

Nonostante la difficile situazione economico-finanziaria mondiale si riconferma lo scenario 2007 quando la crisi non si era ancora palesata ma emergevano fattori sia di natura congiunturale (apprezzamento dell'euro sul dollaro) che strutturale (obsolescenze di uno strumento di sostegno il cui impianto normativo risale ad oltre 25 anni fa) acuito, nel corso del 2007, dall'introduzione di alcune limitazioni derivanti dall'adeguamento alla norma *Ue de minimis* (confermata per tutti gli strumenti a valere sul Fondo 394/1981 dal ricordato decreto legge 112/2008) che ha comportato l'introduzione di una serie di limitazioni in particolari settori ed importo.

Il primo quadrimestre del 2009 descrive un trend di prospettive positive in particolare per le attività di investimento, sviluppo commerciale ed esportazione di beni strumentali. In particolare sono stati approvati:

- 21 (49 nel 2008) progetti di partecipazione con un impegno finanziario a carico dei mezzi propri per circa 37 milioni di euro;
- 15 (31 nel 2008) progetti di investimento per 13,7 milioni a valere delle disponibilità del Fondo di *venture capital*;

- 27 (71 nel 2008) finanziamenti dei programmi di sviluppo commerciale per un importo di 22,7 milioni di euro;
- 99 (236 nel 2008) operazioni di agevolazione dei crediti export per un importo di 2.766 milioni di euro;

Nonostante rilevanti fattori contingenti negativi, le attività del primo quadrimestre del 2009 confermano lo stesso livello positivo dei risultati del 2008 per tutte le linee di attività dell'azienda.

9.4 L'attività assicurativa di Sace per l'internazionalizzazione delle imprese italiane****

Il Gruppo Sace è composto da Sace Spa, che ne è la società controllante ed operante nell'assicurazione dei rischi del credito all'esportazione, e Sace Bt, che si occupa di assicurazione del credito, di cauzioni e di copertura dei rischi legati alle costruzioni in Italia. La missione del gruppo è il sostegno alle aziende nelle loro strategie di internazionalizzazione, coniugando il suo ruolo istituzionale con un approccio orientato al mercato.

Tale missione tiene conto dei cambiamenti intervenuti nelle modalità di internazionalizzazione delle imprese. L'attuale operatività di Sace Spa, che è controllata al 100 per cento dal Ministero dell'economia e delle finanze, è suddivisa in quattro diverse aree. La prima è quella delle attività a sostegno dell'export, regolamentate in sede Ocse¹², e riguarda le coperture assicurative contro il rischio di mancato pagamento nelle transazioni internazionali. La seconda è relativa alla copertura dei rischi di natura politica per gli investimenti all'estero.

Vi sono poi le garanzie a copertura di finanziamenti, richiesti da imprese esportatrici, che abbiano finalità di internazionalizzazione. Esse favoriscono l'accesso al credito delle imprese, in modo particolare delle Pmi. Sace Spa può infine intervenire a garanzia di finanziamenti per progetti che abbiano un impatto sulla competitività delle imprese esportatrici italiane (ad esempio, nei settori ad alta tecnologia). Per queste due ultime categorie, Sace deve operare a condizioni di mercato, nel rispetto della disciplina comunitaria sulla concorrenza.

Coperture assicurative e risultati nel 2008

Nel 2008 Sace Spa ha deliberato nuovi impegni per 8,3 miliardi di euro, un importo del 17 per cento inferiore a quello dell'anno precedente (tavola 9.4.1). Questo risultato è in linea con le *performance* di alcune delle maggiori agenzie del credito all'esportazione, come la giapponese Nexi, la francese Coface, la canadese Edc, l'olandese Atradius e l'inglese Ecgd. Rispetto al 2004, il flusso degli impegni assicurativi di Sace è aumentato, in media, del 12 per cento l'anno. Gran parte delle nuove coperture ha riguardato l'attività tradizionale di supporto alle esportazioni e agli investimenti diretti all'estero, in un anno in cui la crisi finanziaria globale ha iniziato a fare sentire i suoi effetti negativi sull'economia reale. In tutto in uno scenario in cui i rischi, sovrani e privati, sono aumentati notevolmente. In alcune economie emergenti con i fondamentali macroeconomici più deboli solo l'intervento del Fmi ha scongiurato il sopravvenire dell'insolvenza.

I mercati verso i quali Sace Spa ha assunto i maggiori rischi, nell'anno, sono stati: Turchia, Russia, Qatar, Germania, Brasile, India e Polonia. Gli impegni deliberati verso questi sette paesi rappresentano il 40 per cento dei flussi complessivi originati e confermano, in quasi tutti i casi, il buon andamento dell'export italiano verso tali aree, con particolare riguardo al caso del Brasile.

**** Redatto da Alessandro Terzulli, Divisione Studi Economici e Relazioni Istituzionali Sace Spa.

Tavola 9.4.1 - I principali risultati dell'attività assicurativa di Sace spa nel 2008

Variabili	2004	2005	2006	2007	2008
Nuovi impegni (mld euro)	5,3	7,7	8,2	10,1	8,3
Esposizione (mld euro)	14,3	17,1	21,5	22,1	26,5
Premi lordi (mln euro)	123,9	175,2	175,4	225,2	283,4
Utile netto (mln euro)	525	701,2	565,1	320,4	337,9

Fonte: Sace Spa

Lo *stock* degli impegni in essere perfezionati¹⁴ ha raggiunto, a fine 2008, 26,5 miliardi di euro, registrando un aumento del 20 per cento rispetto al 2007 e quasi raddoppiando il valore del 2004. I rischi prevalenti sono quelli del credito privato, che rappresentano più del 60 per cento del portafoglio di Sace Spa; il peso combinato dei rischi di tipo politico e di natura sovrana non supera un quinto degli impegni totali. Tra i rischi del credito privato, quelli verso *corporate* e di tipo *project finance* sono arrivati a coprire due terzi del portafoglio complessivo. I settori verso cui l'esposizione era maggiore sono: *oil&gas*, metallurgico, chimico e petrolchimico, tutti settori questi in cui l'ammontare medio dei progetti (date anche le dimensioni degli impianti e la tecnologia impiegata) è elevato. I tre settori incidono per poco più del 32 per cento delle garanzie Sace; seguono i settori bancario, elettrico, dei servizi non finanziari ed aeronautico-navale (tavola 9.4.2).

In termini geo-economici, i paesi medio orientali e nordafricani rappresentano il 38 per cento (tavola 9.4.3) circa dell'esposizione totale¹⁵, seguiti dai paesi Ue-27 (26 per cento), delle Americhe (13 per cento) ed europei non Ue insieme a quelli Cis (12,8 per cento). Va segnalato, tuttavia, che tra i paesi Ue-27 vi è l'Italia, relativamente a tutti i prodotti di garanzia per l'internazionalizzazione e per gli investimenti. I rischi che Sace copre con questi strumenti sono, infatti, quelli che l'impresa italiana che riceve finanziamenti per internazionalizzarsi non rimborsi il prestito ottenuto. Questo ha un effetto notevole sull'esposizione verso l'intera area Ue-27, dato che il nostro paese è divenuto il primo in termini di concentrazione di portafoglio. I dati sui prodotti di garanzia per l'internazionalizzazione indicano che dall'inizio dell'operatività con questi strumenti il numero complessivo delle garanzie rilasciate è stato pari a 1.383, di cui quasi l'80 per cento a supporto delle Pmi. L'ammontare complessivo dei finanziamenti che queste garanzie hanno consentito erogare si è attestato a quasi 1,2 miliardi di euro. Da un punto di vista più generale è proseguita, nel 2008, l'attuazione della strategia di *risk management* volta a diversificare geograficamente gli impegni; si sono ulteriormente ridotte le concentrazioni verso singoli paesi.

Tavola 9.4.2 - L'esposizione di Sace per settore ^(a)
Valore %

Oil&gas	17,2
Metallurgico	12,9
Chimico e petrolchimico	12,1
Bancario	9,7
Elettrico	7,4
Servizi non finanziari	7,3
Aeronautico e navale	6,0
Altri settori	27,4

(a) le quote sono calcolate sul totale del portafoglio garanzie

Fonte: Sace Spa

¹⁴ Cfr. Ocse (2009). Arrangement on officially supported export credits.

¹⁵ Gli impegni perfezionati sono impegni deliberati per i quali sia stata percepita almeno la prima rata del premio assicurativo.

Tavola 9.4.3 - L'esposizione di Sace per area geografica
Valore %

Medio Oriente e Nord Africa	37,8
UE27	26,0
Americhe	13,2
Altri paesi europei e CSI	12,8
Asia Orientale ed Oceania	7,7
Africa sub-sahariana	2,5

Fonte: Sace Spa

I premi lordi contabilizzati di Sace Spa sono stati pari a 283,4 milioni di euro, registrando un aumento del 26 per cento circa rispetto all'anno precedente. Essi rappresentano quasi tre quarti dei premi complessivi generati dal Gruppo Sace nell'anno. L'aumento è imputabile anche, a parità di controparte, al peggioramento del profilo generale dei rischi causato dalla crisi. Il reddito netto generato dalla società è risultato anch'esso in aumento, ma a un tasso notevolmente inferiore a quello della raccolta premi (+5,5 per cento circa). Esso si è attestato a 338 milioni di euro, un livello inferiore a quelli riportati sia nel 2005 sia nel 2006. Va precisato che questi due ultimi risultati erano stati influenzati dalla gestione straordinaria, trainata dai pre-pagamenti e ripagamenti sul debito sovrano da parte di diversi paesi.

Andamento dell'attività e novità normative nel 2009

Nei primi mesi del 2009, la forte flessione subita dal commercio internazionale ha prodotto due effetti contrapposti sull'attività tradizionale di sostegno alle esportazioni. Da un lato, le ripercussioni negative sull'export hanno generato una minore domanda di coperture, dall'altro l'intercettazione dei minori flussi di domanda che c'è stata ha richiesto condizioni di pagamento più competitive e quindi un maggiore ricorso alla copertura dei rischi. I due effetti non si sono compensati, prevalendo il primo sul secondo; sempre più però si osserva come la concessione di dilazioni di pagamento più lunghe ai clienti stranieri sia uno strumento di competitività per le imprese esportatrici italiane. Questo fenomeno sta riguardando anche quelle imprese che, per tipo di produzione effettuata e potere di mercato, hanno sempre ottenuto modalità di pagamento estremamente vantaggiose. Nel primo trimestre dell'anno, i nuovi impegni deliberati da Sace Spa sono ammontati a poco meno di 2 miliardi di euro. Essi sono stati originati per più di quattro quinti dall'operatività tradizionale della società.

Infine sono stati varati a maggio i decreti attuativi di alcuni provvedimenti governativi che hanno esteso ulteriormente l'operatività di Sace Spa. Il tutto su tre direttrici: i) agevolazione della riscossione dei crediti vantati dalle imprese nei confronti della Pubblica amministrazione; ii) sostegno al finanziamento per l'acquisto di auto, moto e veicoli commerciali ecologici; iii) garanzia, fino a un massimo del 50 per cento, sui finanziamenti per le Pmi che le banche italiane erogheranno utilizzando i fondi a cinque anni messi a disposizione dalla Cassa depositi e prestiti. Nei primi due casi si potrà operare o assicurando e garantendo i rischi connessi a finanziamenti concessi dalle banche oppure agire in riassicurazione o coassicurazione di polizze emesse da società assicuratrici. Sace sta sviluppando le modalità operative di intervento. Queste dovranno considerare molti aspetti, come ad esempio la distinzione tra crediti pro soluto e pro solvendo oppure i crediti vantati nei confronti delle amministrazioni centrali piuttosto che di quelle locali.

Mappa dei rischi Sace 2009: continuano a crescere i rischi globali

contributi

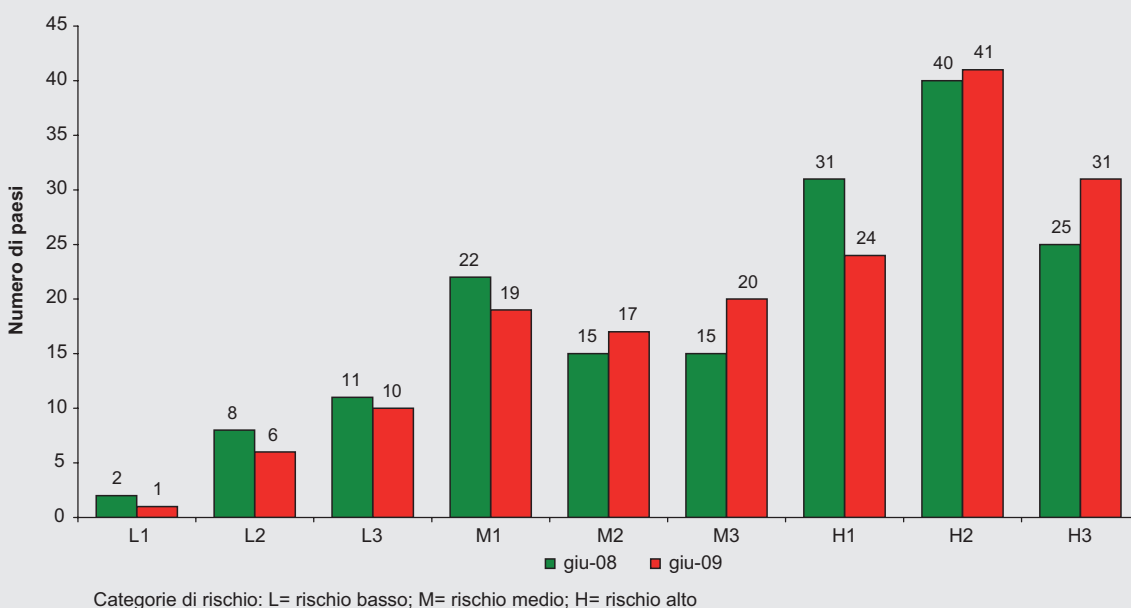
di Federica Pocek*

La mappa dei rischi

La mappa dei rischi, aggiornata semestralmente, è uno strumento ideato per valutare il rischio paese. Sace monitora circa 170 paesi e la mappa offre una panoramica dei rischi emersi dall'analisi di tali paesi ed esprime visivamente il risultato dell'indice di rischio globale Sace (definito "GMR Index"). L'indice, che utilizza una scala da 1 a 9 (dove 1 rappresenta il rischio minimo e 9 il rischio massimo), misura i rischi politici, economici, finanziari ed operativi che le imprese possono riscontrare nella loro attività all'estero. Il GMR Index considera inoltre il rischio di credito,

espresso dalla categoria Ocse del paese in questione. In base all'analisi di questi cinque fattori viene assegnato un rating paese. È inoltre segnalato l'insorgere o l'aggravarsi di specifici rischi economici o politici (come, ad esempio, l'esproprio, il mancato trasferimento valutario o la violenza politica). In base alla nuova mappa dei rischi Sace, negli ultimi 12 mesi, il livello medio del rischio paese nel mondo è cresciuto del 14,7 per cento, attestandosi a 6,5, rispetto al 6,3 registrato a giugno 2008. Il peggioramento ha caratterizzato l'intero quadro internazionale, infatti tutte le aree hanno sperimentato un aggravamento complessivo del loro indice.

Grafico 1
Più paesi nelle categorie a rischio medio-alto



Fonte: Sace

* Sace SpA.

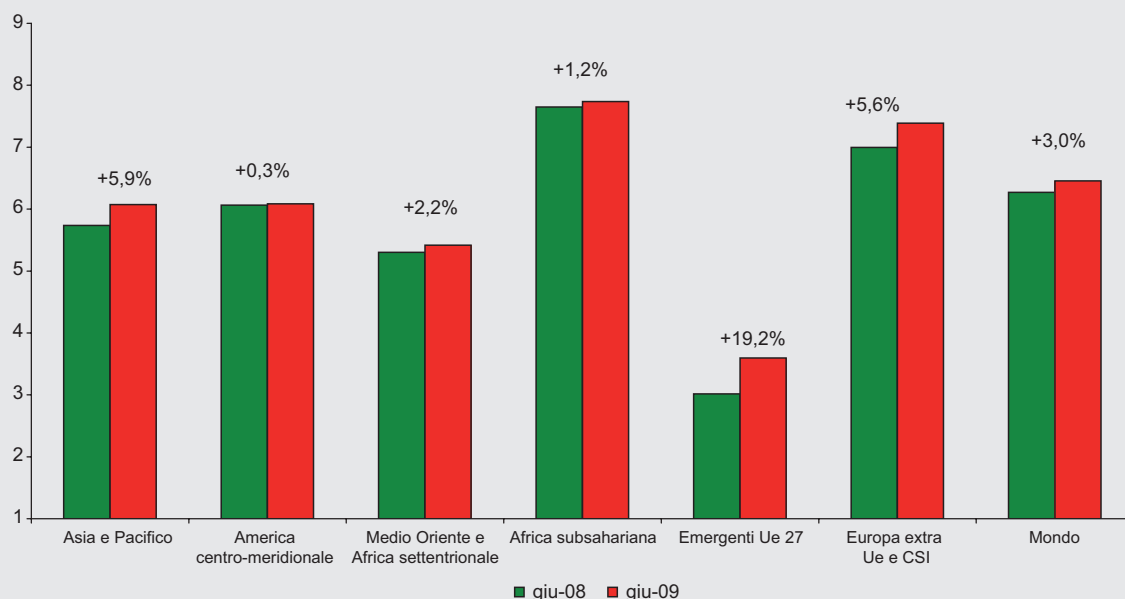
1 Con il termine rischio paese si intende l'insieme dei rischi connessi alle attività di business in un paese estero, dove possono presentarsi rischi addizionali non presenti nel paese di origine dell'investimento. Tali rischi possono principalmente emergere dalle differenze di natura politica, economica, sociale o geografica esistenti tra il paese originario dell'investitore ed il paese in cui viene effettuato l'investimento (Meldrum D.H. (2000), Country risk and foreign direct investment", in Business Economics, July).

La crisi economica ha assunto una configurazione globale. Non solo ha comportato una contrazione della crescita nelle economie avanzate, ma ha raggiunto, attraverso la minore domanda di importazioni di queste, i paesi emergenti. Seppure meno esposti al contagio finanziario, questi paesi stanno comunque risentendo, in varia misura, della recessione delle economie avanzate: previsioni di crescita ridotte significativamente, squilibri del debito e valute sotto pressione sono solo alcuni dei sintomi comuni di una crisi ormai propagata in tutto il mondo.

Le principali difficoltà sono riscontrabili nell'area Europa emergente e Csi (ex Urss): la fuoriuscita di capitali si è riflessa negativamente sul cambio che, a sua volta, ha aumentato la pressione sulle riserve e sul servizio del debito estero, specialmente in Russia, Bielorussia, Kazakistan e Ucraina; il *downgrade* nella categoria di rischio Ocse di Bulgaria, Croazia, Estonia, Lettonia, Lituania, Ungheria ed Ucraina è diretta espressione del peggioramento del merito creditizio in questi paesi. Il crollo degli scambi internazionali ha danneggiato le principali economie dell'Asia, in particolare quelle maggiormente votate all'export, come Hong Kong, Singapore e Taiwan, con riduzioni del Pil, nel primo trimestre del 2009, che oscillano tra il -18 per cento di Taiwan e il -38 per cento di Hong Kong. Questa regione è, tuttavia, quella

meglio posizionata e dalla quale ci si aspetta la ripresa più veloce; Cina e India stanno mostrando risultati che confermano sempre più questa tesi. I paesi dell'Africa Sub-Sahariana, già colpiti dal calo dei prezzi delle materie prime (Angola, Nigeria, Sudafrica) e dal ridotto afflusso di aiuti internazionali (Mozambico), soffrono anche la contrazione delle importazioni da parte delle economie avanzate, con conseguenze negative sulla bilancia commerciale. Anche l'America Latina ha sofferto il calo dei prezzi delle materie prime e la recessione globale, in particolare degli Stati Uniti, principale partner commerciale dell'area. Il Messico è il paese più colpito da tale performance economica statunitense e sta inoltre accusando le conseguenze della recente influenza A/H1N1. La crisi internazionale si è riflessa anche sul Medio Oriente. Dopo la crescita record dell'ultimo biennio, per i paesi GCC (*Gulf Cooperation Council*), Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Oman, Qatar, nel 2009 è atteso un dimezzamento dei tassi di crescita del Pil reale (tra il 3 per cento e il 3,6 per cento). Lo scoppio della bolla immobiliare a Dubai, il crollo del prezzo del greggio, i ridotti flussi turistici nel Golfo, il calo delle rimesse e la diminuzione degli investimenti esteri hanno indotto una revisione al ribasso delle stime di crescita previste per i paesi dell'area.

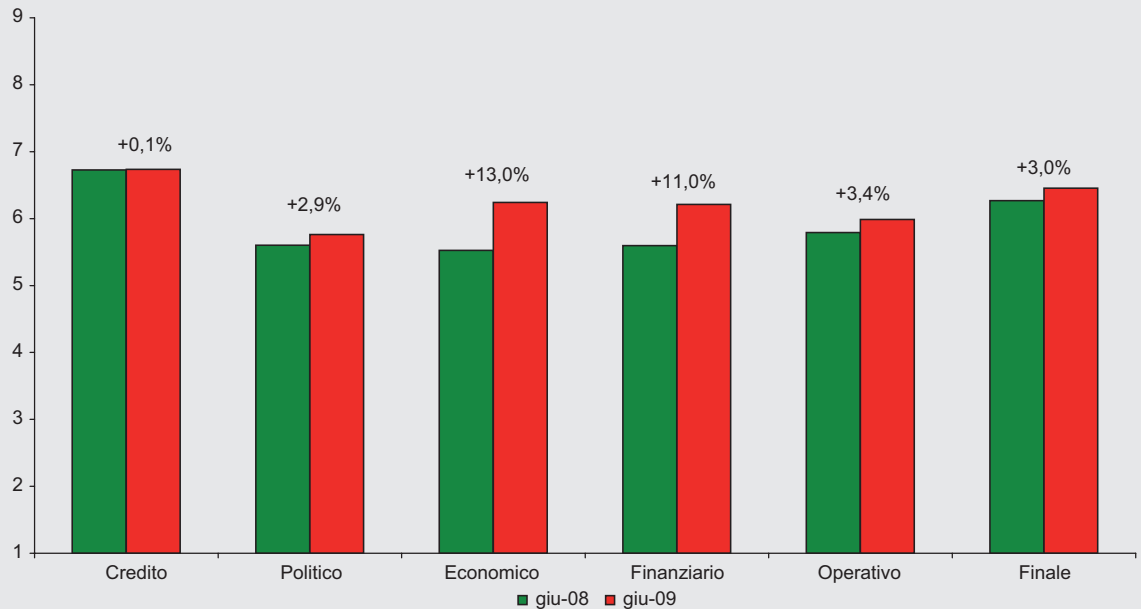
Grafico 2
2009: crescenti difficoltà per l'Europa emergente.
Scala sx: indice di rischio; variazione %



Il peggioramento del rischio paese è riconducibile principalmente ai rischi economici e finanziari (rispettivamente +13 per cento e +11 per cento rispetto a giugno 2008). Sono chiaramente visibili gli effetti della crisi, in termini di rallentamento della crescita economica e dell'interscambio commerciale, di contrazione della liquidità globale, di flessione dell'afflusso di investimenti esteri e fragilità dei sistemi bancari. Tra le cause dell'aggravamento del rischio totale vi è anche un incremento dei rischi politici ed operativi, legati alla crescente

instabilità politica (come in Pakistan, Ucraina, Madagascar, Mauritania), all'insorgere o l'aggravarsi di episodi di violenza politica ed al deterioramento del livello di sicurezza (Georgia, Perù, Venezuela, Egitto). Ugualmente in aumento, sebbene in misura più contenuta, risulta il livello del rischio di credito indicato dalla categoria Ocse. Tale peggioramento del rischio è principalmente riconducibile all'area Csi, Europa emergente e Asia, mentre si registra un miglioramento nelle aree dell'America Latina, Medio Oriente e Africa Sub-Sahariana.

Grafico 3
Peggiorano i rischi economici e finanziari.
Scala sx: indice di rischio; var. %



Fonte: Sace

Le prospettive per il prossimo semestre non sono positive, ci si attende infatti un perdurare della crisi e conseguentemente un nuovo peggioramento dell'indice di rischio. Il prossimo aggiornamento della mappa dei rischi, previsto per dicembre 2009, dovrebbe quindi evidenziare il proseguimento delle

vulnerabilità per diversi paesi ma anche la capacità di recupero di altri. In base alle analisi preliminari svolte, Sace ritiene che il primo fattore potrebbe prevalere sul secondo, seppure in misura meno intensa rispetto al passato recente.

Il regolamento di riorganizzazione del Ministero dello Sviluppo Economico e la governance pubblica dell'internazionalizzazione

di Cristina Giglio* e Daniele Maddaloni**

L'assetto organizzativo del Ministero dello Sviluppo Economico è stato rideterminato con il DPR n. 197 del 28 novembre 2008¹, tenuto conto dell'accorpamento funzionale scaturito dall'integrazione tra i precedenti Ministeri dello Sviluppo Economico, delle Comunicazioni e del Commercio Internazionale.

L'obiettivo atteso è quello di rendere possibile una gestione maggiormente unitaria e integrata delle diverse leve pubbliche che incidono direttamente sui processi di crescita economica del Paese: la promozione degli investimenti, l'innovazione, l'energia, le nuove tecnologie della comunicazione e l'internazionalizzazione.

Il nuovo Ministero dello Sviluppo Economico si compone oggi di quattro Dipartimenti a cui fanno capo 16 Direzioni Generali (a fronte di 22 previgenti).

Più in particolare, oltre al Dipartimento per lo sviluppo e la coesione economica, al Dipartimento comunicazioni e al nuovo Dipartimento energia, è stato istituito il Dipartimento impresa e internazionalizzazione cui sono attribuite le seguenti funzioni: promozione della competitività e dell'internazionalizzazione del sistema produttivo; tutela e sviluppo della proprietà industriale ed intellettuale e lotta alla contraffazione; tutela dei consumatori e di promozione e regolazione della concorrenza di mercato.

Il Dipartimento impresa e internazionalizzazione si articola in sei Direzioni Generali, ma soltanto due (contro le tre precedenti) si occupano nello specifico dei processi di internazionalizzazione delle imprese italiane: la Direzione Generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi; la Direzione Generale per la politica commerciale internazionale².

Per quanto attiene alle specifiche funzioni, si osserva che nella sostanza esse sono rimaste invariate, salvo le novità di cui si fa qui menzione.

Per la prima Direzione citata, risulta nuova l'attribuzione che prevede la stipula e gestione di accordi e intese con le regioni e altri soggetti per la promozione e l'internazionalizzazione del sistema economico nazionale, mentre sono state semplificate le competenze in materia di Sprint e di indirizzo e vigilanza sulla Simest. Sono state invece annullate le competenze di coordinamento e indirizzo degli sportelli unici all'estero (L.

* Ministero dello Sviluppo Economico – Dipartimento impresa e internazionalizzazione, Direzione Generale politiche di internazionalizzazione e promozione degli scambi.

** ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche.

1 Il DPR 197/2008 è stato pubblicato sulla GU del 17 dicembre 2008 ed è entrato in vigore il 1° gennaio 2009.

2 Le altre quattro Direzioni Generali del Dipartimento sono: la neocostituita Direzione per la lotta alla contraffazione - Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIBM), la Direzione Generale per la politica industriale e la competitività, la Direzione Generale per il mercato, la concorrenza, il consumatore, la vigilanza e la normativa tecnica; la Direzione Generale per le piccole e medie imprese e gli enti cooperativi.

56/05) nonché quelle inerenti alla promozione dello stile italiano e al commercio internazionale delle produzioni di qualità.

Per la Direzione cui fa capo la politica commerciale internazionale, c'è l'importante affidamento del compito di avviare iniziative nei paesi terzi per l'attrazione degli investimenti. D'altra parte, è venuta meno la responsabilità del coordinamento dell'ufficio di consulenza e di monitoraggio per la tutela del marchio e delle indicazioni di origine, ora convogliata sulla nuova Direzione per la lotta alla contraffazione.

In definitiva si osserva che il nuovo assetto del Ministero dello Sviluppo Economico razionalizza e lievemente innova il sistema di governance pubblica dei processi di internazionalizzazione. Sembra infine coerente dare corso a ristrutturazioni organizzative degli enti strumentali del Ministero allo scopo di migliorare l'efficacia dell'azione statale vista nel suo coordinato insieme.

Indice dei contributi

<i>India e Cina oltre la crisi</i> (R. Orlandi)	Pag.	33
<i>Evoluzione dei rapporti commerciali Ue-paesi del Mediterraneo alla luce degli accordi di Barcellona: un'analisi gravitazionale</i> (L. Scorca, S. Sorelli)	»	56
<i>La Cina nelle relazioni economiche tra Europa e Africa</i> (G. Giovannetti, M. Sanfilippo)	»	66
<i>Strategie di internazionalizzazione di alcuni settori dell'economia italiana: un'analisi network</i> (G. De Masi, G. Giovannetti, G. Ricchiuti)	»	198
<i>Il settore della componentistica per autoveicoli</i> (A. Dossena, A. Lanza)	»	209
<i>I nuovi cluster urbani quali strumento di competitività e sviluppo internazionale</i> (A. Minello)	»	251
<i>Aspetti strutturali e dinamici delle esportazioni dai sistemi locali del lavoro: un'analisi panel su dati d'impresa per gli anni 2006-2008</i> (N.R. Fazio, C. Pascucci)	»	256
<i>Il posizionamento competitivo dei distretti industriali italiani e dei cluster industriali cinesi nelle filiere produttive internazionali del made in Italy</i> (S. Lombardi, S. Menghinello)	»	269
<i>Crisi, internazionalizzazione e accesso al credito: evidenze dalle inchieste ISAE sulle imprese manifatturiere</i> (S. Costa, P. Margani)	»	295
<i>L'internazionalizzazione produttiva delle imprese chimiche italiane</i> (V. Maglia, M. Mutinelli, J. Vitaloni)	»	305
<i>Mappa dei rischi Sace 2009: continuano a crescere i rischi globali</i> (F. Pocek)	»	335
<i>Le camere di commercio italiane all'estero: una rete globale a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane</i> (P. Costa, S. Lorient, C. Sala)	CD*	
<i>Le camere di commercio italiane: una rete territoriale al servizio del sistema delle imprese</i> (F. Pizzino)	CD*	
<i>L'efficacia degli incentivi pubblici all'internazionalizzazione: il caso Simest</i> (M. Bannò, L. Piscitello)	CD*	

* Questi contributi sono disponibili anche nella sezione dedicata al Rapporto del sito dell'ICE (www.ice.gov.it)

Indice degli approfondimenti

<i>L'import cinese: quali segnali congiunturali?</i> (A. Dossena)	Pag. 37
<i>Il nuovo protezionismo, tipologie ed esempi</i> (S. Paladini)	» 95
<i>Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento ed articolazione della constant market share analysis</i> (E. Mazzeo, A. Proietti)	» 111
<i>I dati sul Traffico di perfezionamento dell'Italia e i problemi di misurazione dell'incidenza della frammentazione produttiva sui flussi di commercio</i> (E. Mazzeo)	» 120
<i>Gli effetti della crisi economica globale sulle esportazioni italiane in alcuni mercati di destinazione</i> (L. Rotili)	» 145
<i>Il regolamento di riorganizzazione del Ministero dello Sviluppo economico e la governance dell'internazionalizzazione</i> (C. Giglio, D. Maddaloni)	» 338

Finito di stampare nel mese di luglio 2009
Tipolitografia C.S.R. - Via di Pietralata, 157 - 00158 Roma
Tel. 064182113 r.a. - Fax 064506671

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2008-2009

Il Rapporto ICE *L'Italia nell'economia internazionale*, giunto alla ventitreesima edizione, costituisce, da diversi anni, il principale strumento di informazione ed analisi sul posizionamento competitivo del sistema produttivo italiano nel contesto dell'economia internazionale. Articolato in nove capitoli che forniscono spunti interpretativi sulla struttura e la dinamica del commercio estero e dell'internazionalizzazione dell'Italia in rapporto a quella di altri paesi, il volume è arricchito da tavole e grafici e contiene una serie di approfondimenti monografici sui temi di maggiore attualità. Un apposito capitolo esamina le modalità di internazionalizzazione in relazione alle varie tipologie di imprese.