



1861 > 2011 > >
150° anniversario Unità d'Italia

Sistema Statistico Nazionale
Ministero dello Sviluppo Economico

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto 2010-2011



Ministero dello
Sviluppo Economico



Sistema Statistico Nazionale
Ministero dello Sviluppo Economico

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto 2010-2011



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

Coordinamento:

Gianpaolo Bruno

Redazione:

Massimo Armenise, Patrizia Fedele, Paolo Ferrucci, Francesco Livi, Elena Mazzeo, Roberta Mosca, Stefania Paladini, Alessia Proietti, Lavinia Rotili, Elisa Sovarino, Stefania Spingola, Daniele Terriaca, Antonio Venneri e, per il capitolo 9, Gian Carlo Bertoni (Simest), Barbara Clementi, Cristina Giglio, Simona Pinto (Ministero dello Sviluppo Economico), Tiziano Spataro e Alessandro Terzulli (Sace)

Hanno collaborato:

Alessia Amighini, Barbara Barone, Elisabetta Bilotta, Elisa Borghi, Cristina Brasili, Fabrizio Carapellotti, Maria Serena Causo, Luisa Ciardelli, Barbara Clementi, Elisabetta Cutrini, Emma De Angelis, Luca De Benedictis, Sergio de Nardis, Roberta De Santis, Andrea Dossena, Piero Esposito, Anna Maria Falzoni, Matteo Ferrazzi, Andrea Goldstein, Sara Gorgoni, Rodolfo Helg, Tiziana Iacobacci, Eleonora Iacorossi, Alessandra Lanza, Monica Mantuano, Patrizia Margani, Francesca Monetti, Marco Mutinelli, Mariagloria Narilli, Filippo Oropallo, Carmine Pappalardo, Simona Pinto, Federica Pocek, Paola Ribaldi, Francesca Spigarelli, Lucia Tajoli, Emanuela Trinca, Claudio Vicarelli

Assistenza ed elaborazione dati:

RetItalia Internazionale S.p.A.

Si ringraziano per i suggerimenti e la collaborazione al Rapporto:

Fabrizio Onida, Camilla Cionini Visani, Luca De Benedictis, Sergio de Nardis, Giorgia Giovannetti, Lelio Iapadre, Alessandra Lanza, Stefano Menghinello, Roberto Monducci, Romeo Orlandi, Roberto Pasca di Magliano, Lucia Tajoli e Roberto Tedeschi

Si ringraziano inoltre:

Cinzia Campetti, Emanuela Ciccolella, Tiziana Viviano

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 "Commercio estero e attività internazionali delle imprese edizione 2010", parte integrante della presente pubblicazione

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 30 giugno 2011

Indice

PARTE I

IL CONTESTO INTERNAZIONALE

1. Scambi internazionali: commercio e investimenti diretti

Quadro d'insieme	Pag.	13
1.1 Produzione e conti con l'estero	»	14
1.2 Scambi di merci	»	20
1.3 Scambi di servizi	»	26
1.4 Investimenti diretti esteri	»	28
<i>L'industria automobilistica dopo la crisi</i> (M. Ferrazzi, A. Goldstein)	»	32
<i>Il ruolo delle rimesse nell'economia globale</i> (E. Sovarino, D. Terriaca)		sito web e pendrive*
<i>La riorganizzazione internazionale della produzione automobilistica</i> (A. Amighini, S. Gorgoni)		sito web e pendrive*

2. Scambi con l'estero dell'Unione europea

Quadro d'insieme	»	37
2.1 Unione europea: attività economica e posizione nel contesto internazionale	»	39
2.2 Evoluzione della specializzazione	»	43
2.3 Orientamento geografico e settoriale dell'interscambio	»	47
2.4 Gli investimenti diretti esteri in uscita e in entrata	»	54
<i>Frammentazione internazionale della produzione e fluttuazioni degli scambi internazionali: un'analisi della situazione europea</i> (A.M. Falzoni, L. Tajoli)	»	57
<i>La crisi nordafricana: un'analisi comparata dell'esposizione commerciale italiana, francese, spagnola e tedesca</i> (E. Iacorossi)	»	65

3. Le politiche commerciali

Quadro d'insieme	Pag.	75
3.1 Dopo la crisi, il processo di liberalizzazione degli scambi rallenta ma prosegue	»	77
3.2 Il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi: l'agenda negoziale di Doha	»	79
3.3 L'evoluzione del Round: i possibili futuri scenari	»	83
3.4 Il diffondersi degli accordi bilaterali e regionali	»	84
3.5 La politica commerciale dell'Unione europea	»	89
<i>Approfondimento – ACFTA – Origini, effetti e problematiche del primo accordo multilaterale cinese</i>	»	93
<i>Politiche commerciali e regolamentazione ambientale: l'impatto degli accordi multilaterali ambientali sulle esportazioni dei paesi dell'Unione europea</i> (R. De Santis)	Sito web e pendrive*	

PARTE II

L'ITALIA

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

Quadro d'insieme	»	101
4.1 Quadro macroeconomico	»	103
I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione sull'estero dell'Italia	»	105
4.2 Le esportazioni	»	108
Valori	»	108
<i>Approfondimento – Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento e articolazione della constant market share analysis</i>	»	110
Prezzi e valori medi unitari	»	114
Quantità	»	115
4.3 Le importazioni	»	118
Valori	»	118
Prezzi e valori medi unitari	»	118
Quantità	»	119
<i>Approfondimento – Gli indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero, base 2005</i>	»	120
<i>La performance delle esportazioni italiane durante la crisi: la qualità conta</i> (P. Esposito, C. Vicarelli)	»	125
<i>Approfondimento - I 150 anni dell'Unità d'Italia e il processo di internazionalizzazione del paese</i>	»	133
<i>Il commercio con l'estero dell'Italia: una datazione del ciclo di importazioni ed esportazioni</i> (M. Mantuano, P. Margani)	Sito web e pendrive*	

5. Le aree e i paesi

Quadro d'insieme	Pag. 149
5.1 Unione europea	» 152
5.2 Paesi europei non Ue	» 154
5.3 America settentrionale	» 156
5.4 America centro-meridionale	» 157
5.5 Asia orientale e Oceania	» 157
5.6 Asia centrale	» 160
5.7 Medio Oriente	» 161
5.8 Africa settentrionale	» 162
5.9 Altri paesi africani	» 164
5.10 Le imprese estere a partecipazione italiana e italiane a partecipazione estera per aree e paesi	» 165
5.11 Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree	» 167
5.12 Specializzazione geografica delle esportazioni italiane	» 171
<i>L'interscambio commerciale dell'Italia nel periodo 2000-2010: un'analisi per intensità tecnologica dei prodotti</i> (L. Ciardelli, M. Narilli)	» 176
<i>Integrazione economica tra Italia e Balcani occidentali: il ruolo degli investimenti diretti esteri</i> (E. Cutrini, F. Spigarelli)	sito web e pendrive*

6. I settori

Quadro d'insieme	» 189
6.1 Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	» 194
6.2 Prodotti dell'industria estrattiva; prodotti petroliferi raffinati	» 195
6.3 Prodotti alimentari, bevande e tabacco	» 197
6.4 Prodotti tessili	» 199
6.5 Abbigliamento	» 200
6.6 Calzature, prodotti in pelle	» 202
6.7 Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili); carta e prodotti di carta	» 204
6.8 Prodotti chimici	» 206
6.9 Prodotti farmaceutici	» 207
6.10 Articoli in gomma e plastica	» 209
6.11 Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	» 210
6.12 Metallurgia, prodotti in metallo	» 211
6.13 Computer, apparecchi elettronici e di precisione	» 213
6.14 Apparecchi elettrici	» 215
6.15 Macchinari e apparecchi industriali	» 217
6.16 Mezzi di trasporto	» 218
6.17 Mobili	» 220
6.18 Gioielleria e oreficeria	» 222
6.19 Servizi	» 223
<i>Approfondimento – Il settore italiano degli intermedi chimici: i casi degli ausiliari fini e specialistici e di pitture, vernici, inchiostri e adesivi</i>	» 228
<i>Tendenze congiunturali e fattori strutturali nella dipendenza dall'estero di materie prime energetiche e non energetiche: quadro attuale e possibili scenari evolutivi per l'Italia e i principali paesi europei</i> (M.S. Causo, C. Vicarelli)	» 238

7. Il territorio

Quadro d'insieme	Pag. 245
7.1 Piemonte	» 250
7.2 Valle d'Aosta	» 251
7.3 Lombardia	» 253
7.4 Liguria	» 254
7.5 Trentino Alto Adige	» 257
7.6 Veneto	» 258
7.7 Friuli Venezia Giulia	» 260
7.8 Emilia Romagna	» 262
7.9 Toscana	» 263
7.10 Umbria	» 266
7.11 Marche	» 267
7.12 Lazio	» 268
7.13 Abruzzo	» 271
7.14 Molise	» 272
7.15 Campania	» 274
7.16 Puglia	» 275
7.17 Basilicata	» 277
7.18 Calabria	» 278
7.19 Sicilia	» 280
7.20 Sardegna	» 281

La specializzazione e l'internazionalizzazione dell'industria manifatturiera delle regioni italiane sito web e pendrive*
(B. Barone, C. Brasili)

La relazione tra sviluppo, internazionalizzazione e reti nel modello produttivo italiano: un metodo statistico applicato ai distretti industriali sito web e pendrive*
(F. Carapellotti, P. Ribaldi)

8. Le imprese

Quadro d'insieme	» 285
8.1 L' internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane	» 287
8.2 L' internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane	» 293
<i>Il modello di specializzazione italiano per classi dimensionali di imprese</i> (E. Borghi, R. Helg)	» 299
<i>Produttori ed esportatori multi-prodotto</i> (E. De Angelis, S. De Nardis, C. Pappalardo)	» 307
<i>Determinanti dell'eterogeneità nei comportamenti delle imprese nella fase di recupero dei livelli delle esportazioni pre-crisi</i> (F. Oropallo)	» 317
<i>Le affiliate estere come "piattaforma" per le esportazioni</i> (E. Bilotta, E. Trinca)	» 322
<i>Approfondimento – Dal Made in al Made by: la presenza delle multinazionali italiane all'estero</i>	sito web e pendrive*

9. Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

Quadro d'insieme	Pag. 329
9.1 Il ruolo del Ministero dello Sviluppo Economico in materia di indirizzo e coordinamento	» 334
9.2 Le attività dell'Ice a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese nel 2010	» 337
<i>Approfondimento – Gli strumenti innovativi dell'attività promozionale dell'Ice</i>	» 344
<i>Approfondimento – Promuovere la tecnologia italiana: le iniziative innovative dell'Ice dedicate al sistema elettronica, chimica e ambiente, al comparto aerospaziale e alla nautica da diporto</i>	» 351
<i>Approfondimento – Innovazioni nella promozione dell'offerta tecnologica italiana</i>	» 354
<i>Approfondimento – La promozione dell'agroalimentare</i>	» 355
<i>Approfondimento – La promozione del Cinema e dell'Audiovisivo</i>	» 357
<i>Approfondimento – La Formazione Ice al servizio dell'internazionalizzazione del Sistema Italia: casi di successo e innovazioni</i>	» 364
<i>La valutazione delle Agenzie di Promozione dell'Export: metodologia e risultati (L. De Benedictis)</i>	» 370
<i>Il partenariato con le Regioni in materia di internazionalizzazione (C. Giglio)</i>	» 374
<i>Innovazione agli strumenti finanziari a favore dell'internazionalizzazione (S. Pinto)</i>	» 376
<i>Gli strumenti tradizionali gestiti dal Ministero: contributi a favore di Enti, Istituti, Associazioni (L. 1083/54), Consorzi export multi regionali (L. 83/89 e L. 394/81 art. 10), Camere di commercio italiane all'estero (L. 518/70) (B. Clementi)</i>	» 378
9.3 Società italiana per le imprese all'estero – Simest Spa: strumenti finanziari e servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese italiane	» 384
9.4 L'attività assicurativa di SACE per l'internazionalizzazione delle imprese italiane	» 390
<i>Approfondimento - 2010-2011 Focus Rischio Politico: tra limiti e incertezze</i>	» 396

Il contesto internazionale

Scambi internazionali: commercio e investimenti diretti

Redatto da
Daniele Terriaca
(La Sapienza,
Università di Roma).
Supervisione e
quadro d'insieme a
cura di
Romeo Orlandi
(Osservatorio Asia)

Nel 2010, dopo due anni caratterizzati da forti turbolenze economiche e finanziarie, l'attività produttiva mondiale sembra aver avviato un percorso di ripresa (+5,0 per cento rispetto al -0,6 per cento del 2009) contrassegnato dalla crescente rilevanza dei paesi emergenti rispetto agli industriali.

Nei paesi avanzati, nonostante alcuni segnali positivi, pesa l'incognita sui conti pubblici. Le ampie manovre di natura keynesiana hanno, di fatto, ammortizzato gli effetti della crisi internazionale ma sono andate ad aggravare ulteriormente il peso del debito. Tali difficoltà, in assenza di una strategia di consolidamento efficace, potrebbero in prospettiva rallentare la recente fase espansiva.

Le economie emergenti mantengono la loro spinta propulsiva favorendo il consolidamento della fase di crescita mondiale. La migliore tenuta di questi paesi, e in particolare quelli dell'area asiatica, rispetto alla media mondiale rafforza il loro ruolo nello scenario internazionale. Tuttavia, affiora la necessità di adottare politiche economiche atte a contenere le tensioni inflazionistiche e a garantire una maggiore flessibilità dei tassi di cambio.

L'andamento espansivo dell'attività produttiva si è immediatamente riflesso sul volume delle merci scambiate che è velocemente tornato sui livelli precedenti alla crisi. Questa simultanea ripresa è anche attribuibile alla frammentazione della catena del valore attraverso la quale i beni intermedi vengono scambiati durante le singole fasi produttive.

La crescente diffusione di questo fenomeno ha favorito anche il rafforzamento dell'*outsourcing* dei processi di business (Bpo) ovvero la necessità di assecondare la segmentazione della catena del valore con lo sviluppo dei servizi per garantirne una maggiore efficienza. Tale tendenza appare particolarmente marcata in alcuni paesi emergenti in cui, a differenza di quanto avveniva in passato, si sta assistendo a una maggiore concentrazione delle attività ad elevato valore aggiunto.

Per quanto riguarda gli investimenti diretti esteri (Ide), dopo la flessione osservata nel 2009, le stime preliminari dell'Unctad indicano una debole inversione di tendenza. Sulla scia di una stabile ripresa dei fondamentali economici, si stima un ritorno ai livelli pre-crisi a partire dal 2012, anche se permangono alcune difficoltà collegate alle numerose misure di controllo sui movimenti di capitale messe in atto a seguito dello scoppio della bolla *subprime*.

Anche per i movimenti di capitale, i paesi emergenti hanno mostrato risultati migliori rispetto alle altre economie mondiali segnando tassi di crescita a doppia cifra per i flussi in entrata. Questa dinamica è stata alimentata sia dai flussi "Sud-Sud" che, ormai da anni, rappresentano le nuove direttrici degli investimenti diretti esteri ma anche dalle nuove strategie delle imprese multinazionali.

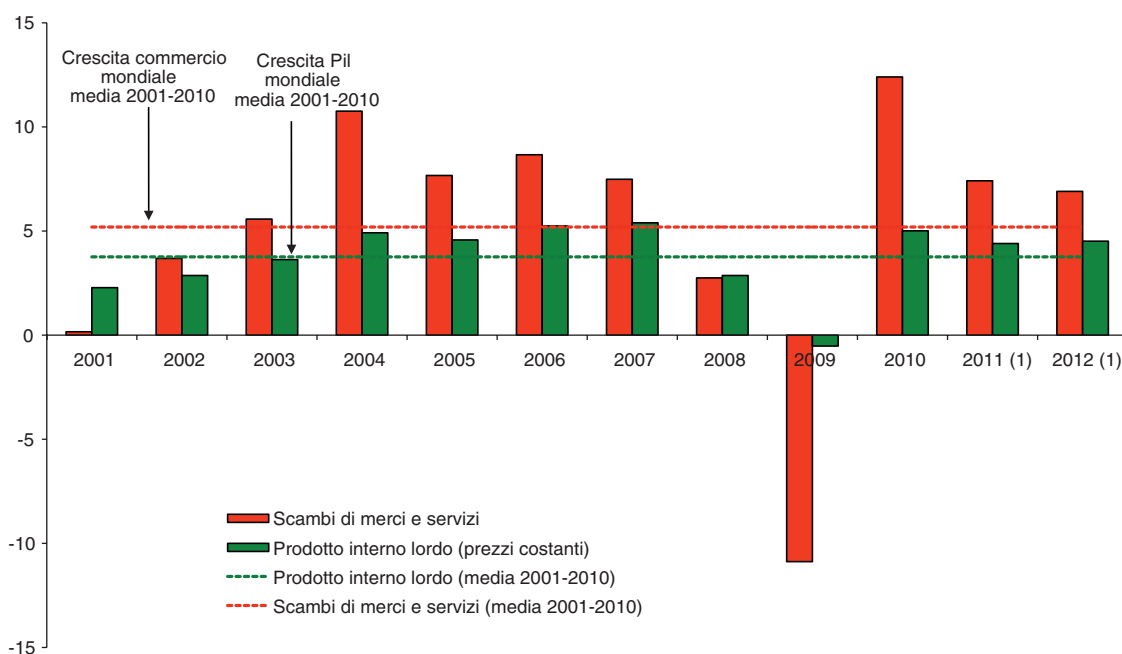
Se in passato le attività di delocalizzazione erano alimentate dalla possibilità di produrre a basso costo, adesso le strategie delle imprese multinazionali sono più orientate alla ricerca di nuovi mercati, attraverso una diversificazione geografica delle attività, con l'obiettivo di individuare aree economiche caratterizzate da elevati tassi di crescita del mercato interno e da trasformazioni nella struttura sociale.

1.1 Produzione e conti con l'estero

Nel biennio 2009-2010 il ciclo economico internazionale è stato sottoposto a tensioni che per intensità hanno alimentato una serie di preoccupazioni circa l'evoluzione del sistema produttivo mondiale nel breve-medio periodo.

Le recenti proiezioni delle istituzioni internazionali sembrerebbero aver allontanato i timori di una recessione caratterizzata da un "doppio minimo", ovvero una limitata crescita economica seguita da un ulteriore declino nell'attività produttiva, e confermano la tendenza ad una ripresa del ciclo produttivo caratterizzata da una doppia velocità.

Grafico 1.1
Produzione e commercio mondiali.
Variazioni percentuali in volume



(1) Stime e previsioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Il percorso dei paesi avanzati appare più lento rispetto alla media e mostra alcune criticità sia per quanto concerne il mercato del lavoro sia la stabilità dei conti pubblici, mentre i paesi emergenti si sono mantenuti su un sentiero di crescita dinamico destinato ad essere ulteriormente alimentato attraverso il canale della domanda interna.

Nonostante la persistenza di alcuni elementi di difficoltà e incertezza, che potrebbero in qualche modo ritardare il ritorno ai ritmi pre-crisi, si sta assistendo a una progressiva inversione di rotta delle politiche economiche con orientamenti differenti tra le aree industrializzate, maggiormente indirizzate a politiche di ristrutturazione fiscale, e le aree emergenti, sempre più focalizzate sul contenimento dell'inflazione¹.

Tra i paesi del G-8, negli Stati Uniti il rapido e coordinato intervento della Fed e delle autorità di politica economica² ha impedito all'economia di subire un tracollo simile a

¹ N. Batini, K. Kutner e D. Laxton (2005), "Does inflation targeting work in emerging markets?", World Economic Outlook, capitolo 4, IMF.

² Le autorità monetarie hanno spinto il tasso di interesse ai minimi storici mentre quelle fiscali hanno iniettato nel sistema economico circa mille miliardi di dollari, pari al 7 per cento del Pil nazionale, attraverso l'*American Recovery and Reinvestment Act (ARRA)*.

Tavola 1.1 - Quadro Macroeconomico

Aree e Paesi	Prodotto Interno Lordo (var. %)				Prodotto Interno Lordo (peso % sul totale) ⁽²⁾				Saldo di conto corrente in percentuale del Pil			
	2008	2009	2010	2011 ⁽¹⁾	2008	2009	2010	2011 ⁽¹⁾	2008	2009	2010	2011 ⁽¹⁾
Unione europea, di cui	0,7	-4,1	1,8	1,8	21,8	21,1	20,5	20,0	-0,9	-0,2	-0,1	-0,2
Area dell'euro	0,4	-4,1	1,7	1,6	15,5	15,0	14,6	13,8	-0,6	-0,2	0,1	0,0
Europa centrale e orientale	3,2	-3,6	4,2	3,7	3,6	3,5	3,4	3,4	-7,9	-2,8	-4,3	-5,4
Russia	5,2	-7,8	4,0	4,8	3,3	3,0	3,0	3,0	6,2	4,1	4,9	5,6
Medio Oriente e Nord Africa	5,1	1,8	3,8	4,1	4,9	5,0	5,0	5,0	14,9	2,4	6,5	12,9
Africa Sub-Sahariana, di cui	5,6	2,8	5,0	5,5	2,3	2,4	2,4	2,5	0,9	-2,4	-2,4	0,4
Sud Africa	3,6	-1,7	2,8	3,5	0,7	0,7	0,7	0,7	-7,1	-4,1	-2,8	-4,4
Asia, di cui												
Giappone	-1,2	-6,3	3,9	1,4	6,2	5,9	5,8	5,7	3,2	2,8	3,6	2,3
Paesi asiatici, di cui	7,7	7,2	9,5	8,4	21,4	23,0	24,0	25,0	5,9	4,1	3,3	3,3
Cina	9,6	9,2	10,3	9,6	11,7	12,9	13,6	14,3	9,6	6,0	5,2	5,7
India	6,2	6,8	10,4	8,2	4,8	5,2	5,4	5,6	-2,0	-2,8	-3,2	-3,7
USA	0,0	-2,6	2,8	2,8	20,5	20,1	19,7	19,4	-4,7	-2,7	-3,2	-3,2
America centro-meridionale, di cui	4,3	-1,7	6,1	4,7	8,6	8,5	8,6	8,6	-0,7	-0,6	-1,2	-1,4
Brasile	5,2	-0,6	7,5	4,5	2,9	2,9	2,9	2,9	-1,7	-1,5	-2,3	-2,6
Mondo	2,9	-0,5	5,0	4,4	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Stime FMI World Economic Outlook, Aprile 2011 su dati 2010.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, World Economic Outlook, Aprile 2011

quello verificatosi negli anni '30. In assenza di tali politiche si stima, infatti, che la fase recessiva si sarebbe trascinata anche nel 2011 con una perdita di occupazione superiore di due volte a quella registrata attualmente³. Tuttavia, il mercato del lavoro statunitense manifesta ancora segnali di tensione a causa del forte incremento della componente “strutturale” della disoccupazione che, nel medio-lungo periodo, potrebbe limitare il potenziale della produzione.

Nel continente europeo, il rimbalzo dell'attività produttiva nel 2010 non appare uniforme tra i singoli Stati. Infatti, accanto a paesi che hanno manifestato una crescita sostenuta (Germania) ve ne sono alcuni che sono stati caratterizzati da un ritmo più lento (Francia, Regno Unito, Italia e Spagna) ed altri con performance negative (Grecia). Sul piano delle finanze pubbliche, le tensioni sui debiti sovrani sono state allentate dagli interventi straordinari della Bce e dello *European Financial Stabilisation Mechanism (Efsm)*, ma appare evidente la necessità di altri provvedimenti per ristrutturare, in maniera graduale e non traumatica, la posizione debitoria dei singoli paesi.

Segnali positivi sono arrivati dagli “emergenti” europei i cui ritmi di crescita, trainati dalla Turchia e dalla Polonia, si sono mantenuti su valori superiori alla media dell'area, anche se il sostenuto incremento dell'indice dei prezzi al consumo potrebbe rappresentare un elemento di difficoltà.

Segnali positivi sono arrivati anche dalla Russia che lo scorso anno, grazie al nuovo corso delle *commodity* energetiche, ha goduto di una crescita sia della produzione che delle esportazioni. Di tale performance dovrebbero beneficiare anche tutti i paesi orbitanti nell'economia russa attraverso il triplice canale di esportazioni, investimenti e rimesse degli emigranti.

Anche per il Giappone il 2010 si è chiuso con una dinamica economica espansiva, sostenuta dai programmi di stimolo e dalla ripresa delle esportazioni, che si è attestata su un ritmo (3,9 per cento) superiore alla media dei paesi industrializzati. Gli ultimi mesi dello scorso anno sono stati tuttavia caratterizzati da un marcato rallentamento dell'attività produttiva che, sommato agli effetti del recente terremoto, sarà destinato ad attutire il ciclo positivo nel 2011.

Le economie avanzate, seppure con ritmi abbastanza contenuti, hanno intrapreso un nuovo percorso di crescita favorito dalle ampie manovre di natura keynesiana attuate nell'ultimo biennio. Tali interventi hanno però prodotto un impatto sostanzialmente differente mostrando come l'efficacia della leva fiscale⁴ è strettamente dipendente dalle caratteristiche dei paesi e, in particolar modo, dal rapporto deficit/Pil di partenza⁵.

Queste manovre hanno ulteriormente aggravato gli squilibri nei conti pubblici. Secondo le stime del Fmi, alla fine del 2015 il rapporto tra debito pubblico e Pil sarà prossimo al 108 per cento (circa 35 punti percentuali in più rispetto ai livelli registrati nel 2007) e, in assenza di interventi decisi, tenderà ad aumentare vertiginosamente di anno in anno con ovvie ricadute sul ciclo economico⁶.

Gli stessi analisti del Fondo monetario internazionale stimano che un ulteriore incremento del debito di 40 punti percentuali provocherebbe un forte incremento del tasso d'interesse reale con una conseguente contrazione dello 0,5 per cento dell'output potenziale⁷.

Nonostante la crescente integrazione dei mercati internazionali, le tensioni registrate nel corso del 2009 non si sono totalmente trasmesse all'economia reale dei paesi in via di sviluppo. Infatti nel 2010 la loro attività produttiva ha mostrato una crescita del 7,3 per cento andando a consolidare il risultato positivo già raggiunto l'anno precedente.

Il ruolo di questi paesi appare ancora più evidente prendendo in considerazione l'evoluzione del loro contributo al Pil mondiale⁸. Tra il 1973 e il 1985, i paesi ad alto reddito incidevano per circa il 60 per cento sulla crescita economica mentre la quota generata dagli emergenti era di poco superiore al 30 per cento. Durante la fase più intensa della recente globalizzazione, tra il 1986 e il 2007, si è innescato un percorso di convergenza che ha di fatto ammortizzato i risultati negativi delle altre aree mondiali.

La nuova fase della globalizzazione può essere osservata anche analizzando il comportamento delle imprese multinazionali (Imn). In passato, le motivazioni alla base dei processi di delocalizzazione produttiva nelle aree emergenti (in particolare in Cina, Brasile e India) erano alimentate dalla possibilità di produrre a basso costo grazie ad un migliore accesso ai fattori produttivi⁹.

Attualmente, le strategie delle multinazionali sono più orientate alla ricerca di nuovi mercati¹⁰ attraverso una diversificazione geografica delle attività, con l'obiettivo di individuare aree economiche caratterizzate da elevati tassi di crescita del mercato interno e da ampie trasformazioni nella struttura sociale¹¹. In particolare, la Banca Mondiale ha

4 Basata su una riduzione della pressione fiscale e sull'incremento della spesa pubblica.

5 R. Solow, P. Shome, "Conference on Macro and Growth Policies in the Wake of the Crisis", Washington, Marzo 2011. Secondo Ilezetzki, Mendoza e Vegh (2010), tanto maggiore è quest'ultimo indicatore tanto minore è l'effetto del moltiplicatore fiscale sul ciclo economico. Di conseguenza, per ottenere risultati più ampi diviene necessario espandere il livello di spesa pubblica.

6 Per un'analisi più approfondita delle relazioni tra debito pubblico e crescita economica si veda R.Barro (1979), "On the Determination of the public debt", The Journal of Political Economy, Vol. 85, N° 5, 940-971.

7 Baldacci & Kumar (2010) e Kumar & Woo (2010).

8 M.A. Kose & E.S. Prasad, "Emerging Markets Come of Age", Finance and Development, Volume 47, N°4, Fmi.

9 La teoria dell'internazionalizzazione definisce tale tipologia di investimenti come "verticali". In questo caso l'obiettivo della Imn è quello di importare da proprie filiali estere beni intermedi prodotti a costi minori e/o accedere a risorse primarie non presenti nel paese di origine.

10 Si parla in questo caso di Ide "orizzontali". Le Imn sfruttano il vantaggio tecnologico producendo lo stesso bene su più mercati e abbattendo tutti quei costi legati ai processi di esportazione.

11 G.B. Navaretti & A.J. Venable, "Multinational Firms in the World Economy", Princeton University Press (2006).

stimato che nei paesi emergenti la popolazione appartenente alla “classe media” raggiungerà circa 1,2 miliardi di unità nel 2030, un valore di tre volte superiore rispetto a quello censito nel 2000, andando così a delineare un nuovo scenario nei consumi mondiali.

La dinamica positiva che sta caratterizzando i paesi in via di sviluppo non appare uniforme. Il continente asiatico ha continuato a registrare elevati tassi di crescita grazie al contributo di Cina e India le cui economie, rispetto al 2009, hanno mostrato tassi d'incremento del Pil a doppia cifra¹². Se per la Cina tale risultato è stato favorito dall'accresciuta domanda interna, da un diffuso accesso al credito e da una rinnovata stabilità nel mercato del lavoro, nel caso dell'India il contributo è anche correlato ai rilevanti investimenti infrastrutturali. Risultati positivi sono stati registrati anche dai paesi dell'Asean che si sono collocati su un sentiero di crescita (+6,9 per cento) superiore a quello mondiale. I maggiori interrogativi sull'evoluzione futura di tale continente provengono dalle tensioni sui prezzi al consumo e del mercato immobiliare.

Anche i paesi dell'America latina hanno mostrato una buona tenuta dell'attività produttiva che, dopo la flessione sperimentata dal 2009, nel 2010 ha fatto registrare un rimbalzo del 6,1 per cento. Tale dinamica è stata favorita dal rafforzamento della domanda cinese di materie prime energetiche¹³ e dai continui investimenti esteri nel settore estrattivo. Il Brasile mantiene un ruolo di volano sulla crescita economica dell'area, mentre l'andamento del Messico appare ancora troppo influenzato dalle dinamiche statunitensi.

L'Africa settentrionale e i paesi del Medio Oriente hanno attutito abbastanza bene l'impatto della crisi finanziaria, chiudendo il 2010 con un tasso di crescita prossimo al 4 per cento grazie all'aumento delle esportazioni ed ai programmi di sostegno economico adottati in molti di questi paesi. Anche in quest'area vanno però segnalati alcuni elementi di criticità, dovuti per lo più all'elevata disoccupazione e al rialzo dei prezzi dei beni alimentari, sfociati in tensioni politico-sociali.

L'Africa sub-sahariana nel 2010 si è mantenuta su un sentiero di sviluppo in linea con quello mondiale, beneficiando sia dell'incremento delle quotazioni energetiche sia del nuovo orientamento delle esportazioni verso le economie asiatiche in forte crescita. In particolare, negli ultimi anni si sono sviluppate in modo esponenziale le relazioni economiche con la Cina, come dimostrano le dinamiche dell'interscambio commerciale (che ha superato lo scorso anno i 110 miliardi di dollari) e degli investimenti cinesi in uscita tra il 2005 e il 2010, di cui circa il 14 per cento si è concentrato proprio in questa regione¹⁴.

Due fenomeni di particolare attualità, ovvero l'evoluzione dei prezzi delle materie prime e la dinamica degli squilibri nelle partite correnti, appaiono importanti per comprendere lo scenario internazionale del prossimo futuro.

Nel 2010, dopo la forte flessione registrata l'anno precedente, i prezzi delle materie prime sono tornati ad aumentare rapidamente e l'avvicinamento ai livelli pre-crisi potrà essere favorito dalle economie in via di industrializzazione¹⁵.

Per quanto riguarda l'andamento delle partite correnti, la recente fase recessiva ha favorito un progressivo riallineamento dei valori favorito da un incremento delle esportazioni per le economie in deficit e da un rallentamento per i paesi caratterizzati da ingenti surplus. Secondo il Fmi, si tratta ancora di un processo di breve periodo, alimentato prevalentemente dalla contrazione della domanda dei paesi avanzati, che potrebbe essere reso più duraturo solamente con una parallela trasformazione nel mercato dei cambi.

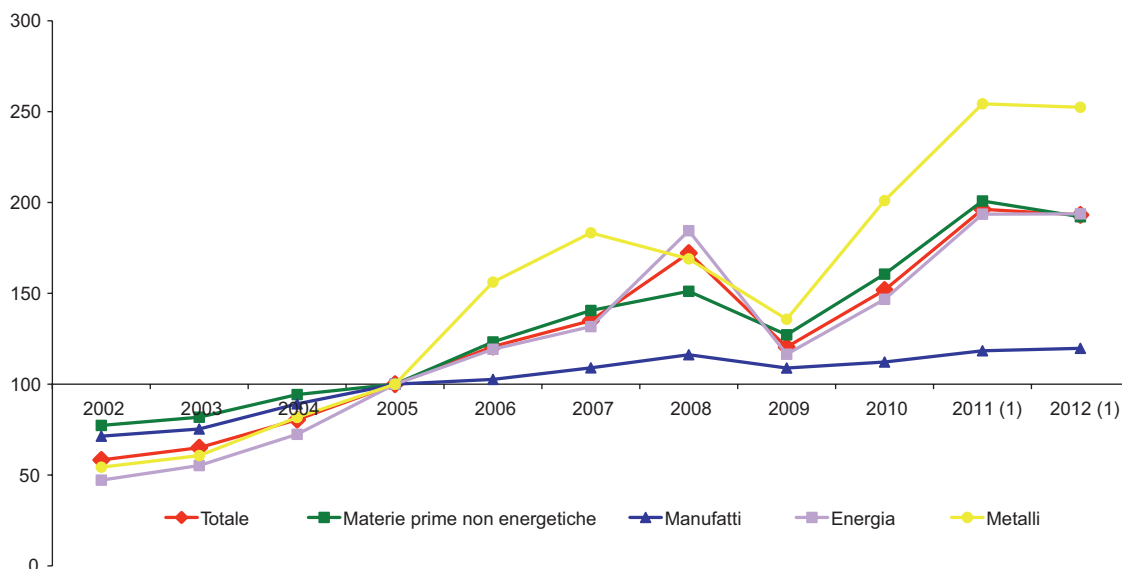
¹² Va però evidenziata la differente metodologia di calcolo utilizzata dai due paesi. In particolare l'India fa riferimento all'anno fiscale (e non a quello di calendario) e prende in considerazione il “costo dei fattori produttivi”(e non la spesa).

¹³ In termini di valore hanno anche beneficiato del rialzo delle quotazioni.

¹⁴ D. Scissors (2011), “China's Investment Overseas in 2010”, Heritage Foundation.

¹⁵ In quest'ottica appaiono di particolare interesse anche le stime effettuate dal Fmi secondo le quali, per i paesi a medio e basso reddito, l'elasticità della domanda energetica rispetto alla crescita del pil pro-capite è pari all'unità. Quindi, una crescita accelerata di tale indicatore andrebbe ad anticipare un parallelo incremento anche in termini di consumi.

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



(1) Stime e previsioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati Fmi

Prospettive per il biennio 2011-2012

A più due anni dal fallimento della *Lehman Brothers*, lo scenario economico internazionale si è assestato su un percorso di crescita che, nonostante le molteplici incertezze, dovrebbe mantenersi abbastanza dinamico nel prossimo biennio.

Negli Stati Uniti si prevede una crescita del Pil prossima al 3 per cento, grazie agli investimenti privati delle imprese che andrebbero a sostituirsi allo stimolo propulsivo della politica fiscale. I bassi livelli di inflazione e l'elevato tasso di disoccupazione potrebbero lasciar presagire il mantenimento di una politica monetaria accomodante che dovrà essere necessariamente accompagnata dalla stabilizzazione del debito pubblico. Alcune ombre sullo scenario futuro provengono dalle rinnovate difficoltà europee nei conti pubblici e dalle pressioni sui prezzi delle materie prime, con ovvie ripercussioni negative sulla domanda e sulle aspettative degli operatori.

Migliori appaiono le prospettive di crescita per i paesi dell'America latina, sorrette da una forte domanda estera e dal prezzo delle materie energetiche che permetteranno un consolidamento delle partite correnti, mentre il mercato interno risulta favorito sia dalle misure di stimolo sia dal rafforzamento del credito al consumo. Per mantenere questo trend, le politiche macroeconomiche dovranno orientarsi al contenimento dei prezzi al consumo, alla stabilità del mercato creditizio e di quello dei capitali¹⁶.

Tra il 2011 e il 2012, l'andamento economico del continente europeo manterrà una crescita stazionaria al 2 per cento, appesantita notevolmente dai risultati non brillanti della zona euro. Nonostante gli interventi di stabilizzazione, le difficoltà finanziarie di molti paesi¹⁷ ne rendono particolarmente vulnerabile la struttura economica impedendo, di conseguenza, l'avvio di un processo virtuoso in linea con quello mondiale. Le scelte di politica monetaria dovrebbero mantenersi, nonostante i recenti ritocchi, su

¹⁶ Le positive performance economiche hanno, infatti, incrementato i flussi di capitale diretti verso l'America latina. Un possibile cambiamento di queste rotte finanziarie (ad esempio a seguito di un apprezzamento del dollaro) potrebbe porre in essere attività di disinvestimento.

¹⁷ La situazione di Grecia e Portogallo è ulteriormente peggiorata nei primi mesi del 2011 e il taglio dei rating operati dalle principali agenzie internazionali ha generato nuove tensioni sui mercati finanziari.

un'impostazione accomodante per non aggravare ulteriormente la debole ripresa economica.

I paesi dell'Est Europa, nei prossimi due anni, dovrebbero consolidare un tasso di crescita prossimo al 5 per cento. A fare da locomotiva per l'area sarà la Russia con riflessi positivi sulle economie a essa collegate. Alcune ombre sullo scenario futuro derivano dalla dipendenza finanziaria dall'estero, accompagnata dalla non completa stabilizzazione del sistema bancario e dalla correlazione con l'attività produttiva dei paesi avanzati.

Maggiori incertezze si hanno sull'andamento futuro dei paesi del Medio Oriente e Nord Africa, la cui crescita dell'attività produttiva nel 2010 non ha consentito un completo assorbimento della forza lavoro inoccupata. L'evoluzione futura dei prezzi delle materie prime potrebbe tracciare due scenari differenti: per gli "esportatori di petrolio" si prevede un tasso di crescita superiore al 4 per cento (con un progressivo consolidamento fiscale e delle partite correnti), mentre per gli altri paesi¹⁸ il percorso sarà più lento con un recupero a partire dal 2012.

L'Africa sub-sahariana, nel medio periodo, si manterrà su un sentiero positivo di crescita con variazioni comprese tra il 5 e il 6 per cento, anche se con distribuzione non omogenee. Lo scenario sarà meno favorevole per i paesi a medio reddito, dove l'attività economica mostrerà un ritmo più lento rispetto ai paesi esportatori di petrolio e, in particolare, per il Sudafrica il cui ciclo produttivo è strettamente dipendente dalla domanda dei paesi europei.

Nonostante le incertezze legate alla catastrofe giapponese, il continente asiatico continuerà a crescere tra il 2011 e il 2012 su valori nettamente superiori alla media mondiale grazie alle dinamiche positive di Cina e India (con incrementi rispettivamente pari al 9,5% e all'8%), la cui domanda inciderà positivamente sulle esportazioni degli altri paesi asiatici.

I recenti eventi che hanno colpito il Giappone rendono incerte le previsioni per il medio periodo, non solo rispetto allo scenario economico nazionale¹⁹ ma anche sulle possibili ricadute nei processi di approvvigionamento del continente asiatico²⁰, soprattutto per quanto riguarda la componentistica e i beni intermedi.

Per garantire un migliore equilibrio della crescita, le future politiche economiche dovranno essere indirizzate a contenere le spinte inflazionistiche (sia nel settore reale che in quello finanziario) e a garantire una maggiore flessibilità dei tassi di cambio. Un apprezzamento delle valute nazionali porterebbe, infatti, a una serie di benefici quali l'incremento della domanda interna, un progressivo orientamento verso i settori *non-tradables* e un maggiore sviluppo dei servizi. Allo stesso modo, una maggiore elasticità dei cambi permetterebbe ai governi di tenere sotto controllo gli ingenti flussi di capitale diretti nell'area asiatica favorendo anche un riallineamento nei surplus delle partite correnti.

Sullo scenario futuro pesa anche l'incognita delle materie prime. Un continuo rialzo²¹ delle quotazioni inciderebbe negativamente sull'andamento economico degli importatori mentre, nel medio periodo, sarebbero i paesi produttori a trarne i benefici attraverso l'incremento del reddito e la migliore attrattività per i capitali stranieri. In tali paesi tuttavia, nel lungo periodo saranno necessarie politiche macroeconomiche ad hoc per contrastare le tensioni inflazionistiche e per ammortizzare gli effetti di un apprezzamento della valuta locale.

¹⁸ Tra questi, la Tunisia e il Marocco sconteranno la forte contrazione dell'attività produttiva durante le proteste sociali alla quale si sommerà il declino dei flussi turistici e la flessione degli investimenti.

¹⁹ Gli effetti del sisma sul sistema economico giapponese dovrebbero incidere negativamente nei primi tre mesi del 2011 anche se per la restante parte dell'anno si prevede una spinta al rialzo sostenuta dai processi di ricostruzione (Istat, 2011).

²⁰ Secondo le stime di Prometeia, circa il 60 per cento delle esportazioni giapponesi sono indirizzate verso l'Asia (detenendo quote il cui valore è compreso tra il 10 e il 25 per cento).

²¹ Anche se i dati degli ultimi mesi mostrano un rallentamento della crescita delle quotazioni.

1.2 Scambi di merci

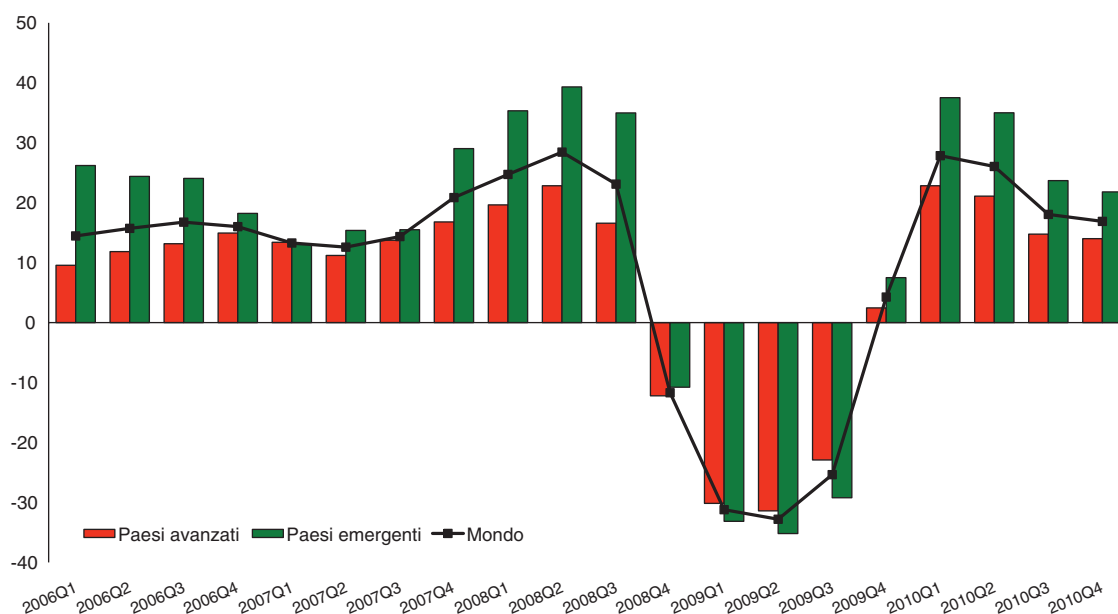
L'andamento espansivo dell'attività produttiva ha generato una parallela crescita nel volume dei beni scambiati che, a partire dalla metà dello scorso anno, è velocemente tornato sui livelli precedenti alla crisi.

Questa notevole inversione di tendenza (+14,5 per cento in volume e +21,7 in valore²²) è stata alimentata per circa il 50 per cento dalla domanda dei paesi emergenti mentre il contributo delle economie avanzate è stato particolarmente limitato²³.

La dinamica trimestrale (grafico 1.3) permette di osservare come le economie in via di sviluppo hanno trainato la ripresa degli scambi, benché a tassi rallentati nella seconda parte dell'anno.

Le previsioni per il 2011 indicano la continuazione di tale trend che dovrebbe però assestarsi su valori più bassi (6,5 per cento) in linea con il tasso di crescita medio segnato tra il 2001 e il 2010.

Grafico 1.3
Evoluzione
trimestrale del
commercio
mondiale.
Variazioni
percentuali sul
trimestre
corrispondente
dell'anno
precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.2 - Esportazioni mondiali di beni
(variazioni percentuali e valori in miliardi di dollari)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Valori	13,0	-4,1	4,9	16,9	21,5	13,8	15,5	15,6	15,1	-22,3	21,7
Quantità	10,7	-0,2	3,5	5,6	9,7	6,5	8,6	6,5	2,2	-12,1	14,5
Valori medi unitari	1,8	-3,9	1,3	10,7	10,9	6,9	6,5	8,7	12,8	-12,1	6,3
<i>Promemoria</i>											
Valori	6.456	6.191	6.492	7.586	9.218	10.489	12.113	14.000	16.116	12.522	15.238

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

²² L'ampio divario nei due tassi di crescita, in valore e in volume, deve essere associato non solo all'incremento delle quotazioni energetiche ma anche al deprezzamento del dollaro rispetto alle principali valute internazionali.

²³ Nel 1990, meno di un terzo degli scambi mondiali era di natura Sud-Sud, attualmente tale direttrice rappresenta più del 50 per cento delle merci in uscita dai paesi in via di sviluppo.

Osservando la composizione percentuale dei flussi commerciali (tavola 1.3), nel 2010 si è assistito a un incremento della quota di esportazioni generate dall'Asia orientale a discapito di quella europea (la cui quota ha mostrato una flessione rispetto all'anno precedente di quasi tre punti percentuali). Dal lato delle importazioni, accanto a un indebolimento della quota dell'Unione europea, si è assistito a un netto incremento delle quote asiatiche mentre quelle dell'America settentrionale hanno mostrato un lieve segnale di ripresa.

La velocità con la quale gli scambi internazionali hanno chiuso il 2010 è correlata anche alla frammentazione della catena del valore associata ad un'accelerazione dello scambio di beni intermedi durante il ciclo produttivo. Questa integrazione, sospinta anche da una maggiore apertura commerciale, rappresenta un supporto fondamentale alla crescita economica e alla mitigazione delle tensioni nel mercato del lavoro, non solo nei paesi avanzati ma soprattutto nelle economie in via di sviluppo²⁴. Anche a livello microeconomico, recenti studi hanno mostrato come le imprese completamente internazionalizzate²⁵ hanno una struttura dimensionale, una produttività e dei salari più elevati rispetto a quelle non attive nei mercati.

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

Aree geografiche	Esportazioni			Importazioni		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Unione europea	36,7	36,7	33,8	38,1	37,3	34,7
Area dell'euro	26,9	26,9	24,6	25,5	25,3	23,5
Paesi europei non Ue	7,0	6,3	6,3	6,0	5,5	5,5
Africa	3,5	3,1	3,3	2,9	3,2	3,0
America settentrionale	12,6	12,8	12,9	17,6	17,1	17,4
America centro-meridionale	3,7	3,7	3,8	3,6	3,5	3,7
Medio Oriente	6,4	5,6	6,0	3,6	4,0	3,7
Asia centrale	2,1	2,1	2,3	2,8	3,0	3,0
Asia orientale	26,4	27,9	29,9	23,7	24,7	27,1
Oceania e altri territori	1,6	1,7	1,9	1,6	1,7	1,7
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Le esportazioni

Nel 2010, la dinamica espansiva delle esportazioni ha riguardato tutte le aree mondiali che, seppur con velocità differenti, hanno manifestato importanti tassi di crescita rispetto ai valori dell'anno precedente. Il continente asiatico è quello che ha contribuito maggiormente alla ripresa dei flussi ma risultati significativi sono stati raggiunti anche dall'America settentrionale e dall'Europa che, in termini di volume, hanno compensato la frenata del 2009.

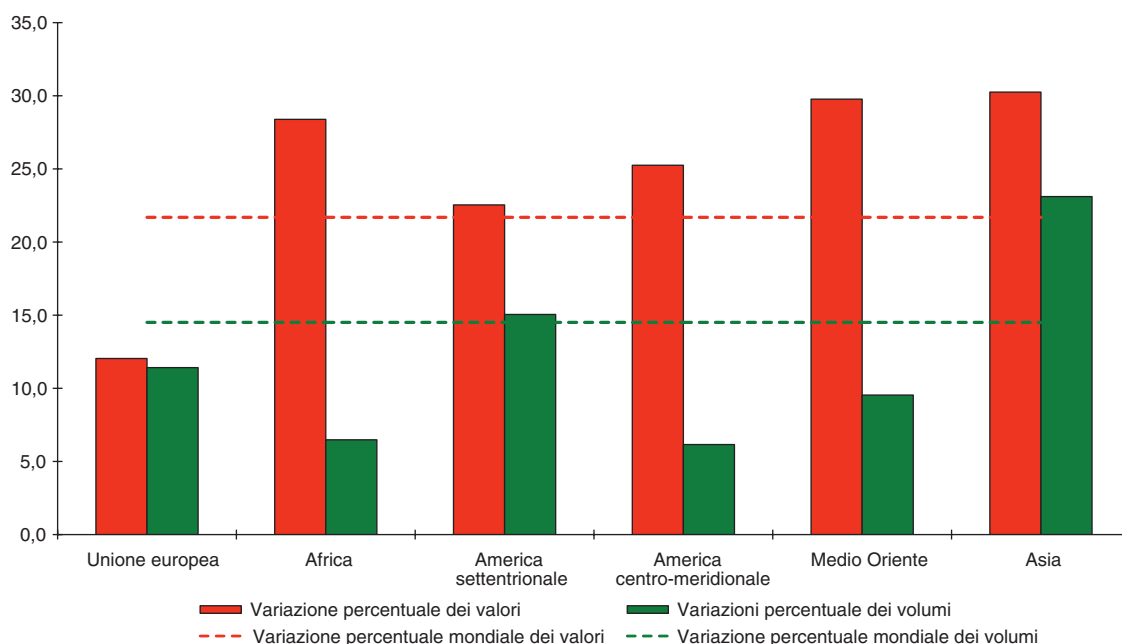
Per quanto riguarda i paesi esportatori di materie energetiche, il forte rimbalzo delle esportazioni espresse in valore si è accompagnato ad una crescita più lenta in termini di volumi.

²⁴ Si veda ad esempio J.A. Frankel & D. Romer (1999), D.Dollar & A.Kraay (2002), N. McCulloch, L.A. Winters & X. Cirera (2001), A. Billmeier & T. Nannicini (2007).

²⁵ Bernard et al. (2007) e Anderson et al. (2007) fanno riferimento alle imprese che esportano e che importano beni intermedi (*two-way traders*). Queste si differenziano quindi da quelle che esportano solamente (*only-exporters*), da quelle che importano solamente (*only-importers*) e da quelle che non sono presenti nei mercati (*non traders*).

Grafico 1.4
Esportazioni di
merci per area
geografica nel
2010.

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



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Nel 2010, la Cina ha mantenuto la sua posizione di leader tra gli esportatori mondiali incrementando ulteriormente la sua quota sul totale dei beni in uscita (tavola 1.4). La Germania è invece passata al terzo posto perdendo una posizione a vantaggio degli Stati Uniti, a dimostrazione di una ripresa del ciclo produttivo europeo più lento rispetto alla media.

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

Graduatorie	Paesi	Valori		Var. % 2009-2010	Quote %	
		2009	2010		2009	2010
1	1 Cina	1.202	1.578	31,3	9,6	10,4
2	3 Stati Uniti	1.056	1.278	21,0	8,4	8,4
3	2 Germania	1.120	1.269	13,3	8,9	8,3
4	4 Giappone	581	770	32,6	4,6	5,1
5	5 Paesi Bassi	498	572	14,9	4,0	3,8
6	6 Francia	485	521	7,4	3,9	3,4
7	9 Corea del Sud	364	466	28,3	2,9	3,1
8	7 Italia	407	448	10,1	3,2	2,9
9	8 Belgio	370	411	11,2	3,0	2,7
10	10 Regno Unito	353	405	14,7	2,8	2,7
11	11 Hong Kong ⁽¹⁾	329	401	21,7	2,6	2,6
12	13 Russia	303	400	31,9	2,4	2,6
13	12 Canada	317	387	22,2	2,5	2,5
14	14 Singapore ⁽¹⁾	270	352	30,4	2,2	2,3
15	15 Messico	230	298	29,9	1,8	2,0
16	17 Taiwan	204	275	34,8	1,6	1,8
17	18 Arabia Saudita ⁽²⁾	192	254	32,1	1,5	1,7
18	16 Spagna	227	245	7,6	1,8	1,6
19	19 Emirati Arabi ⁽²⁾	185	235	27,0	1,5	1,5
20	21 India	165	216	31,1	1,3	1,4
	Somma dei 20 paesi	8.856	10.780	21,7	70,7	70,7
	Mondo ⁽¹⁾	12.522	15.238	21,7	100,0	100,0

(1) include consistenti flussi di ri-esportazioni

(2) stime segretariato OMC

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Allo stesso modo, osservando il contributo alla crescita delle esportazioni mondiali (tavola 1.5) si nota una maggiore vivacità dell'Asia, grazie ai risultati positivi di Cina e Giappone, con un ulteriore rafforzamento di tali economie sul totale delle merci esportate a discapito del continente europeo (nonostante il contributo positivo dell'economia tedesca).

Le importazioni

La domanda mondiale lo scorso anno ha acquistato nuovamente velocità sulla scia dei risultati positivi registrati dall'America latina, dai paesi dell'Europa dell'Est e dal continente asiatico. Le importazioni dei primi due gruppi sono state favorite dalle maggiori entrate derivanti dalla vendita di materie energetiche mentre in Asia la crescita è stata trainata dalla ripresa economica internazionale che ha coinvolto soprattutto i beni intermedi, come confermato dalla crescita congiunta delle importazioni sia in termini di valore che di volume.

La Cina nel 2010 ha manifestato una variazione positiva della domanda di importazioni prossima al 40 per cento (quasi il doppio rispetto alla media mondiale) confermando la seconda posizione, dopo gli Stati Uniti, tra i principali importatori di merci (tavola 1.6). La Germania si è collocata al terzo posto nonostante la flessione della sua quota sul totale delle importazioni.

L'importanza del continente asiatico e, in particolare, della Cina appare ancora più evidente confrontando il suo contributo alla crescita della domanda con quello delle altre aree geografiche. Tale dinamica trova conferma anche dal fatto che il peso delle economie asiatiche sul totale dei beni importati ha registrato, rispetto al 2009, una crescita di un punto percentuale.

Tavola 1.5 - Esportazioni in volume e contributi alla variazione
(composizione percentuale, ai prezzi del 2005)

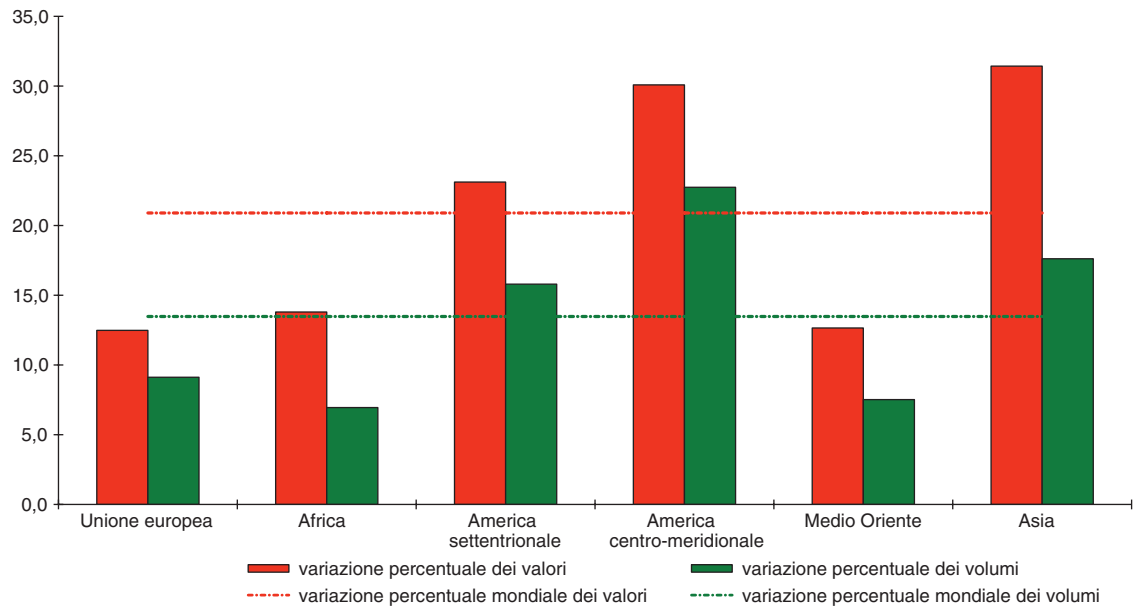
PAESI E AREE	Composizione			Contributi alla variazione ⁽¹⁾		
	2003-2006	2009	2010	2003-2006	2009	2010
EUROPA di cui	42,6	39,0	37,7	2,7	-5,5	4,1
Unione Europea di cui	39,4	35,8	34,8	2,5	-5,2	4,0
Francia	4,6	3,6	3,4	0,1	-0,5	0,3
Germania	9,3	8,5	8,5	0,8	-1,5	1,3
Italia	3,7	3,0	2,9	0,1	-0,6	0,3
Regno Unito	3,8	2,8	2,7	0,2	-0,4	0,3
Spagna	1,9	1,7	1,6	0,1	-0,2	0,1
AFRICA	3,0	3,0	2,7	0,1	-0,1	0,2
AMERICA SETTENTRIONALE di cui	14,2	13,3	13,4	1,0	-2,0	2,0
Canada	3,5	2,6	2,5	0,1	-0,5	0,2
Stati Uniti	8,6	8,8	8,9	0,7	-1,2	1,4
AMERICA CENTRO-MERIDIONALE	3,3	3,3	3,0	0,3	-0,3	0,2
MEDIO ORIENTE	5,2	5,3	5,1	0,3	-0,2	0,5
ASIA E OCEANIA di cui	28,5	33,3	35,8	3,9	-3,7	8,3
Cina	7,2	9,9	11,1	0,0	-1,0	3,2
Corea del Sud	2,7	3,8	4,0	0,4	0,0	0,8
Giappone	5,7	5,1	5,7	0,6	-1,3	1,6
Hong Kong	2,7	2,8	2,8	0,3	-0,3	0,5
Singapore	2,1	2,3	2,5	0,3	-0,2	0,5
Taiwan	1,9	2,0	2,2	0,2	-0,2	0,6
MONDO	100,0	100,0	100,0	8,2	-11,8	15,2

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

Grafico 1.5
Importazioni di
merci per area
geografica nel
2010.

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

Graduatorie		Paesi	Valori		Var. % 2009-2010	Quote %	
2010	2009		2009	2010		2009	2010
1	1	Stati Uniti	1.605	1.968	22,6	12,6	12,8
2	2	Cina	1.006	1.395	38,7	7,9	9,1
3	3	Germania	926	1.067	15,2	7,3	6,9
4	5	Giappone	552	693	25,5	4,3	4,5
5	4	Francia	560	606	8,2	4,4	3,9
6	6	Regno Unito	483	558	15,5	3,8	3,6
7	7	Paesi Bassi	443	517	16,6	3,5	3,4
8	8	Italia	415	484	16,6	3,3	3,1
9	9	Hong Kong ⁽¹⁾	352	442	25,5	2,8	2,9
10	12	Corea del Sud	323	425	31,6	2,5	2,8
11	11	Canada	330	402	21,7	2,6	2,6
12	10	Belgio	352	390	10,9	2,8	2,5
13	15	India	257	323	25,5	2,0	2,1
14	13	Spagna	293	312	6,5	2,3	2,0
15	14	Singapore ⁽²⁾	246	311	26,4	1,9	2,0
16	16	Messico	242	311	28,6	1,9	2,0
17	18	Taiwan	174	251	44,1	1,4	1,6
18	17	Russia ⁽³⁾	192	248	29,5	1,5	1,6
19	19	Australia	165	202	21,9	1,3	1,3
20	25	Brasile	134	191	43,2	1,1	1,2
Somma dei 20 paesi			9.051	11.095	22,6	71,2	72,2
Mondo ⁽¹⁾			12.718	15.376	20,9	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 1.7 - Importazioni in volume e contributi alla variazione
 (composizione percentuale, ai prezzi del 2005)

PAESI E AREE	Composizione			Contributi alla variazione ⁽¹⁾		
	2003-2006	2009	2010	2003-2006	2009	2010
EUROPA di cui	43,0	39,5	38,1	2,6	-5,6	3,6
Unione Europea di cui	39,7	36,2	34,8	2,3	-5,1	3,2
Francia	4,8	4,1	3,8	0,1	-0,5	0,2
Germania	7,3	7,0	7,0	0,5	-0,8	1,0
Italia	3,6	3,0	3,0	0,1	-0,5	0,4
Regno Unito	4,9	3,7	3,7	0,3	-0,6	0,4
Spagna	2,7	2,2	2,0	0,2	-0,4	0,1
AFRICA	2,3	3,2	3,0	0,3	-0,2	0,2
AMERICA SETTENTRIONALE di cui	21,0	18,1	18,5	1,6	-3,0	2,9
Canada	2,9	2,7	2,8	0,2	-0,4	0,4
Stati Uniti	15,9	13,4	13,5	1,2	-2,2	2,0
AMERICA CENTRO-MERIDIONALE	2,7	3,5	3,7	0,4	-0,6	0,8
MEDIO ORIENTE	2,9	3,9	3,7	0,4	-0,3	0,3
ASIA E OCEANIA di cui	26,2	29,7	30,7	2,8	-2,2	5,4
Cina	6,1	8,4	9,0	...	0,2	2,0
Corea del Sud	2,4	2,6	2,6	0,2	-0,2	0,4
Giappone	4,9	4,2	4,1	0,2	-0,5	0,4
Hong Kong	2,8	2,9	3,0	0,3	-0,3	0,5
Singapore	1,8	2,0	2,1	0,2	-0,3	0,3
Taiwan	1,7	1,4	1,6	0,1	-0,2	0,5
MONDO	100,0	100,0	100,0	8,1	-11,9	13,2

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

Tavola 1.8 - Commercio mondiale⁽¹⁾ per settori manifatturieri
 (composizione in percentuale e contributi alla crescita⁽²⁾)

	Composizione			Contributi alla crescita		
	2002-2008	2009	2010	2002-2008	2009	2010
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	6,1	7,0	6,5	0,9	-0,7	0,8
Prodotti tessili e articoli d'abbigliamento	5,9	5,6	5,2	0,6	-0,7	0,6
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,4	1,4	1,4	0,1	-0,2	0,3
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	3,1	2,7	2,6	0,3	-0,5	0,4
Coke e prodotti petroliferi raffinati	4,1	4,7	5,3	1,3	-2,3	1,7
Sostanze e prodotti chimici	9,1	9,3	9,6	1,5	-2,1	2,2
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,6	5,0	4,4	0,6	0,2	0,3
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	4,3	4,4	4,3	0,6	-0,7	0,8
Metalli di base e prodotti in metallo	9,8	9,7	10,3	2,1	-3,9	2,7
Computer, apparecchi elettronici e ottici	15,5	15,4	15,7	1,9	-1,9	3,6
Apparecchi elettrici	5,5	5,6	5,6	0,8	-1,1	1,2
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	12,2	11,3	11,1	1,6	-3,0	2,1
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	11,2	8,8	9,5	1,3	-3,3	2,6
Altri mezzi di trasporto	4,0	4,5	4,3	0,4	-0,2	0,7
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (compresi i mobili)	4,2	4,5	4,4	0,5	-0,5	0,7
Totale prodotti manifatturieri	100,0	100,0	100,0	14,4	-20,8	20,8

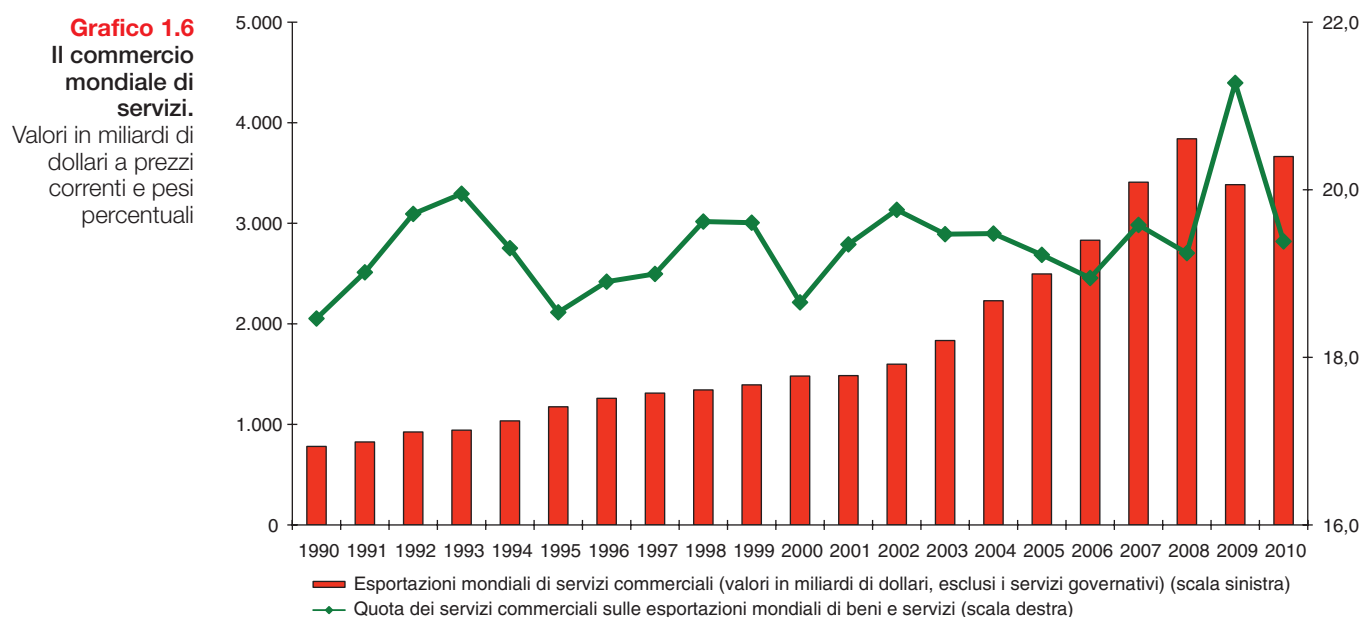
(1) Il commercio mondiale è approssimato. Per la metodologia usata si rimanda alla nota della tavola 1.2.16 del volume 1 dell'Annuario statistico "Commercio estero e attività internazionali delle imprese".

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

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

1.3 Scambi di servizi

Seppure con una minore intensità rispetto alle esportazioni di merci, nel 2010 i servizi hanno registrato una crescita degli scambi che però non ha riequilibrato il rallentamento dell'anno precedente. Rispetto al 2009, la loro quota complessiva si è ridotta di quasi un punto percentuale andandosi a collocare su un valore leggermente più basso rispetto alla media dell'ultimo decennio.



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.9 - I primi venti esportatori mondiali di servizi commerciali
 (miliardi di dollari)

Graduatorie	Paesi	Valori		Var. % 2009-2010	Quote %		
		2009	2010		2009	2010	
1	1	Stati Uniti	476	515	8,2	14,1	14,1
2	3	Germania	226	230	1,8	6,7	6,3
3	2	Regno Unito	228	227	-0,5	6,7	6,2
4	5	Cina ⁽¹⁾	129	170	32,3	3,8	4,6
5	7	Francia	142	140	-1,4	4,2	3,8
6	6	Giappone	126	138	9,2	3,7	3,8
7	7	Spagna	122	121	-0,6	3,6	3,3
8	14	Singapore	93	112	19,8	2,8	3,0
9	10	Paesi Bassi	111	111	-0,1	3,3	3,0
10	12	India	90	110	21,4	2,7	3,0
11	11	Hong Kong	86	108	25,1	2,6	2,9
12	8	Italia	94	97	3,3	2,8	2,6
13	9	Irlanda	92	95	3,2	2,7	2,6
14	19	Corea del Sud	72	82	12,6	2,1	2,2
15	13	Belgio	79	81	1,7	2,3	2,2
16	15	Svizzera	72	76	5,5	2,1	2,1
17	17	Lussemburgo	60	68	13,2	1,8	1,9
18	18	Canada	60	66	10,6	1,8	1,8
19	16	Svezia	59	64	8,6	1,7	1,7
20	20	Danimarca	54	58	6,7	1,6	1,6
		Somma dei 20 paesi	2.472	2.667	7,9	73,0	72,8
		Mondo	3.384	3.664	8,3	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 segretariato OMC

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tra i principali esportatori, gli Stati Uniti si confermano in prima posizione (con un'incidenza pari a circa il 14 per cento del totale) davanti alla Germania e al Regno Unito. Va segnalato l'importante risultato della Cina che, con una crescita del 32 per cento rispetto al 2009, e un peso del 4,6 per cento sul totale, ha superato la Francia in quarta posizione. Dal lato delle importazioni, nel 2010, a seguito di una variazione positiva del 22 per cento, la Cina si è collocata al terzo posto tra i paesi importatori, dopo Stati Uniti e Germania.

La crescente importanza dei paesi in via di sviluppo negli scambi mondiali è ascrivibile allo sviluppo dei processi di *outsourcing* dei servizi alle imprese (Bpo), per garantire una maggiore efficienza produttiva. Ad esempio in India, si sta assistendo a una sensibile concentrazione di attività a elevato valore aggiunto per conto di imprese multinazionali (quali servizi di sviluppo prodotti, gestione delle risorse umane) che vanno a sostituirsi alle attività tradizionalmente svolte, lasciando quindi spazio a nuovi attori emergenti²⁶.

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

Graduatorie		Paesi	Valori		Var. % 2009-2010	Quote %	
2010	2009		2009	2010		2009	2010
1	1	Stati Uniti	334	358	7,1	10,4	10,2
2	2	Germania	253	256	1,5	7,9	7,3
3	4	Cina ⁽¹⁾	158	192	22,0	4,9	5,5
4	3	Regno Unito	158	156	-1,1	4,9	4,5
5	5	Giappone	147	155	5,6	4,6	4,4
6	6	Francia	126	126	-0,3	3,9	3,6
7	12	India	80	117	47,0	2,5	3,3
8	9	Paesi Bassi	104	109	4,5	3,2	3,1
9	7	Italia	108	108	0,6	3,3	3,1
10	8	Irlanda	107	106	-1,0	3,3	3,0
11	14	Singapore	78	96	23,8	2,4	2,7
12	13	Corea del Sud	79	93	17,5	2,5	2,7
13	11	Canada	80	89	11,3	2,5	2,6
14	10	Spagna	87	85	-1,4	2,7	2,4
15	15	Belgio	73	75	3,6	2,3	2,2
16	16	Russia	59	70	18,0	1,8	2,0
17	20	Brasile	44	60	34,4	1,4	1,7
18	19	Hong Kong	45	51	13,1	1,4	1,5
19	17	Danimarca	50	50	0,5	1,5	1,4
20	...	Australia	41	49	20,4	1,3	1,4
Somma dei 20 paesi			2.209	2.403	8,7	68,7	68,6
Mondo			3.214	3.503	9,0	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)

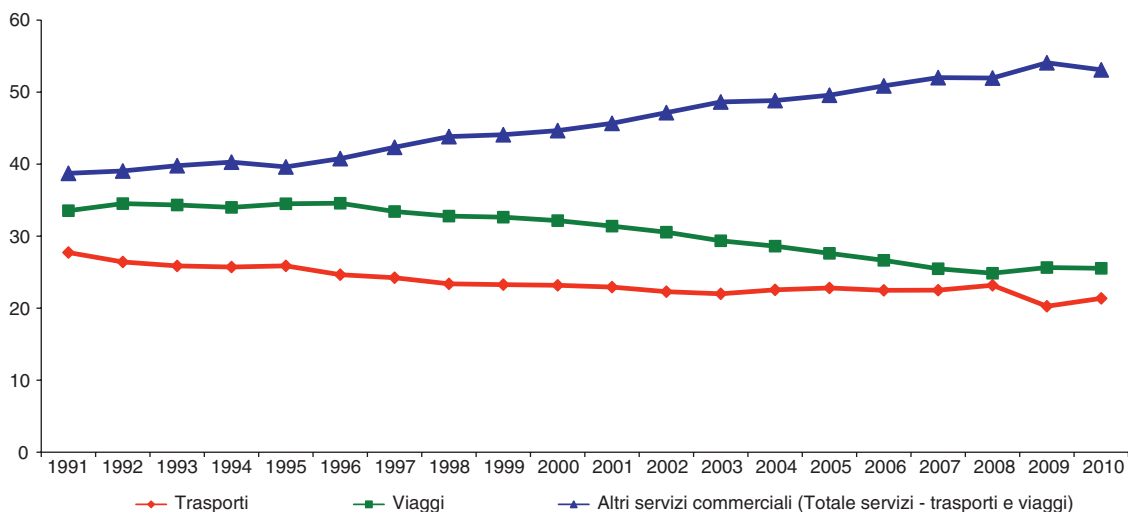
(1) Stime segretariato OMC

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tra le singole componenti dei servizi, sono stati i trasporti a registrare la variazione più ampia, risentendo positivamente della ripresa negli scambi di merci, mentre sia i viaggi che gli altri servizi commerciali hanno mantenuto un ritmo più moderato.

La dinamica futura del settore appare particolarmente collegata al “Doha Round” la cui mancata conclusione potrebbe frenare il recente ciclo espansivo data la persistenza di misure protezionistiche pregresse.

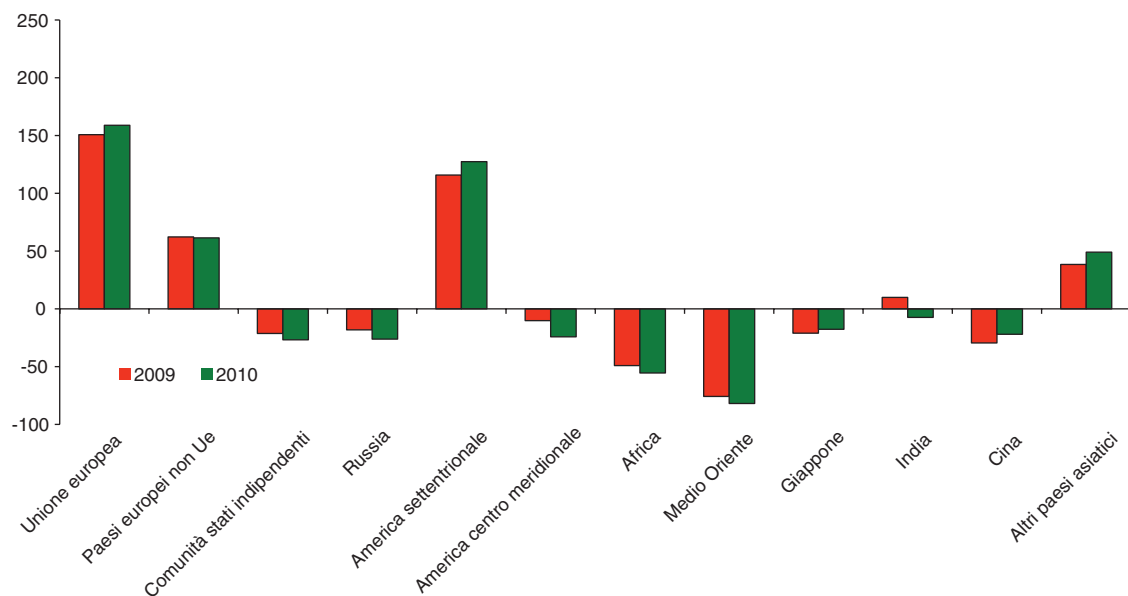
Grafico 1.7
Composizione settoriale delle esportazioni mondiali di servizi commerciali⁽¹⁾.
Peso percentuale sul totale



(1) Calcolato sui valori in dollari a prezzi correnti

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Grafico 1.8
Saldo di servizi commerciali per aree e paesi.
Valori in miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

1.4 Investimenti diretti esteri

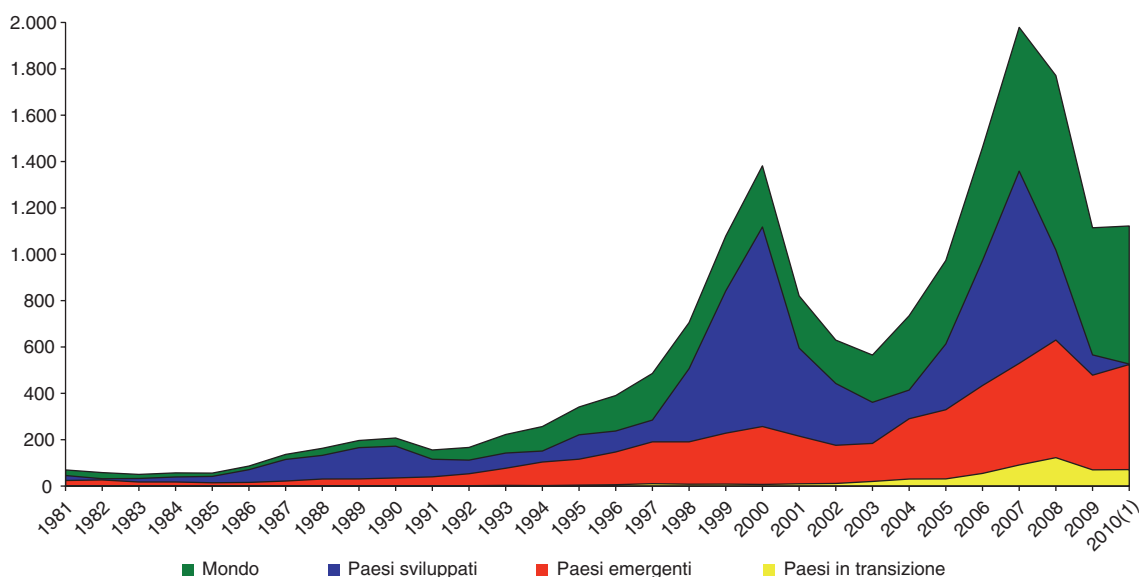
Le tensioni finanziarie ed economiche del 2009 si sono ripercosse velocemente nel mercato dei capitali con un impatto immediato sugli investimenti diretti esteri (Ide). Tali flussi, seppur in modo minore rispetto a quelli di portafoglio sono, infatti, caratterizzati da un'elevata elasticità rispetto alla crescita internazionale.

Osservando le singole componenti, tale flessione può essere attribuita prevalentemente al rallentamento delle fusioni e acquisizioni, caratterizzate da una forte correlazione alle dinamiche del mercato finanziario. Infatti, la minore liquidità delle imprese multinazionali e la riduzione dei prezzi degli *asset* hanno avuto immediate conseguenze su queste attività provocandone una contrazione, sia in termini di numerosità che di valore.

Con riferimento ai comparti produttivi, oltre a quelli tradizionalmente legati al ciclo economico (*automotive* e industrie chimiche), hanno sofferto di tali turbolenze anche quei settori, come il farmaceutico e l'agroalimentare, che inizialmente non erano stati coinvolti nella flessione degli investimenti. Segnali positivi sono pervenuti dai prodotti energetici (elettricità e gas), dalle apparecchiature elettroniche, dalle costruzioni e dalle telecomunicazioni²⁷.

I dati preliminari dell'Unctad per il 2010 indicano una lieve inversione di tendenza, raggiungendo il valore di 1.122 miliardi di dollari, ed un ritorno ai livelli pre-crisi a partire dal 2012 sulla scia di una maggiore stabilità nei fondamentali economici.

Grafico 1.9
Investimenti diretti esteri in entrata.
Valori in miliardi di dollari



(1) Stime preliminari

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

La ripresa è stata tuttavia caratterizzata da una dinamica altalenante che è andata a consolidarsi solamente nella seconda metà dello scorso anno sui valori medi del 2005. Tale andamento può essere spiegato dal fatto che, al forte rimbalzo delle fusioni ed acquisizioni (+36,7 per cento) si è contrapposta una flessione dei *greenfield* e delle altre tipologie di movimenti di capitale (a differenza di quanto era accaduto nel 2009).

Nel dettaglio della localizzazione geografica, la migliore tenuta economica dei paesi emergenti²⁸ è stata confermata anche in termini di afflussi di investimenti che, rispetto al 2009, hanno beneficiato di una crescita a doppia cifra. Questa dinamica è stata alimentata prevalentemente dai flussi “Sud-Sud” che, ormai da anni, rappresentano le nuove direttrici degli investimenti diretti esteri²⁹. Di essi, circa il 60-70 per cento è veicolato dai paesi cosiddetti Bric sotto forma di nuovi investimenti³⁰.

²⁷ R. Pasca, D. Terriaca, E. Soverino (2010), “L'internazionalizzazione dell'economia nell'ottica degli investimenti diretti esteri”, Discussion paper, Cidem, La Sapienza “Università di Roma”.

²⁸ Ciò ha anche favorito la crescita dei profitti delle imprese stanziate in questi mercati con un conseguente incremento nelle attività di re-investimento.

²⁹ Gli Ide lungo la direttrice Nord-Sud hanno invece segnato un livello più basso rispetto a quello registrato nel periodo pre-crisi.

³⁰ Secondo la World Bank e l'Unctad (2011), i paesi in via di sviluppo e quelli in transizione hanno rappresentato il 28 per cento dei flussi di investimento in uscita, circa il doppio di quanto avevano generato nel 2007, andando quindi a riflettere il dinamismo delle Imn di tali paesi e il loro nuovo ruolo nei mercati internazionali. Da segnalare importanti operazioni portate a termine da imprese cinesi e brasiliane nei comparti strategici (ad esempio materie prime, telecomunicazioni e finanza) di alcuni paesi industrializzati.

Tavola 1.11 - Investimenti diretti esteri in entrata: principali paesi beneficiari⁽¹⁾
(valori in miliardi di dollari a prezzi correnti)

Graduatoria (flussi 2009)	Paesi	Flussi				Consistenze			
		Valori				Valori		Composizione %	
		media 00-07	2008	2009	2010 ⁽²⁾	2008	2009	2008	2009
1	Stati Uniti	168	325	130	186	2.553	3.121	16,5	17,6
2	Cina ⁽³⁾	60	108	95	101	378	473	2,4	2,7
3	Francia	59	62	60	57	921	1.133	5,9	6,4
4	Hong Kong	35	60	48	63	816	912	5,3	5,1
5	Regno Unito	98	91	46	46	981	1.125	6,3	6,3
6	Federazione Russa	16	75	39	40	214	252	1,4	1,4
7	Germania	60	24	36	34	666	702	4,3	4,0
8	Arabia Saudita	7	38	36	112	147	0,7	0,8
9	India	10	40	35	24	123	164	0,8	0,9
10	Belgio	51	110	34	50	671	830	4,3	4,7
11	Italia	22	17	31	20	340	394	2,2	2,2
12	Lussemburgo	25	9	27	12	85	113	0,6	0,6
13	Paesi Bassi	42	-8	27	-25	639	597	4,1	3,4
14	Brasile	21	45	26	30	288	401	1,9	2,3
15	Isole Vergini Britanniche	8	45	25	129	156	0,8	0,9
16	Irlanda	8	-20	25	8	168	193	1,1	1,1
17	Australia	18	47	23	306	328	2,0	1,8
18	Canada	40	55	19	442	525	2,9	3,0
19	Singapore	19	11	17	37	327	344	2,1	1,9
20	Spagna	35	73	15	16	623	671	4,0	3,8
	Mondo	1.087	1.771	1.114	1.122	15.491	17.743	100,0	100,0

(1) Ordinati secondo i dati del 2009

(2) Stime preliminari sui dati disponibili al 17 Gennaio 2011

(3) Non include il comparto finanziario

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Particolarmente positivi sono stati i dati per l'America centro-meridionale grazie alla forte attrattività del Messico, del Cile e del Brasile dove si sono concentrate importanti attività di fusione e acquisizione nel settore energetico, minerario e agroalimentare. Il positivo ciclo economico, accompagnato da una stabile domanda interna ed esterna, e l'andamento crescente dei prezzi delle materie prime energetiche, permetterebbero a tale dinamica di mantenersi su un sentiero di crescita anche nel 2011, nonostante le politiche restrittive nei confronti dei capitali stranieri adottate recentemente in alcuni paesi dell'area³¹.

La notevole riduzione degli Ide in entrata in India non ha influenzato negativamente il risultato dell'area asiatica che ha, al contrario, beneficiato del contributo positivo delle altre economie di riferimento (la Cina si è collocata al secondo posto tra i paesi beneficiari dei flussi in entrata), mentre il continente africano ha risentito notevolmente della flessione dei flussi diretti verso Sudafrica e Nigeria.

Anche le economie avanzate nel 2010 hanno registrato una nuova contrazione degli investimenti diretti esteri in entrata, nonostante gli evidenti segnali di recupero in alcuni paesi. In particolare, negli Stati Uniti si osserva una netta inversione, rispetto alla flessione che si era verificata durante la crisi, grazie alle rinnovate attività di re-investimento operate dalle filiali estere.

Le economie europee, invece, si sono mantenute su un trend negativo, influenzato dalla debole ripresa economica e dalle tensioni sui debiti sovrani di alcuni paesi membri. Tra i principali mercati, le performance osservate in Francia e Germania mostrano un leggero

31 Si fa riferimento ad azioni di esproprio o nazionalizzazione indirizzate verso settori quali l'agrobusiness, i servizi finanziari e quello petrolifero.

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

Graduatoria (flussi 2009)	Paesi	Flussi				Consistenze			
		Valori				Valori		Composizione %	
		media 00-07	2008	2009	2010 ⁽²⁾	2008	2009	2008	2009
1	Stati Uniti	182	330	248	325	3.104	4.303	19,2	22,7
2	Francia	102	161	147	123	1.308	1.720	8,1	9,1
3	Germania	62	135	78	105	1.316	1.378	8,1	7,3
4	Giappone	41	128	75	57	680	741	4,2	3,9
5	Hong Kong	34	51	64	76	762	834	4,7	4,4
6	Cina	9	52	57	68	148	230	0,9	1,2
7	Regno Unito	123	161	44	25	1.531	1.652	9,4	8,7
8	Federazione Russa	14	56	44	52	203	249	1,3	1,3
9	Italia	32	44	39	23	511	578	3,2	3,0
10	Canada	38	81	39	37	524	567	3,2	3,0
11	Norvegia	11	30	34	9	130	165	0,8	0,9
12	Svizzera	37	51	33	58	760	805	4,7	4,2
13	Paesi Bassi	57	20	27	32	821	851	5,1	4,5
14	Isole Vergini Britanniche	16	39	27	...	198	225	1,2	1,2
15	Svezia	24	28	26	30	317	367	2,0	1,9
16	Irlanda	12	14	24	16	172	192	1,1	1,0
17	Lussemburgo	35	17	19	18	63	78	0,4	0,4
18	Australia	8	33	16	25	240	344	1,5	1,8
19	Danimarca	10	14	16	...	188	216	1,2	1,1
20	Spagna	62	75	10	22	596	646	3,7	3,4
	Mondo	1.073	1.929	1.189	1.346	16.207	18.982	100,0	100,0

(1) Ordinati secondo i dati del 2009

(2) Stime preliminari sui dati disponibili al 27 Aprile 2011

(3) Non include il comparto finanziario

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

indebolimento dei flussi in entrata mentre il Regno Unito si è mantenuto su valori nettamente inferiori rispetto alla media 2000-2007.

Al di fuori del continente europeo, si segnala la particolare situazione del Giappone a seguito delle numerose attività di disinvestimento effettuate durante il 2010, operazioni che potrebbero proseguire anche nel 2011 in relazione agli eventi naturali che si sono abbattuti sulla nazione.

A livello globale, le previsioni per il 2011 indicano una rinnovata espansione degli Ide sorretta dalla stabilizzazione dell'economia mondiale e dalle aspettative positive delle Imn, pronte a utilizzare i propri flussi di cassa per nuove operazioni. Le incertezze derivano invece dall'eccessiva volatilità delle valute sul mercato dei cambi, dall'ampliamento dei debiti sovrani europei e dalle misure di controllo sui movimenti di capitale messe in atto a seguito dello scoppio della crisi dei mutui immobiliari statunitensi.

Queste recenti limitazioni, soprattutto nei paesi emergenti, derivano dal timore che un vertiginoso afflusso di capitali non possa essere assorbito in modo efficiente dal mercato interno³².

32 Maggiori capitali in entrata provocano infatti un apprezzamento della valuta locale e una perdita di competitività della struttura produttiva nazionale con penalizzazione delle esportazioni a vantaggio delle importazioni.

L'industria automobilistica dopo la crisi

contributi

di Matteo Ferrazzi e Andrea Goldstein *

A dispetto della crisi, mai nella storia dell'automobile sono stati prodotti così tanti veicoli come nel corso del 2010 (77.6 milioni di veicoli, +26 per cento rispetto al 2009 secondo i dati preliminari dell'OICA, l'Associazione mondiale dei produttori). La produzione del settore aveva già raggiunto livelli storicamente elevati nel periodo 2006-2008, veleggiando intorno ai 70 milioni di veicoli, per poi crollare a 60 milioni nel corso della crisi del 2009.

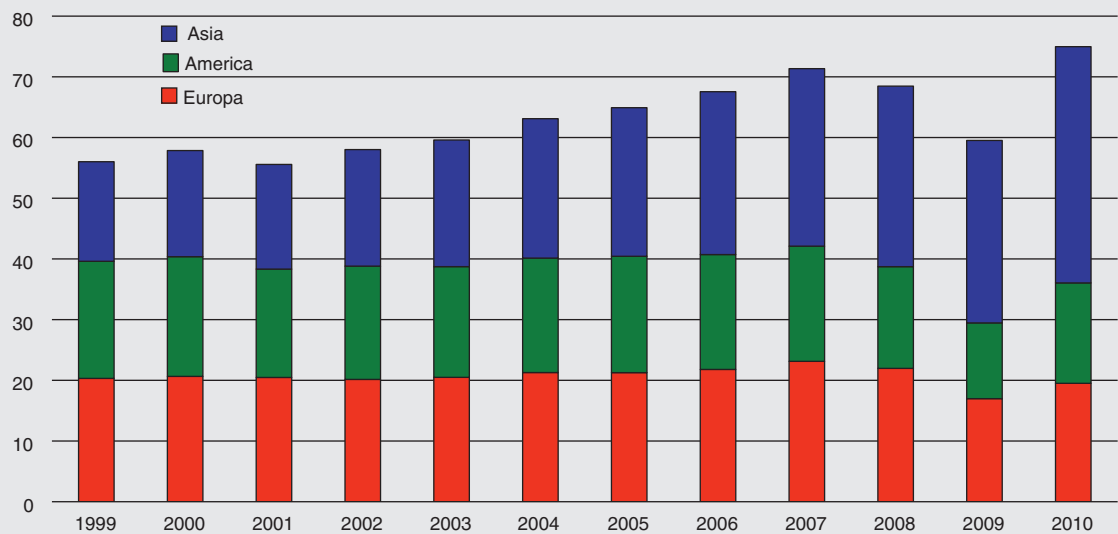
Tuttavia i numeri aggregati della produzione mondiale di auto e veicoli nascondono un'evidente divaricazione della performance tra le aree ed i paesi. Nell'ultimo quinquennio si è infatti assistito ad un rapido mutamento delle gerarchie produttive a livello mondiale. I due paesi che rappresentavano alla fine degli anni novanta il 40 per cento della produzione mondiale – Giappone e Stati Uniti – hanno visto dimezzare la propria quota sulla produzione mondiale. Al contempo, nel 2009 sono state prodotte, per la prima volta nella storia, più auto nelle economie emergenti che nei paesi di più antica industrializzazione. L'accresciuto ruolo dei paesi emergenti è comune a tutte le aree mondiali. In Asia i paesi emergenti rappresentano ora l'80 per cento della produzione regionale (il 40 per cento un decennio addietro). Non solo la Cina è ora il primo produttore mondiale di auto, avendo sorpassato il Giappone già nel 2009, ma solo un anno dopo, nel 2010, la Cina ha addirittura prodotto un numero doppio di auto rispetto al Giappone. America Latina ed Est Europeo hanno anch'esse raddoppiato la propria quota di produzione continentale. L'Est Europa, in particolare, ha continuato ad attrarre nuovi investimenti in capacità produttiva addizionale anche durante la crisi

ed è diventato un *hub* produttivo alquanto rilevante: Slovacchia, Slovenia e Repubblica Ceca sono i tre paesi al mondo con la maggiore produzione di auto per abitante. I BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) producono ora un'auto ogni tre prodotte a livello mondiale (solo una su dieci nel 1999). A livello di *players* i cambiamenti sono meno evidenti. Nel passato l'ascesa dei mercati emergenti era legata alla produzione delle principali case occidentali negli stessi paesi; ed anche negli ultimi anni sono gli investimenti esteri a trainare l'aumento della capacità produttiva. Emergono però anche marchi locali (cinesi e indiani in particolare) che producono principalmente, ma non solo, per il mercato domestico. L'ascesa dei produttori cinesi è sicuramente tra gli elementi più significativi: possono godere di economie di scala senza precedenti che gioveranno anche alla loro espansione estera (6 produttori cinesi sono entrati nei top20 produttori al mondo). Nel 2006 vi erano solo 4 produttori cinesi capaci di produrre più di 150 mila auto l'anno, ora ve ne sono quasi 20, sebbene i marchi locali siano ancora relativamente poco conosciuti in Occidente. La struttura dell'industria cinese appare ancora in una fase di trasformazione; lo Stato cinese sta giocando un ruolo attivo nell'aggregare i diversi produttori locali, incoraggiandoli anche ad effettuare acquisizioni all'estero per accedere a tecnologie e mercati.¹ Non v'è dubbio che il mercato cinese, raddoppiato in termini dimensionali tra il 2003 ed oggi, sarà il principale "campo di battaglia" per i produttori di auto, sia quelli locali che quelli dei paesi di più antica industrializzazione [Russo, Tse, Ke, Peng, 2010].

* Rispettivamente UniCredit Group e OECD. Il contributo rispecchia unicamente le opinioni personali degli autori e non necessariamente quelle delle istituzioni di appartenenza.

¹ Ma non sempre: il governo cinese si è opposto al takeover della Hummer da parte di Sichuan Tengzhong Heavy Machinery, ad esempio.

Grafico 1
Produzione di
veicoli nel mondo
In milioni



Fonte: OICA

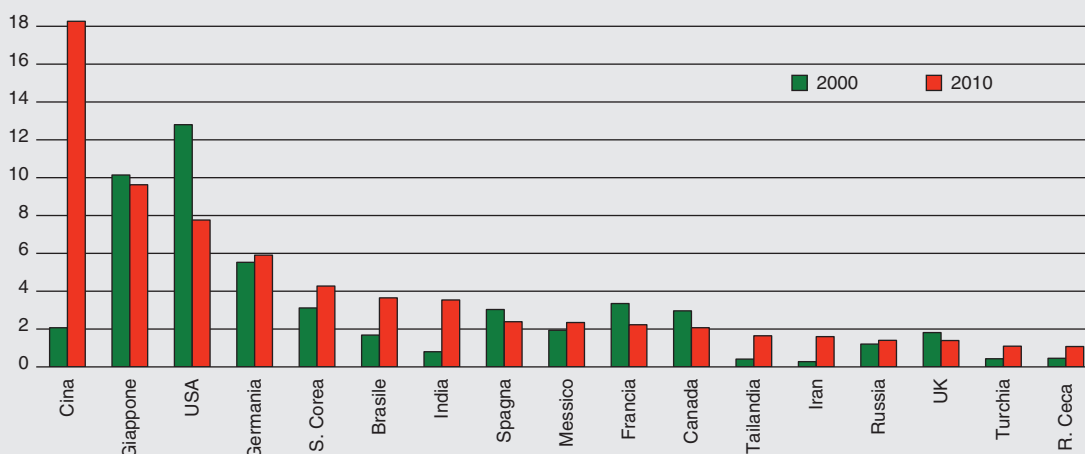
In questo contesto, caratterizzato da diverse pressioni competitive, la produzione in Italia, indissolubilmente legata ai marchi del Gruppo Fiat, è più che dimezzata nell'arco di un decennio. E l'Italia appare anche come uno dei paesi che hanno maggiormente patito la crisi: la produzione di veicoli è tuttora del 35 per cento inferiore ai livelli pre-crisi (nel 2010 sono state prodotte sul suolo italiano oltre 400 mila auto in meno che nel 2007). Nel 2010, a fronte di una ripresa produttiva impetuosa a livello mondiale (+26 per cento, come menzionato), la produzione italiana è cresciuta di un modesto 2 per cento, mentre Germania e Francia hanno messo a segno tassi di crescita rispettivamente del 13 per cento e del 9 per cento. Meno di un terzo della produzione del Gruppo Fiat avviene ora sul suolo italiano, rispetto al 43 per cento prima della crisi, cioè nel 2007. E l'ingente investimento del Gruppo Fiat nella fabbrica serba di Kragujevac (oltre che l'apertura di un secondo stabilimento brasiliano a Recife) potrebbe rendere la produzione a marchio italiano ancor più internazionale [Ferrazzi, 2010; Ferrazzi, Goldstein, 2010]. Questo senza considerare ovviamente le conseguenze dell'integrazione con Chrysler. Come per molte altre considerazioni sull'industria italiana, il caso tedesco è un utile termine di confronto. L'industria automobilistica tedesca produce dall'anno scorso più auto in terra straniera che in Germania (mentre nel 1995 solo un terzo dei veicoli era prodotto all'estero). Le case tedesche producono 1,7 milioni di auto in

Cina; più di mezzo milione in Brasile, Spagna e anche in Repubblica Ceca. Eppure la produzione in Germania si mantiene sopra i 5 milioni di veicoli l'anno, ben superiore a quella di un decennio addietro (il 70 per cento è esportato). L'industria automobilistica tedesca sembra, quindi, essere tra i principali protagonisti del processo di globalizzazione della produzione, ed al contempo uno dei maggiori beneficiari. È vero però che a parte i casi "estremi" (Belgio e Italia da un lato, Germania dall'altro), la produzione europea tende a perdere quote e rimane inferiore a quella del recente passato.

L'accresciuto ruolo dei paesi emergenti non è visibile solo dal lato dell'offerta, ma anche da quello della domanda. Da un lato la densità del parco veicoli in circolazione nei paesi emergenti è estremamente bassa: in India e Cina vi sono meno di 5 auto ogni 100 abitanti, rispetto alle 50 auto dei paesi sviluppati (60 per l'Italia, che ha una densità di auto per abitante tra le più elevate al mondo). Dall'altro in molti paesi emergenti si sta rapidamente sviluppando la classe media (redditi sopra i 30 mila dollari in termini di parità dei poteri d'acquisto): si tratta di oltre 120 milioni di persone che raggiungeranno questo status entro il 2015 a livello mondiale, tre quarti dei quali nei paesi emergenti.

In termini di vendite, la Cina è divenuto il principale mercato mondiale, sorpassando quello USA. Sono numerosi i *players* occidentali che producono e vendono nel paese (PSA, Volkswagen, Ford, Honda, Mazda, Mitsubishi, Toyota, hanno prodotto

Grafico 2
Produzione di
veicoli.
In milioni



Fonte: OICA

3,4 milioni di veicoli nel 2009), ma anche per quelli che vi esportano il tasso di crescita è impressionante: nel 2010, cioè dopo soli sei anni di presenza commerciale, la Ferrari ha venduto quasi 300 vetture in Cina, un incremento di quasi il 50 per cento rispetto al 2009. La cosiddetta Greater China, che comprende anche Hong Kong e Taiwan, rappresenta ormai uno dei primi cinque mercati al mondo per la Ferrari. Anche se in Cina la quota di mercato dei brand locali è inferiore che negli altri BRIC (tranne il Brasile), essa sta crescendo.

La bassa saturazione del mercato, associata all'emergere di una classe medio-alta relativamente benestante, lascia prevedere una rilevante crescita del mercato locale in molti paesi a rapida crescita economica, asiatici *in primis*.

Nel prossimo ventennio la domanda mondiale di auto sarà caratterizzata da due volti:

- una maggiore sofisticazione nei mercati più maturi: i mercati occidentali continueranno ad essere rilevanti in termini quantitativi ed anche in quanto frontiera dell'innovazione. La crescita sarà guidata principalmente dalla sostituzione del parco veicoli esistente e da alcune possibili innovazioni tecnologiche. I guidatori occidentali, benestanti e mediamente più anziani che nel passato, presteranno particolare attenzione alla sicurezza, all'ambiente e all'efficienza nei consumi. Gli incentivi pubblici all'auto rimarranno una caratteristica di alcuni mercati e alcuni periodi, principalmente quelli di crisi.
- Nei paesi emergenti la rapida crescita delle vendite di auto nuove (inizialmente nel

segmento medio-basso) contribuirà ad aumentare la saturazione del parco auto locale. La strategia della Tata di produrre la Nano, l'auto più economica al mondo, verrà seguita da altri produttori.

La crescita della domanda di auto e veicoli, anche se sostenuta a livello mondiale, difficilmente riuscirà ad eliminare i problemi di sovracapacità produttiva che caratterizzano ormai da decenni il settore (l'eccesso di capacità è stimato tra il 20 ed il 35 per cento a seconda delle aree, maggiore negli Stati Uniti rispetto all'Europa [Haugh, Mourougane, Chatal, 2010]). Basti pensare che anche se la crescita della domanda nei prossimi dieci anni fosse pari a quella del decennio passato, sotto l'ipotesi (tra l'altro irrealistica) che non si effettuino ulteriori investimenti in nuova capacità produttiva, essa non riuscirebbe a colmare l'attuale eccesso di sovracapacità produttiva.

Le nuove gerarchie produttive e commerciali di cui si è accennato generano una ricomposizione del commercio mondiale di auto e componenti che è destinata a continuare nei prossimi anni. Nel 2009, ultimo anno per cui sono disponibili i dati WTO, il commercio mondiale di prodotti *automotive* è stato di 847 miliardi di dollari, in calo del 32 per cento rispetto all'anno precedente. Si è trattato della terza maggiore contrazione a livello settoriale – inferiore rispetto ai combustibili e prodotti siderurgici, ma ben più ampia della chimica, le telecomunicazioni ed elettronica, oppure il tessile/abbigliamento. Pur essendo cresciuti al 4 per cento annuo nel 2000-09, i flussi commerciali del settore non sono tra i più

dinamici: per esempio per la chimica il commercio mondiale è cresciuto in media dell'11 per cento, in agricoltura del 9 per cento.

L'*automotive* rappresentava il 9,4 per cento del commercio mondiale di beni nel 1990, il 9,2 per cento nel 2000, il 7 per cento nel 2009. Rispetto a questa soglia i paesi in cui l'*automotive* pesa di più sulle esportazioni sono Giappone (17,9 per cento), Messico (15,8 per cento), Turchia (11,7 per cento), Canada (10,8 per cento), Corea (10,2 per cento), Argentina (9,8 per cento), Emirati (8,6 per cento), Sud Africa (8,1 per cento) e Thailandia (7,7 per cento), oltre che per l'Unione Europea (9,9 per cento).² Gli Stati Uniti (6,9 per cento) si posizionano leggermente al di sotto. In termini di quota del mercato globale, soltanto sette partner superano la soglia del 2 per cento. Domina ancora di gran lunga l'Unione Europea – con il 53,8 per cento, di cui 39,6 per cento corrisponde alle vendite al di fuori della zona; seguono a distanza Giappone (12,3

per cento), Stati Uniti (8,6 per cento), Corea (4,4 per cento), Messico (4,3 per cento), Canada (4 per cento) e Cina (2,3 per cento). Allargando l'osservazione agli altri 16 paesi la cui quota di mercato è pari ad almeno 0,1%, è evidente come la performance nell'ultimo decennio sia stata diversa. Tra i paesi che dipendono molto dall'*automotive*, oltre che Corea e UE, sono economie emergenti come Africa del Sud, Argentina, Thailandia e Turchia che hanno guadagnato, così come lo hanno fatto Brasile, Cina e India tra i *traders* che invece sono poco specializzati in questo settore.

Contestualmente, i maggiori "perdenti" sono stati Canada, Giappone e Messico, così come gli Stati Uniti.

In sintesi, non sembra che la crisi abbia arrestato i principali trend in atto, sia sul fronte produttivo che su quello del commercio; in molti casi, al contrario, la crisi ha accelerato i trend precedentemente in atto, in particolare la tendenza all'internazionalizzazione produttiva.

Tavola 1 - Evoluzione delle quote di mercato per l'export automotive a seconda del peso del settore sul commercio complessivo

	Automotive < 7% dell'export	Automotive > 7% dell'export
Aumento	Arabia Saudita, Brasile, Cina, India, Singapore	Africa del Sud, Argentina, Corea, Emirati, Thailandia, Turchia, Unione Europea
Variazione minima (compresa tra -0,1% e 0,1%)	Biellorussia, Filippine, Malesia, Russia, Svizzera, Taiwan	
Diminuzione	Australia, Stati Uniti	Canada, Giappone, Messico

Fonte: elaborazioni degli autori su WTO, *International Trade Statistics 2010 (Merchandise trade by product – Table II.60)*.

Riferimenti bibliografici

Ferrazzi, M. (2010), *L'auto Italiana parlerà anche serbo*, Rapporto ICE-Istat.
 Ferrazzi, M. e A. Goldstein (2010), *Tutte le bandiere dell'auto Italiana*, laVoce.info (<http://www.lavoce.info/articoli/pagina1001855.html>)
 Haugh, D., A. Mourougane e O. Chatal (2010), *The Automobile Industry in and Beyond The Crisis*, Economic Department Working Papers No. 745, OECD.

Russo, B., E. Tse, T. Ke, e B. Peng (2010), *The Eight Overarching China Automotive Trends That Are Revolutionizing the Auto Industry*, booz&co.
 Sturgeon, T., J. Van Biesebroeck e G. Gereffi (2008), *Value Chains, Networks, and Clusters: reframing the Global Automotive Industry*, Massachusetts Institute of Technology Working Paper Series.

² L'*automotive* rappresenta il 10,9 del commercio dell'UE con il resto del mondo e il 7,9% del commercio intra-europeo.

Scambi con l'estero dell'Unione europea

Redatto da
Francesco Livi
(Quadro d'insieme e
paragrafi 2.2-2.4) ed
Elena Mazzeo
(paragrafo 2.1), ICE
Area Studi Ricerche
e Statistiche, con la
supervisione di
Giorgia Giovannetti
(Università di Firenze)
e il contributo di
Alessia Proietti.

La ripresa dell'economia dell'Unione europea¹, dopo la recessione del 2009, è stata meno forte rispetto a quella degli Stati Uniti e, soprattutto, dei paesi emergenti. In media d'anno il prodotto interno lordo è aumentato dell'1,8 per cento.

Il principale fattore di impulso alla ripresa sono state le esportazioni, trainate dalla crescita della domanda mondiale. Esse, nella maggior parte dei paesi, hanno superato l'incremento delle importazioni, inducendo un miglioramento del saldo commerciale dell'Ue.

Se nel 2009 il crollo degli scambi di prodotti intermedi aveva amplificato gli effetti negativi sul commercio, nel 2010 la ripresa è stata trainata dall'elevato grado di integrazione internazionale dei paesi europei.

I diversi paesi hanno tuttavia avuto performance altamente disomogenee fra loro, sia in termini di crescita che di squilibri correnti. Queste differenze hanno esasperato i limiti strutturali dell'ancora incompleto processo di costruzione dell'Unione europea, sotto il profilo sia istituzionale sia economico. Le frizioni e l'assenza di una gestione concertata delle criticità sorte in diversi paesi dell'Unione (Grecia e Portogallo in primis) hanno innescato una crisi di credibilità. In questo contesto, sull'euro ha pesato l'incertezza sull'efficacia delle strategie di uscita dalla crisi. La perdita di valore della moneta unica, data la particolare situazione congiunturale, potrebbe tuttavia rivelarsi non negativa, influenzando sul miglioramento della competitività dei prodotti europei e favorendo una crescita trainata dalle esportazioni, anche se potrebbe pesare negativamente sul saldo mercantile, in particolare quello legato ai prodotti energetici.

L'Unione europea si è confermata primo esportatore e primo importatore mondiale, nonostante un'ulteriore riduzione delle proprie quote sui flussi di commercio mondiale. I valori delle importazioni (trainati, almeno in parte, dal rialzo dei prezzi delle materie prime) sono cresciuti notevolmente, invertendo la dinamica recessiva del 2009.

Gli eventi che nell'ultimo periodo hanno influenzato gli equilibri mondiali e, in particolare, la crisi e l'instabilità finanziaria legata al debito greco, hanno prodotto effetti sulla composizione geografica degli scambi dell'Ue. Gli Stati Uniti rimangono il principale mercato di sbocco benché la loro importanza relativa continui a declinare. La Cina, d'altro canto, ha continuato ad aumentare le proprie importazioni di merci dall'Ue e, contestualmente, a consolidare il proprio ruolo di primo fornitore.

Il mercato russo, protagonista di una forte espansione nell'ultimo decennio, è stato duramente colpito dalla crisi del 2009: si sono quindi bruscamente contratti gli acquisti dall'Ue con un recupero solo parziale nel 2010. Si è invece consolidata la posizione della Russia nella fornitura di materie prime energetiche e ciò ha comportato, per l'Ue, un netto peggioramento del disavanzo commerciale bilaterale.

Gli sviluppi inattesi nell'area del Sud del Mediterraneo hanno contribuito a modificare la composizione geografica del commercio dell'Ue.

¹ In tutto questo capitolo l'Unione europea viene considerata come un'unica entità geo-economica, pertanto, i dati riguardanti le sue esportazioni (importazioni) non includono l'ammontare relativo alle esportazioni (importazioni) intra-Ue. Gli stati che compongono l'Unione europea a 27 paesi sono (tra parentesi si indica l'anno di ingresso nell'Ue dei paesi che precedono): Belgio, Francia, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Germania (1952), Danimarca, Irlanda, Regno Unito (1973), Grecia (1981), Portogallo, Spagna (1986), Austria, Finlandia, Svezia (1995), Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Lettonia, Lituania, Ungheria, Malta, Polonia, Slovacchia, Slovenia, Polonia (2004), Bulgaria, Romania (2007).

Nella quasi totalità dei settori di attività economica nel 2010 l'Ue ha incrementato le proprie esportazioni. I settori di maggior specializzazione produttiva hanno sperimentato le dinamiche più vivaci: ne sono un esempio evidente i mezzi di trasporto, i macchinari (di impiego sia generale che speciale), la metallurgia e la chimica. I settori su cui ha continuato a concentrarsi la specializzazione dell'Unione europea sono quelli a medio-alta tecnologia.

La posizione europea nell'ambito degli scambi di servizi si è rafforzata negli ultimi anni. Nel 2010 si è avuto un ampliamento del saldo positivo pari al 7,5 per cento del totale dell'interscambio, frutto del contenimento del disavanzo del settore turistico e della crescita del surplus della voce altri servizi. In riferimento ai soli servizi commerciali, è importante sottolineare come la quota mondiale dell'Unione europea si sia contratta (unitamente alle relative quote degli Stati Uniti e del Giappone) a vantaggio, tra gli altri concorrenti, anche della Cina. Tuttavia, l'Unione europea si mantiene primo venditore di servizi e, nonostante ne sia anche il principale importatore, presenta saldi positivi nei confronti di quasi tutti i paesi partner.

Secondo gli ultimi dati disponibili (relativi al 2009), l'Ue ha perso il primato come mercato di destinazione dei capitali internazionali (anche se i dati preliminari per il 2010 sembrano indicare un aumento degli afflussi) mentre ha confermato il ruolo di leader mondiale di erogatrice di flussi, sebbene in ulteriore calo rispetto all'anno precedente.

2.1 Unione europea: attività economica e posizione nel contesto internazionale

La ripresa della crescita economica in atto procede, pur se a ritmi non elevati, anche nell'Unione europea. Nel 2010 il prodotto interno lordo dell'area è aumentato dell'1,8 per cento, dopo la caduta (-4,2 per cento) registrata l'anno precedente². Dopo un andamento più vivace nei primi due trimestri, il tasso di crescita ha alquanto rallentato nel terzo, in linea con una dinamica meno sostenuta della domanda estera, dovuta al venir meno delle misure di stimolo in molti paesi. Hanno inoltre inciso negativamente le difficoltà di natura finanziaria in alcuni paesi membri. Soprattutto le tensioni sul debito sovrano continuano a destare preoccupazioni per i rischi di contagio nell'intera area, nonostante interventi sia delle politiche nazionali sia da parte delle varie istituzioni. La recente crisi ha, inoltre, drammaticamente messo in luce la necessità di maggiore coordinamento nelle politiche di intervento di natura congiunturale e strutturale.

Le differenze nelle performance tra le economie dei diversi stati membri sono state notevoli e si sono probabilmente acuite in questa fase³.

Alcuni paesi, come Germania, Polonia, Svezia, sono riusciti a sfruttare appieno il traino della domanda nei paesi emergenti, mostrando tassi crescita elevati e superiori alla media dell'area. Altri hanno imboccato la ripresa, grazie anche all'apporto della domanda estera, senza avere ancora recuperato i livelli precedenti la crisi: tra questi vi è l'Italia, ma soprattutto quelli colpiti maggiormente dalla crisi del settore creditizio, come Regno Unito e

Tavola 2.1 - Quadro macroeconomico - Contabilità nazionale

(variazioni percentuali sull'anno precedente; valori concatenati, anno riferimento 2000)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Prodotto interno lordo	2,0	3,2	3,0	0,5	-4,2	1,8
Importazioni di beni e servizi (FOB)	6,2	9,4	5,7	1,1	-12,3	9,4
<i>Beni</i>	6,2	10,1	5,6	0,7	-13,7	11,3
<i>Servizi</i>	5,9	7,0	6,2	2,7	-7,1	3,6
Domanda nazionale	2,1	3,2	3,1	0,4	-4,2	1,3
Spesa delle famiglie	2,1	2,3	2,1	0,7	-1,6	0,8
Spesa delle Amm. Pubbliche	1,7	2,1	1,9	2,3	2,2	0,7
Investimenti fissi lordi	3,5	6,1	5,8	-0,8	-12,0	-0,7
di cui: Macchine e attrezzature	4,8	6,7	10,7	1,7	-17,8	4,6
Costruzioni	2,5	5,3	3,5	-2,0	-8,8	-3,8
Mezzi di trasporto	4,9	7,5	8,0	-2,3	-19,8	4,6
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	5,8	9,4	5,5	1,5	-12,4	10,6
<i>Beni</i>	5,5	9,4	4,5	1,1	-14,4	13,1
<i>Servizi</i>	6,8	9,3	8,8	2,6	-6,3	3,5

Produzione, occupazione, prezzi

(variazioni percentuali sull'anno precedente, se non altrimenti specificato)

Produzione industriale ⁽¹⁾	1,4	4,1	3,7	-1,7	-13,7	6,9
Beni intermedi	1,0	4,7	4,0	-3,3	-18,3	9,6
Beni capitali	2,8	6,5	6,9	-0,1	-19,5	9,3
Beni di consumo durevoli	0,2	5,9	3,2	-4,8	-15,2	4,5
Beni di consumo non durevoli	1,6	2,6	1,9	-1,5	-2,6	3,1
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	0,9	1,7	1,8	0,9	-1,8	-0,5
Prezzi al consumo ⁽²⁾	100,0	102,3	104,7	108,6	109,6	111,9

(1) Industria al netto delle costruzioni

(2) Indice medio annuo, anno di riferimento 2005=100,0.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

² Si veda la tavola 1.1 nel capitolo 1 di questo rapporto.

³ Cfr. The EEAG Report on the European Economy 2011, European Economic Advisory Group Cesifo, 2011, European Economic Forecast, Spring, 2011.

Spagna. Vi sono alcuni paesi, infine, che si trovano ancora in una situazione di recessione, come la Grecia e, in misura meno intensa, la Romania.

La produzione industriale non ha recuperato il livello registrato prima della crisi, anche se nel 2010 ha mostrato un andamento crescente: nell'area dell'euro è stata infatti del 10 per cento inferiore alla produzione registrata nel 2008.

La componente interna della domanda ha apportato, specie nella fase iniziale della ripresa, un contributo positivo (0,5 punti percentuali) alla crescita del Pil, grazie anche alla necessità di ricostituzione delle scorte. I consumi, dopo la flessione registrata l'anno precedente, sono lievemente aumentati nel 2010 (0,8 per cento quelli privati e 0,7 per cento quelli pubblici, tavola 2.1). Sul modesto andamento della spesa delle famiglie ha influito la contrazione del reddito disponibile e il perdurare delle difficoltà nel mercato del lavoro. La disoccupazione è rimasta elevata: nell'intera Unione europea il tasso ha raggiunto il 9,6 per cento e superato il 10 per cento nell'area dell'Euro, con un picco nei paesi più colpiti dalla crisi tra cui la Spagna, dove ha raggiunto il 20 per cento, o i tre paesi baltici dove ha toccato il 17-18 per cento. Ancor più elevato resta il tasso di disoccupazione giovanile nella maggior parte dell'area, con punte superiori al 40 per cento in Spagna e al 30 per cento in Grecia. Gli investimenti, dopo il brusco calo nel 2009 (-12 per cento), proseguito nel primo trimestre del 2010, hanno mostrato nel resto dell'anno un andamento discontinuo e nella media annua si è registrata una nuova, pur lieve, contrazione (-0,7 per cento). È proseguita, specie in alcuni paesi, la flessione degli investimenti nel settore delle costruzioni.

Le esportazioni nette, al contrario di quanto avvenuto nella fase più acuta della recessione, nel 2010 sono state il primo *driver* della ripresa, apportando un contributo positivo alla crescita pari a 0,5 punti percentuali. Se nel 2009 l'arresto subito dagli scambi internazionali era stato amplificato dal crollo degli scambi di prodotti intermedi, nel 2010 la ripresa è stata trainata dall'elevato grado di integrazione produttiva dei paesi Ue, come descritto nel contributo di Falzoni e Tajoli⁴ che mette in evidenza come l'andamento fortemente pro ciclico degli scambi sia collegato ad un cambiamento strutturale delle caratteristiche del commercio mondiale e, in particolare, alla crescente importanza della frammentazione internazionale della produzione e degli scambi di prodotti intermedi e semi-lavorati. In molti paesi le esportazioni di beni e servizi sono cresciute a tassi superiori rispetto alle importazioni. Per entrambi i flussi si è registrato un rallentamento nel quarto trimestre, più elevato per le importazioni che per le esportazioni.

Nel primo trimestre 2011 il prodotto interno lordo dell'Ue è aumentato dello 0,8 per cento rispetto al precedente trimestre⁵. Le esportazioni di beni e servizi sono aumentate del 2,2 per cento, superando nuovamente l'incremento registrato dalle importazioni (1,5 per cento). Le prospettive di crescita del Pil per il prossimo biennio non si discostano molto dall'anno precedente⁶, con andamenti che, nel breve periodo, resteranno assai disomogenei tra i vari paesi. Il momento positivo dell'economia tedesca potrà trainare le economie degli altri stati membri, anche attraverso la domanda di beni intermedi e di servizi. La produzione industriale nel complesso dell'area nei primi mesi del 2011 è stata piuttosto vivace anche se gli indicatori relativi agli ordinativi del settore manifatturiero nel mese di aprile hanno mostrato un rallentamento. I consumi sono previsti in lieve accelerazione, grazie alla lenta ripresa dell'occupazione i cui effetti, almeno in alcuni paesi, potrebbero, tuttavia, risultare frenati dal rialzo del livello dei prezzi connesso all'andamento delle quotazioni delle materie prime nella prima metà dell'anno in corso. Peseranno anche le politiche fiscali e di bilancio più restrittive attuate da alcuni paesi membri, specie dell'area dell'euro, dettate

4 "Frammentazione internazionale della produzione e fluttuazioni degli scambi internazionali: un'analisi della situazione europea", di A.M. Falzoni e L. Tajoli

5 Nel trimestre precedente si era registrata una variazione dello 0,2 per cento. La variazione tendenziale è stata per entrambe le aree del 2,5 per cento (dati Eurostat).

6 Il Fmi ha, nel mese di giugno, rivisto al rialzo la previsione di crescita economica nel 2011 per l'area dell'euro (2 per cento) e, al contrario, in lieve ribasso quelle su Stati Uniti e Giappone. Per il 2012 è stata, al contrario, apportata una correzione al ribasso per la crescita dell'area dell'euro, stimata all'1,7 per cento (FMI, *World Economic Outlook Update*, giugno 2011).

dalla sempre più pressante esigenza di risanare gli squilibri interni. Gli investimenti potrebbero ritornare ad aumentare, anche perché la ripresa accresce il grado di utilizzo della capacità produttiva e il costo del credito è rimasto relativamente favorevole. In particolare, la ripresa più sostenuta riguarderà gli investimenti in macchinari e attrezzature mentre il settore delle costruzioni risente ancora degli effetti della crisi finanziaria. Per le esportazioni l'andamento nel 2011 è stato di recente rivisto al rialzo e, secondo le previsioni, alcuni paesi dell'Ue potranno sperimentare aumenti superiori a quello previsto per il commercio mondiale. Il tasso di crescita delle importazioni potrebbe mostrarsi in linea o solo marginalmente superiore rispetto al 2010.

I conti con l'estero della Ue

Nel 2010 il saldo del conto corrente dell'area dell'Unione europea, in passivo per 94,5 miliardi di euro⁷ pari allo 0,9 per cento del prodotto interno lordo, non ha subito forti variazioni rispetto all'ammontare registrato l'anno precedente. Secondo le previsioni nel 2011 e 2012 il saldo di parte corrente dell'Ue dovrebbe conseguire un ulteriore miglioramento portandosi nel 2012 a una posizione pressoché in pareggio, grazie soprattutto al saldo relativo agli scambi di merci.

Tavola 2.2 - Bilancia dei pagamenti dell'Unione europea
(milioni di euro)

Voci	2007	2008	2009	2010
Conto corrente	-125.859	-251.841	-101.523	-94.521
Merci (FOB-FOB)	-154.860	-222.458	-82.517	-120.267
Servizi	83.605	72.342	62.834	73.544
<i>Trasporti</i>	20.362	24.172	19.664	18.864
<i>Viaggi all'estero</i>	-19.415	-20.283	-18.462	-14.709
<i>Altri servizi</i>	82.658	68.453	61.632	69.389
Redditi	3.598	-41.358	-21.776	15.778
<i>da lavoro</i>	7.419	7191	8143	10.191
<i>da capitale</i>	-3.821	-48.549	-29.919	5.587
Trasferimenti unilaterali	-58.202	-60.368	-60.064	-63.577
<i>di cui pubblici</i>	-28.773	-24.913	-29.781	-32.026
<i>privati</i>	-29.423	-35.465	-30.294	-31.549
<i>di cui rimesse emigrati</i>	-16.351	-4343	-15586	-13146
Conto capitale	-16.102	-7.661	-6.649	-6.946
Conto finanziario				
Investimenti diretti	-117.900	-201.991	-84425	-52.505
<i>all'estero</i>	-551.610	-381.351	-298.964	-106.703
<i>in entrata</i>	433.710	179.359	214.539	54.197

Fonte: Eurostat

Nell'osservare l'andamento nel 2010 si individuano tre gruppi di paesi all'interno dell'Ue⁸: un primo gruppo è costituito da paesi caratterizzati da forti disavanzi come Grecia, Spagna e Portogallo insieme con i paesi dell'Europa centro orientale, come Bulgaria, Romania, Polonia e Lettonia, che hanno mostrato nella fase successiva alla crisi un'attenuazione degli squilibri commerciali⁹. Un secondo gruppo è costituito dalla Germania con altri paesi del nord Europa (Danimarca, Svezia, Finlandia, Paesi Bassi) i cui saldi commerciali rimangono in surplus. Un terzo gruppo è, invece, composto da tre fra i principali paesi dell'area,

⁷ Il dato (diversamente da quanto fatto nella Tavola 1.1) tiene conto degli aggiustamenti compiuti dall'Eurostat sugli scambi intra- Ue, che di solito soffrono di una sottostima delle importazioni.

⁸ Si veda anche EEAG, Report on the European Economy, CESifo, Munich, 2011.

⁹ In Ungheria e nella Repubblica Ceca il disavanzo che si registrava negli anni passati ha lasciato il posto a un surplus.

Francia, Italia e Regno Unito i cui disavanzi hanno mostrato un peggioramento. L'Irlanda ha operato un forte aggiustamento e il saldo, fortemente passivo nel 2009, si è avvicinato al pareggio. Si tratta di un aspetto importante trattandosi di uno dei paesi dell'area dell'euro sotto stretta vigilanza per i timori che le difficoltà del settore finanziario, creditizio e reale possano trasmettersi pericolosamente in tutta l'area.

Il disavanzo complessivo relativo alle merci, che si era fortemente ridimensionato nel 2009, ha mostrato un nuovo, sia pur lieve, peggioramento, determinato principalmente dall'andamento dei prezzi delle merci importate, il cui aumento ha superato quello delle esportazioni. Il deterioramento della ragione di scambio, pari al 2 per cento rispetto al 2009 e ancora più netto per l'area dell'euro (-2,5 per cento)¹⁰, è essenzialmente da attribuire al rincaro delle materie prime. Simile è stato l'andamento della ragione di scambio anche negli altri principali paesi.

Tavola 2.3 - Il commercio estero dell'Ue (27 paesi) e dei principali concorrenti

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

	ESPORTAZIONI						IMPORTAZIONI					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Unione europea ⁽¹⁾	1.053	1.160	1.241	1.310	1.097	1.348	1.180	1.353	1.433	1.565	1.205	1.492
variazione valori	10,5	10,2	6,9	5,6	-16,2	22,9	14,8	14,7	6,0	9,2	-23,0	23,8
variazione quantità	6,7	6,1	5,3	2,6	-15,5	16,3	5,3	5,4	5,4	0,1	-14,5	9,9
variazione vmu ⁽²⁾	3,5	3,9	1,5	2,9	-0,9	5,7	9,0	8,8	0,5	9,0	-9,9	12,6
Stati Uniti	724	817	838	875	757	964	1.393	1.528	1.474	1.475	1.151	1.485
variazione valori	10,6	12,8	2,5	4,5	-13,5	27,3	13,6	9,7	-3,5	0,1	-22,0	29,0
variazione quantità	7,2	9,9	6,7	5,8	-14,0	15,4	5,6	5,5	1,1	-3,7	-16,4	14,8
variazione vmu ⁽²⁾	3,2	2,7	-3,9	-1,2	0,6	10,4	7,5	3,9	-4,5	3,9	-6,7	12,4
Giappone	478	515	521	531	416	581	415	461	454	518	396	522
variazione valori	5,2	7,7	1,2	1,9	-21,6	39,5	13,5	11,2	-1,6	14,2	-23,7	32,0
variazione quantità	5,1	11,3	9,4	2,2	-24,8	27,5	2,6	3,9	1,2	-1,0	-12,2	10,0
variazione vmu ⁽²⁾	0,1	-3,2	-7,5	-0,3	4,2	9,4	10,6	7,0	-2,7	15,3	-13,1	20,0
Cina ⁽³⁾	612	772	891	973	862	1.190	530	630	698	770	721	1.052
variazione valori	28,4	26,0	15,4	9,2	-11,4	38,1	17,6	18,8	10,7	10,4	-6,3	45,9
variazione quantità	25,0	22,0	19,8	8,5	-10,5	28,4	11,6	16,4	13,8	3,8	2,9	22,1
variazione vmu ⁽²⁾	2,7	3,2	-3,7	0,6	-1,1	7,6	5,4	2,1	-2,7	6,3	-9,0	19,5

(1) Esclusi gli scambi intra-Ue27.

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

Le quantità esportate sono, al contrario, aumentate a un tasso più elevato di quelle importate (rispettivamente il 16,3 e il 9,9 per cento rispetto al 2009): la ripresa della domanda nei mercati di sbocco extra-europei è stata infatti assai sostenuta e superiore a quella dei paesi dell'Ue. Un aumento più elevato della domanda di importazioni si è registrato nei due principali importatori mondiali, la Cina (22,1 per cento) e gli Stati Uniti (14,8 per cento).

L'attivo nel saldo dei servizi è aumentato nel 2010, passando a 73,5 miliardi, grazie alla flessione del disavanzo del settore turistico e ad un incremento del surplus della voce altri servizi. Si nota, inoltre, una diminuzione della quota dell'Unione europea, degli Stati Uniti e del Giappone sia sulle esportazioni sia sulle importazioni mondiali. Al ridimensionamento del ruolo delle principali economie avanzate si è contrapposto l'aumento dell'incidenza della Cina, paese che però rimane importatore netto di servizi commerciali.

È da notare anche un mutamento del segno del saldo dei redditi, passato da -22 a 15,8 miliardi di euro, grazie all'afflusso netto di redditi da lavoro ma, soprattutto, alla dinamica dei redditi da capitale relativi agli investimenti diretti.

Tavola 2.4 - Scambi di servizi commerciali⁽¹⁾ dell'Unione europea e dei principali concorrenti
Quote percentuali e saldi in milioni di euro

PAESI E AREE	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ⁽²⁾
			Unione europea ⁽³⁾			
Crediti	27,3	27,0	27,5	27,2	26,1	24,5
Debiti	24,7	23,8	24,3	24,3	23,5	22,1
Saldo	52.167	72.236	85.724	74.881	63.270	64.867
			Stati Uniti			
Crediti	19,4	19,0	18,6	18,2	19,0	18,4
Debiti	15,5	15,5	14,4	13,6	13,9	13,2
Saldo	65.854	70.408	93.329	98.902	101.571	118.468
			Giappone			
Crediti	5,6	5,6	5,1	5,2	5,0	4,9
Debiti	7,0	6,8	6,4	6,2	6,1	5,7
Saldo	-16.315	-14.941	-15.779	-14.280	-15.090	-13.337
			Cina			
Crediti	4,1	4,4	4,9	5,2	5,1	6,1
Debiti	4,8	5,1	5,6	5,9	6,6	7,1
Saldo	-7.446	-7.093	-5.546	-7.859	-21.156	-16.595
			Mondo ⁽⁴⁾			
Crediti (mld di euro)	1.464	1.652	1.810	1.912	1.799	2.108
Debiti (mld di euro)	1.405	1.570	1.696	1.831	1.722	2.042

(1) Esclusi i servizi governativi.

(2) Dati provvisori

(3) Dal 2005 al 2006 Ue25, dal 2007 in poi Ue27.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Per quanto riguarda il conto finanziario, i flussi di Ide in uscita hanno continuato a superare in valore quelli in entrata. Tuttavia, nel 2010 entrambi i flussi netti hanno mostrato una forte flessione che, per quelli in uscita, come si vedrà nei paragrafi successivi, rappresenta una continuazione della tendenza in atto da alcuni anni. I dati sulle quote sui flussi di investimenti mondiali, disponibili all'anno 2009, mostrano il ridimensionamento dell'incidenza dell'Ue sul totale dei flussi in uscita e, al contempo, l'aumento degli Stati Uniti e della quota, ancora bassa, della Cina. Per gli investimenti in entrata nell'Ue, dopo la netta flessione dell'anno precedente, si è registrata una ripresa e un aumento della posizione sugli investimenti mondiali, che rimane però ancora distante dal livello raggiunto negli anni precedenti.

2.2 Evoluzione della specializzazione

Come già sottolineato, il 2010 si è caratterizzato per una vistosa ripresa degli scambi, soprattutto di merci, duramente colpiti dalla crisi economica globale del 2009. La crescita dell'interscambio dell'Unione europea si è manifestata con intensità diverse fra paesi e settori, determinando una serie di cambiamenti nelle caratteristiche del suo modello di specializzazione internazionale.

Merchi

Il deficit commerciale dell'Unione europea si è attestato, a fine 2010, al 5,5 per cento del totale degli scambi; limitatamente al comparto manifatturiero, tuttavia, il saldo si è mantenuto positivo, nella misura del 6,8 per cento del totale.

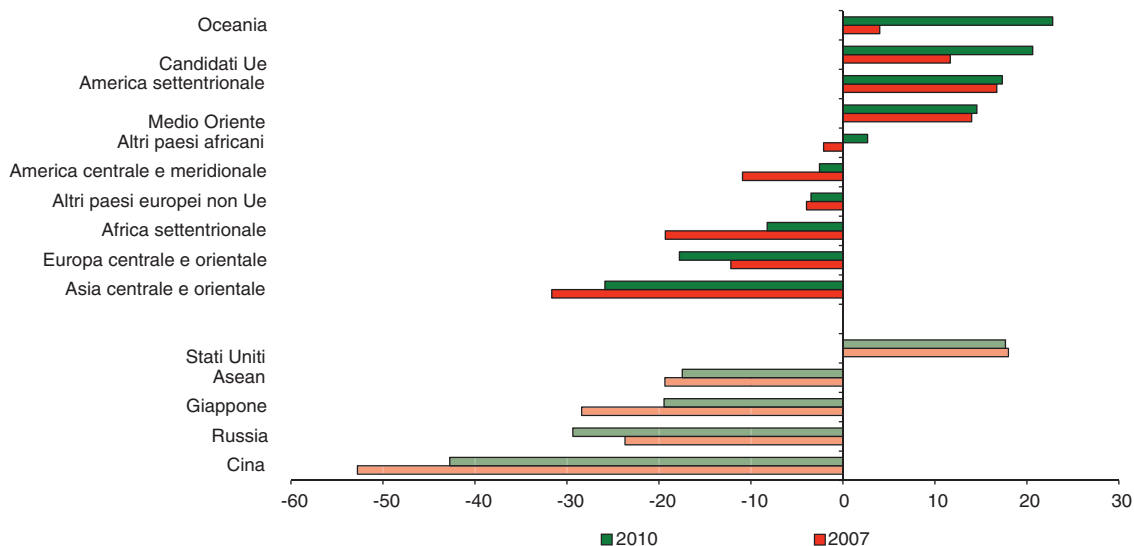
Tavola 2.5 - Consistenze e flussi di Ide dell'Unione europea e dei principali concorrenti
Rapporti percentuali: le consistenze sui rispettivi Pil e i flussi sui flussi mondiali

PAESI E AREE	2005		2009		2005				
	STOCK				2005	2006	2007	2008	2009
					FLUSSI				
	Unione europea								
In entrata	16,6	23,0			39,0	34,7	47,3	20,1	32,2
In uscita	21,9	31,1			82,7	56,6	58,9	48,4	45,8
	Stati Uniti								
In entrata	23,4	21,9			25,4	28,3	21,7	25,9	13,9
In uscita	29,4	30,2			4,3	31,8	30,7	28,1	29,1
	Giappone								
In entrata	2,1	3,9			0,8	-1,0	2,5	2,9	1,8
In uscita	8,5	14,6			12,7	7,1	5,7	10,9	8,7
	Cina								
In entrata	12,2	10,1			17,6	8,7	6,8	8,7	10,2
In uscita	2,6	4,9			3,4	3,0	1,8	4,4	5,6
	Mondo ⁽¹⁾								
In entrata	14,7	16,5			331.257	666.426	894.963	850.398	670.049
In uscita	16,7	19,3			289.392	560.933	934.648	799.570	612.117

(1) I flussi mondiali escludono i flussi intra-UE.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Unctad

Grafico 2.1
Saldi normalizzati di merci dell'Unione europea per aree geografiche⁽¹⁾



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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

Con riferimento ai mercati di sbocco bisogna segnalare, innanzitutto, un netto peggioramento tra il 2007 e il 2010 del saldo normalizzato con i partner dell'Europa centro-orientale. Nel dettaglio, il deficit strutturale con la Russia, partner principale di quest'area, si è sensibilmente ampliato, a seguito dell'innalzamento del prezzo delle materie prime energetiche¹¹ che ha caratterizzato tutto il periodo d'osservazione.

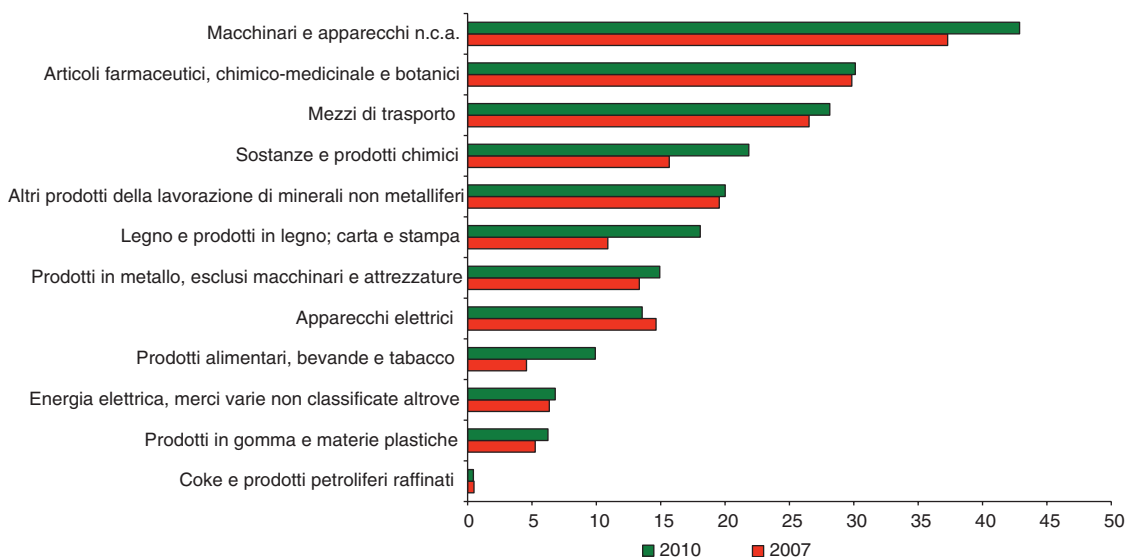
¹¹ Fonte Istat; Indice dei prezzi, in dollari, delle materie prime: anno base 2005=100,0. Materie prime energetiche: 2009=116,8; 2010=147,1.

Gli Stati Uniti sono il principale mercato di destinazione delle esportazioni di merci dell'Ue: le vendite hanno mostrato una dinamica sensibilmente più sostenuta di quella degli acquisti, tant'è che nel 2010 il rapporto tra avanzo commerciale e totale dell'interscambio con gli Stati Uniti, in ripiegamento di oltre quattro punti tra il 2008 e il 2009, si è rapidamente riportato sui livelli pre-crisi (+17,4 per cento). L'importanza di questo mercato, verso cui nell'anno appena trascorso si è diretto il 16,7 per cento delle vendite estere, ha tuttavia continuato sul trend di ridimensionamento caratteristico del decennio. Gli acquisti dell'Ue negli Stati Uniti, invece, sono stati pari al 10,5 per cento del totale.

Permangono negativi, anche se in miglioramento rispetto ai periodi precedenti, i saldi normalizzati dell'Ue nei confronti dell'insieme dei paesi dell'Asia orientale. Da sottolineare, in particolare, il ridimensionamento del deficit sul totale degli scambi per Giappone, Corea del Sud e Cina; con riferimento a quest'ultima, per il quarto esercizio consecutivo le esportazioni hanno avuto una dinamica più sostenuta di quella degli acquisti. La riduzione del saldo normalizzato negativo con i paesi dell'Asean è stata di modesta entità, presumibilmente a causa dell'intensificarsi degli scambi commerciali tra questi paesi e la Cina, favoriti dagli accordi bilaterali di libero scambio siglati in sede Omc.

Si è mantenuto negativo e in peggioramento il saldo nei confronti dell'Africa settentrionale, mercato in cui, al pari della Russia, il risultato aggregato è fortemente condizionato dalla dinamica delle importazioni europee di materie prime energetiche. Risultano positivi e in crescita i saldi normalizzati relativi a mercati di elevata importanza strategica ma dal modesto peso specifico, quali il Medio Oriente e l'Oceania.

Grafico 2.2
Saldi normalizzati di merci dell'Unione Europea per settore in surplus⁽¹⁾



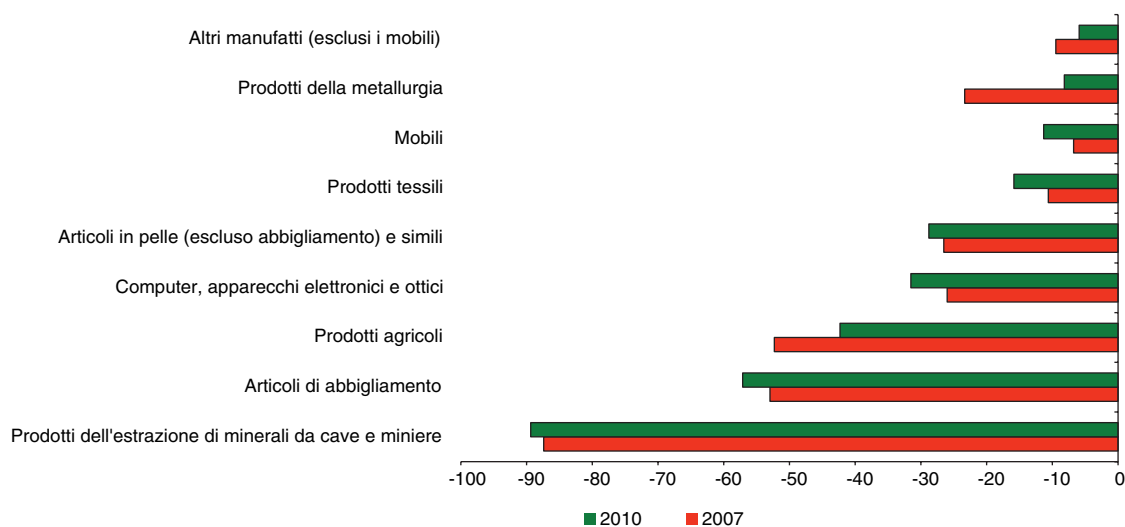
(1) Rapporti percentuali tra saldi commerciali e somme di esportazioni e importazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

I saldi normalizzati settoriali evidenziano, al 2010, una maggiore stabilità rispetto al periodo pre-crisi. È necessario sottolineare, in via preliminare, come nella maggior parte dei settori industriali l'Unione europea stia sperimentando una fase estremamente delicata e complessa della propria evoluzione. Vi è in atto un lento e profondo processo di riorganizzazione intrasettoriale, volto ad ottenere recuperi di competitività (attraverso l'innalzamento della produttività del lavoro o il riposizionamento su attività a sempre maggior valore aggiunto), nel tentativo di intercettare segmenti di mercato che siano caratterizzati da una maggiore capacità di spesa e meno esposti alla crescente concorrenzialità dei mercati internazionali.

I settori di maggior specializzazione che registrano un miglioramento del saldo normalizzato sono la meccanica, i prodotti chimici, i prodotti in legno ed i prodotti alimentari. Particolarmente elevata, ed in lieve aumento, è la specializzazione in un settore notoriamente anticiclico quale la farmaceutica, in cui tuttavia buona parte delle transazioni sono del tipo *intra-firm*, oltre che nei mezzi di trasporto. In controtendenza, seppur moderatamente, il settore degli apparecchi elettrici, che registra una flessione del saldo. Nel complesso la crisi sembra aver rallentato il processo di specializzazione produttiva le cui linee di fondo sembrano, però, rimanere immutate.

Grafico 2.3
Saldi normalizzati di merci dell'Unione Europea per settore in deficit⁽¹⁾



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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

La despecializzazione, caratterizzata dal perdurare e dall'ampliarsi di saldi normalizzati negativi, riguarda in particolar modo i settori caratterizzati da produzioni a basso valore aggiunto e/o ad elevato contenuto di manodopera. È questo il caso, ad esempio, dei mobili, del tessile, della pelletteria e dell'abbigliamento; permane la situazione di deficit anche nei prodotti Ict di cui l'Unione europea è tradizionalmente un importatore netto. È opportuno evidenziare, inoltre, come si sia notevolmente ridotto lo squilibrio in un settore di importanza strategica quale la metallurgia. In ulteriore aumento è il saldo normalizzato relativo alle materie prime energetiche, il cui andamento è fortemente influenzato dalle quotazioni delle materie stesse.

Servizi

L'Unione europea ha mantenuto nel 2010 la propria leadership come esportatore mondiale di servizi. Il saldo normalizzato per gli scambi di servizi è rimasto in attivo e, in base ai dati provvisori, è cresciuto portandosi al 7,5 per cento del totale dell'interscambio. Sotto il profilo geografico, l'Unione europea continua a mostrare saldi attivi con quasi tutte le aree, ad esclusione dell'Africa settentrionale, per effetto del passivo nel settore dei viaggi all'estero.

Il saldo con gli Stati Uniti, che nel 2009 aveva assunto segno negativo, è rimasto in disavanzo, pur se di dimensioni contenute in rapporto al totale dell'interscambio. L'Unione europea ha nei confronti degli USA saldi attivi nei settori dei trasporti, in quello finanziario e assicurativo e nelle costruzioni mentre è importatrice netta di royalties, licenze e brevetti,

Tavola 2.6 - Saldi normalizzati⁽¹⁾ relativi agli scambi di servizi dell'Unione europea per area geografica e paesi

Area o paese	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ^(a)
Paesi europei non Ue di cui	7,0	10,8	10,8	11,3	11,8
<i>Svizzera</i>	14,3	16,5	13,2	14,3	12,6	12,8
<i>Russia</i>	10,7	15,5	22,2	22,3	25,1	22,9
Africa settentrionale	-26,9	-28,7	-23,6	-14,9	-14,3
Altri paesi africani	9,1	10,7	18,1	19,6	16,6
America settentrionale	2,1	3,9	3,7	1,2	-1,3	-1,2
<i>Stati Uniti</i>	1,6	3,3	3,1	0,3	-2,4	-2,5
America centro meridionale	4,1	5,0	6,6	5,4	4,0
<i>Brasile</i>	8,7	16,9	23,5	17,1	28,2
Medio Oriente	20,4	22,9	29,2	25,6	25,9
Asia centrale e orientale	13,0	10,8	11,8	10,2	11,5
<i>Cina</i>	7,8	8,7	14,3	16,3	10,9
<i>Giappone</i>	22,1	17,1	17,0	11,6	12,2	11,5
<i>India</i>	11,9	9,4	4,7	9,0	9,9
Oceania	16,0	19,3	22,2	27,3	26,8
Totale (esclusi i flussi intra-Ue)	7,0	8,5	9,4	7,7	7,1	7,5

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

(a) Dati provvisori e disponibili per un insieme limitato di paesi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

servizi personali, culturali e ricreativi (voce che comprende il settore degli audiovisivi), negli altri servizi alle imprese e in quelli governativi. Il saldo relativo ai viaggi e al turismo, in cui l'Europa tradizionalmente deteneva un surplus, negli ultimi tre anni ha mutato di segno, diventando negativo, anche a seguito degli sviluppi sui mercati del cambio¹².

È rimasto in avanzo, anche se si è ridotto, il saldo normalizzato con l'area sudamericana. In particolare, nel 2010 è notevolmente aumentato il surplus con il Brasile (da 17 a 28 per cento del totale dell'interscambio).

Non si hanno dati sull'andamento degli scambi di servizi nel 2010 per l'intero continente asiatico, ma sono disponibili quelli relativi a Cina, Giappone e India. In tutti e tre i casi l'Ue conserva il proprio ruolo di esportatore netto di servizi. Spicca il miglioramento del saldo normalizzato con l'India e, al contrario, la contrazione dell'attivo con la Cina, dovuta in parte al peggioramento del saldo della voce trasporti.

L'esame dei saldi normalizzati per settori suggerisce che non si sono avute modifiche sostanziali del modello di specializzazione. Rimangono elevati gli attivi nei servizi di informatica, in quelli finanziari, nelle assicurazioni e nelle costruzioni, anche se in questo caso, per effetto della crisi globale del comparto, si osserva una flessione del surplus a partire dal 2009.

Non si notano variazioni di rilievo neanche nei settori di despecializzazione: si è lievemente contratto il bilancio dei viaggi all'estero come pure quello delle royalties e licenze. È progressivamente migliorato, fino a passare per la prima volta in attivo, il saldo delle comunicazioni, mentre è diventato passivo il bilancio dei servizi governativi.

2.3 Orientamento geografico e settoriale dell'interscambio

Sia le grandi economie avanzate occidentali (Unione europea e Stati Uniti) che alcuni paesi asiatici, quali il Giappone e la Cina, hanno sperimentato negli ultimi anni fasi significative, seppur diverse, del proprio percorso di sviluppo. L'andamento delle quote di interscambio mondiale¹³ e quello dei saldi commerciali di ciascuno riflettono, almeno in parte, questi cambiamenti.

¹² Dati di fonte Eurostat: (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).

¹³ Al netto della componente intra-Ue.

Tavola 2.7 - Saldi normalizzati⁽¹⁾ relativi agli scambi di servizi dell'Unione europea per settore

	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ⁽²⁾
Trasporti	7,7	7,0	9,2	9,5	10,1	8,0
Viaggi all'estero	-12,7	-10,1	-11,4	-12,0	-11,9	-9,1
Altri servizi	14,0	15,7	16,2	12,7	11,4	11,8
Comunicazioni	-3,3	-4,9	-3,8	-2,0	-0,8	3,0
Costruzioni	33,3	32,4	34,2	37,3	31,8	30,8
Assicurazioni	-15,5	18,5	28,9	28,6	34,8	28,6
Servizi finanziari	42,6	42,1	45,1	44,9	42,5	42,2
Informatica	33,1	37,7	39,8	40,8	40,6	43,2
Royalties e licenze	-16,5	-12,7	-12,0	-21,2	-20,8	-16,0
Altri servizi alle imprese	16,3	15,6	14,5	12,9	12,0	11,8
Servizi personali, culturali, ricreativi	-12,5	-21,0	-11,1	-15,8	-11,5	-8,5
Servizi governativi	10,9	9,9	7,7	2,7	-2,0	-1,4
Totale (esclusi i flussi intra-Ue)	7,0	8,5	9,4	7,7	7,1	7,5

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

(2) Dati provvisori e disponibili per un insieme limitato di paesi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Le economie mature hanno sofferto la spinta concorrenziale delle economie emergenti (investite solo marginalmente dalla crisi economica globale). Tale circostanza ha stimolato, nella seconda metà dell'ultimo decennio, un lungo e profondo processo di ristrutturazione intrasettoriale, volto a proteggere le quote sull'interscambio mondiale. Non sorprende quindi che l'Unione europea e gli Stati Uniti abbiano vissuto, dal 2005 in poi, una fase di lenta ma costante erosione delle proprie quote, sia sulle esportazioni che sulle importazioni mondiali. I deficit strutturali di bilancia commerciale, pur persistendo, si sono tendenzialmente assottigliati.

Tavola 2.8 - Quote sull'interscambio mondiale e saldi commerciali al netto degli scambi intra-Ue

Quote percentuali e valori in miliardi di euro

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Unione europea ⁽¹⁾						
Esportazioni (%)	17,1	16,4	16,4	15,9	16,2	15,0
Importazioni (%)	18,0	18,2	18,4	18,4	17,4	16,5
Saldo commerciale	-112,1	-172,2	-192,9	-255,1	-108,1	-143,3
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	-5,0	-6,8	-7,2	-8,9	-4,7	-5,0
Stati Uniti						
Esportazioni (%)	11,6	11,3	11,1	10,6	11,2	10,8
Importazioni (%)	21,2	20,4	19,0	17,3	16,6	16,4
Saldo commerciale	-668,5	-710,5	-636,4	-599,7	-393,8	-520,4
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	-31,6	-30,3	-27,5	-25,5	-20,6	-21,3
Giappone						
Esportazioni (%)	7,6	7,1	6,9	6,4	6,1	6,5
Importazioni (%)	6,3	6,2	5,8	6,1	5,7	5,8
Saldo commerciale	63,6	53,9	67,2	12,8	20,6	58,2
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	7,1	5,5	6,9	1,2	2,5	5,3
Cina						
Esportazioni (%)	9,8	10,7	11,8	11,8	12,7	13,3
Importazioni (%)	8,1	8,4	9,0	9,0	10,4	11,6
Saldo commerciale	82,0	141,4	192,9	202,7	140,3	137,8
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	7,2	10,1	12,1	11,6	8,9	6,1
Mondo ⁽³⁾						
Esportazioni	6.266	7.212	7.555	8.243	6.781	8.960
Importazioni	6.560	7.470	7.774	8.517	6.922	9.064

(1) Dal 2004 al 2006 Ue25, dal 2007 in poi Ue27.

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comex

Il Giappone, pur mantenendo il suo surplus commerciale, ha sofferto la prossimità geografica della Cina. Quest'ultima, dopo l'ingresso nell'Omc del 2001, ha acquisito infatti notevoli quote esportative, soprattutto nel mercato intra-regionale asiatico.

Il percorso di sviluppo intrapreso dalla Cina evidenzia tratti distintivi del tutto particolari. Se in una fase iniziale il suo modello di specializzazione era fortemente polarizzato su produzioni a basso valore aggiunto, la recente trasformazione l'ha progressivamente resa sempre più competitiva anche nelle merci a medio contenuto di valore aggiunto. La politica di controllo del tasso di cambio, unitamente al crescente fabbisogno di materie prime, ha comportato un rapido aumento delle quote sulle esportazioni e sulle importazioni, persistendo tuttavia un consistente surplus di bilancia commerciale.

Le esportazioni

Nel 2010 l'Unione europea ha aumentato i valori del proprio interscambio, sia dal lato delle esportazioni (+23,2 per cento) che delle importazioni (+24,3 per cento). Tale crescita ha coinvolto, pur con delle differenze, tutte le direttrici geografiche. I livelli raggiunti dai valori delle esportazioni e delle importazioni risultano, rispettivamente, superiori ed inferiori a quelli del 2008.

L'analisi sulla variazione, dal 2007 al 2010, della dimensione di ciascun mercato¹⁴ permette di individuare l'impatto della recente crisi economico-finanziaria sulle diverse aree

Tavola 2.9 - Dettaglio geografico delle esportazioni dell'Unione europea
Valori in milioni di euro, variazioni, dimensioni e quote in percentuale

AREE E PAESI	Valori				Variazioni		Dimensione del mercato ⁽²⁾		Quota	
	2007	2008	2009	2010	2009-10	2007-10 ⁽¹⁾	2007	2010	2007	2010
Paesi europei non Ue	348.065	377.576	289.307	360.372	24,6	1,2	8,8	8,1	57,3	55,9
<i>Russia</i>	88.450	104.282	64.918	85.820	32,2	-1,0	2,3	2,3	53,4	50,9
<i>Svizzera</i>	90.911	95.763	87.086	104.247	19,7	4,7	1,8	1,7	66,8	68,7
AFRICA	129.638	149.924	133.844	155.441	16,1	6,2	4,4	4,7	39,2	36,2
Africa settentrionale	47.552	58.080	54.430	61.541	13,1	9,0	1,4	1,8	50,3	48,1
Altri paesi africani	54.229	59.871	51.904	61.653	18,8	4,4	3,0	3,0	32,9	28,8
<i>Sudafrica</i>	20.167	19.798	15.734	21.040	33,7	1,4	1,1	0,8	36,1	33,4
AMERICA	389.591	390.420	317.234	386.685	21,9	-0,2	36,8	32,8	17,0	13,8
America settentrionale	284.282	273.415	222.928	263.361	18,1	-2,5	27,8	23,5	17,5	13,9
<i>Canada</i>	25.561	25.841	21.930	26.228	19,6	0,9	4,8	4,2	9,6	7,6
<i>Stati Uniti</i>	258.210	246.981	200.516	236.484	17,9	-2,9	23,0	19,2	19,0	15,3
America centro-meridionale	77.416	84.991	66.765	91.046	36,4	5,6	9,0	9,3	15,3	13,3
<i>Brasile</i>	20.859	25.528	21.210	30.615	44,3	13,6	1,5	2,0	23,9	20,3
<i>Messico</i>	20.648	21.766	15.605	21.029	34,8	0,6	3,5	2,8	12,8	10,8
ASIA	396.916	418.694	380.177	473.462	24,5	6,1	44,9	49,3	13,3	11,0
Asia centrale	42.867	45.041	40.662	48.459	19,2	4,2	4,2	4,8	17,2	13,7
<i>India</i>	29.119	31.071	27.147	33.982	25,2	5,3	2,7	3,3	18,0	14,0
Asia orientale	226.154	231.686	217.132	284.704	31,1	8,0	37,6	41,2	10,2	8,7
<i>Cina</i>	71.027	77.479	81.111	112.349	38,5	16,5	10,9	13,6	11,6	10,2
<i>Corea del Sud</i>	24.397	25.400	21.351	27.587	29,2	4,2	4,1	4,1	10,4	8,8
<i>Giappone</i>	42.595	41.053	35.203	42.964	22,0	0,3	7,1	6,8	10,6	8,2
Medio Oriente	100.039	109.995	94.874	108.052	13,9	2,6	5,7	5,7	30,0	25,3
OCEANIA E ALTRI TERRITORI	68.083	80.976	66.307	81.550	23,0	6,2	2,4	2,5	18,9	14,6
MONDO ⁽³⁾	1.247.558	1.320.317	1.102.099	1.358.153	23,2	2,9	100,0	100,0	22,7	20,9

(1) Tasso di crescita medio annuo.

(2) La dimensione del mercato è calcolata, per ogni area/paese, come rapporto tra le sue importazioni dal Mondo e il totale delle importazioni mondiali al netto degli scambi intra-UE.

(3) Al netto delle componenti intra-UE.

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

14 La dimensione di ogni area geografica è espressa come il rapporto tra le importazioni dell'area stessa e le importazioni mondiali, al netto degli scambi intra-Ue.

geografiche, anche sotto il profilo della loro domanda di acquisti dall'estero. Le economie più mature, quali ad esempio gli Stati Uniti ed il Giappone, hanno sofferto maggiormente la congiuntura sfavorevole. La contrazione della domanda interna, unitamente al sottoutilizzo degli impianti produttivi, hanno inciso sul livello delle importazioni di tali mercati, riducendone il peso relativo. Le economie emergenti (in particolar modo quelle asiatiche) hanno di contro mantenuto elevati livelli produttivi e, grazie alle migliori performance macroeconomiche, hanno accresciuto le proprie capacità di spesa. È questo il caso, ad esempio, dell'India e, soprattutto, della Cina; le importazioni di quest'ultima, al 2010, costituivano il 13,6 per cento del mercato mondiale. Inoltre, anche i mercati dell'America centro-meridionale e dell'Africa hanno sperimentato una moderata crescita relativa.

La forte crescita complessiva delle esportazioni dell'Unione europea (+23,2 per cento) è stata particolarmente sostenuta in Asia orientale (+31,1 per cento). Nel dettaglio, l'incremento del 38,5 per cento tra il 2009 e il 2010 delle esportazioni verso la Cina, mercato in cui nell'anno appena trascorso l'Ue deteneva una quota del 10,2 per cento, prolunga un trend positivo ininterrotto, nella misura del 16,5 per cento annuo tra il 2007 e il 2010. Relativamente al valore delle esportazioni Ue dirette in India si registra un tasso di crescita medio annuo del 5,3 per cento.

Positiva, seppur di minore intensità, è stata la dinamica del valore delle esportazioni verso gli Stati Uniti (+17,9 per cento). Il perdurare di alcune delle criticità manifestatesi a seguito della crisi economica globale ha comportato il mancato riassorbimento, dal 2007 al 2010, della caduta del valore delle esportazioni Ue dirette negli Stati Uniti (tasso di crescita medio annuo pari a -2,9 per cento). Le esportazioni Ue verso il Brasile hanno mostrato la più alta crescita congiunturale (+44,3 per cento), oltre ad un tasso di crescita medio annuo del +13,6 per cento.

Il valore delle esportazioni Ue in Russia è aumentato notevolmente (+32,2 per cento) nel 2010, recuperando parte della forte caduta registrata l'anno precedente. Performance positive si sono registrate, infine, anche in Medio Oriente (+13,9 per cento) e nel continente africano (+16,1 per cento), in particolar modo in Sudafrica (+33,7 per cento).

La crescita economica dell'Unione europea è stata disomogenea e inferiore alla media. Questo dato, contestualizzato in un più ampio e complesso quadro internazionale, ha contribuito all'erosione della sua quota di mercato mondiale (20,9 per cento nel 2010, a fronte del 22,7 per cento nel 2007). La perdita di quote si è compiuta nella generalità dei mercati, con la sola eccezione della Svizzera, ed è stata particolarmente accentuata negli Stati Uniti. Il vantaggio competitivo dato dalla prossimità ai mercati sia dei Paesi europei non Ue che dell'Africa settentrionale contribuisce a spiegare il conseguimento di quote di mercato considerevoli (rispettivamente: 55,9 per cento e 48,1 per cento). Nel 2010 si registra inoltre la perdita, da parte dell'Unione europea, di quote di mercato in Asia (11,0 per cento) e, in particolare, nei paesi dell'Asia orientale (8,7 per cento).

Il dettaglio settoriale delle esportazioni dell'Ue evidenzia come la crescita (+23,2 per cento) sia il risultato di un contributo positivo della totalità dei settori.

L'incremento del valore delle esportazioni dell'Unione europea, al netto degli scambi intra-Ue, è stato trainato in maniera decisiva dai settori di maggior specializzazione: la crescita più sostenuta ha riguardato i mezzi di trasporto (+42,7 per cento), soprattutto autoveicoli (+49,8 per cento). Questa circostanza conferma i segnali dell'attenuazione della fase recessiva, essendo tornata a crescere la domanda di beni di consumo durevoli, particolarmente esposta alle fluttuazioni del ciclo economico. In modo analogo, da segnalare la ripresa delle vendite di beni strumentali, tra cui i macchinari sia di impiego generale che specializzati, cresciuti, rispettivamente, di circa 15 e 23 punti percentuali.

Si registra un forte contributo positivo della farmaceutica. Il valore delle esportazioni di tale comparto ha segnato negli ultimi tre anni un tasso di crescita medio annuo pari al 10,4 per cento, a fronte di una crescita media del 2,9 per cento.

Tavola 2.10 - Dettaglio settoriale delle esportazioni dell'Unione europea

Valori in milioni di euro, variazioni, pesi e quote in percentuale

PRINCIPALI SEZIONI, SOTTOSEZIONI E GRUPPI	Valori				Variazioni		Peso del settore		Quota ⁽³⁾	
	2007	2008	2009	2010	2009-10	2007-10 ⁽²⁾	2007	2010	2007	2010
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	18.024	23.019	16.445	20.812	26,6	4,9	2,6	3,0	9,9	9,0
PRODOTTI DELLE STRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	23.165	23.839	19.252	25.332	31,6	3,0	5,2	6,3	6,5	5,3
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	1.152.819	1.215.291	1.018.979	1.255.777	23,2	2,9	88,2	86,8	19,0	18,9
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	57.352	61.493	57.178	69.375	21,3	6,5	5,2	5,8	15,9	15,7
Prodotti tessili	17.720	17.369	14.456	16.594	14,8	-2,2	2,0	1,9	16,8	11,5
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	18.571	19.498	16.062	17.425	8,5	-2,1	2,7	2,6	10,1	8,8
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	12.898	13.078	10.905	13.153	20,6	0,7	1,1	1,2	17,0	14,4
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	9.493	9.030	7.515	8.964	19,3	-1,9	0,9	0,7	15,3	17,0
Carta e di prodotti di carta	20.457	20.698	18.208	21.959	20,6	2,4	1,7	1,6	17,5	17,6
Prodotti della stampa e riproduzione di supporti registrati	1.526	1.231	1.040	1.884	81,2	7,3	0,0	0,0	57,2	88,4
Coke e prodotti petroliferi raffinati	50.154	68.389	45.617	63.025	38,2	7,9	2,7	3,1	26,8	26,1
Sostanze e prodotti chimici	114.705	116.453	105.732	127.893	21,0	3,7	7,9	8,0	21,0	20,9
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	75.886	80.112	86.981	102.142	17,4	10,4	2,9	3,3	38,6	40,1
Articoli in gomma e materie plastiche	26.292	26.870	22.903	28.736	25,5	3,0	2,6	2,7	14,6	13,8
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	20.107	20.180	16.764	18.684	11,5	-2,4	1,4	1,3	21,4	18,8
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	99.683	106.975	82.006	100.465	22,5	0,3	10,2	9,2	14,1	14,2
<i>Prodotti della metallurgia</i>	62.169	66.785	48.937	62.769	28,3	0,3	7,5	6,8	12,0	12,1
<i>Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature</i>	37.515	40.191	33.069	37.696	14,0	0,2	2,7	2,4	20,1	20,2
Computer, apparecchi elettronici e ottici	111.857	109.058	91.376	108.704	19,0	-0,9	14,3	15,1	11,4	9,4
Apparecchi elettrici	67.703	73.494	62.303	72.420	16,2	2,3	5,1	5,2	19,2	18,3
Macchinari ed apparecchi nca	205.209	219.501	177.165	210.001	18,5	0,8	10,3	9,3	28,9	29,3
<i>Impieghi generali</i>	108.967	116.705	100.333	115.356	15,0	1,9	6,5	5,9	24,4	25,3
<i>Impieghi speciali</i>	96.242	102.797	76.832	94.645	23,2	-0,6	3,8	3,4	36,4	36,2
Mezzi di trasporto	189.020	196.415	153.832	221.081	43,7	5,4	13,8	12,2	19,9	23,7
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	125.638	129.681	89.251	135.819	52,2	2,6	10,6	8,8	17,2	20,2
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	63.382	66.734	64.581	85.262	32,0	10,4	3,2	3,4	28,9	32,8
Prodotti delle altre attività manifatturiere	49.124	49.980	44.105	53.273	20,8	2,7	3,4	3,6	20,8	19,1
<i>Mobili</i>	11.107	11.498	9.229	10.302	11,6	-2,5	1,0	1,0	16,4	14,1
<i>Prodotti delle altre industrie manifatturiere</i>	38.017	38.482	34.877	42.970	23,2	4,2	2,4	2,7	22,5	20,8
ALTRI PRODOTTI	58.613	63.633	52.254	56.233	7,6	-1,4	4,0	3,9	19,6	19,0
TOTALE ⁽¹⁾	1.247.558	1.320.317	1.102.099	1.358.153	23,2	2,9	100,0	100,0	18,1	17,7

(1) Al netto delle componenti intra-UE.

(2) Tasso di crescita medio annuo.

(3) Le quote sono calcolate come rapporto tra le esportazioni dell'Unione Europea e le esportazioni del mondo, al netto delle esportazioni intra-UE.

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

Le quote di mercato¹⁵ detenute, al 2010, dai diversi settori di attività economica dell'Ue ne riflettono le caratteristiche del suo modello di specializzazione internazionale. I settori di vantaggio comparato hanno dimostrato una sostanziale tenuta, se non addirittura una crescita, dei livelli pre-crisi: è questo il caso, ad esempio, della meccanica¹⁶ (29,3 per cento), dei mezzi di trasporto (23,7 per cento) e della chimica (20,9 per cento).

La quota di mercato mondiale dell'Ue nella farmaceutica risulta particolarmente elevata (40,1 per cento): il settore si caratterizza, a fronte di un elevato interscambio di semilavorati (anche tra imprese collegate), per l'esistenza di un numero estremamente limitato di hub commerciali: l'Unione europea è (insieme ai paesi dell'America settentrionale) uno di essi.

Si è ampliato il ritardo nei settori tipicamente di despecializzazione: il difficile contesto competitivo delle produzioni a minor valore aggiunto, inasprito delle politiche sul tasso di cambio operate dalle economie asiatiche, ha indubbiamente favorito le produzioni di alcune delle grandi economie emergenti. Ciò ha fortemente contribuito alla diminuzione delle quote di mercato Ue nei settori tradizionali, particolarmente esposti a questo tipo di concorrenza. Tale dinamica è assolutamente evidente per gli articoli in pelle (14,4 per cento), i mobili (14,1 per cento), il tessile (11,5 per cento) e l'abbigliamento (8,8 per cento).

Le importazioni

La diffusa ripresa dell'interscambio commerciale dell'Ue si è compiuta non solo dal lato delle esportazioni, ma anche e soprattutto relativamente alle importazioni, per le quali nel 2010 si è osservata una crescita del 24,3 per cento, misura analoga a quella della caduta dell'anno precedente. Il consistente aumento in valore delle importazioni deriva da una buona dinamica dei volumi¹⁷ e, sul fronte dei prezzi, da un rialzo delle quotazioni delle materie prime, energetiche e non, e da un contestuale deprezzamento dell'euro, valuta di riferimento di una buona parte dei paesi dell'Unione.

A fronte di tassi di crescita rilevanti per tutte le aree, l'incremento più consistente, trainato dai corsi petroliferi, è infatti ascrivibile al Medio Oriente (+41,3 per cento). Rialzi molto sostenuti si sono tuttavia registrati anche nei confronti delle grandi economie asiatiche: le importazioni da Cina ed India, ad esempio, sono cresciute tra il 2009 e il 2010 a ritmi, rispettivamente, di 31,1 e 30,8 punti percentuali, sensibilmente superiori alla media. Nell'insieme, quasi la metà (il 46,7 per cento) degli acquisti dall'estero dell'Ue proviene dal continente asiatico.

In crescita anche le importazioni dai grandi paesi dell'America centro-meridionale, sebbene si parli di mercati di approvvigionamento dal peso relativamente marginale. Sospinte dalla componente energetica, anche le importazioni dalla Russia (+36,6 per cento) e dall'Africa settentrionale (+25,6 per cento) hanno mostrato rialzi superiori alla media.

Di contro, le economie dell'America settentrionale, ed in primis gli Stati Uniti, sembrano aver contribuito meno alla dinamica complessiva. Tale caratteristica è comune agli acquisti Ue dalle economie più mature che, negli ultimi anni, hanno delocalizzato parte delle proprie attività produttive in Asia. Per questi paesi si sono infatti registrati tassi di crescita negativi, anche con riferimento a periodi di osservazione più estesi: tra il 2007 al 2010, infatti, gli acquisti dal Giappone sono diminuiti a tassi medi del -6,0 per cento, quelli dal Canada del -5,6 per cento e quelli dagli Stati Uniti (che nel 2006 erano stati superati dalla Cina come primi fornitori) sono ulteriormente scesi del 2,6 per cento.

¹⁵ Esse sono definite come il rapporto tra le esportazioni dell'Unione europea e le esportazioni del mondo, al netto delle componenti intra-Ue.

¹⁶ CK28 - Macchinari e apparecchiature nca. - non classificati altrove - secondo la definizione Istat

¹⁷ Fonte Istat; Indice delle quantità importate per area e paese: anno base 2005=100,0. Unione europea: 2009=95,4; 2010=104,1.

Tavola 2.11 - Dettaglio geografico delle importazioni dell'Unione europea
Valori in milioni di euro, variazioni e quote in percentuale

AREE E PAESI	Valori				Variazioni		Quota	
	2007	2008	2009	2010	2009-10	2007-10 ⁽¹⁾	2007	2010
Paesi europei non Ue	356.198	394.608	300.251	371.680	23,8	1,4	24,9	24,8
<i>Russia</i>	124.209	148.960	103.854	141.842	36,6	4,5	8,7	9,5
<i>Svizzera</i>	76.619	78.395	73.376	83.374	13,6	2,9	5,3	5,6
AFRICA	173.230	210.705	144.325	185.146	28,3	2,2	12,1	12,4
Africa settentrionale	63.796	78.141	57.440	72.149	25,6	4,2	4,5	4,8
Altri paesi africani	54.749	67.912	48.132	58.682	21,9	2,3	3,8	3,9
<i>Sudafrica</i>	20.757	21.859	14.821	17.421	17,5	-5,7	1,4	1,2
AMERICA	350.705	362.741	286.530	335.616	17,1	-1,5	24,5	22,4
America settentrionale	203.328	196.925	172.493	185.936	7,8	-2,9	14,2	12,4
<i>Canada</i>	22.955	22.300	17.643	19.319	9,5	-5,6	1,6	1,3
<i>Stati Uniti</i>	180.047	174.266	154.521	166.268	7,6	-2,6	12,6	11,1
America centro-meridionale	92.691	101.162	75.283	95.365	26,7	1,0	6,5	6,4
<i>Brasile</i>	32.515	35.073	25.509	32.149	26,0	-0,4	2,3	2,1
<i>Messico</i>	11.868	13.309	9.840	13.035	32,5	3,2	0,8	0,9
ASIA	646.361	672.729	539.218	700.225	29,9	2,7	45,1	46,7
Asia centrale	51.915	60.216	47.717	61.285	28,4	5,7	3,6	4,1
<i>India</i>	26.171	29.085	25.239	33.005	30,8	8,0	1,8	2,2
Asia orientale	464.896	460.868	396.867	505.650	27,4	2,8	32,4	33,8
<i>Cina</i>	230.361	239.061	214.678	281.462	31,1	6,9	16,1	18,8
<i>Corea del Sud</i>	39.186	38.471	31.972	38.509	20,4	-0,6	2,7	2,6
<i>Giappone</i>	77.771	71.954	55.681	64.556	15,9	-6,0	5,4	4,3
Medio Oriente	74.865	86.991	55.880	78.976	41,3	1,8	5,2	5,3
OCEANIA E ALTRI TERRITORI	77.575	89.625	56.452	74.616	32,2	-1,3	5,4	5,0
MONDO ⁽²⁾	1.433.323	1.527.251	1.204.798	1.498.020	24,3	1,5	100,0	100,0

(1) Tasso di crescita medio annuo.

(2) Al netto delle componenti intra-UE.

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

Dal punto di vista settoriale, è interessante osservare come i settori che più degli altri hanno contribuito alla crescita aggregata delle importazioni Ue siano sostanzialmente gli stessi che hanno trainato il valore delle esportazioni. A conferma della sempre maggiore integrazione internazionale dei processi produttivi, l'Ue si è dimostrata particolarmente attiva nell'interscambio sia di semilavorati, parti e componenti che di prodotti finiti. L'Unione europea, specializzata in settori di attività economica caratterizzati da un livello tecnologico medio-alto, è parte attiva degli scambi intrasettoriali coi partners ad essa più simili¹⁸, vale a dire con gli altri paesi avanzati.

Come per le aree geografiche, la ripresa delle importazioni è stata piuttosto sostenuta e diffusa ai vari settori. I prodotti che più hanno contribuito sono i metalli di base e prodotti in metallo (+40,6 per cento), la chimica (+30,3 per cento) e i mezzi di trasporto (+30,6 per cento), soprattutto nella componente degli altri mezzi di trasporto (+40,9 per cento). Alla crescita degli acquisti dall'estero dell'Ue hanno contribuito anche i prodotti estrattivi (+30,0 punti percentuali).

Con le sue importazioni l'Ue contribuisce per oltre un quinto alla domanda internazionale di merci. Tra il 2007 e il 2010 questa quota si è sensibilmente ridimensionata, portandosi dal 24,4 al 21,9 per cento; la riduzione si è distribuita in maniera piuttosto omogenea tra i diversi comparti. Su scala globale, circa un terzo (il 30,4 per cento) del valore delle importazioni di materie prime energetiche e quasi un quarto di quelle agricole (il 23,1 per cento) sono attribuibili all'Unione europea. Le quote più consistenti riguardano gli altri mezzi di trasporto (42,5 per cento, in forte aumento), l'abbigliamento (37,2 per cento, pressoché costante) e i prodotti in cuoio (30,8 per cento). Nella domanda internazionale di autoveicoli, meccanica strumentale e sostanze e prodotti chimici il peso dell'Ue si è ridotto sensibilmente negli ultimi tre anni.

18 Markusen, J. e K. Maskus (2001), A Unified Approach to Intra-Industry Trade and Direct Foreign Investment, NBER WP, No. 8335.

Tavola 2.12 - Dettaglio settoriale delle importazioni dell'Unione europea
Valori in milioni di euro, variazioni, pesi e quote in percentuale

PRINCIPALI SEZIONI, SOTTOSEZIONI E GRUPPI	Valori				Variazioni		Peso del settore		Quota ⁽³⁾	
	2007	2008	2009	2010	2009-10	2007-10 ⁽²⁾	2007	2010	2007	2010
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	42.683	46.719	37.872	43.819	15,7	0,9	2,7	2,8	27,4	23,1
PRODOTTI DELLE STRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	311.828	412.740	263.864	343.057	30,0	3,2	15,7	16,6	33,7	30,2
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	1.029.625	1.023.784	866.919	1.071.221	23,6	1,3	78,1	77,0	22,4	20,4
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	54.499	60.139	54.636	59.839	9,5	3,2	3,7	4,0	24,9	22,1
Prodotti tessili	20.333	19.523	16.694	20.365	22,0	0,1	1,5	1,3	25,5	23,2
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	60.001	61.511	59.084	63.849	8,1	2,1	2,7	2,5	37,3	37,2
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	22.093	22.274	19.980	23.773	19,0	2,5	1,2	1,1	32,6	30,8
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	11.810	10.283	7.382	8.785	19,0	-9,4	0,8	0,6	25,9	22,1
Carta e di prodotti di carta	12.553	12.218	10.348	12.926	24,9	1,0	1,1	1,1	19,4	17,8
Prodotti della stampa e riproduzione di supporti registrati	143	339	272	240	-11,8	18,9	0,0	0,0	40,8	49,5
Coke e prodotti petroliferi raffinati	48.806	65.179	43.838	60.555	38,1	7,5	3,9	4,2	21,0	21,1
Sostanze e prodotti chimici	78.193	78.078	60.726	79.116	30,3	0,4	6,9	7,1	19,1	16,4
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	40.535	45.518	52.049	56.913	9,3	12,0	2,4	2,9	28,9	29,1
Articoli in gomma e materie plastiche	23.707	24.311	20.290	25.424	25,3	2,4	1,9	2,0	21,0	18,2
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	13.591	13.419	10.760	12.799	19,0	-2,0	0,9	0,9	24,5	21,3
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	127.256	118.071	72.486	101.880	40,6	-7,1	8,2	7,2	26,5	20,7
<i>Prodotti della metallurgia</i>	101.722	91.018	51.282	76.189	48,6	-9,2	6,4	5,5	27,1	20,2
<i>Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature</i>	25.535	27.053	21.205	25.690	21,2	0,2	1,8	1,7	24,3	22,1
Computer, apparecchi elettronici e ottici	179.999	171.724	155.160	200.296	29,1	3,6	16,0	16,4	19,1	17,9
Apparecchi elettrici	51.731	50.955	44.637	57.163	28,1	3,4	4,5	4,5	19,6	18,7
Macchinari ed apparecchi nca	110.368	110.388	80.557	102.137	26,8	-2,6	9,3	8,9	20,2	16,9
<i>Impieghi generali</i>	76.856	76.806	59.130	76.197	28,9	-0,3	5,7	5,5	22,8	20,1
<i>Impieghi speciali</i>	33.512	33.582	21.428	25.939	21,1	-8,2	3,6	3,3	16,0	11,5
Mezzi di trasporto	105.464	103.585	94.205	123.073	30,6	5,3	9,2	8,7	19,5	20,6
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	58.575	53.332	40.162	46.935	16,9	-7,1	6,7	6,1	14,8	11,2
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	46.890	50.253	54.043	76.138	40,9	17,5	2,4	2,6	32,8	42,5
Prodotti delle altre attività manifatturiere	59.029	51.234	53.579	62.088	15,9	1,7	3,8	3,7	26,4	24,4
<i>Mobili</i>	12.623	9.647	10.511	12.844	22,2	0,6	0,9	0,8	24,1	24,2
<i>Prodotti delle altre industrie manifatturiere</i>	46.406	41.587	43.068	49.244	14,3	2,0	2,9	2,9	27,2	24,4
ALTRI PRODOTTI	58.701	49.043	46.379	39.922	-13,9	-12,1	3,6	3,6	26,8	16,1
TOTALE ⁽¹⁾	1.433.323	1.527.251	1.204.798	1.498.020	24,3	1,5	100,0	100,0	24,4	21,9

(1) Al netto delle componenti intra-UE.

(2) Tasso di crescita medio annuo.

(3) Le quote sono calcolate come rapporto tra le importazioni dell'Unione Europea e le importazioni del mondo, al netto delle importazioni intra-UE.

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

2.4 Gli investimenti diretti esteri in uscita e in entrata

Nel 2009 l'instabilità economica connessa alla grave crisi finanziaria internazionale, causa del deciso rallentamento delle operazioni di internazionalizzazione delle imprese dell'Unione europea nel corso del 2008, non era ancora esaurita. Le imprese Ue hanno ulteriormente diminuito i propri investimenti diretti esteri rispetto all'anno precedente,

quando il peggioramento delle condizioni patrimoniali delle imprese, la compressione dei profitti, le flessioni degli utili da reinvestire avevano scoraggiato nuovi progetti di investimento, rendendo addirittura necessario, a volte, il rientro dei capitali investiti. La cospicua onerosità delle attività di internazionalizzazione produttiva implica, infatti, una fisiologica diminuzione dei flussi di investimento in concomitanza di una fase recessiva, in attesa del ritorno a migliori condizioni di accesso al credito e a più solide condizioni patrimoniali. La prevalente incertezza ha di fatto indotto una situazione di “attesa” non ancora superata.

Tavola 2.13 - IDE dell'Unione europea: distribuzione geografica

Valori in milioni di euro

	Ue 27								
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2009		
	FLUSSI					CONSISTENZE			
						Peso ⁽¹⁾		Peso ⁽¹⁾	
Paesi europei non Ue di cui	116.056	81.872	136.485	97.688	84.396	397.903	16,4	765.825	20,9
<i>Russia</i>	9.734	11.529	18.186	27.344	658	32.889	1,4	88.812	2,4
<i>Svizzera</i>	74.640	22.071	39.621	25.197	43.878	309.655	12,8	503.321	13,7
<i>Turchia</i>	4.609	12.302	15.704	6.508	4.173	23.533	1,0	51.457	1,4
Africa di cui	16.286	11.747	17.015	24.144	20.963	116.675	4,8	208.760	5,7
<i>Egitto</i>	739	2.831	1.550	10.645	2.122	8.290	0,3	26.410	0,7
<i>Sudafrica</i>	7.487	5.124	5.118	3.018	5.918	47.185	1,9	77.015	2,1
America Settentrionale	48.377	136.876	204.421	154.884	78.328	938.759	38,7	1.291.674	35,2
<i>Stati Uniti</i>	36.525	105.701	173.841	148.171	79.246	844.627	34,8	1.134.040	30,9
America Centro Meridionale	17.128	51.543	127.655	19.162	70.392	411.011	16,9	626.901	17,1
<i>Brasile</i>	8.435	5.417	14.903	9.071	8.809	74.061	3,1	132.218	3,6
Medio Oriente	3.459	3.820	8.908	23.992	4.849	25.796	1,1	57.189	1,6
Asia Centrale e Orientale	39.171	24.625	46.053	48.957	23.257	343.450	14,2	496.622	13,5
<i>Cina</i>	6.137	6.728	7.215	5.240	5.836	27.514	1,1	58.307	1,6
<i>Giappone</i>	12.328	-1.592	10.154	2.514	-158	90.268	3,7	83.979	2,3
<i>India</i>	2.546	2.491	4.595	3.668	3.439	10.579	0,4	27.193	0,7
<i>Asean ⁽²⁾</i>	4.772	12.670	14.490	25.097	5.787	81.926	3,4	157.917	4,3
Oceania	-1.026	7.200	10.207	18.462	-1.613	59.854	2,5	93.346	2,5
Totale (extra UE)	239.451	317.683	550.744	387.289	280.572	2.426.226	100,0	3.665.600	100,0

(1) Incidenza sul totale. Per il 2009 i dati di stock non sono disponibili per tutti i paesi.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

La flessione dei flussi di investimenti diretti esteri si è geograficamente distribuita in maniera disomogenea. Gli Stati Uniti, pur rimanendo la prima destinazione degli investimenti delle multinazionali Ue, hanno attratto, nel 2009, un flusso di capitali approssimativamente dimezzato rispetto all'anno precedente. Una dinamica così accentuata può avere molteplici motivazioni. In primo luogo la lenta ripresa dei consumi statunitensi. Inoltre, il posizionamento delle imprese Ue negli Stati Uniti spesso risponde alla necessità di acquisire o condividere tecnologie alla frontiera: tali operazioni, risultando particolarmente dispendiose, sono soggette ad esser rimandate nel tempo.

Il perseguimento di una politica di diversificazione geografica degli investimenti diretti esteri, che tanto aveva contribuito ad accrescere (nel 2008) la presenza delle imprese Ue nell'Asia centro-orientale, ha subito una brusca battuta di arresto nel 2009. Sebbene l'ammontare degli investimenti destinati in Cina sia leggermente aumentato si è contestualmente osservata una pronunciata riduzione dei flussi verso i paesi Asean e, addirittura, una lieve dismissione delle attività detenute in Giappone.

La contrazione degli investimenti diretti esteri destinati all'insieme dei Paesi europei non Ue è stata contenuta, sebbene fortemente disomogenea rispetto ai singoli paesi di destinazione. Infatti, a fronte di un deciso aumento degli investimenti operati in Svizzera, si è osservato un drastico ridimensionamento dei flussi diretti in Russia.

Alla modesta contrazione dei flussi verso il continente africano, ed ai disinvestimenti operati in Oceania, si accompagna una forte riduzione dei capitali diretti in Medio Oriente. In controtendenza il dato relativo all'America centro-meridionale, con una crescita sostenuta rispetto al 2008. È importante sottolineare come, al 2009, il flusso degli investimenti diretti esteri delle imprese dell'Unione europea destinato in America si sia, in sostanza, equamente ripartito tra America settentrionale ed America centro-meridionale. Il deciso aumento dei flussi diretti verso quest'ultima destinazione suggerisce l'esistenza di una volontà diffusa, da parte delle imprese Ue, di impiegare fattori di input a basso costo.

Tavola 2.14 - IDE nell'Unione europea: provenienza geografica
Valori in milioni di euro

	Ue 27								
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2009		
	FLUSSI					CONSISTENZE			
						Peso ⁽¹⁾		Peso ⁽¹⁾	
Paesi europei non Ue di cui	41.949	66.678	65.488	36.960	50.501	318.680	13,1	458.172	12,5
<i>Russia</i>	2.832	1.504	10.476	518	2.699	12.117	0,5	27.482	0,7
<i>Svizzera</i>	19.106	24.875	29.584	8.390	24.724	245.624	10,1	347.943	9,5
<i>Turchia</i>	419	-283	567	-250	1.180	6.854	0,3	7.553	0,2
Africa di cui	1.214	1.780	3.875	7.195	905	19.110	1,0	31.154	1,2
<i>Egitto</i>	103	120	-541	791	111	628	0,0	4.434	0,2
<i>Sudafrica</i>	530	879	1.861	2.476	1.008	4.250	0,2	6.245	0,2
America Settentrionale	75.104	85.865	201.296	57.665	108.819	936.955	51,1	1.163.727	43,0
<i>Stati Uniti</i>	67.153	74.420	195.030	44.370	97.328	874.848	47,7	1.044.079	38,6
America Centro Meridionale	5.757	35.301	106.107	-3.233	31.473	249.709	13,6	473.455	17,5
<i>Brasile</i>	2.924	1.509	24.701	9.956	360	8.119	0,4	56.305	2,1
Medio Oriente	2.070	10.530	3.973	57.265	12.134	20.831	1,1	65.509	2,4
Asia Centrale e Orientale	-2.251	24.049	35.910	15.261	6.058	140.388	7,7	239.062	8,8
<i>Cina</i>	-103	2.186	754	-158	256	1.211	0,1	5.727	0,2
<i>Giappone</i>	-4.172	16.168	18.560	2.847	-835	78.232	4,3	135.254	5,0
<i>India</i>	548	490	1.169	3.551	871	2.502	0,1	5.494	0,2
<i>Asean</i> ⁽²⁾	-1.132	4.802	12.478	2.597	2.840	28.896	1,6	52.762	1,9
Oceania	5.326	6.980	7.110	-415	5.838	23.195	1,3	32.714	1,2
Totale (da extra UE)	129.169	231.183	423.759	170.698	215.728	1.835.136	100,0	2.707.160	100,0

(1) Incidenza sul totale.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Nel 2009 gli investimenti diretti esteri in ingresso nell'Unione europea sono tornati a crescere, a conferma di un lieve miglioramento dell'attrattività dell'area; il flusso di capitali in entrata, sebbene notevolmente inferiore ai massimi registrati nel 2007, è all'incirca pari ai livelli raggiunti nel 2006. Gli investitori di maggior peso rimangono gli Stati Uniti i quali hanno incrementato notevolmente, rispetto all'anno precedente, i flussi verso l'Unione europea, nonostante il peso delle imprese statunitensi nell'Ue (espresso in termini di stock di capitali detenuti) si stia gradualmente assottigliando.

Anche i paesi europei non Ue, ed in particolare la Svizzera, hanno aumentato i loro flussi di Ide verso l'Unione europea; contestualmente si è avuta una timida ripresa dei flussi di capitale provenienti dalla Russia. Una netta inversione di tendenza, dopo i disinvestimenti del 2008, ha attratto un notevole flusso di capitali dall'America centro-meridionale. Inoltre, in controtendenza rispetto al 2008, si evidenzia un decisa ripresa del flusso di capitali provenienti dall'Oceania.

Particolarmente accentuata è stata la diminuzione della presenza in area Ue dei paesi dell'Asia centro-orientale: a fronte dell'esiguità degli assets detenuti nell'Unione europea da investitori cinesi ed indiani si è osservato, invertendo la tendenza degli anni precedenti, un processo di disinvestimento da parte delle aziende nipponiche.

Frammentazione internazionale della produzione e fluttuazioni degli scambi internazionali: un'analisi della situazione europea

contributi

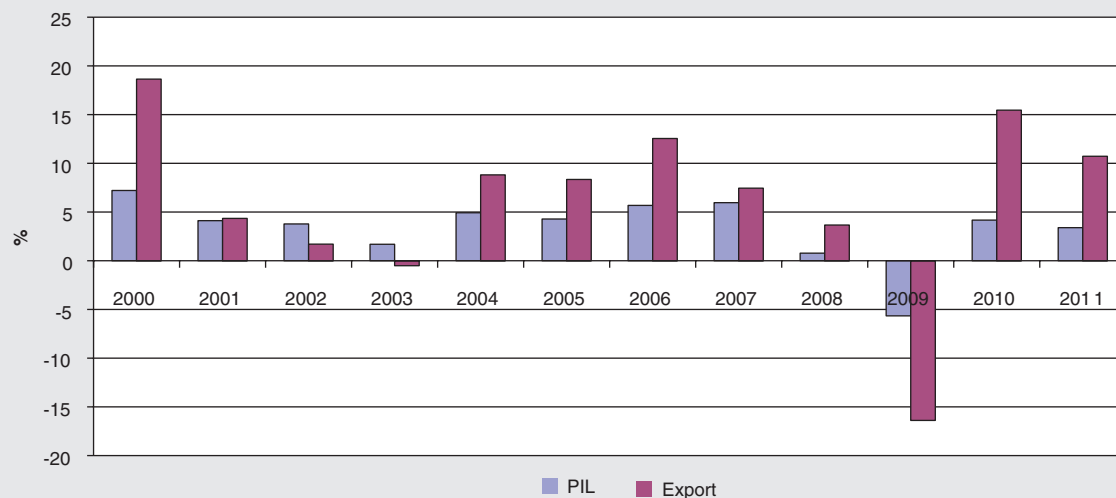
di Anna M. Falzoni e Lucia Tajoli*

Introduzione

Uno degli effetti più discussi della recente crisi economica e finanziaria internazionale è stato l'impatto che questa ha avuto sugli scambi commerciali internazionali. Le esportazioni mondiali sono crollate del 12% nel 2009 per poi rimbalzare del 14,5% nel 2010, mostrando un andamento ciclico molto più accentuato rispetto alla produzione mondiale (dati WTO). Variazioni analoghe si sono registrate per le esportazioni dell'Unione Europea (UE27), che dopo un notevole rallentamento nel 2008, sono cadute bruscamente nel 2009 di oltre 16 punti percentuali in valore, per poi recuperare quasi interamente la perdita nell'anno seguente (Grafico 1). La discussione in corso ha cercato di capire se questo andamento fortemente pro ciclico degli scambi sia collegato ad un cambiamento strutturale delle

caratteristiche del commercio mondiale e, in particolare, alla crescente importanza della frammentazione internazionale della produzione e degli scambi di prodotti intermedi e semi-lavorati. La frammentazione internazionale della produzione (FIP) o specializzazione verticale porta alla localizzazione delle diverse fasi produttive di un bene in paesi diversi, originando un flusso di scambi di beni intermedi e semi-lavorati tra i paesi coinvolti e collegando l'andamento della domanda e dei cicli produttivi tra paesi. Questa organizzazione internazionale della produzione è importante per capire la ciclicità degli scambi mondiali per diverse ragioni. La FIP genera un aumento dei flussi commerciali registrati perché ogni bene può attraversare le frontiere più volte nel corso della sua lavorazione. Questo "doppio conteggio" del valore dei flussi commerciali amplifica la crescita degli scambi ma anche la loro caduta

Grafico 1
Variazioni annuali del PIL e delle esportazioni totali dell'UE27
% su dati in euro correnti



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

* Università degli Studi di Bergamo e Politecnico di Milano.

nelle fasi di rallentamento, e dunque i dati del commercio mondiale mostrano fluttuazioni più marcate rispetto alle fluttuazioni registrate dal PIL mondiale (Yi, 2003; Escaith, 2009). In secondo luogo, diversi modelli suggeriscono che la FIP può aumentare la sincronizzazione del ciclo economico dei paesi coinvolti¹. Infatti, uno shock (positivo o negativo) nella domanda di beni finali in un mercato diventa uno shock di domanda per le componenti del bene prodotte in un altro paese e uno shock sull'offerta di componenti si trasmette all'offerta di altri paesi attraverso la catena produttiva internazionale. Da un lato dunque questa sincronizzazione può amplificare le fluttuazioni economiche osservate, ma d'altra parte l'esistenza di stretti collegamenti attraverso il ciclo produttivo rende più stabili i legami commerciali tra paesi (Escaith et al., 2011). Questi effetti potrebbero essere particolarmente rilevanti per i paesi dell'Unione europea (Ue), mediamente piuttosto aperti agli scambi internazionali e collegati tra di loro e con altre aree mondiali da una fitta rete produttiva internazionale. Nel presente lavoro si presenta l'evidenza empirica relativa al legame tra FIP e fluttuazioni dei flussi commerciali per venti paesi membri dell'Unione europea². In particolare, si esamina la rilevanza della FIP nei settori manifatturieri per i paesi europei utilizzando degli indici che misurano il peso dei beni intermedi importati nei vari settori, per verificare se la volatilità dei flussi commerciali risulta maggiore o minore in presenza di questi legami internazionali tra produttori.

1. Volatilità dei flussi commerciali dei paesi europei

La volatilità dei flussi commerciali risulta in generale piuttosto differenziata tra settori³. La volatilità qui è misurata in termini di deviazioni

standard del flusso nel periodo, rapportate alle deviazioni standard del PIL del paese nello stesso periodo⁴. La tavola 1 riporta i dati medi relativi alle variazioni delle esportazioni e delle importazioni dei paesi europei nei settori manifatturieri, quelli su cui concentriamo l'analisi. La volatilità dei settori tradizionali quali abbigliamento (codice NACE 18), calzature (codice NACE 19), prodotti in legno (codice NACE 20) risulta generalmente più contenuta rispetto ai settori di beni durevoli o più tecnologicamente avanzati, come autoveicoli (codice NACE 34) o mezzi di telecomunicazione (codice NACE 32), e le variazioni di importazioni ed esportazioni settoriali risultano correlate (come evidenziato anche in altri lavori).

Come già osservato a livello aggregato, la volatilità appare particolarmente accentuata durante la crisi economica internazionale: in quasi tutti i settori e paesi considerati nel periodo 2008-2010 la volatilità risulta superiore a quella media della decade 1999-2010, sebbene permanga anche nel periodo della crisi un comportamento differenziato tra settori (Tavola 1). In alcuni settori si osserva una forte caduta degli scambi all'inizio del 2009, con riduzioni dei valori degli scambi su base annua superiori anche al 30%, seguita da un marcato rimbalzo nei trimestri seguenti, mentre altri settori si sono mostrati molto più stabili, o addirittura in modesta crescita. Come esemplificato per Italia e Germania nel Grafico 2, la fluttuazione delle esportazioni e delle importazioni osservata durante la crisi è molto più accentuata nel settore degli autoveicoli rispetto al settore dell'abbigliamento.

2. Frammentazione internazionale della produzione nei paesi europei

Molte caratteristiche dei settori, sia dal lato della produzione che dal lato della domanda,

1 Tra i lavori che hanno studiato questa sincronizzazione si veda ad esempio Arkolakis e Ramanarayanan (2009), Burstein et al. (2008), di Giovanni e Levchenko (2009).

2 I paesi inclusi nell'analisi sono quelli per i quali risultano disponibili tavole input-output delle importazioni sufficientemente aggiornate, ovvero Austria, Belgio, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lituania, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Romania, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Ungheria.

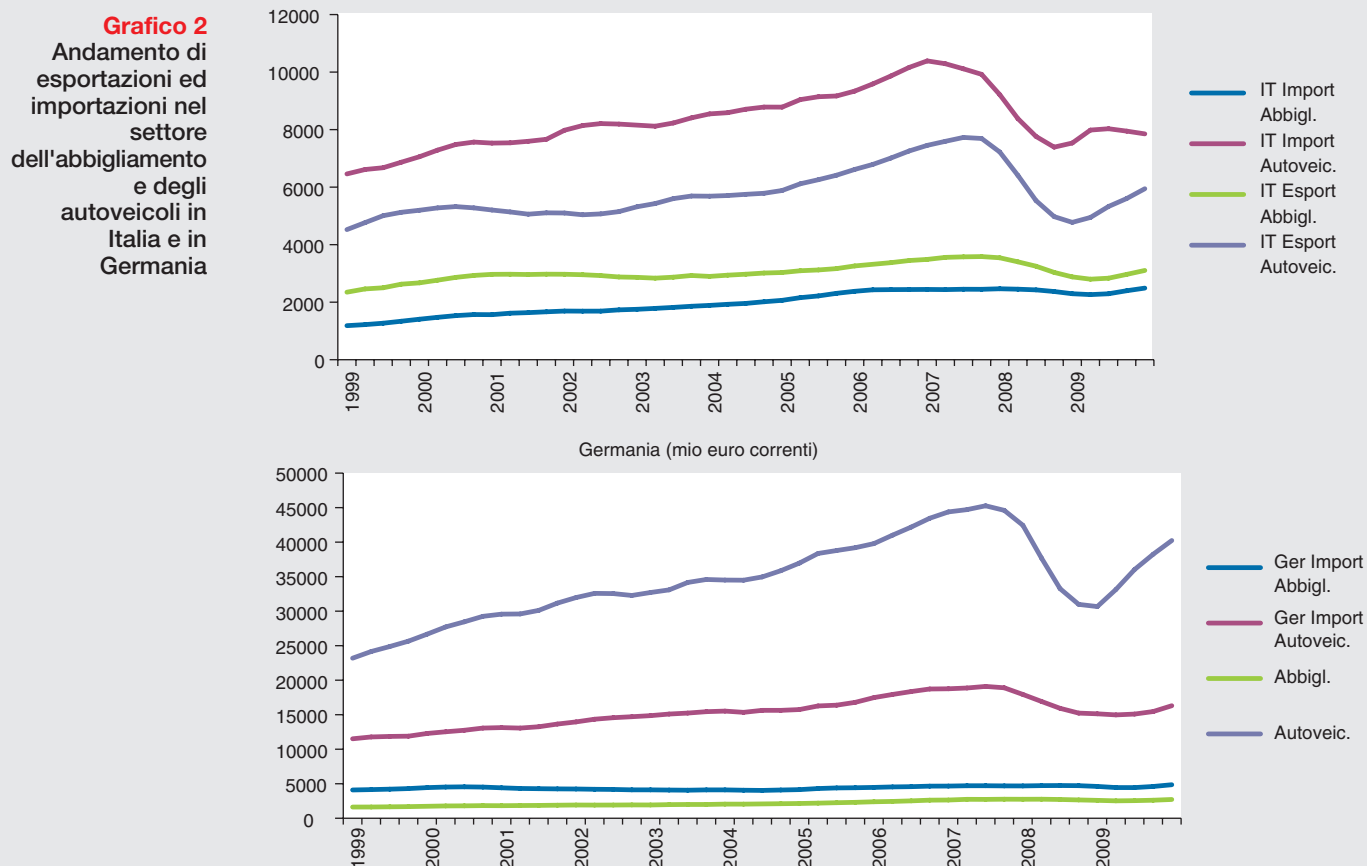
3 La disaggregazione settoriale qui utilizzata corrisponde a quella delle tavole input-output dell'Eurostat, ovvero si adotta la classificazione NACE Rev. 1.

4 La misura è analoga a quella utilizzata da Engel e Wang (2011).

Tavola 1 – Indicatori di volatilità medi dei flussi commerciali nei settori manifatturieri europei

Settori manifatturieri	Codice Settore (NACE Rev. 1)	Deviazione standard export in % dev. st. PIL 1999-2010	Deviazione standard export in % dev.st. PIL 2008-2010	Deviazione standard import in % dev. st. PIL 1999-2010	Deviazione standard import in % dev.st. PIL 2008-2010
Prodotti alimentari e bevande	15	3,56	4,44	3,70	4,02
Prodotti del tabacco	16	0,23	0,35	0,19	0,39
Prodotti tessili	17	0,69	1,40	0,65	1,69
Prodotti di abbigliamento	18	1,01	2,27	1,21	2,85
Calzature e prodotti in cuoio	19	0,52	1,32	0,63	1,61
Prodotti in legno e sughero (escl. mobili)	20	0,94	1,80	0,66	1,21
Prodotti in carta e cartone	21	1,08	2,14	0,66	1,41
Stampa e editoria	22	0,29	0,47	0,20	0,46
Derivati del petrolio e del carbone	23	4,99	9,96	4,60	8,57
Prodotti chimici e farmaceutici	24	9,43	10,71	7,78	8,52
Prodotti in plastica e gomma	25	1,77	2,61	1,60	2,56
Altri prodotti in minerali non metalliferi	26	0,72	1,54	0,72	1,51
Manifattura dei metalli di base	27	5,17	11,95	5,78	14,00
Manifattura dei prodotti metallici (escl. meccanica)	28	1,89	3,17	1,69	3,36
Prodotti meccanici	29	5,68	10,31	4,46	10,68
Macchine per ufficio	30	2,23	3,35	2,12	4,67
Macchinari elettrici	31	2,90	4,72	2,24	4,27
Apparecchi radio, televisioni e per comunicazioni	32	5,94	10,76	4,96	10,30
Prodotti di precisione	33	1,79	2,47	1,48	2,07
Autoveicoli	34	6,94	14,73	6,59	17,03
Altri mezzi di trasporto	35	1,77	4,35	2,10	5,38
Mobilio e altri prodotti manufatti	36	1,51	2,66	1,39	2,62

Fonte: ns. elaborazioni su dati Eurostat



possono influenzare le differenze osservate nella volatilità. Come già menzionato, qui esaminiamo il ruolo della FIP e dello scambio di beni intermedi a questa collegato. Non c'è un unico indicatore utilizzabile per verificare il peso di questa organizzazione della produzione a livello settoriale. Qui abbiamo utilizzato i dati disponibili nelle tavole input-output relative al 2005 per costruire due diversi indicatori. Il primo è il cosiddetto indice di *narrow offshoring*, ampiamente utilizzato in letteratura per misurare il peso degli input intermedi appartenenti al settore i importati ed impiegati nello stesso settore i ⁵. Questo indicatore dovrebbe approssimare quanta parte della produzione di un bene viene svolta all'estero e viene incorporata nel bene attraverso l'impiego di beni intermedi importati. L'indice è costruito come

$$\text{Off}_{iC} = a_{ij} / \sum (\text{inputs intermedi})_i$$

dove a_{ij} è l'elemento della matrice I-O delle importazioni che misura il valore degli input intermedi i importati impiegati nel settore i , in rapporto all'impiego totale di beni intermedi. L'altro indicatore utilizzato misura il peso delle importazioni di beni intermedi sul totale delle

importazioni di ciascun settore, ed è ottenuto dal rapporto della somma per riga della matrice I-O delle importazioni del valore dei beni intermedi con il valore delle importazioni totali dello stesso settore.

Entrambi gli indicatori sono calcolati per l'anno 2005, l'ultimo per il quale sono disponibili le matrici I-O di importazione per la maggior parte dei paesi europei. Gli indicatori dovrebbero misurare delle caratteristiche strutturali delle economie e dei settori manifatturieri esaminati, e sebbene presentino alcune variazioni nel tempo, queste non dovrebbero essere molto frequenti. La correlazione tra le due misure è piuttosto bassa, pari a 0,15 sull'intero campione di settori e paesi, dal momento che i due indicatori misurano aspetti molto diversi dello scambio di beni intermedi. Mentre l'indicatore di *narrow offshoring* può rappresentare scelte di organizzazione produttiva, il rapporto tra importazioni di beni intermedi e importazioni totali a livello settoriale può indicare la relativa importanza di due componenti di domanda di importazione, una legata all'andamento della produzione e una legata all'andamento della domanda aggregata di beni finali.

Tavola 2 – Indicatori di FIP per i paesi europei (anno 2005)

Paesi del campione	Valore medio dell'indice di offshoring per i settori manifatturieri	Valore medio del rapporto tra importazioni di input intermedi e importazioni totali per i settori manifatturieri
Irlanda	0,38	0,48
Estonia	0,36	0,50
Slovacchia	0,36	0,50
Slovenia	0,36	0,49
Belgio	0,34	0,33
Ungheria	0,29	0,62
Paesi Bassi	0,29	0,24
Portogallo	0,28	0,47
Finlandia	0,24	0,53
Austria	0,23	0,40
Germania	0,21	0,38
Svezia	0,21	0,50
Polonia	0,21	0,43
Spagna	0,19	0,43
Danimarca	0,19	0,37
Lituania	0,17	0,24
Italia	0,17	0,47
Francia	0,15	0,42
Romania	0,15	0,37
Grecia	0,14	0,32

Fonte: ns. elaborazioni su dati Eurostat

⁵ Per una presentazione di questa tipologia di indicatori si veda ad esempio Crinò (2008), in un'edizione precedente di questo Rapporto.

Anche dal punto di vista di queste misure di FIP emergono notevoli differenze tra settori, più accentuate rispetto alle differenze tra paesi. Nella classificazione delle tavole I-O qui adottata, alcuni settori si caratterizzano per la produzione di beni con scarso impiego finale, e dunque l'indice che misura il peso

relativo delle importazioni intermedie è generalmente elevato per tutti i paesi, anche se con differenze tra un paese e l'altro. L'indice di offshoring presenta maggiori dispersioni tra paesi e andamenti diversi tra i settori.

Tavola 3 – Indicatori di FIP per i settori manifatturieri europei (anno 2005)

Settori manifatturieri	Codice Settore (NACE Rev. 1)	Valore medio dell'Indice di offshoring per i paesi UE	Valore medio del rapporto tra importazioni di input intermedi e importazioni totali
Prodotti alimentari e bevande	15	0,21	0,40
Prodotti del tabacco	16	0,11	0,06
Prodotti tessili	17	0,35	0,51
Prodotti di abbigliamento	18	0,17	0,14
Calzature e prodotti in cuoio	19	0,32	0,25
Prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	20	0,21	0,83
Prodotti in carta e cartone	21	0,38	0,82
Stampa e editoria	22	0,04	0,55
Derivati del petrolio e del carbone	23	0,25	0,70
Prodotti chimici e farmaceutici	24	0,48	0,66
Prodotti in plastica e gomma	25	0,17	0,79
Altri prodotti in minerali non metalliferi	26	0,13	0,81
Manifattura dei metalli di base	27	0,47	0,92
Manifattura dei prodotti metallici (escl. meccanica)	28	0,09	0,72
Prodotti meccanici	29	0,21	0,46
Macchine per ufficio	30	0,53	0,23
Macchinari elettrici	31	0,28	0,64
Apparecchi radio, televisioni e per le comunicazioni	32	0,42	0,43
Prodotti di precisione	33	0,22	0,43
Autoveicoli	34	0,31	0,41
Altri mezzi di trasporto	35	0,20	0,38
Mobili e altri prodotti manufatti	36	0,09	0,26

Fonte: ns. elaborazioni su dati Eurostat

3. La relazione tra volatilità degli scambi internazionali e peso dei beni intermedi

Il peso elevato di beni intermedi negli scambi si associa ad una maggiore volatilità degli stessi? Alcune verifiche empiriche svolte in particolare per gli USA nel contesto della crisi recente sembrano confermare questa ipotesi, anche se non in modo particolarmente robusto (si vedano ad esempio Yi, 2009, e Levchenko et al., 2010).

Nel caso dei paesi europei qui esaminati, la correlazione complessiva per il periodo 1999-2010 tra gli indici di FIP e quelli di volatilità dei flussi commerciali appare positiva, anche se non particolarmente elevata (di poco superiore a 0,30 per entrambi i flussi). Per verificare la significatività di questa relazione, il legame tra le due variabili è stato esaminato effettuando un'analisi di regressione e

introducendo una serie di variabili aggiuntive di controllo. I risultati delle regressioni stimate sono riportati nella Tavola 4.

Per quanto riguarda la volatilità sia di importazioni che di esportazioni nel decennio 1999-2010, si evidenzia una correlazione positiva e sempre significativa con la quota di importazioni su PIL nel 2005. Quest'ultimo indicatore sembra di fatto rappresentare una sorta di proxy del grado di apertura: ad un maggiore grado di apertura del settore/paese si associa una maggiore volatilità dei flussi di commercio internazionale.

Guardando all'indicatore di *narrow offshoring*, il legame tra questo e la volatilità dei flussi commerciali risulta confermato e significativamente positivo solo quando si inserisce una variabile dummy che distingue i vecchi dai nuovi membri della UE. L'effetto della FIP non è dunque lo stesso sui flussi commerciali di tutti i paesi. Sembra che il

tipo di frammentazione della produzione rappresentato dal *narrow offshoring* (importazione di input appartenenti allo stesso settore merceologico) sia correlato alla volatilità dei flussi di commercio internazionale per quel particolare gruppo di paesi della UE rappresentato dai nuovi membri verso cui sono state delocalizzate specifiche fasi produttive dalle imprese dei paesi vecchi

membri, e che rivestono uno specifico ruolo nella divisione internazionale del lavoro di settori come ad esempio quello degli autoveicoli. Coerentemente, la variabile dummy UE-15 (uguale a 1 se il paese appartiene al gruppo dell'UE15) ha segno negativo ed è, seppure debolmente, significativa, indicando per i vecchi membri UE una minore volatilità dei flussi commerciali.

Tavola 4 – Volatilità dei flussi di commercio internazionale e frammentazione della produzione nel periodo 1999-2010

	Variabile dipendente ^(a)							
	Volatilità importazioni 1999-2010				Volatilità esportazioni 1999-2010			
<i>Narrow Offshoring</i> ^(b)	6751,54 (8470,916)	30010,38 (7824,872)***	- -	- -	5240,92 (12522,06)	39902,94 (11456,9)***	- -	- -
<i>Input importati su importazioni totali</i> ^(b)	-	-	3008,348 (8747,526)	-7761,61 (7978,801)	-	-	39593,25 (12765,26)***	21980,57 (11609,21)*
<i>Import su PIL</i> ^(b)	295445,2 (54515,11)***	156461,8 (38619,82)***	301101,5 (53960,66)***	179572,9 (38972,47)***	412334,5 (80586,5)***	204834,5 (56545,75)***	396992,6 (78744,75)***	220147,9 (56705,21)***
<i>Costante</i>	29601,36 (7319,336)***	28659,6 (6129,843)***	29682,12 (7799,024)***	38337,54 (6849,585)***	26929,61 (10819,75)**	21686,01 (8975,096)**	13864,82 (11381,11)	20967,1 (9966,19)**
<i>Dummy UE-15</i>	-	-4488,67 (2516,12)*	-	-5767,1 (2524,97)**	-	-1481,525 (3684,02)	-	-2421,04 (3673,84)
<i>Dummies paese</i>	sì	no	sì	no	sì	no	sì	no
<i>Dummies settore</i>	sì	sì	sì	sì	sì	sì	sì	sì
Numero di osservazioni	432	432	435	435	432	432	435	435
R ²	0,5690	0,4833	0,5693	0,4675	0,4528	0,3565	0,4669	0,3447

Note: Standard errors in parentesi. I coefficienti con ***, **, * sono significativi rispettivamente ai livelli 99%, 95% e 90%.

(a) La volatilità è calcolata come deviazione standard rispettivamente delle importazioni e delle esportazioni trimestrali nei periodi 1999Q1-2010Q4 e 2008Q1-2010Q4. L'indicatore della volatilità delle importazioni e delle esportazioni è sempre rapportato alla volatilità del PIL nel periodo corrispondente.

(b) Variabili relative all'anno 2005, l'ultimo per il quale sono disponibili le tavole input-output per un numero significativo di paesi della UE.

Fonte: ns. elaborazioni su dati Eurostat.

Per quanto riguarda l'altro indicatore di FIP, il rapporto tra importazioni di input intermedi e importazioni totali, questo non risulta mai significativamente correlato con la volatilità delle importazioni, mentre ha segno positivo e significativo (soprattutto quando vengono inseriti specifici controlli per tutti i paesi) quando si considera la volatilità delle esportazioni, ad indicare probabilmente un elevato contenuto di importazioni dell'export. La relazione tra FIP e volatilità degli scambi commerciali appare più robusta guardando al periodo della crisi economico-finanziaria internazionale degli ultimi due anni. Se il campione utilizzato nell'analisi di regressione

viene limitato ai trimestri degli anni 2008-2010, la relazione risulta maggiormente significativa, come indicato nella Tavola 5.⁶ Nel periodo 2008-2010, l'indicatore di *narrow offshoring* risulta quasi sempre significativo (ad esclusione delle esportazioni controllando per tutti i paesi), mostrando un legame positivo con la volatilità degli scambi. Dunque nel corso della crisi economico-finanziaria, le fluttuazioni del commercio internazionale risultano essere state generalmente più ampie (sia in diminuzione che in aumento) per i paesi e i settori con un maggiore indice di FIP. Per quanto riguarda il secondo indicatore di FIP, si confermano i risultati precedenti: il

⁶ Alcuni lavori che hanno guardato alle specificità degli effetti della recente crisi sul commercio internazionale sono Levchenko et al. (2010), Escaith et al. (2011), Eaton et al. (2011).

rapporto tra importazioni di input intermedi e importazioni totali non risulta mai significativamente correlato con la volatilità delle importazioni, mentre ha segno positivo e

significativo (più significativo quando si controlla per tutti i paesi piuttosto che per UE-15) quando si considera la volatilità delle esportazioni.

Tavola 5 – Volatilità dei flussi di commercio internazionale e frammentazione della produzione durante la crisi finanziaria (periodo 2008-2010)

	Variabile dipendente ^(a)							
	Volatilità importazioni 2008-2010				Volatilità esportazioni 2008-2010			
<i>Narrow Offshoring</i> ^(b)	36431,52 (12756,45)***	83673,25 (12798,16)***	-	-	12200,68 (19035,91)	77684,36 (18057,32)***	-	-
<i>Input importati su importazioni totali</i> ^(b)	-	-	11620,84 (13317,92)	-7044,928 (13487,7)	-	-	81749,36 (19213,48)***	46819,22 (18400,1)**
<i>Import su PIL</i> ^(b)	318159,3 (82094,94)***	66054,11 (63165,57)	349158 (82153,94)***	123508,9 (65880,68)*	467293,3 (122300,2)***	154428,9 (89083,99)*	437339,2 (118473,6)***	182298,2 (89809,38)**
<i>Costante</i>	26234,47 (11022,27)**	21926,37 (10025,81)**	28284,34 (11873,85)**	42810,95 (11578,82)***	34102,17 (16412,8)**	20264,69 (14144,92)	7367,395 (17112,71)	17239,92 (15796,02)
<i>Dummy EU-15</i>	-	-2168,57 (4115,30)	-	-5451,15 (4268,31)	-	4373,35 (5822,25)	-	2534,504 (5849,04)
<i>Dummies paese</i>	sì	no	sì	no	sì	no	sì	no
<i>Dummies settore</i>	sì	sì	sì	sì	sì	sì	sì	sì
Numero di osservazioni	432	432	435	435	431	431	433	433
R ²	0,7113	0,5918	0,7053	0,5508	0,5171	0,3874	0,5388	0,3707

Note: si vedano le note alla Tavola 4.

Nel periodo della crisi finanziaria si conferma la correlazione positiva e significativa (anche se in alcuni casi più debole) tra la volatilità sia di importazioni che di esportazioni con la quota di importazioni su PIL nel 2005. In questo caso, il fatto che l'indicatore di import su PIL sia riferito al 2005 può probabilmente incidere sulla significatività della correlazione con la variabilità di anni successivi.

In conclusione, la relazione tra volatilità dei flussi di scambio e livello di offshoring non emerge per tutti i singoli paesi europei. La relazione risulta verificata per alcuni settori e per alcuni paesi, che presentano sia alta variabilità degli scambi, che elevati livelli di offshoring, ma è difficile generalizzare questo risultato per il caso europeo. Va poi sottolineato che l'esistenza di una correlazione tra i due fenomeni evidenziata in alcuni casi non implica necessariamente un nesso causale, la cui verifica richiede analisi più approfondite. Il legame appare più forte nel periodo più recente, in presenza di uno shock economico particolarmente significativo, che potrebbe avere indotto variazioni simili (ma non direttamente collegate in senso causale) in numerose variabili economiche in molti paesi.

Ma se la maggiore significatività del legame tra volatilità degli scambi e frammentazione internazionale della produzione negli ultimi anni venisse confermato anche in futuro, questo potrebbe essere il risultato di un effettivo cambiamento strutturale nelle economie europee, che ha modificato la relazione tra organizzazione della produzione e commercio internazionale.

Riferimenti bibliografici

- Arkolakis C. e A. Ramanarayanan (2009), *Vertical Specialization and International Business Cycle Synchronization*, *Scandinavian Journal of Economics*, 111(4), 655-680.
- Burstein, A., C. Kurz, L. Tesar (2008), *Trade, production sharing and the international transmission of business cycles*, *Journal of Monetary Economics*, 55, 775-795.
- Crinò R. (2008), *L'offshoring di servizi in Italia e in Europa*, in *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2007-2008*, Istituto nazionale per il Commercio Estero, Roma, 246-255.

- di Giovanni J. and A. Levchenko, (2009), *Putting the parts together: trade, vertical linkages, and business cycle co-movement*, IMF Working paper 09/181.
- Eaton J., S. Kortum, B. Neiman and J. Romalis (2011), *Trade and the global recession*, NBER WP 16666.
- Engle C., J. Wang (2011), *International trade in durable goods: understanding volatility, cyclicalities, and elasticities*, Journal of International Economics, 83, 37-52.
- Escaith H. (2009), *Trade collapse, trade relapse and global production networks: supply chains in the great recession*, MPRA Working Paper no. 18274.
- Escaith H., N. Lindenberg, S. Miroudot (2011), *Global supply chains, the great trade collapse and beyond: more elasticity or more volatility?*, in F. Di Mauro and B. Mandel (eds), *Recovery and beyond. Lessons for trade adjustment and competitiveness*, European Central Bank e-book.
- Levchenko A., L.T. Lewis and L. Tesar (2010), *The collapse of international trade during the 2008-2009 crisis: in search of the smoking gun*, NBER Working paper 16006.
- Yi K.-M. (2003), *Can vertical specialization explain the growth of world trade?*, Journal of Political Economy, 111 (1), 52-102.
- Yi K.-M. (2009), *The collapse of global trade: the role of vertical specialisation in* http://www.voxeu.org/reports/Murky_Protectionism.pdf.

La crisi nord africana: un'analisi comparata dell'esposizione commerciale italiana, francese, spagnola e tedesca

contributi

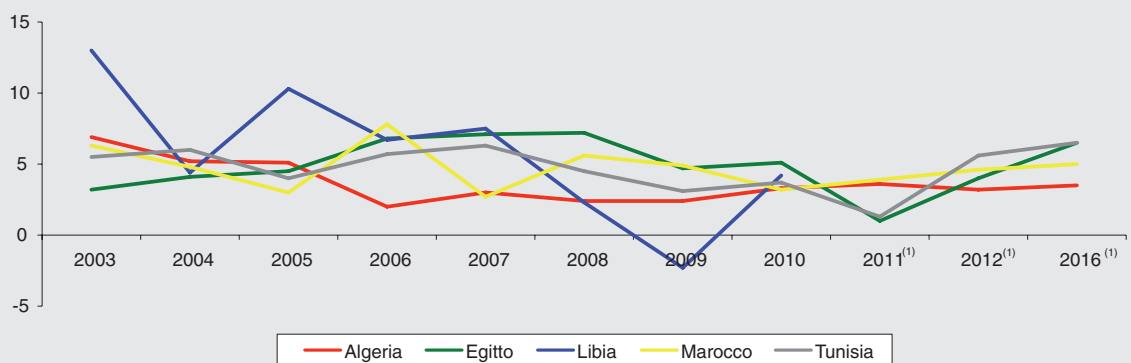
di Eleonora Iacorossi*

Introduzione

La crisi nord africana¹ è uno dei temi recenti di politica ed economia internazionale di maggior rilievo. L'incremento dei prezzi delle materie prime alimentari - influenzato dalla speculazione sui contratti *futures*, da condizioni atmosferiche negative che hanno

inficiato i raccolti dei maggiori produttori mondiali, Russia e Australia in testa, e, infine, dall'aumento della domanda da parte di giganti come la Cina e l'India - ha avuto un impatto maggiore nei paesi che più dipendono dai mercati internazionali nell'approvvigionamento di tali materie come il Nord Africa (NA) e il Medio Oriente.

Grafico 1
Tasso di crescita
% del PIL a
prezzi costanti



(1) Proiezioni.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati FMI

L'aumento dei prezzi alimentari ha fatto esplodere situazioni già compromesse da disequilibri interni legati alla sperequazione nella distribuzione dei benefici della crescita di cui ha goduto l'area negli ultimi anni. Nel Grafico 1, si mostrano i tassi di crescita dei cinque paesi componenti l'area e si nota che essi spesso raggiungono e superano la soglia del 5%, rimanendo prossimi a questi livelli anche per le proiezioni future.²

Non è nelle finalità di questa analisi esplorare le origini della crisi Nord Africana e le ripercussioni di politica interna e di sviluppo. Si procederà, invece, ad un'analisi quantitativa comparata dei flussi di commercio internazionale tra alcuni grandi *players* europei (Italia, Francia, Spagna e Germania) e il Nord Africa (NA) orientata alla comprensione dei livelli di esposizione nei confronti dell'area e delle possibili ripercussioni commerciali.

* Università degli Studi di Roma - Tor Vergata, eleonora.iacorossi@uniroma2.it.

¹ Il Nord Africa (NA) si intende composto da Algeria, Egitto, Libia, Marocco e Tunisia. Questi paesi, insieme ad altri paesi del bacino del Mediterraneo, fanno parte del partenariato Euro-Mediterraneo per la creazione, tra l'altro, di un'area di libero scambio.

² Fonte FMI, *World Economic Outlook*, April 2011.

Il commercio italiano, francese, spagnolo e tedesco con il Nord Africa

Il NA rappresenta un mercato con oltre 160 milioni di abitanti, di cui i 2/3 tra i 15 e il 64 anni, con tassi di crescita di consumo procapite che superano il 4% in Tunisia e Marocco, il 3% in Algeria e il 5% in Egitto, prima degli eventi a tutti noti.³

Il peso dell'interscambio tra l'Unione Europea

(UE27) e il Nord Africa (NA) è più che raddoppiato negli ultimi dieci anni, passando da 57 miliardi di euro nel 1999 a 136 nel 2010⁴, sia per la crescita del potere d'acquisto e della capacità produttiva dei vicini paesi della sponda sud del Mediterraneo, sia per la delocalizzazione di alcune fasi delle produzioni europee in questi paesi, sia per l'integrazione di questi nel contesto multilaterale degli scambi.

Tavola 1 - Interscambio tra alcuni paesi europei e il Nord Africa

(valori in miliardi di €)

	1999	2005	2010	Gen 2011	Feb 2011
Francia	15,9	28,4	29,6	2,6	2,7
Germania	8,5	12,7	14,7	1,3	1,5
Italia	11,7	21,6	37,8	3,5	3,4
Spagna	5,8	14,7	19,8	1,8	1,7

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat.

Il valore degli scambi italiani con l'area supera di gran lunga quello degli altri tre paesi. Da un interscambio di 12 miliardi di euro nel 1999, il commercio italiano con il NA è triplicato in dieci anni, raggiungendo quasi 38 miliardi (Tav. 1). Gli altri tre paesi rimangono molto indietro in termini di valore (la Francia

raggiunge i 30 miliardi e la Germania i 15 miliardi), anche se la Spagna, partendo da livelli più modesti rispetto agli altri tre paesi (6 miliardi di euro nel 1999), mostra dinamiche positive marcate avendo incrementato il valore del proprio interscambio fino a raggiungere circa 20 miliardi di euro nel 2010.

Tavola 2 - Esportazioni di alcuni paesi europei verso il Nord Africa

(valori in milioni di €)

	1999	2005	2010	Gen 2011	Feb 2011
Francia	9.406,3	14.898,1	15.385,1	1.165,0	1.111,8
Germania	4.487,5	5.249,1	8.342,4	587,3	631,1
Italia	5.158,1	7.477,3	13.326,7	841,2	924,9
Spagna	2.386,0	4.584,6	7.453,2	520,3	567,8

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat

Dal lato dei flussi di *export* in valore verso l'area (Tav. 2), la Francia ha esportato poco più di 15 miliardi di euro nel 2010, seguita dall'Italia con circa 13 miliardi. La dinamica italiana è stata però più accentuata di quella francese, con un incremento di oltre il 150% in dieci anni ed ancor più brillante, per quanto più contenuta in valore, è stata quella spagnola, con un incremento di oltre il 200%.

Dal lato del valore delle importazioni (Tav. 3), invece, i flussi in ingresso in Italia dal NA sono largamente superiori rispetto a quelli degli altri tre paesi europei qui mostrati, superando i 24 miliardi di euro nel 2010 e quasi triplicando rispetto al 1999. La Francia e la Spagna hanno raggiunto valori importati complessivi pari a circa la metà di quelli italiani, mentre la Germania resta su livelli relativamente bassi (circa 6 miliardi).

³ Dati 2008. Fonte World Bank – *African Development Indicators*, <http://databank.worldbank.org>. I tassi di crescita del consumo procapite per l'Egitto si riferiscono al 2007 e per la Libia non sono disponibili.

⁴ La fonte dei dati utilizzata in questo lavoro, salvo ove diversamente indicato, è Eurostat: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database. I totali sono ottenuti come somma delle singole voci merceologiche.

Già da questi primi dati si evince come il peso commerciale italiano nei rapporti con l'area, rispetto agli altri *players* europei, sia forte sia dal lato delle esportazioni che delle

importazioni e per queste ultime, in particolare, sia i valori che le dinamiche italiani mostrano la rilevante esposizione del nostro paese con il NA.

Tavola 3 - Importazioni di alcuni paesi europei dal Nord Africa
(valori in milioni di €)

	1999	2005	2010	Gen 2011	Feb 2011
Francia	6.513,2	13.518,5	13.925,1	1.393,2	1.565,3
Germania	4.008,0	7.335,9	6.230,8	722,4	897,3
Italia	6.495,8	14.126,5	24.472,7	2.663,8	2.456,7
Spagna	3.381,3	10.074,3	12.368,5	1.262,9	1.120,0

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat

Tavola 4 - Esportazioni di alcuni paesi europei verso il Nord Africa
(peso % sulle esportazioni totali del paese dichiarante)

	1999	2005	2010	Gen 2011	Feb 2011
Francia	3,1	4,0	3,9	3,6	3,2
Germania	0,9	0,7	0,9	0,7	1,9
Italia	2,3	2,5	3,9	3,2	7,4
Spagna	2,4	3,0	4,0	3,3	9,9

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat

Dal lato del peso del NA come mercato di sbocco (Tav. 4), Spagna, Italia e Francia hanno un interesse simile verso l'area: il peso delle esportazioni dei tre paesi citati verso il NA sul totale delle proprie esportazioni è di circa il 4%. La Germania, invece, è meno interessata a questo mercato, con un peso delle esportazioni verso l'area sulle esportazioni totali inferiori all'1%. I pesi

particolarmente alti che si riportano al Febbraio 2011 derivano da una tenuta dei flussi verso l'area contro la caduta delle esportazioni totali.

Si noti, inoltre, che mentre il peso dell'area sui flussi in uscita francesi e tedeschi ha subito oscillazioni minime sugli ultimi dieci anni, quello spagnolo e quello italiano sono cresciuti di oltre un punto percentuale e mezzo.

Tavola 5 - Importazioni di alcuni paesi europei dal Nord Africa
(peso % sulle importazioni totali del paese dichiarante)

	1999	2005	2010	Gen 2011	Feb 2011
Francia	2,2	3,3	3,0	3,5	3,7
Germania	0,9	1,2	0,8	1,1	3,4
Italia	3,1	4,6	6,7	8,1	16,2
Spagna	2,7	4,3	5,2	6,1	13,1

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat

Dal lato del peso delle importazioni dal NA (Tav. 5), l'Italia mantiene la prima posizione, come nel caso dei flussi in valore, con una quota pari a circa il 7% del proprio *import* complessivo nel 2010. Segue la Spagna (circa 5%), mentre la Francia si ferma ad un peso pari a meno della metà (3% nel 2010) di quello italiano e la Germania rimane

sull'1% circa anche sui flussi in entrata complessivi. Guardando ai pesi sugli scambi complessivi, quindi, il quadro relativo cambia e la posizioni italiana e spagnola risultano ravvicinate.

Passando ad un'analisi settoriale (Tavv. 6 e 7), le esportazioni dei quattro paesi europei qui considerati sul totale delle esportazioni verso

Tavola 6 - Composizione dei flussi di esportazione di alcuni paesi europei verso il Nord Africa
(peso % sulle esportazioni totali verso l'area)

	Francia			Germania			Italia			Spagna		
	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010
Prodotti alimentari ed animali vivi	8,6	7,4	14,9	8,2	3,7	4,3	2,9	2,9	3,1	5,6	4,3	4,1
Bevande e tabacchi	0,2	0,2	0,5	0,1	0,5	0,3	0,5	0,3	0,3	0,2	0,4	0,2
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	0,9	0,9	1,4	0,6	1,4	1,7	1,5	1,4	1,3	2,2	2,2	1,9
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	1,0	2,8	3,6	0,3	0,2	0,5	6,5	11,7	10,4	4,3	8,4	8,9
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	0,5	0,1	0,0	0,6	0,7	0,6	1,0	1,3	1,1	3,2	0,7	0,4
Prodotti chimici e prodotti connessi	12,4	11,3	15,0	8,7	10,1	12,7	7,9	7,4	7,5	14,3	12,1	10,8
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo												
la materia prima	17,6	12,2	14,3	19,3	16,0	14,1	24,8	23,8	24,6	29,2	26,3	38,5
Macchinari e materiale da trasporto	50,4	58,1	41,9	53,9	57,7	56,8	42,6	39,2	39,9	30,6	36,7	28,2
Prodotti manufatti finiti diversi	8,3	6,9	7,9	7,0	6,8	7,1	12,3	11,9	11,9	6,5	7,6	6,0
Altro	0,1	0,0	0,6	1,4	2,9	1,9	0,0	0,0	0,0	3,8	1,3	0,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat

l'area è concentrata per ben oltre la metà nella meccanica e nei manufatti finiti⁵. Il peso della meccanica è particolarmente forte nelle esportazioni tedesche (circa il 57% nel 2010), seguito da Francia (42%), Italia (40%) e infine Spagna (28%). Quest'ultima, invece, concentra prevalentemente le proprie esportazioni verso l'area nei manufatti (38% nel 2010), seguita da Italia (25%), entrambe in crescita. Francia e Germania, invece, hanno visto contrarre il peso

dell'*export* destinato all'area nei manufatti rispetto al 1999 (circa 14% nel 2010 per entrambi i paesi) in favore di un settore a più alto contenuto tecnologico quale la chimica, terzo settore in termini di peso nelle esportazioni verso l'area per Francia (15% nel 2010), Germania (12%) e Spagna (11%). Il terzo settore di esportazione italiano verso l'area è invece quello dei combustibili (10% nel 2010), fermandosi la chimica al 7%.

Tavola 7 - Composizione dei flussi di importazione di alcuni paesi europei dal Nord Africa
(peso % sulle importazioni totali dall'area)

	Francia			Germania			Italia			Spagna		
	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010	2005	2010	1999
Prodotti alimentari ed animali vivi	7,3	4,7	5,5	2,3	1,4	2,6	2,4	2,0	1,4	8,8	6,1	4,8
Bevande e tabacchi	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	2,2	1,2	0,8	1,1	1,1	1,5	2,1	1,1	0,7	5,0	1,7	1,2
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	31,2	42,4	54,7	63,5	81,8	69,8	69,6	78,0	85,0	68,4	69,2	70,1
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	2,9	1,7	0,5	3,3	0,6	0,3
Prodotti chimici e prodotti connessi	2,9	2,3	4,7	1,1	0,3	1,3	3,7	2,3	1,5	2,6	2,0	3,1
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la												
materia prima	3,2	2,5	3,4	2,0	1,0	2,0	4,6	4,8	3,2	3,7	4,2	3,4
Macchinari e materiale da trasporto	19,5	29,9	15,6	7,5	5,6	10,5	2,6	2,2	2,2	1,4	7,7	7,0
Prodotti manufatti finiti diversi	33,4	17,0	14,9	21,4	8,1	11,8	12,3	7,8	5,4	6,8	8,5	10,1
Altro	0,0	0,0	0,0	0,9	0,5	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat

⁵ I manufatti finiti includono cuoio e pelli, articoli in gomma, articoli in sughero e in legno, carta cartoni e lavorati in pasta cellulosa, filati e tessuti, articoli di minerali non metallici, ferro ed acciaio, metalli non ferrosi, lavori di metallo.

Dal lato dei flussi in ingresso (Tav. 7), la maggior parte delle importazioni provenienti dal NA naturalmente risiede nel settore energetico. L'Italia, in particolare, concentra l'85% delle importazioni dal NA nei combustibili. Relativamente basso è il peso del settore in questione nelle importazioni francesi dall'area, benché in crescita, che ha raggiunto il 55% nel 2010. Solo la Germania, tra i quattro paesi considerati, ha ridotto il peso di questo settore nelle importazioni dall'area, fermatesi al 70% nel 2010, dopo aver superato la soglia dell'80% nel 2005.

Dalla composizione dei flussi verso l'area, si passa ora al peso sui flussi totali dei paesi qui in analisi. Nella Tav. 8 si mostrano i pesi delle esportazioni settoriali verso il NA di Italia, Francia, Spagna e Germania sulle esportazioni mondiali di detti paesi. Risultano maggiori del peso medio delle esportazioni italiane verso l'area (4% nel 2010) quelle appartenenti al settore energetico (14%), ai manufatti finiti (4,6%) e alla meccanica (4,5%), peraltro tutti in crescita nel decennio considerato.

Tavola 8 - Esportazioni di alcuni paesi europei verso il Nord Africa
(peso % sulle esportazioni totali del paese dichiarante)

	Francia			Germania			Italia			Spagna		
	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010
Prodotti alimentari ed animali vivi	3,3	4,1	6,8	1,9	0,7	0,9	1,4	0,9	1,6	1,2	1,1	1,4
Bevande e tabacchi	0,2	0,3	0,7	0,1	0,4	0,3	0,8	0,2	0,3	0,2	0,8	0,7
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	1,6	1,9	2,3	0,4	0,6	0,7	3,6	3,1	3,5	2,6	3,1	3,1
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	1,7	2,9	3,5	0,3	0,1	0,2	10,8	13,2	14,3	4,0	5,2	5,6
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	10,2	1,2	0,5	1,9	2,8	2,8	5,5	0,5	0,7	9,0	1,6	1,1
Prodotti chimici e prodotti connessi	2,8	2,8	3,1	0,6	0,5	0,7	2,1	1,8	2,4	3,9	3,0	3,0
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la materia prima	4,1	3,8	4,6	1,2	0,8	0,9	2,8	3,1	4,6	4,1	4,7	9,0
Macchinari e materiale da trasporto	3,3	5,4	4,3	0,9	0,8	1,0	2,6	2,4	4,5	1,7	2,7	3,4
Prodotti manufatti finiti diversi	2,7	2,8	2,9	0,6	0,5	0,6	1,3	1,3	1,8	1,6	2,5	2,8
Altro	0,1	0,0	1,2	0,3	0,7	0,7	0,0	0,0	0,0	6,9	3,5	2,0
Totale	3,1	4,0	3,9	0,9	0,7	0,9	2,3	2,5	3,9	2,4	3,0	4,0

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat

La Francia, oltre ai manufatti finiti e alla meccanica (rispettivamente 4,6 e 4,3% nel 2010), ha pesi maggiori rispetto alla media nei prodotti alimentari (6,8%). La Spagna mostra un unico settore al di sopra della media, quello dei manufatti finiti (9%) come anche la Germania negli oli grassi e cere (2,8%). Dal lato delle importazioni (Tav. 9), tutti e quattro i paesi concentrano le proprie importazioni nell'energetico rispetto alla

media e in particolare l'Italia con un peso del 30% nel 2010, seguita a lunga distanza dalla Spagna (20%).

Passando ad aspetti più propriamente di specializzazione commerciale dei quattro paesi europei nei rapporti con il NA⁶, la Tav. 10 presenta il saldo commerciale normalizzato⁷ come indice sintetico della posizione commerciale dei paesi europei qui considerati nei rapporti con il NA.

6 Per un'analisi degli indicatori di specializzazione del commercio internazionale si veda Lapadra (2001), *Measuring International Specialization*, International Advances in Economic Research, Vol. 7, n. 2, May.

7 Il saldo commerciale è così costruito: $Z_{ijs} = \frac{X_{ijs} - m_{ijs}}{X_{ijs} + m_{ijs}}$, dove rappresenta le esportazioni del paese *i* verso il paese *j* nel settore *s* e m_{ijs}

rappresenta le importazioni del paese *i* dal paese *j* nel settore *s*. Tale indice, che varia tra ± 100, tende a 0 quando le esportazioni ed importazioni nel settore in esame tendono ad eguagliarsi, ad 1 quando le importazioni nel settore tendono a zero e a -1 quando le esportazioni tendono a 0. Il vantaggio dell'osservazione del saldo normalizzato rispetto al semplice saldo risiede nella proprietà del primo di muoversi nella direzione dei tassi di crescita del flusso più dinamico: se il tasso di crescita delle esportazioni, ad esempio, è maggiore di quello delle importazioni, il saldo normalizzato aumenta; lo stesso non è sempre vero per il saldo commerciale.

Tavola 9 - Importazioni di alcuni paesi europei dal Nord Africa
(peso % sulle importazioni totali del paese dichiarante)

	Francia			Germania			Italia			Spagna		
	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010
Prodotti alimentari ed animali vivi	2,3	2,5	2,4	0,3	0,3	0,3	1,4	1,3	1,3	2,9	3,7	3,1
Bevande e tabacchi	0,3	0,5	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	1,9	1,8	1,0	0,3	0,4	0,3	1,2	1,2	1,1	3,1	2,0	1,4
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	11,4	11,0	12,2	9,9	8,2	4,6	33,9	22,5	30,1	25,8	21,4	19,8
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	0,2	0,3	1,9	0,0	0,0	0,1	13,3	11,1	4,2	21,7	7,6	2,8
Prodotti chimici e prodotti connessi	0,6	0,6	1,0	0,1	0,0	0,1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,8	1,1
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la materia prima	0,5	0,6	0,8	0,1	0,1	0,1	0,9	1,4	1,5	0,7	1,5	1,6
Macchinari e materiale da trasporto	1,0	2,6	1,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,1	0,9	1,3
Prodotti manufatti finiti diversi	5,5	4,2	3,2	1,4	0,8	0,8	3,6	3,3	3,3	1,8	3,4	4,2
Altro	0,0	0,0	0,2	0,1	0,4	0,3	0,0	0,1	0,3	0,2	0,1	0,9
Totale	2,2	3,3	3,0	0,9	1,2	0,8	3,1	4,6	6,7	2,7	4,3	5,2

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat

Tavola 10 - Saldi commerciali normalizzati
(rapporto % tra differenza e somma dei flussi commerciali settoriali e totali)

	Francia			Germania			Italia			Spagna		
	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010
Prodotti alimentari ed animali vivi	25,7	27,4	49,6	59,3	29,6	38,5	-1,5	-35,7	-5,8	-38,1	-51,2	-31,7
Bevande e tabacchi	23,7	27,7	73,4	-6,1	87,2	95,5	92,8	73,0	81,6	45,8	90,6	83,1
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	-24,2	-6,9	30,4	-26,9	-5,6	20,0	-26,0	-25,9	-4,7	-52,2	-25,9	0,3
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	-90,8	-86,4	-86,6	-98,9	-99,7	-98,0	-86,2	-77,5	-78,9	-91,6	-89,5	-85,8
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	93,9	41,3	-68,3	97,2	97,7	94,1	-56,9	-94,4	-83,3	-18,1	-31,4	-11,1
Prodotti chimici e prodotti connessi	71,8	68,8	55,6	79,0	92,6	86,2	25,9	27,8	44,4	59,0	46,6	36,0
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la materia prima	77,4	69,1	64,6	82,8	83,3	81,0	62,5	47,1	58,2	69,7	48,1	74,4
Macchinari e materiale da trasporto	57,6	36,4	49,5	77,5	76,0	75,8	85,8	78,5	81,7	87,7	36,8	41,4
Prodotti manufatti finiti diversi	-47,0	-37,9	-26,0	-47,1	-24,7	-10,2	-11,5	-19,9	-12,4	-18,8	-42,3	-46,9
Altro	75,6	-30,6	94,3	27,8	57,8	56,7	46,6	-79,9	-59,9	97,7	95,4	73,6
Totale	18,2	4,9	5,0	5,0	-16,6	14,5	-11,5	-30,8	-29,5	-17,3	-37,4	-24,8

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat

Rispetto al 2005, Spagna e Germania hanno fortemente migliorato la loro *performance* in termini di *export* rispetto all'*import* nei rapporti con il NA – la Germania passando inoltre ad un saldo positivo –, mentre il miglioramento italiano e francese è stato modesto. Italia e Spagna, inoltre, si trovano in una posizione netta debitoria, al contrario di Francia e Germania. I settori italiani con un saldo positivo sono quelli

della meccanica (81,7), delle bevande e tabacchi (81,6), dei manufatti finiti (58,2) e della chimica (44,4) e il miglioramento del risultato rispetto al 2005 si nota in tutti i settori, anche quelli a saldo negativo, con eccezione dei combustibili (che peggiorano di poco più di un punto percentuale arrivando a -78,9). Per osservare il contributo al saldo, si presenta, nella Tav. 11, l'indice di Lafay⁸ a livello settoriale negli scambi con il NA.

⁸ L'indice di Lafay è costruito come $L_{ijs} = (z_{ijs} - Z_{ij}) \frac{x_{ijs} + m_{ijs}}{X_{ij} + M_{ij}}$ dove Z_{ijs} rappresenta il saldo normalizzato dei flussi nel

settore s tra il paese i e il paese j , Z_{ij} rappresenta il saldo commerciale complessivo degli scambi tra il paese i e il paese j , x_{ijs} e m_{ijs} rappresentano, rispettivamente, le esportazioni e le importazioni nel settore s tra il paese i e il paese j , X_{ij} e M_{ij} rappresentano, rispettivamente, le esportazioni e le importazioni complessive tra il paese i e il paese j .

Il principale contributo positivo al saldo italiano arriva dalla meccanica e dai manufatti (9,7 e 6,6%, rispettivamente), entrambi in forte riduzione rispetto al 1999; il maggior contributo negativo, peraltro crescente nel tempo, si genera nei combustibili (70%). Gli altri paesi europei qui mostrati hanno contributi positivi ancor più marcati nella

meccanica, con la Germania in testa (23%), ma anch'essi in contrazione⁹. Nei manufatti, solo la Spagna (16,4%) emerge a livelli superiori di quelli italiani, francesi e tedeschi (circa 6%). La Francia si distingue poi per il contributo positivo e crescente derivante da altri due settori: la chimica (7%) e gli alimentari (5%).

Tavola 11 - Contributo al saldo negli scambi con il Nord Africa
(Indice di Lafay)

	Francia			Germania			Italia			Spagna		
	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010
Prodotti alimentari ed animali vivi	0,6	1,4	4,7	2,9	1,1	0,9	0,3	-0,1	0,4	-1,6	-0,8	-0,3
Bevande e tabacchi	0,0	0,1	0,3	0,0	0,2	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	-0,6	-0,4	0,1	-0,3	0,1	0,1	-0,3	-0,4	0,0	-1,3	0,2	0,4
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	-14,6	-16,1	-31,3	-31,5	-39,7	-33,9	-31,1	-42,7	-69,2	-31,1	-26,1	-28,7
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	0,2	0,0	0,1	0,3	0,4	0,3	-0,9	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0
Prodotti chimici e prodotti connessi	4,6	5,3	7,2	3,8	4,8	5,6	2,1	3,1	2,5	5,7	4,3	3,6
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la materia prima	6,9	6,6	6,1	8,6	7,3	5,9	10,0	10,4	6,6	12,4	9,5	16,4
Macchinari e materiale da trasporto	14,9	46,9	18,0	23,1	25,3	22,7	19,7	14,3	9,7	14,2	12,5	9,9
Prodotti manufatti finiti diversi	-12,1	-0,2	-2,8	-7,2	-0,6	-2,3	0,0	-0,1	-1,5	-0,1	-0,4	-1,9
Altro	0,0	0,0	0,1	0,3	1,1	0,6	0,0	0,0	0,0	1,8	0,6	0,4

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat.

Nota: il risultato francese nel settore Macchinari e materiale da trasporto del 2005 è dovuto ad un aumento marcato sia dal lato *export* ed ancor più dal lato *import* negli scambi con il Marocco.

Tavola 12 - Intensità relativa simmetrica delle esportazioni di alcuni paesi europei verso il Nord Africa
(rapporto tra peso % dei settori sulle esportazioni totali verso il NA e peso % dei settori sulle esportazioni totali del paese dichiarante)

	Francia			Germania			Italia			Spagna		
	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010
Prodotti alimentari ed animali vivi	0,03	0,01	0,27	0,38	0,00	-0,01	-0,25	-0,23	-0,31	-0,36	-0,45	-0,50
Bevande e tabacchi	-0,90	-0,84	-0,69	-0,77	-0,22	-0,52	-0,51	-0,63	-0,67	-0,82	-0,57	-0,72
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	-0,32	-0,36	-0,27	-0,42	-0,08	-0,10	0,21	0,14	-0,02	0,04	0,03	-0,12
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	-0,30	-0,16	-0,05	-0,51	-0,86	-0,61	0,65	0,54	0,34	0,25	0,28	0,16
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	0,54	-0,53	-0,76	0,38	0,61	0,53	0,40	0,44	0,41	0,58	-0,30	-0,58
Prodotti chimici e prodotti connessi	-0,06	-0,18	-0,12	-0,18	-0,15	-0,11	-0,06	-0,18	-0,21	0,23	0,00	-0,15
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la materia prima	0,15	-0,03	0,08	0,15	0,06	0,01	0,09	0,07	0,13	0,25	0,22	0,38
Macchinari e materiale da trasporto	0,03	0,15	0,04	0,02	0,06	0,09	0,05	0,02	0,05	-0,17	-0,05	-0,09
Prodotti manufatti finiti diversi	-0,06	-0,18	-0,15	-0,18	-0,18	-0,19	-0,27	-0,22	-0,18	-0,20	-0,08	-0,17

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat.

Nota: il risultato francese nel settore Macchinari e materiale da trasporto del 2005 è dovuto ad un aumento marcato dell'*export* verso il Marocco.

⁹ Il particolare risultato francese per il 2005 nel settore della meccanica è dovuto ad un fortissimo aumento nell'*export* ed ancor più nell'*import* nel settore con il Marocco concentrato unicamente in questo anno. Questa variazione anomala si riflette anche nei risultati mostrati nelle Tavole successive.

Nelle Tavv. 12 e 13, si riporta un indice di intensità relativa simmetrico costruito come rapporto tra i flussi (*export* e *import*) settoriali

relativi ai flussi complessivi verso/dal NA e i flussi settoriali relativi ai flussi settoriali totali del dichiarante¹⁰.

Tavola 13 - Intensità relativa simmetrica delle importazioni di alcuni paesi europei dal Nord Africa

(rapporto tra peso % dei settori sulle importazioni totali dal NA e peso % dei settori sulle importazioni totali del paese dichiarante)

	Francia			Germania			Italia			Spagna		
	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010	1999	2005	2010
Prodotti alimentari ed animali vivi	0,03	-0,14	-0,12	-0,48	-0,61	-0,42	-0,55	-0,56	-0,68	0,04	-0,08	-0,26
Bevande e tabacchi	-0,78	-0,74	-0,82	-0,81	-0,95	-0,98	-0,97	-0,98	-0,98	-0,94	-0,99	-0,98
Materie prime non commestibili, esclusi i carburanti	-0,08	-0,31	-0,50	-0,53	-0,51	-0,48	-0,45	-0,59	-0,72	0,07	-0,36	-0,58
Combustibili minerali, lubrificanti e prodotti connessi	0,68	0,54	0,60	0,83	0,75	0,71	0,83	0,66	0,64	0,81	0,66	0,58
Oli, grassi e cere di origine animale o vegetale	-0,86	-0,83	-0,22	-0,94	-0,96	-0,88	0,62	0,42	-0,23	0,78	0,27	-0,30
Prodotti chimici e prodotti connessi	-0,59	-0,69	-0,50	-0,80	-0,96	-0,83	-0,56	-0,71	-0,81	-0,62	-0,70	-0,65
Prodotti manufatti finiti, classificati principalmente secondo la materia prima	-0,62	-0,68	-0,58	-0,75	-0,86	-0,75	-0,54	-0,52	-0,64	-0,58	-0,50	-0,53
Macchinari e materiale da trasporto	-0,39	-0,12	-0,37	-0,68	-0,74	-0,55	-0,86	-0,86	-0,85	-0,94	-0,66	-0,61
Prodotti manufatti finiti diversi	0,43	0,12	0,02	0,21	-0,18	0,00	0,07	-0,16	-0,34	-0,20	-0,12	-0,11

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat.

Nota: il risultato francese nel settore Macchinari e materiale da trasporto del 2005 è dovuto ad un aumento marcato dell'*import* dal Marocco.

Dal lato delle esportazioni, si nota un'intensità relativa forte, ma decrescente nel tempo, nei combustibili (0,34 nel 2010) per l'Italia e, in misura minore, per la Spagna (0,16). In crescita l'indice italiano nei manufatti (0,13), positivo per i quattro paesi europei, con l'intensità spagnola particolarmente accentuata (0,38). Infine nella meccanica, eccezion fatta per la Spagna, l'indice è positivo per i tre restanti paesi europei ma con intensità molto contenuta sia per l'Italia (0,05 nel 2010), che per la Francia (0,04) e la Germania (0,09).

Dal lato delle importazioni (Tav. 13), l'intensità

relativa nel settore dei combustibili è forte per tutti i paesi (0,7 per la Germania e 0,6 per gli altri paesi nel 2010), con tutti gli altri settori sostanzialmente a intensità minore rispetto alle importazioni relative dal resto del mondo. Nella Tavv. 14 e 15 si mostra l'indice di concentrazione¹¹ negli scambi di Italia, Francia, Spagna e Germania con il NA. Dal lato delle esportazioni, solo la Francia ha ridotto considerevolmente la propria concentrazione settoriale (l'indice di Herfindhal passa da 31,5 nel 1999 a 25 nel 2010), l'Italia è rimasta approssimativamente ai livelli del 1999 (26), mentre Germania e

10 Tale indice è costruito come $I_{ijS} = \frac{f_{ijS}/F_{ij}}{f_{iS}/F_i}$, $f = x, m$, $F = X, M$, f_{ijS} dove rappresenta il flusso (esportazioni o importazioni) del paese i verso/dal paese j nel settore s , F_{ij} rappresenta il flusso complessivo dal paese i al paese j , f_{iS} rappresenta il flusso totale da/verso il mondo del paese i nel settore s , F_i rappresenta il flusso complessivo del paese i da/verso

il mondo. L'indice è presentato in forma simmetrica $I_{ijS}^S = \frac{I_{ijS} - 1}{I_{ijS} + 1}$ in modo da limitarne il campo di definizione su (-1,+1)

e renderlo maggiormente leggibile. Risultati positivi indicano che il peso del settore considerato negli scambi del dichiarante con il NA è maggiore rispetto a quello medio (con il mondo); viceversa per i risultati negativi indicando così un'intensità negli scambi settoriali con l'area del NA relativamente maggiore (segno positivo) o minore (segno negativo) di quella con il resto del mondo.

11 L'indice presentato è l'Indice di Herfindhal per i flussi del paese i verso/da il paese j costruito come $H_{ij} = \sum \left(\frac{f_{ijS}}{F_{ij}} \right)^2$,

$f = x, m$; $F = X, M$ dove f_{ijS} rappresenta il flusso (esportazioni o importazioni) tra i paesi i e j nel settore s , e F_{ij} rappresenta i flussi (esportazioni o importazioni) complessivi tra i due paesi. Il quadrato delle quote rende men che proporzionale il contributo alla determinazione dell'indice da parte dei settori minori.

Spagna hanno leggermente aumentato il proprio livello di concentrazione settoriale (da 35 a 37 e da 21 a 25, rispettivamente). L'Italia,

in particolare, ha visto ridurre il peso della meccanica (da 18 a poco meno di 17) e salire quello dei combustibili minerali.

Tavola 14 - Indice di concentrazione delle esportazioni verso il Nord Africa
(Indice di Herfindhal⁽¹⁾)

Dichiarante	1999	2005	2010
Francia	31,5	37,6	24,8
Germania	34,7	37,6	36,6
Italia	26,9	23,9	26,2
Spagna	21,2	23,4	25,3

(1) l'indice è moltiplicato per 100 per facilitarne la lettura.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat.

Tavola 15 - Indice di concentrazione delle importazioni dal Nord Africa
(Indice di Herfindhal⁽¹⁾)

Dichiarante	1999	2005	2010
Francia	25,5	30,1	35,2
Germania	45,6	68,0	51,3
Italia	50,5	61,8	72,8
Spagna	48,6	49,8	51,1

(1) l'indice è moltiplicato per 100 per facilitarne la lettura.

Fonte: elaborazione dell'autore su dati Eurostat.

Dal lato delle importazioni, i quattro paesi europei hanno tutti aumentato la concentrazione settoriale dei flussi in ingresso rispetto al 1999, con la Germania in contrazione nella seconda metà del decennio. L'Italia ha un livello di concentrazione particolarmente elevato (73 nel 2010, da 62 del 2005), generato nella totalità nell'energetico. Tale caratteristica è comune anche agli altri tre paesi, con la particolarità di Francia e Germania che mostrano concentrazioni maggiori rispetto agli altri due paesi nei manufatti e nella meccanica (circa 2, contro livelli inferiori all'1 di Italia e Spagna).

Conclusioni

Gli scambi tra l'UE e i paesi del NA si sono notevolmente intensificati nel corso dell'ultimo decennio e, in particolare, quelli italiani, francesi, spagnoli e tedeschi. Tra i citati paesi europei, la Germania sembra essere meno esposta alle vicissitudini che il NA sta attraversando, sia perché il peso dei

propri flussi con l'area su quelli con il mondo sono relativamente bassi (meno dell'1% in entrambe le direzioni) sia perché la rilevanza strategica dell'area in termini energetici è fortemente mitigata dal reindirizzamento della politica nazionale verso altre fonti.

L'Italia, la Francia e la Spagna risultano più interessate alle dinamiche economiche del NA, ma per motivi e in settori diversi.

Dal lato delle esportazioni, nonostante il peso complessivo sugli scambi totali sia simile per i tre paesi considerati (circa il 4% nel 2010, Tav. 8), l'intensità relativa italiana è più centrata su combustibili e oli (Tav. 12), grazie ai rapporti che importanti aziende italiane del settore hanno sviluppato con l'area, e sulla meccanica, tradizionale settore di specializzazione italiana, mentre quella spagnola è più centrata sui manufatti¹². In quest'ultimo settore, è possibile che il riposizionamento qualitativo in corso da tempo in Italia e Francia verso gamme più alte della produzione renda i due paesi meno competitivi in aree in crescita ma con redditi procapite ancora relativamente bassi. Si noti,

¹² Si ricorda che i manufatti finiti includono cuoio e pelli, articoli in gomma, articoli in sughero e in legno, carta cartoni e lavori in pasta cellulosa, filati e tessuti, articoli di minerali non metallici, ferro ed acciaio, metalli non ferrosi, lavori di metallo.

tuttavia, che l'Italia mostra, almeno pre-crisi, un'evoluzione migliore delle esportazioni sulle importazioni rispetto ai risultati francesi, come mostrato dai saldi normalizzati del settore (Tav. 10). Infine, la Francia nutre grande interesse nel NA come destinazione dei propri prodotti alimentari, anche per legami storico-culturali con l'area, mentre Italia e Spagna sono molto meno interessate e destinano all'area circa l'1,5% delle proprie esportazioni nel settore.

Dal lato delle importazioni, il maggior contributo negativo al saldo dei quattro paesi europei deriva, come facilmente immaginabile, dall'energetico (Tav. 11). Le importazioni italiane da questo settore sono nettamente più alte che dai restanti e l'indice di concentrazione (Tav. 15) supera di gran lunga quello degli altri paesi UE qui considerati (l'indice di Herfindhal nel 2010 per l'Italia è pari a 73, contro il 51 francese e tedesco e il 35 spagnolo).

Da quanto visto sopra, le ripercussioni della crisi nord africana dovrebbero inquadrarsi su due orizzonti temporali: nell'immediato, gli effetti sembrano più centrati su una dimensione di strategia e sicurezza energetica, nella quale l'esposizione italiana nei confronti dell'area sembra maggiore rispetto a quella di altri *players* europei in considerazione del peso dell'area come mercato di approvvigionamento di combustibili sul resto del mondo (30%, Tav. 9). Tali effetti, ovviamente, produrranno conseguenze ancor più marcate nel medio periodo se l'Italia non saprà gestire i propri approvvigionamenti adeguatamente. L'effetto più strettamente commerciale,

invece, rischia di apparire più forte nei termini di una perdita di opportunità, piuttosto che di perdita immediata, se i nostri imprenditori non sapranno mantenere e soprattutto sviluppare la propria presenza nell'area in combinazione con le politiche di sviluppo locali promosse da più fronti. Eccezione fatta per la Libia, sulla quale non è possibile al momento attuale effettuare previsioni, la crescita stimata è sostenuta¹³ per gli anni a venire per i restanti paesi del NA (tra il 2 e il 4%), soprattutto per il Marocco (oltre il 4%), e quest'ultimo paese insieme all'Egitto ha inoltre visto flussi di capitali privati netti nei primi tre trimestri 2010 maggiori rispetto alla media 2004-2007. L'Italia mostra anche interessi crescenti per la presenza locale in termini di investimenti diretti esteri, con più di 200 imprese partecipate in Tunisia e più di 100 in Marocco ed Egitto. In quest'ultimo paese, inoltre, il fatturato delle partecipate italiane supera i 4 miliardi di € a fine 2008¹⁴. La capacità del nostro paese di saper cogliere in questo momento le opportunità di insediamento e sviluppo delle attività sarà alla base del ritorno economico dei prossimi anni. Se la comunità internazionale saprà supportare i paesi dell'area nell'adozione di modelli di sviluppo più equi, la diffusione di benessere consentirà una ripresa della domanda interna generalizzata di cui potranno beneficiare gli operatori che ora sapranno stringere le alleanze necessarie, senza contare le opportunità logistiche per il nostro paese come *hub* per gli scambi con l'area nord africana dei paesi del centro-nord Europa.

¹³ Fonte FMI, *World Economic Outlook*, April 2011.

¹⁴ Fonte: Banca dati Reprint, Politecnico di Milano – ICE.

Le politiche commerciali

Redatto da
Massimo Armenise
 (Fondazione
 Manlio Masi).
 Supervisione di
Lucia Tajoli
 (Politecnico
 di Milano)

Nel 2010, nonostante la decisa ripresa degli scambi, sono perdurate sui mercati internazionali diverse fonti di instabilità (una crescita economica a macchia di leopardo, elevati tassi di disoccupazione in alcuni paesi, persistenti squilibri nelle partite correnti, tensioni sui debiti sovrani e sui prezzi delle materie prime) che avrebbero potuto re-innescare nuovi meccanismi protezionistici. L'evidenza disponibile tuttavia mostra che questa invasione non si è verificata: il ricorso alle misure d'emergenza è complessivamente diminuito, e i paesi che hanno adottato provvedimenti restrittivi non hanno generalmente infranto gli accordi in vigore, sfruttando i margini di manovra esistenti tra i dazi consolidati negli impegni presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc) e quelli, più bassi, effettivamente applicati. In realtà, i paesi sviluppati hanno solitamente utilizzato misure di protezione indirette, come ad esempio forme di sostegno pubblico ai produttori nazionali e interventi di regolazione dei mercati interni, con potenziali effetti di discriminazione delle importazioni, difficilmente identificabili e contrastabili con le procedure previste dall'Omc. I paesi in via di sviluppo sono ricorsi ad un più ampio uso di misure di protezione temporanee consentite dall'Omc, quali ad esempio provvedimenti anti-dumping e attivazione di clausole di salvaguardia, in particolare nei confronti di altri paesi in via di sviluppo al punto da far parlare di un protezionismo di tipo Sud-Sud. Complessivamente però anche nel 2010 non si può certo parlare di un ritorno al protezionismo.

In concomitanza con la ripresa degli scambi, il numero di nuove misure temporanee di difesa commerciale ha continuato a contrarsi. Tale dinamica è proseguita anche nei primi mesi del 2011. Alcuni dubbi permangono però sulla temporaneità di queste misure e sulla reale volontà e capacità dei governi di rimuoverle. Infatti, se da una parte esse sembrerebbero aver aiutato a prevenire maggiori misure protezionistiche, dall'altra parte, potrebbero assumere caratteristiche stabili inducendo distorsioni nei flussi commerciali.

Il clima politico mondiale e la ripresa degli scambi commerciali nel 2010 hanno favorito il rilancio dei negoziati in corso presso l'Omc nell'ambito della *Doha Development Agenda*. Nei vertici di Seul e di Davos, di novembre 2010 e gennaio 2011, si erano delineate nuove opportunità per cercare di chiudere i negoziati durante la Conferenza ministeriale del dicembre 2011, dieci anni dopo il loro avvio. Difficilmente però questa occasione potrà essere sfruttata.

Infatti, se l'atmosfera e l'intensità dei negoziati sembravano essere senz'altro migliorate, altrettanto non si può dire del contenuto delle trattative, dal momento che alle dichiarazioni di intenti non ha fatto seguito alcun sostanziale progresso.

Su molte questioni permangono notevoli distanze. In particolare, ci sono divergenze tra paesi avanzati e emergenti (Cina, India e Brasile), non tanto sul negoziato agricolo, su cui anzi esistono ampie aree di parziale accordo, quanto sull'accesso al mercato dei prodotti manifatturieri nei paesi emergenti mercati sempre più interessanti e rilevanti, ma ancora troppo condizionati da significative barriere che i paesi avanzati vorrebbero vedere ridotte.

Gli incontri susseguiti a Ginevra, nei primi mesi del 2011 si sono mostrati spesso inutili, al punto da apparire chiaro che essendosi compiuta buona parte del lavoro "tecnico", non resti che trovare la disponibilità politica al raggiungimento di un compromesso. Un'intesa può essere alla portata dei negoziatori solo attraverso una forte assunzione di responsabilità politica da parte dei capi di stato e di governo. Allo stato attuale

semberebbe non essere ipotizzabile una conclusione delle negoziazioni entro il 2011. Lo stesso direttore generale dell'Omc, Pascal Lamy, ha definito "incolmabili" le distanze fra le parti.

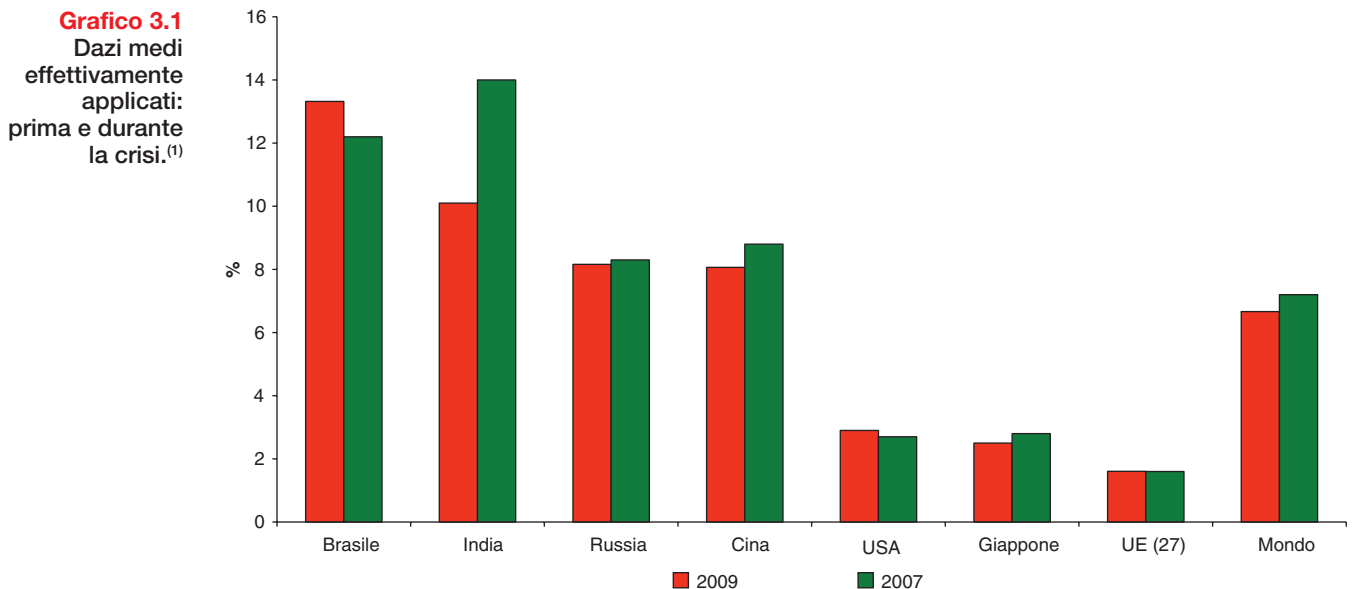
Le comuni preoccupazioni dei governi e dei principali analisti sulla necessità di salvare l'istituzione Omc dal possibile nuovo stallo in cui rischierebbe di cadere il *Doha Round*, sembrerebbero aver reso sostenibile l'idea di chiudere il negoziato almeno su alcuni temi di particolare rilevanza per i paesi meno avanzati, in vista della Conferenza Ministeriale del dicembre 2011. L'idea allo studio è di suddividere le tematiche oggetto delle trattative in tre capitoli (veloce, medio e lento) in base allo stato di avanzamento dell'accordo. L'approvazione di un cosiddetto "piano B" permetterebbe di evitare il fallimento del *Round* e la messa in discussione dell'intero sistema multilaterale. Alcuni economisti temono che l'eccessivo protrarsi delle negoziazioni senza il raggiungimento di alcun accordo potrebbe minare la credibilità stessa dell'Omc, ma altri non sono d'accordo con una visione così pessimistica. Infatti, l'importante ruolo svolto dalle regole dell'Omc nel contenere il ricorso al protezionismo durante la crisi mondiale testimonia la tenuta complessiva del sistema di regole multilaterali. In ogni caso, l'accettazione di una proposta "minimalista" per salvare in tempi brevi qualche parte del negoziato non è affatto scontata e anche la selezione di temi "non problematici" potrebbe rivelarsi tutt'altro che semplice.

Le perduranti difficoltà dei negoziati multilaterali stimolano la conclusione di accordi commerciali preferenziali, regionali e bilaterali, anche per coprire aspetti al di fuori dei negoziati multilaterali dell'Omc. All'inizio del 2011 il numero degli accordi in vigore notificati all'Omc era arrivato a 489, in gran parte aree di libero scambio. Questa tendenza sembra essere stata accentuata da un "effetto competizione" tra paesi per aumentare le proprie quote sui mercati internazionali, e il timore da parte dei paesi esclusi dagli accordi esistenti di risultare penalizzati da una minore partecipazione agli scambi internazionali. Nonostante da alcuni anni sia in vigore in ambito Omc un meccanismo di comunicazione e trasparenza per cercare di conciliare gli accordi bilaterali e regionali con quelli multilaterali, sussistono timori secondo i quali lo spostamento degli scambi mondiali verso un sistema di accordi preferenziali incrociati e sovrapposti porti ad un aumento della complessità dei meccanismi commerciali e una distorsione degli scambi, a scapito soprattutto dei paesi più piccoli e marginali. I dati attualmente a disposizione evidenziano però come, nonostante il proliferare di accordi, negli ultimi anni non si sia registrato un sensibile incremento del livello di introversione regionale degli scambi commerciali dei paesi firmatari. Qualche lieve segnale in senso contrario potrebbe derivare dalla sola area asiatica (ASEAN).

L'area più dinamica nel dar vita ad accordi preferenziali è stata ancora una volta proprio l'Asia-Pacifico. Se il 2009 si era caratterizzato per il dinamismo cinese, nel 2010 i principali protagonisti si sono rivelati la Corea del Sud e l'India. In particolare, il paese dell'Asia centrale ha siglato il primo accordo bilaterale con un'economia avanzata, il Giappone ed ha proseguito le trattative con l'Unione europea. L'India ha poi concluso altrettanto positivamente, le trattative per la costituzione di una *Free Trade Area* con la Malaysia, mentre risulta essere in dirittura di arrivo il trattato regionale con l'ASEAN. Il potenziale di quest'area di libero scambio tra un gruppo di paesi molto dinamici e con un peso fortemente crescente negli scambi mondiali è sicuramente notevole. Da parte sua, l'Unione europea, da sempre molto attiva in questo campo, ha continuato nella sua articolata ed organica strategia di politica commerciale bilaterale e regionale. Nel 2010 si è concluso il trattato commerciale con la Corea del Sud, il primo con un paese asiatico, che potrebbe indicare il crescente interesse strategico dell'UE verso quest'area, storicamente più marginalizzata negli accordi commerciali europei rispetto alle altre aree emergenti. Si sono concluse favorevolmente anche le trattative per un accordo di libero commercio con la Colombia e il Perù. Mentre sono proseguite con esiti ancora incerti le trattative con l'ASEAN, la Malaysia, l'India e il Canada.

3.1 Dopo la crisi, il processo di liberalizzazione degli scambi rallenta ma prosegue

Le politiche commerciali, attuate dall'avvio della crisi economica nel 2008, sembravano potersi caratterizzare per una rinnovata imposizione di restrizioni di vario genere al commercio internazionale. Il rallentamento dell'attività economica, gli elevati livelli di disoccupazione, i persistenti squilibri commerciali, le tensioni sui mercati valutari e sui debiti sovrani erano e sono tutti fattori più che sufficienti ad indurre la proposizione di misure protezionistiche. Tuttavia, il temuto aumento delle tariffe non si è verificato, e quando c'è stato, si è trattato di un fenomeno ristretto¹. Come è possibile osservare dal grafico 1, i dazi medi effettivamente applicati sono sostanzialmente rimasti stabili negli ultimi anni, essendo solo una parte minoritaria delle misure adottate dai diversi governi riferibile a misure protezionistiche tariffarie.



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

Fonte: UNCTAD TRAINS database (WITS); WTO IDB database (WITS); WTO IDB CD ROMs e Trade Policy Review -- Country Reports

La rilevanza del commercio verticale, o di scambi tra paesi di input, beni intermedi e semilavorati, ha creato in molti settori una catena produttiva capace di attraversare i vari confini nazionali². L'esistenza di questi stretti collegamenti all'interno del ciclo produttivo di molti paesi sembrerebbe aver reso improponibili, oltre che incompatibili con la nuova organizzazione dell'attività economica su scala globale, le classiche misure tariffarie perché dannose alle stesse imprese nazionali. Pertanto, se, da un lato, il commercio verticale, legando la produzione e la domanda dei paesi, ha rappresentato una delle principali ragioni per la severità e la velocità del declino dei flussi commerciali internazionali³ durante la crisi economica, dall'altro lato esso ha anche costituito una delle principali motivazioni a mantenere sotto controllo le pressioni protezionistiche.

¹ Per ulteriori approfondimenti si veda Uri Dadush, Shimelse Ali e Rachel Esplin Odell (2011) "Is Protectionism Dying?", consultabile sul sito: http://carnegieendowment.org/files/is_protectionism_dying.pdf

² Per ulteriori informazioni a riguardo si veda: R. Baldwin (2007) "Globalisation: the great unbundling(s)".

³ Per approfondimenti in merito si veda: R. Baldwin (2009) "The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects"; o anche Yi, Kei-Mu (2009) "The collapse of global trade: the role of vertical specialization," in Baldwin and Evenett (eds), The collapse of global trade, mucky protectionism and the crisis: Recommendations for the G20, una pubblicazione VOX.EU

Negli ultimi anni, le nuove tentazioni protezionistiche si sono manifestate ricorrendo a sussidi e ad altri pacchetti di intervento⁴. Ad esempio, grande rilievo hanno assunto le misure, adottate da quasi tutti i paesi, di stimolo fiscale, sia diretto in generale a sostegno della ripresa, sia volto a supporto di specifici settori. Particolarmente importanti sono state inoltre le misure di restrizione al lavoro estero, soprattutto per le imprese che hanno beneficiato di supporto pubblico, e quello che è stato definito “protezionismo verde”⁵, mirante a limitare le importazioni di beni prodotti con standard ambientali giudicati non idonei.

Ma soprattutto è stato sempre più frequente il ricorso a misure temporanee come dazi antidumping ed altre misure di salvaguardia⁶ (+25% dal 2008⁷) non limitate ai soli paesi industrializzati (in precedenza i soli ad utilizzarli erano Unione europea, Canada, Australia, Nuova Zelanda e Usa) ma anche a quelli emergenti o in via di sviluppo⁸. Tra i promotori, si sono particolarmente segnalati 17 paesi del G-20, sebbene in misura non uniforme, con alcuni paesi più attivi di altri⁹. Negli ultimi anni il numero delle procedure avviate dai paesi avanzati, Stati Uniti, Canada, Ue e Australia è rimasto costante, con gli Stati Uniti che si sono confermati i più attivi a sollecitare misure protezionistiche temporanee (15 nuovi casi nel 2010), mentre si sono andate sviluppando le procedure avviate dalle economie emergenti, in primo luogo Brasile, India, Indonesia, Tailandia, Argentina e Cina al punto da poter parlare di protezionismo di tipo “Sud-Sud”¹⁰.

Ad una prima stima effettuata dall'Omc¹¹, le misure protezionistiche temporanee adottate tra settembre 2010 e metà aprile 2011 sono state 122 ed hanno interessato meno dell'1 per cento delle importazioni dei paesi del G-20 (circa lo 0,5 per cento del totale dei flussi mondiali). I settori più colpiti dalle nuove misure sono stati quelli già ampiamente coperti, come metallurgia e prodotti tessili; essendo questi a grande intensità di manodopera, hanno prodotto pesanti riflessi sull'occupazione che è, non a torto, considerata la nuova emergenza globale.

Per quanto concerne nello specifico le misure antidumping, il dato totale per il 2010 si è attestato a 222 procedure iniziate, mentre quelle effettivamente adottate è stato notevolmente più basso, 138 (contro le 139 adottate nel 2008).

Osservando gli ultimi dati disponibili al 2011, si può affermare che un ritorno in massa al protezionismo non sembrerebbe essersi verificato, sebbene il ricorso a singole misure temporanee sia aumentato nel corso del 2010. In particolare, ciò che sembrerebbe destare maggior timore è che queste barriere commerciali temporaneamente permesse dall'Omc se, da una parte, sembrerebbero aver aiutato a prevenire maggiori misure protezionistiche, dall'altra parte, potrebbero assumere caratteristiche stabili inducendo distorsioni nei flussi commerciali.

4 Per un'analisi più dettagliata sugli sviluppi recenti della politica commerciale degli ultimi anni, si consultino i capitoli 3 dei Rapporti annuali dell'ICE.

5 Per una maggiore panoramica sul protezionismo verde si veda il contributo di R. De Santis su Trade e Ambiente; Evenett, S. e Whalley J., 2009, “Resist green protectionism – or pay the price at Copenhagen”, consultabile online in http://www.voxeu.org/reports/Murky_Protectionism.pdf;

6 Per un'analisi che collega il nuovo protezionismo all'incremento dei dazi antidumping, si veda Bown, C., 2010, “Protectionism on the rise: antidumping investigations”, in http://www.voxeu.org/reports/Murky_Protectionism.pdf, in cui si sottolinea anche come, a causa di una mancanza di trasparenza in alcune procedure, i dati disponibili non coprono tutti i membri dell'Omc.

7 Secondo i dati raccolti da Bown (2010), *DECTI's Temporary Trade Barriers Database*. Si veda: http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Internal-Training/287823-1229467556379/5686527-1272924815630/Chad_Bown_May10_2010.pdf

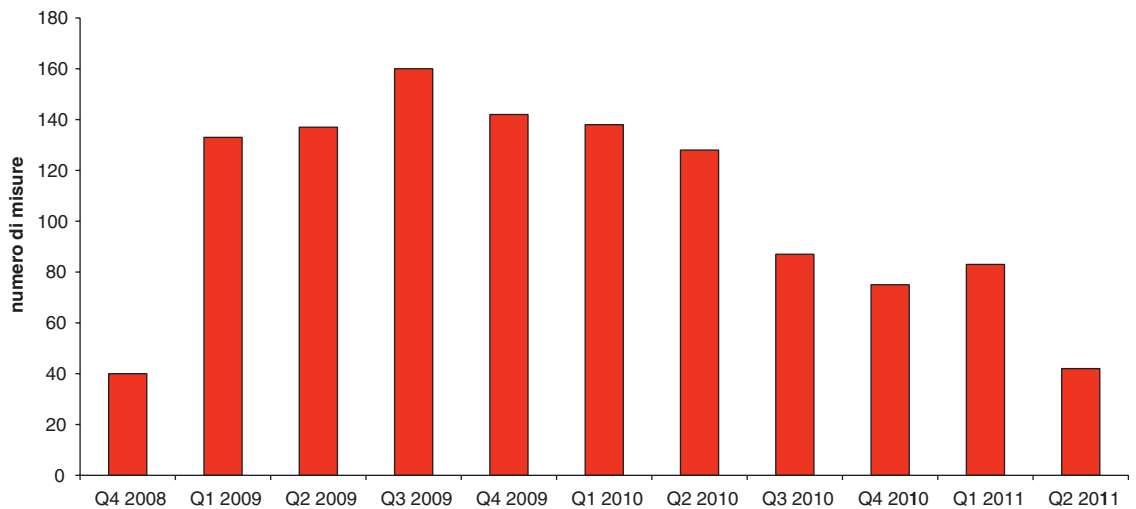
8 In Vandebussche e Zanardi, 2008 “Antidumping”, *Economic Policy*, n. 53, January 2008 – a cui si rimanda per una trattazione esaustiva dell'argomento - riporta i casi di 108 paesi che fino al 1980 non erano dotati di legislatura antidumping, poi inserita invece nei 23 anni successivi. I dati sembrano suggerire l'uso di procedure antidumping sia a scopo di ritorsione sia come sostituto a dazi doganali ridotti a seguito di accordi commerciali.

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

10 Si veda C. Bown (2010) “Developing Countries and Monitoring WTO Commitments in Response to the Global Economic Crisis”, World Bank.

11 La fonte primaria è rappresentata, quando non diversamente indicato, dal database, curato da Chad Bowen, accessibile sul sito della Banca Mondiale, da cui sono tratti tutti i dati di questo paragrafo quando non diversamente indicato. Sito: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL>.

Grafico 3.2
Misure
protezionistiche
implementate.⁽¹⁾
 Numerosità delle
 misure, dati
 trimestrali



(1) Le misure protezionistiche temporanee considerate comprendono: antidumping (AD), global safeguards (SG), China-specific transitional safeguard (CSG) measures, e countervailing duties (CVD). Per ulteriori informazioni in merito si veda: <http://data.worldbank.org/data-catalog/temporary-trade-barriers-database>.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca mondiale

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

Dieci anni dopo l'avvio del processo di liberalizzazione e regolamentazione multilaterale presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc), nell'ambito della *Doha Development Agenda*¹², si è registrato l'ennesimo anno di *impasse*. La auspicata conclusione nel 2011 appare poco probabile.

Nel novembre del 2010, durante il summit di Seul, i paesi membri del G20 avevano deciso di intensificare le trattative sostenendo che nel 2011 si sarebbero aperte opportunità decisive, anche se ristrette per la conclusione del Round¹³. Impegno, questo, poi ribadito anche a fine gennaio, al termine della riunione mini-ministeriale tenutasi a margine del *World Economic Forum* di Davos, ed emerso anche dall'*Interim report* dell'*High Level Trade Experts Group*¹⁴ costituitosi su iniziativa dei governi di Germania, Regno Unito, Indonesia e Turchia. Secondo il Rapporto - elaborato sotto la guida dell'economista Jagdish Bhagwati e dell'ex direttore dell'OMC Peter Sutherland, con l'obiettivo di identificare le azioni prioritarie in tema di commercio mondiale - i principali protagonisti dei negoziati avrebbero potuto e dovuto, entro il mese di aprile, definire una bozza delle modalità procedurali, per poi giungere alla loro approvazione entro luglio, ed alla conclusione dell'accordo entro la fine dell'anno. La sostenibilità di un così fitto scadenziario sarebbe stata sostenuta dalle concomitanti favorevoli condizioni presenti nel clima politico mondiale: prime tra tutte, l'assenza di elezioni nei maggiori paesi membri dell'Omc, oltre ad un cambiamento nella strategia dell'amministrazione statunitense¹⁵. L'impegno per la chiusura del Round è stato più volte affermato anche dall'Ue¹⁶.

¹² 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.

¹³ Le informazioni mostrate in questo paragrafo provengono da in primis direttamente dal sito dell'Omc, ma anche dalle pubblicazioni dell'ICTSD (consultabili presso il sito: <http://ictsd.org/>) ma anche da *agrireregionieuropa* (si veda www.agrireregionieuropa.pvm.it). Si veda anche per ulteriori informazioni si veda Baldwin, su *La Voce*.

¹⁴ Il Report "*The Doha Round Setting a Deadline, defining a final deal*" è consultabile sul seguente sito: http://www.bundesregierung.de/nsc_true/Content/DE/_Anlagen/2011/01/2011-01-28-davos.property=publicationFile.pdf/2011-01-28-davos

¹⁵ Dopo le elezioni di medio-termine dello scorso novembre, questa potrebbe infatti avvalersi del sostegno della maggioranza repubblicana sui temi della liberalizzazione commerciale. È anche vero, però, che questo complesso equilibrio potrebbe sfaldarsi all'avvicinarsi della campagna elettorale per le nuove elezioni presidenziali.

¹⁶ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/april/tradoc_147860.pdf

Tuttavia, se l'atmosfera e l'intensità dei negoziati sembravano essere senz'altro migliorate, altrettanto non si poteva dire del contenuto delle trattative. Alle dichiarazioni di intenti non è, infatti, seguito alcun progresso sostanziale nell'ambito dei negoziati¹⁷. Gli incontri susseguitisi a Ginevra si sono mostrati spesso inutili, al punto da apparire definitivamente chiaro che, essendo buona parte del lavoro "tecnico" già stata completata, non restasse che trovare la disponibilità politica al compromesso.

I nodi più controversi continuano a restare l'ampiezza delle concessioni su tariffe e sussidi nel settore agricolo dei paesi sviluppati ma, soprattutto, l'accesso al mercato dei manufatti nelle economie emergenti (Brasile, India e Cina). La persistente contrapposizione tra i paesi avanzati e quelli emergenti impedisce la conclusione dei negoziati, rendendo non raggiungibili anche gli accordi condivisi su numerosi punti delle trattative.

Nel settore agricolo¹⁸ il testo di base è rimasto sostanzialmente invariato nei tre "pilastri" fondamentali di riforma del settore (il sostegno interno, l'accesso al mercato e i sussidi all'esportazione). Sebbene qualche progresso si sia registrato ed esistano alcune aree di parziale accordo - già adesso la dimensione della liberalizzazione proposta sarebbe la più ampia mai realizzata dalla storia del GATT - il presidente del gruppo negoziale, l'ambasciatore neozelandese David Walker, ha definito "spiacevole" non poter proporre nuovi testi negoziali. Di fatto, nonostante l'intensificarsi delle trattative negli ultimi due anni, le uniche attività che possono essere portate avanti in assenza di progressi complessivi del negoziato riguardano gli esercizi tecnici di *clarification* (chiarificazione dei testi negoziali, ovvero la bozza delle modalità procedurali di dicembre 2008) e di *templates and data* (preparazione della struttura che dovrà seguire le notificazioni degli impegni dei singoli paesi). Come nelle proposte precedenti, per quel che concerne il **sostegno interno**,¹⁹ i paesi si collocheranno in tre gruppi a seconda dell'ammontare della propria Misura di Sostegno interno distortivo (dato dalla somma di scatola gialla, scatola blu e clausola *de minimis*)²⁰ da sottoporre a percentuali di riduzioni progressivamente più elevate. Le ultime modifiche concedono una maggiore flessibilità ai paesi più vulnerabili. Rimangono immutati i tagli richiesti ai sostegni utilizzati dai 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 avanzati che dovranno attuare riduzioni rispettivamente del 70, 60 e del 45 per cento.

Minori cambiamenti hanno interessato i pagamenti contenuti nella clausola *de minimis* - sussidi che riguardano quantità minime e al momento pari al 5 per cento per i paesi sviluppati e al 10 per cento per i Pvs - 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 per gli altri. Per quanto riguarda il principale pilastro della struttura negoziale agricola, **l'accesso al mercato**, i dazi saranno ridotti utilizzando una formula che prevede tagli più elevati in

17 http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/chair_texts11_e/chair_texts11_e.htm

18 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.

19 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.

20 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 limitate distorsioni del mercato. 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. Sin dall'accordo % sull'agricoltura dell'Uruguay Round, tali percentuali sono state fissate al 5 per cento per i paesi sviluppati e al 10 per cento per i Pvs.

proporzione all'ammontare delle tariffe. Il meccanismo è stato semplificato nel corso delle successive proposte, ed i tagli sono ad oggi ridotti ad un numero singolo, con suddivisione per fasce²¹. 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 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 sensibili²² 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 cento. Minori modifiche sono state inserite per i prodotti speciali.

Un'altra novità riguarda le modalità di applicazione della clausola speciale di salvaguardia per i paesi in via di sviluppo, che vedrebbero ridotta al 2,5 per cento dei prodotti la possibilità di applicazione della clausola stessa (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 avanzati, di tutte le forme di sussidio alle esportazione.

Per quanto riguarda i negoziati per stabilire un registro multilaterale per le indicazioni geografiche di vini e bevande alcoliche²³ - questione di notevole rilievo per l'Italia - vi è stata, su pressione del Presidente del gruppo negoziale, una accelerazione per cercare di giungere alla redazione di un testo singolo, capace di riassumere le varie proposte. Al momento però l'attuale bozza costituisce solo una buona base di discussione, con numerose questioni ancora da risolvere. In particolare, la proposta della *W/52 coalition* (guidata da Ue e Svizzera), richiede la creazione di un registro con effetti legali, mentre quella del *joint proposal group* (che include, tra gli altri, Usa, Australia, Canada, Cile, Nuova Zelanda, Giappone, Argentina), propone una partecipazione volontaria²⁴. Non vi è convergenza neanche per quanto riguarda l'estensione ad altri prodotti della maggiore protezione attualmente accordata a vini e bevande alcoliche.

Secondo il presidente del gruppo negoziale sull'agricoltura, Walker, sono ancora nove i punti aperti in materia di agricoltura: (a) la scatola blu, per la quale i lavori tecnici sono ormai terminati, ed è necessario un accordo a livello politico; (b) i prodotti sensibili, per i quali Giappone e Canada cercano flessibilità addizionali; (c) i sussidi nel settore del cotone, in quanto, nonostante il proseguire delle consultazioni, al momento non si intravede una soluzione condivisa; (d) la possibilità di mantenere eccezioni all'imposizione di un tetto massimo di dazi dopo l'implementazione della formula di riduzione (cosiddetto *capping*) anche al di fuori dei prodotti sensibili; (e) la *TRQ creation*, ovvero la creazione di nuove quote all'importazione a tariffa ridotta; (f) la *tariff simplification* (la conversione delle tariffe più complesse nel loro equivalente *ad valorem*), per la quale, nonostante i numerosi progressi a livello tecnico, non si è ancora in condizione di redigere un nuovo testo negoziale; (g) il meccanismo speciale di salvaguardia, ovvero la possibilità di permettere di aumentare i dazi in seguito alla riduzione dei prezzi o all'aumento dei volumi all'importazione; (h) i prodotti speciali; (i) i prodotti tropicali, per i quali i paesi in via di sviluppo richiedono un maggiore accesso al mercato, in quanto l'accordo raggiunto sulle

²¹ Secondo questo meccanismo: i dazi 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

²² 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.

²³ 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.

²⁴ Per ulteriori informazioni si consulti: http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/trip_ss_27jan11_e.htm

tariffe all'importazione dell'Ue nel settore delle banane deve ancora essere accettato a livello multilaterale.

Per quel che concerne il negoziato per **l'accesso al mercato dei prodotti non agricoli (Non Agricultural Market Access, o NAMA)**²⁵ la situazione appare di gran lunga più complessa, al punto da rendere quest'area la più problematica.

La piattaforma negoziale, confermata anche nell'ultima revisione, prevede l'utilizzo di una formula svizzera²⁶ con qualche lieve modifica apportata ai coefficienti, che resterebbero comunque differenziati tra paesi sviluppati ed in via di sviluppo. Per i primi il coefficiente di riduzione da applicare nella formula sarebbe 8, mentre per i Pvs potrebbe essere 20, 23 o 25 a seconda dei casi. La tariffa massima non sarebbe superiore al 15 per cento e l'entrata in vigore di queste limitazioni sarebbe gradualmente distribuita nei successivi 5 anni alla firma del *Doha Round*.

I 32 paesi più poveri²⁷ sono esclusi dal taglio delle tariffe, anche se permangono insolite le profonde divisioni sul principio del *less than full reciprocity*²⁸ a favore dei Pvs nell'implementazione degli accordi e sul parallelismo nelle concessioni fra i negoziati agricoli e NAMA.

Difatti, persistono le divergenze tra i paesi in via di sviluppo e paesi industrializzati, con i primi che criticano le eccessive richieste di liberalizzazione ed i secondi che chiedono livelli di apertura tali da rappresentare una contropartita per l'aumento nell'accesso ai loro mercati per i prodotti agricoli.

Le difficoltà riscontrate nel trovare un accordo su modalità ed entità dei tagli da effettuare sono principalmente dovute ai molteplici interessi in gioco, causati dalle forti divergenze esistenti sui livelli delle strutture tariffarie fra paesi economicamente avanzati e paesi in via di sviluppo e interne anche a questi ultimi. Infatti, mentre i Pvs hanno delle strutture tariffarie caratterizzate da livelli medi piuttosto elevati, i paesi economicamente avanzati hanno dei dazi medi piuttosto bassi, con dei picchi tariffari elevati su alcuni prodotti specifici. Pertanto, in termini di accesso al mercato, le economie avanzate hanno poco da offrire in queste trattative, visto che le loro strutture tariffarie sono già particolarmente basse (ad eccezione di qualche prodotto) e molto vicine a quelle consolidate (si veda grafico 3.3). Ciò spiega, almeno in parte, la lentezza con cui si procede su questo tavolo negoziale e le conseguenti richieste di alcuni paesi membri di vincolare l'avanzamento del negoziato ai risultati prodotti sugli altri capitoli negoziali.

Se poi si pensa che le importazioni delle principali economie emergenti (Brasile, India e Cina) sono cresciute nel 2010, rispettivamente del 43%, 25% e 39%, al punto da rendere questi mercati sempre più attraenti e sempre più protagonisti nel processo di crescita economica mondiale, si comprende il perché (soprattutto da parte degli Stati Uniti) aumentino le pressioni affinché si realizzino maggiori aperture.

In particolare, gli Stati Uniti ribadiscono che, affinché vi sia un impatto significativo sul commercio mondiale, è necessario che questi paesi emergenti e in rapida crescita prendano parte in modo sostanziale a questo meccanismo riducendo o eliminando le tariffe su interi settori (come macchine industriali, prodotti chimici, macchine elettriche ed elettroniche). Da parte loro, Cina, India e Brasile richiedono, al contrario, una

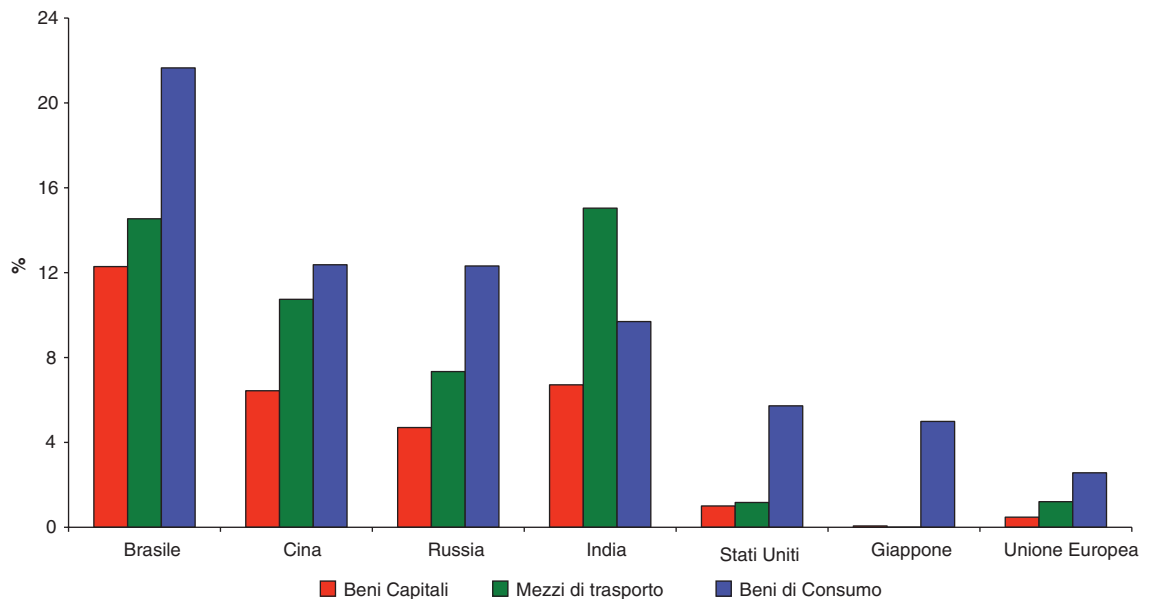
²⁵ Scopo di questo tavolo negoziale è quello di ridurre le barriere nazionali (tariffarie e non) al commercio dei prodotti industriali, e di tutti quei prodotti non considerati dall'accordo sull'agricoltura.

²⁶ 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: $T_1 = (A \cdot T_0) / (A + T_0)$; 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.

²⁷ I cosiddetti LDC, Least Development Countries, sono 50. Per maggiori dettagli, si veda: <http://www.un.org/special-rep/ohrrls/lcd/default.htm>.

²⁸ 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).

Grafico 3.3
Dazi medi applicati nel 2009, nel dettaglio manifatturiero



Fonte: Elaborazioni ICE su dati Unctad TRAIN database

partecipazione volontaria e lamentano che le riforme del settore agricolo intraprese dai paesi ricchi non rappresentano una contropartita adeguata.

Una recente proposta avanzata dall'Ue per colmare il divario sui negoziati NAMA non sembra per ora sufficiente a ridurre distanze che lo stesso Direttore generale dell'Omc Pascal Lamy ha definito incolmabili.

Resta, infine, ancora in ombra il negoziato sul processo di **liberalizzazione dei servizi**, malgrado la loro crescente importanza economica e l'interesse condiviso da molti paesi a una loro maggiore liberalizzazione, utile anche per accrescere l'efficienza e la capacità di sviluppo dei sistemi produttivi. Dopo qualche iniziale novità, il contenuto delle proposte è infatti stato giudicato insoddisfacente, in quanto la liberalizzazione prevista era a livelli considerati minimi. Non tutti i paesi membri si erano impegnati nei negoziati, e ad oggi ancora solo 71 paesi hanno contribuito a presentare offerte iniziali e solo 31 paesi hanno presentato offerte riviste, procedendo nella negoziazione. I Pvs hanno da 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. In modo speculare, i paesi sviluppati hanno sostenuto che solo in presenza di significative aperture da parte dei paesi emergenti essi potrebbero andare oltre quanto già prospettato nelle proprie offerte. Il 26 maggio è stato reso noto un rapporto sullo stato di avanzamento, con le linee guida da seguire nelle trattative²⁹.

3.3 L'evoluzione del Round: i possibili futuri scenari

Il quadro emerso dalle trattative multilaterali, a giugno 2011, continua ad essere denso di incertezze. Le persistenti divergenze hanno fatto sì che molti paesi, tra i quali gli Stati Uniti, si siano mostrati contrari a collaborare per produrre nuove bozze dei testi negoziali. Anche le trattative bilaterali (i cosiddetti *confessionals*) avviate dallo stesso Lamy con alcune delegazioni chiave, sembrerebbero non aver lasciato spazi ad alcun margine di compromesso.

²⁹ Per ulteriori informazioni si veda: http://www.wto.org/english/news_e/news08_e/serv_may08_e.htm

Un'intesa poteva essere alla portata dei negoziatori, solo se vi fosse stata una forte assunzione di responsabilità politica da parte dei capi di stato e di governo. Allo stato attuale pertanto sembrerebbe non essere ipotizzabile una conclusione delle negoziazioni entro il 2011.

Il direttore Lamy, prendendo atto delle incolmabili distanze su alcuni dei principali temi oggetto delle trattative, ha cominciato ad avanzare l'idea di un cosiddetto "piano B"³⁰, che consisterebbe nel concludere entro l'anno il *Round* con una sorta di accordo ristretto a un numero limitato di temi meno controversi (come *trade facilitation*) e più connessi allo sviluppo e ai paesi poveri.

Recentemente, nella riunione "mini-ministeriale" svoltasi a Parigi il 26 maggio, a margine di un incontro dell'OCSE, cui hanno partecipato numerosi membri dell'Omc, è stato raggiunto un ampio consenso sull'impegno a portare a termine il *Doha Round* con un *single undertaking* (impegno unico). Tuttavia, data l'impossibilità di ottenere questo risultato entro la fine dell'anno, si è anche prospettata l'eventualità di trattare temi relativi allo sviluppo come parte di una *early harvest* (letteralmente, "raccolta anticipata") da ottenersi nella riunione ministeriale "regolare" dell'Omc che avrà luogo a dicembre 2011.

Nonostante il consenso sul *single undertaking* negoziale, l'ipotesi di chiudere i negoziati anticipatamente su alcuni temi selezionati rappresenta una novità di rilievo, anche se la sua effettiva praticabilità rimane ancora tutta da valutare. L'approvazione del cosiddetto "piano B" permetterebbe di evitare il fallimento del *Doha Round* la messa in discussione dell'intero sistema multilaterale dell'Omc anche se l'accettazione di questa proposta non è affatto scontata e persino la selezione di temi "non problematici" potrebbe rivelarsi tutt'altro che semplice.

L'alternativa a questa ipotesi prevedrebbe una nuova "sospensione" temporanea del *Round*, che rischierebbe di rendere impossibile ogni accordo prima del 2020, dati i susseguenti impegni elettorali presenti nei vari paesi.

È chiaro che i vantaggi di un accordo andrebbero ben oltre la creazione di nuovo accesso al mercato. In particolare, esso costituirebbe una valida assicurazione contro le tentazioni neo-protezionistiche in tempo di crisi³¹. La conclusione del *Doha Round*, anche nel caso limite in cui non implicasse alcuna modifica delle politiche esistenti ma si limitasse a ridurre l'entità della protezione possibile, avrebbe un valore notevole. Numerosi analisti hanno infatti sottolineato il ruolo fondamentale dell'Omc nell'amministrare le regole commerciali multilaterali esistenti, il meccanismo di risoluzione delle dispute, l'attività di monitoraggio delle politiche commerciali dei paesi membri.

Se, dunque, un fallimento delle trattative potrebbe anche non implicare la perdita di fiducia nell'istituzione Omc in quanto tale, è però anche vero che finirebbe inevitabilmente per indebolirne il ruolo come sede di regolazione delle relazioni internazionali, favorendo una proliferazione di accordi commerciali di tipo bilaterale o regionale (soprattutto nell'Asia Orientale) e un incremento delle controversie e degli interventi neo-protezionistici soprattutto verso alcuni paesi considerati mercantilisti come Cina e India.

È dunque auspicabile uno sforzo da parte dei *leader* politici mondiali per riconoscere l'importanza del *Doha Round* per la sopravvivenza dell'intero sistema commerciale mondiale³².

3.4 Il diffondersi degli accordi bilaterali e regionali

Le perduranti difficoltà dei negoziati multilaterali offrono stimoli alla tendenza a concludere accordi commerciali preferenziali, regionali e bilaterali. A maggio 2011, il numero degli accordi in vigore notificati all'Omc è giunto a 489³³, gran parte dei quali rappresentata da aree di libero scambio (si veda grafico 3.4). Questa tendenza sembrerebbe essere stata accentuata dal rallentamento degli scambi internazionali,

³⁰ Per approfondimenti si veda il seguente articolo "Members support Lamy's proposed three-speed search for Doha outcome in December" disponibile sul sito http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/tnc_infstat_31may11_e.htm

³¹ Per ulteriori approfondimenti si veda Baldwin e Evenett (2011).

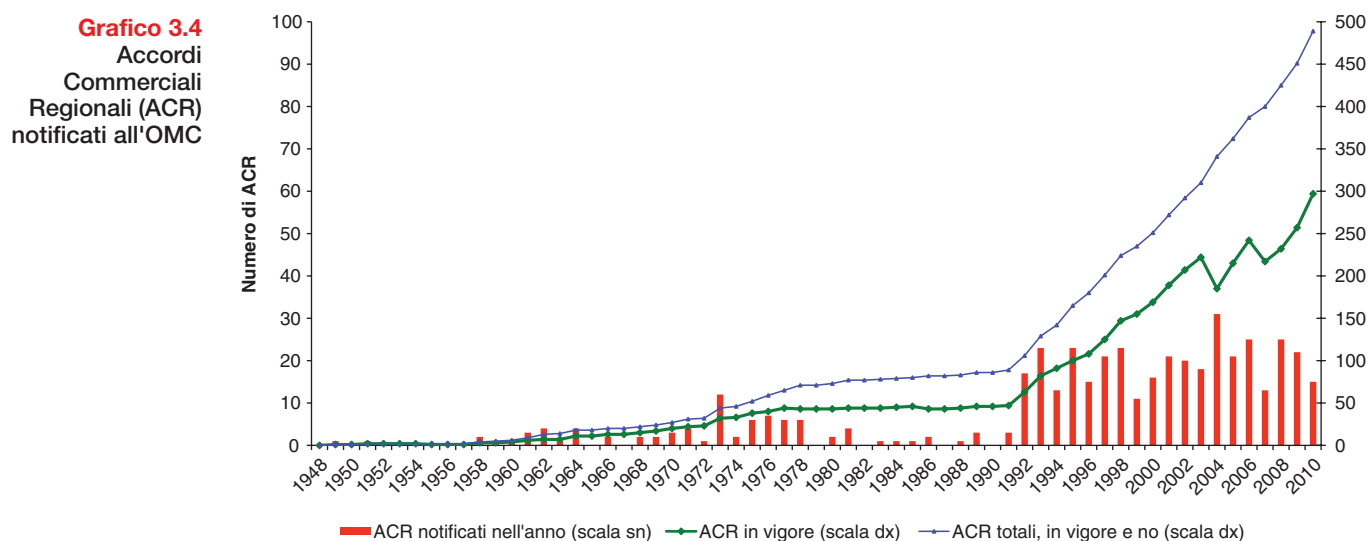
³² Si veda: Baldwin e Evenett, (2011) "Next Steps: Getting Past the Doha Round Crisis".

³³ Per ulteriori informazioni in merito si consulti: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

registrato nel 2009, che ha messo molti paesi davanti alla necessità di cercare nuovi mercati per le proprie imprese in tempi più brevi di quelli normalmente necessari per le negoziazioni multilaterali.

Nonostante da alcuni anni sia in vigore nell'Omc un nuovo meccanismo di comunicazione e trasparenza per cercare di conciliare gli accordi bilaterali e regionali con quelli multilaterali, rimangono validi i timori che lo spostamento degli scambi mondiali verso un sistema di preferenze incrociate e sovrapposte porti a un aumento della complessità delle procedure e ad una distorsione degli scambi, a scapito soprattutto dei paesi più piccoli e marginali. La rilevanza quantitativa del numero di accordi preferenziali sembrerebbe non trovare ancora, una equiparabile importanza nei flussi di commercio che si realizzano all'interno di questi accordi. Da recenti studi³⁴ è infatti emerso come la quota di commercio mondiale realizzata in base a *Preferential Trade Agreement* sia del 16,3 per cento (al netto dei flussi intra-Ue).

Altri fattori determinanti nell'incrementare il numero di accordi preferenziali siglati, in particolare bilaterali, sono il timore da parte dei paesi esclusi dagli accordi esistenti di risultare penalizzati da una minore partecipazione agli scambi e l'obiettivo di favorire lo sviluppo delle catene internazionali di produzione. Anche queste pressioni possono essere state accresciute dalla caduta degli scambi a livello globale.



(1) Disponibilità dei dati fino a marzo 2011.

Fonte: elaborazione ICE su dati OMC

Come è possibile osservare dalla tavola 3.1 sottostante, sono proprio gli accordi regionali fra Paesi in via di sviluppo a registrare un indice simmetrico di introversione più elevato, il che sembrerebbe indicare un maggior rischio di diversione del commercio internazionale proprio per quelle aree³⁵.

L'area più dinamica nel dar vita ad accordi preferenziali è stata, anche nel 2010, l'Asia-Pacifico. Il potenziale di quest'area di libero scambio è piuttosto forte, anche se persistono molte barriere non tariffarie.

³⁴ Carpenter, T. e A. Lendle (2011), "How preferential is world trade?", CTEI Working Paper, December

³⁵ Secondo L. Iapadre (2004) "una possibile e comunque parziale spiegazione dei divari che si osservano negli indici di introversione commerciale fra le varie aree di libero scambio sta nel fatto che le regioni relativamente meno sviluppate tendono ad avere politiche commerciali più chiuse e talvolta sono colpite più intensamente di altre dal protezionismo dei paesi avanzati. Inoltre, vi possono essere fattori legati alla maggiore distanza geografica dai principali nodi del commercio internazionale, o ad altri tipi di barriere agli scambi".

Tavola 3.1 - Indice simmetrico di introversione commerciale (a)
(Numero indice compreso tra -100 e +100)

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Comunità Andina											
Comunità Andina	Qi (1)	7,7	9,2	9,8	9,7	8,6	8,8	8,0	7,7	7,5	7,5
Mondo	Pi (2)	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6
Numero indice	ISi	90,0	91,5	92,1	92,2	90,7	89,5	87,5	86,8	85,5	84,6
Asean											
Asean	Qi	22,8	22,3	22,7	24,7	24,9	25,2	24,9	25,2	25,5	24,8
Mondo	Pi	6,7	6,3	6,3	6,3	6,2	6,3	6,4	6,2	6,1	6,5
Numero indice	ISi	54,7	56,2	56,7	59,5	60,3	60,2	59,3	60,7	61,2	58,5
Unione europea a 27											
Unione europea a 27	Qi	68,0	67,9	68,0	68,8	68,5	67,8	68,3	68,2	67,4	66,7
Mondo	Pi	38,0	39,9	40,6	41,5	40,8	38,8	37,9	38,2	36,7	36,6
Numero indice	ISi	28,3	26,0	25,2	24,7	25,3	27,2	28,6	28,2	29,5	29,1
Mercosur											
Mercosur	Qi	21,0	17,3	11,5	12,0	12,6	12,9	13,6	14,5	14,9	15,1
Mondo	Pi	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7
Numero indice	ISi	88,2	84,8	78,7	79,1	79,1	78,4	79,2	80,1	79,3	79,3
Nafta											
Nafta	Qi	55,5	55,1	56,1	55,9	56,0	55,9	54,1	51,6	49,7	47,9
Mondo	Pi	19,0	18,5	17,0	15,3	14,3	14,1	13,7	13,1	12,6	12,8
Numero indice	ISi	49,1	49,7	53,4	57,0	59,3	59,8	59,5	59,4	59,5	57,8

(a) L'indice simmetrico di introversione commerciale è ottenuto in base alla seguente formula: $ISi = \{[(qi/ri)/((1-qi)/(1-ri)) - 1]/\{[(qi/ri)/((1-qi)/(1-ri)) + 1]\}$.
L'indice varia nell'intervallo (-100, +100) e assume valori positivi o negativi a seconda che i partner regionali siano più o meno importanti per il paese considerato di quanto lo siano per il resto del mondo.

(1) Quota di commercio generata tra i paesi interni all'area.

(2) Incidenza delle esportazioni dell'area sul totale delle esportazioni mondiali.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Onu Comtrade

Asia-Pacifico

La crescita degli accordi preferenziali su base bilaterale o regionale è stata di recente particolarmente rilevante per l'area asiatica che si è imposta, negli ultimi dieci anni, come una delle aree più dinamiche del mondo, in sostanziale inversione di tendenza rispetto al passato. Questo è particolarmente evidente nel numero crescente di accordi firmati, o in via di negoziazione, da parte di Cina, Giappone e Corea del Sud che, ancora nel 2001, non erano parte di alcuno di essi. Perfino la Mongolia, il solo degli stati asiatici ancora al di fuori degli accordi commerciali, è attualmente impegnato in negoziazioni su diversi fronti (tra gli altri, con Cina e Giappone). Dopo un 2009 caratterizzato dal dinamismo cinese, il 2010 si è contraddistinto per la spinta sopraggiunta soprattutto dall'India, oltre che dal Giappone, dalla Malaysia e dall'Australia³⁶.

Da quando è entrata nell'Omc, la Cina ha concluso accordi bilaterali un po' ovunque nel mondo, soprattutto nell'area Asia-Pacifico. Nella prima parte del 2010 il numero degli accordi per le aree di libero scambio era arrivato a 14, comprendenti ASEAN (2002), Hong Kong (2002), Macao (2003), Thailandia (2003), Niger (2005), Chile (2006), New Zealand (2008), Peru (2008), Singapore (2008) e Costa Rica (2010). Quello con la Nuova Zelanda, concluso a marzo 2008, è il primo firmato da un paese ad alto reddito con la potenza emergente asiatica, anche se nel 2010 ha compiuto rilevanti passi in avanti l'accordo per la creazione di un'area di libero scambio (o *Free Trade Area*, FTA) con l'Australia, in

³⁶ Per una analisi del fenomeno e delle sue possibili motivazioni, cfr. <http://www.adbi.org/discussion-paper/2007/09/13/>

discussione dal 2005³⁷. Il sempre più intenso interscambio commerciale tra i due paesi (la Cina è oramai il primo partner commerciale dell'Australia) sembrerebbe sostenere la positiva conclusione di tale processo³⁸.

Tra le novità da segnalare in fatto di aree di libero scambio nel 2010 e nel 2011 c'è il dinamismo dell'India. Il paese dell'Asia Centrale, probabilmente anche in risposta al precedente dinamismo cinese, ha avviato negoziati per siglare FTA con i paesi del Golfo (GCC), con il Bangladesh, il Venezuela e l'Uruguay. Ma soprattutto ha siglato il primo accordo con una economia avanzata, il Giappone, con il quale si prevede la definitiva eliminazione dei dazi sul 94 per cento dei beni scambiati fra i due paesi, oltre alla eliminazione di barriere agli investimenti, soprattutto in ricerca e sviluppo. Ed è in dirittura di arrivo un altro trattato regionale di notevole importanza quello con l'ASEAN (Cambogia, Singapore, Malesia, Brunei, Filippine, Indonesia, Laos e Thailandia), in negoziazione da quasi un decennio e sempre posticipato per divergenze sui prodotti agricoli³⁹. Altrettanto positivamente, si sono concluse le trattative per la FTA con la Malaysia che porterà ad un taglio dei dazi di circa il 90 per cento, oltre a rimuovere numerose barriere agli investimenti fra i due paesi.

Per quanto concerne le altre negoziazioni ancora *in itinere*, in risoluzione d'arrivo appare quella tra ASEAN e Corea del Sud, dopo che nel 2009 la Thailandia ha risolto la controversia sul riso che la vedeva esclusa dai negoziati comuni e che le due parti hanno firmato il protocollo relativo agli investimenti a giugno 2009, sebbene le ratifiche siano ancora in sospeso. La Corea rimane uno degli stati asiatici maggiormente attivi, con trattati di libero scambio in negoziazione un po' ovunque, compresi quelli già conclusi (Ue) o in fase avanzata (Usa, ASEAN, Cile, Singapore, India) o in fase di studio (Australia, Nuova Zelanda e Perù).

Infine, anche il Giappone, sebbene da sempre fautore del multilateralismo, si è convertito agli accordi preferenziali su base bilaterale e regionale, come un mezzo per aumentare potere negoziale nell'arena globale, favorire l'integrazione e incentivare gli scambi. I positivi esempi di Europa, NAFTA e Mercosur sono stati analizzati e commentati in maniera favorevole nel paese, 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 quasi totalità degli accordi che vede il Giappone protagonista, come quelli già siglati con Malesia, Thailandia, Singapore, Brunei, Indonesia, Filippine, ASEAN, Vietnam, Messico e Cile, e quelli ancora in preparazione (Cina, Corea del Sud, Australia, Colombia e Laos), sono incentrati sull'area Asia-Pacifico, e solo di recente si sono avute aperture verso altre aree (come i paesi del Golfo e il Sud Africa).

L'impressione generale è che l'Asia-Pacifico, l'area economicamente più dinamica al mondo, non stia sviluppando una chiusura su se stessa – anche se gli scambi intra-area si sono intensificati, in modo particolare durante e dopo la crisi economica che l'ha vista trainare la ripresa mondiale (si veda tavola 3.1).

Americhe

Il recente dinamismo dell'emisfero occidentale è da porsi in diretta relazione con lo stallo del *Doha Round*, ed ha coinvolto sia USA e Canada che i paesi latinoamericani. Mentre prima del 2000 l'attività bilaterale degli Stati Uniti era stata piuttosto limitata – NAFTA e Israele erano gli unici accordi in vigore –, negli anni successivi il numero delle

³⁷ ICTSD reporting; "Australia, China sign major deals, push free trade," AGENCE FRANCE-PRESSE, 21 June 2010; "China's Xi visits Australia amid mining tax spat," AGENCE FRANCE-PRESSE, 19 June 2010; "Rudd forges closer ties with China's vice president Xi Jinping," THE AUSTRALIAN, 21 June 2010; "Abbott Narrows Gap on Australia's Rudd in Newpoll," BUSINESSWEEK, 20 June 2010; "Australia, China Sign Trade Pacts Worth \$8.8 Billion," BUSINESSWEEK, 21 June 2010; "China Official Pushes Australia Ties," WALL STREET JOURNAL, 21 June 2010

³⁸ A tal proposito si veda il riquadro su Accordo Cina-ASEAN redatto da S. Paladini.

³⁹ Le difficoltà riguardavano soprattutto una lista di esclusioni proposta dall'India, inizialmente composta da più di mille prodotti, tra cui gomma, tè, olio di palma e caffè, particolarmente importanti per alcuni paesi dell'ASEAN come Malesia e Indonesia.

FTA è andato aumentando notevolmente, con partner di varie parti del mondo, e la tendenza non ha mostrato segni di inversione nemmeno dopo l'ingresso della Amministrazione Obama.

Tuttavia, nonostante le buone intenzioni del governo, le procedure per la ratifica delle ultime tre FTA siglate dagli Stati Uniti nel corso del 2007-2008 sono rimaste tuttora pendenti a causa di contenziosi non risolti.

Sebbene il trattato con Panama non presenti particolari difficoltà, la ratifica del Congresso, nel 2010, non è arrivata, con domande da parte americana di collaborazione tributaria che ancora debbono essere favorevolmente accolte da parte panamense.

Di risoluzione complicata appaiono anche quello con la Corea (settimo mercato per le merci statunitensi) e quello con la Colombia; entrambi continuano ad incontrare numerosi problemi, anche se di natura diversa. L'amministrazione Obama, tuttavia, appare determinata a garantire l'approvazione del Senato almeno a quello della Colombia, per ragioni soprattutto politiche (la Colombia è uno dei pochi dichiarati alleati americani in America centro meridionale). Mentre il caso della Corea⁴⁰ si presenta persino 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 in misura sostanziale, 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 per risolvere lo stallo senza riaprire il negoziato già concluso.

Problemi permangono anche per la FTA tra Stati Uniti e Perù, che era stata sospesa per problemi con gli altri paesi del Patto Andino (Bolivia nel caso specifico) e per resistenza interne da parte peruviana.

Passando ad analizzare le dinamiche che hanno interessato l'America centro meridionale, ci sono solo poche novità da commentare; l'area ha infatti 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 il dinamismo negoziale cinese nei confronti dei paesi sudamericani, culminata con gli accordi di libero scambio con il Cile, in vigore dal 2007, con il Perù, in vigore dal 2010, e dalla firma, ad aprile 2010, del primo con un paese del Centro America, il Costa Rica⁴¹.

Molto attivo appare anche il Perù che dopo aver siglato nel 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, ha inoltre iniziato, nel maggio 2009, analoghe negoziazioni con il Giappone, ed ha concluso un accordo con l'Ue nel 2010.

La Colombia, vicina alla ratifica della FTA con gli Stati Uniti, ha iniziato negoziati con il Canada (2007) e con Panama (2009), anche se i due trattati appaiono ancora lontani da una positiva conclusione. In fase di avanzata consultazione anche analoghi trattati con Giappone e Corea. Il Brasile, il paese più importante del blocco Mercosur, ha recentemente rilanciato sulle negoziazioni bilaterali e regionali, sia nell'ambito dello stesso Mercosur (con proposte di FTA con India, SACU, Algeria e paesi del centro-America) sia entrando in una nuova associazione con India e Sud Africa denominata IBSA⁴². Anche se, allo stato, la nuova aggregazione non ha avanzato proposte per una area di libero scambio, un'evoluzione in tal senso rientra nelle attese. Ci sono anche spinte interne per negoziare trattati al di fuori del Mercosur, come nel caso della Ue e del Messico.

⁴⁰ Il trattato in discussione è indicato nelle negoziazioni con l'acronimo KORUS (*Korea-United States Free Trade Agreement*).

⁴¹ Questo trattato assume speciale rilevanza in termini politici, se si pensa che il Costa Rica è l'unico paese dell'area ad avere relazioni diplomatiche con la Cina, avendo rotto nel 2007 con Taiwan, invece riconosciuto da tutti i paesi limitrofi.

⁴² Per maggiori dettagli, si veda il sito ufficiale dell'associazione: <http://www.ibsa-trilateral.org/>

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, sembra ormai definitivamente arenato.

Africa

Il continente africano è rimasto anche nel 2010 l'area del mondo meno dinamica nelle negoziazioni bilaterali e multilaterali, anche se progressi si sono registrati negli ultimi tempi. 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. Allo studio è anche una zona continentale di libero scambio che raggrupperebbe il COMESA, l'EAC (East African Community, composta da cinque membri) e il SACU, anche se nessun termine è stato ancora indicato, dati i differenti livelli di integrazione economiche tra le aree.

Gli Stati Uniti continuano a non avere allo stato un solo accordo di FTA con l'Africa Sub-sahariana (ne hanno concluso invece uno con il Marocco nel 2006). Le negoziazioni con la SACU (*South-African Custom Union*, composta da Sudafrica, Lesotho, Swaziland, Botswana e Namibia), aremate dal 2006, sono state formalmente chiuse dalla amministrazione Obama, con la dichiarazione che gli USA perseguiranno invece negoziazioni bilaterali con i singoli Stati membri.

La 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.

Il crescente interesse da parte di alcuni paesi asiatici particolarmente attivi, tra cui Cina, India e Singapore, per il mercato africano è testimoniato anche da una serie di iniziative negoziali che sono state portate avanti anche nel corso del 2010, sebbene nessuna sia ancora stata conclusa.

3.5 La politica commerciale dell'Unione europea

L'Unione europea, date le persistenti difficoltà a livello multilaterale, ha proseguito, nel 2010 e nei primi mesi del 2011, nella sua articolata ed organica strategia di politica commerciale bilaterale e regionale⁴³. Obiettivo dichiarato di tale approccio è quello di sostenere la crescita economica⁴⁴ e di incrementare l'occupazione⁴⁵, generando nuovi flussi commerciali, migliorando la competitività⁴⁶ delle imprese europee nei mercati in espansione e preparando il terreno per una futura più ampia liberalizzazione del sistema commerciale

⁴³ La strategia di politica commerciale dell'Unione europea è stata delineata nell'ottobre 2006 dal documento "Global Europe: Competing in the World". Per ulteriori approfondimenti in merito si consulti il seguente sito web: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146959.pdf. Si veda inoltre la comunicazione "Commercio, crescita e affari internazionali" e i documenti di lavoro "Il commercio come motore della prosperità" e "I progressi realizzati nella strategia globale dell'Europa 2006-2010" disponibili sul seguente indirizzo web: <http://ec.europa.eu/trade/trade-growth-and-jobs/>

⁴⁴ Secondo la Commissione Europea la conclusione di tutti i negoziati in corso (il ciclo di Doha e gli accordi bilaterali) comporterebbe entro il 2020 un vantaggio in termini di PIL dell'1% annuo.

⁴⁵ È opinione comune che l'integrazione dell'Ue nell'economia mondiale mediante un rafforzamento del commercio generi posti di lavoro più numerosi e meglio retribuiti. Più di 36 milioni di posti di lavoro in Europa dipendono, direttamente o indirettamente, dalla nostra capacità di commerciare con il resto del mondo. Più di 4,6 milioni di persone nell'Ue lavorano per imprese a partecipazione maggioritaria giapponese e americana.

⁴⁶ I vantaggi che il consumatore medio europeo ricaverà da una maggiore varietà di beni e servizi sono dell'ordine di 600 euro l'anno, cui è opportuno aggiungere i vantaggi derivati dalla diminuzione dei prezzi.

mondiale, anche se l'interesse principale sembrerebbe essere quello di "testare" quelle misure ritenute troppo delicate per essere inserite nei negoziati multilaterali, come gli investimenti, le politiche per la concorrenza, gli appalti pubblici⁴⁷.

La riduzione dei dazi doganali sui prodotti industriali e agricoli è ancora una tematica di estrema importanza per la politica commerciale europea, ma i reali interessi sembrerebbero essere rivolti essenzialmente altrove. Sembrerebbero essere divenuti determinanti i seguenti elementi: l'accesso al mercato per i servizi e gli investimenti, l'apertura degli appalti pubblici, migliori accordi e una maggiore protezione dei diritti di proprietà intellettuale, la costante fornitura di materie prime e di energia e, non di minore importanza, il superamento delle barriere regolamentari anche attraverso la promozione di standard internazionali. Il commercio internazionale è anche sempre più inteso dalla politica commerciale europea come uno strumento di promozione di un'economia mondiale eco-sostenibile e con condizioni di lavoro più dignitose.

In questa ottica, l'Ue concilia l'impegno prioritario per il processo di liberalizzazione commerciale in ambito multilaterale, con una serie di negoziazioni nell'ambito di accordi commerciali bilaterali tuttora *in itinere*.

Il 2010 si è contraddistinto per la conclusione del *Free Trade Agreement* (FTA) con la Corea del Sud⁴⁸. L'accordo, dopo un non facile compromesso politico, è stato siglato il 6 ottobre 2010 e poi approvato dal Parlamento europeo e da quello coreano. È il più ampio trattato commerciale siglato dall'Ue, nonché il primo concluso con un paese asiatico ed entrerà definitivamente in vigore dal 1 luglio 2011. L'accordo prevede che nei prossimi tre anni si proceda all'eliminazione del 99 e del 96 per cento delle tariffe esistenti sui prodotti agricoli ed industriali, rispettivamente dell'Ue e della Corea del Sud. Sono, inoltre, previste nuove regole per gli aiuti di Stato, per la difesa della proprietà intellettuale e sulla regolamentazione degli appalti pubblici. Per l'Ue è stato cruciale il consenso dell'Italia, che aveva inizialmente chiesto la proroga di un anno per l'entrata in vigore, poi dimezzata a sei mesi, per consentire all'industria automobilistica di prepararsi alla liberalizzazione⁴⁹. L'accordo di libero scambio tra Corea del Sud e Ue rappresenta un ulteriore vantaggio per le imprese europee rispetto ai concorrenti statunitensi, data la mancata approvazione del Congresso USA, di un analogo trattato, negoziato con la Corea nel 2007 che attende ancora di essere ratificato.

Sono giunte a conclusione anche le trattative per un accordo di libero commercio tra l'Unione europea, la Colombia e il Perù⁵⁰. Originariamente questi negoziati riguardavano l'intera *Community of Andean Nations*, ma a causa di forti contrasti erano stati abbandonati sia dalla Bolivia che dall'Ecuador. Quest'ultimo, in seguito alla soluzione della disputa nel settore delle banane, ha però espresso intenzione di volerli riprendere. L'accordo raggiunto prevede l'eliminazione di tutte le tariffe su beni industriali e prodotti della pesca, il miglioramento dell'accesso al mercato per prodotti agricoli, appalti pubblici, servizi, investimenti, la riduzione delle barriere tecniche al commercio e la presenza di discipline comuni su diritti di proprietà intellettuale, trasparenza, concorrenza. Sono, inoltre, previste misure per il rispetto dei diritti umani e dello stato di diritto, nonché l'impegno per dare attuazione in modo efficace alle convenzioni internazionali sui diritti dei lavoratori e sul la protezione ambientale.

⁴⁷ Questi temi, noti con il termine di *Singapore issues*, per via dell'incontro ministeriale in cui l'Ue ha proposto il loro inserimento nei negoziati, sono stati lasciati cadere dall'agenda di Doha nel 2003 a causa dell'opposizione dei Pvs, ma sono tutt'ora di rilievo per i paesi più industrializzati. Per ulteriori informazioni si veda: http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/pr180407_it.htm

⁴⁸ Per ulteriori informazioni si veda: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/korea/>

⁴⁹ Per ulteriori approfondimenti in merito si consultino il sito della commissione europea e le pubblicazioni dell'ICTSD; oltre ai seguenti articoli: "PM to kick off EU-Malaysia FTA talks at Asem," THE MALAYSIAN INSIDER, 3 October 2010; "The EU-Malaysia FTA: an overdue assignment," NEW EUROPE, 29 August 2010; "Malaysia Europe Ties Achieve Significant Milestone With Launch of Two Major Initiatives," BERNAMA, 6 October 2010.

⁵⁰ Si vedano i report pubblicati da ICTSD; oltre ai seguenti articoli "Colombia & EU Sign Trade Agreement," BERNAMA.COM, 14 April 2011; "EU, Colombia, Peru sign ambitious trade agreement," MERCOPRESS, 13 April 2011; "EU signs trade deals with Peru and Colombia," EUOBSERVER.COM, 14 April 2011.

Sono infine proseguiti i colloqui con i paesi del Golfo, l'India⁵¹, il Canada, Singapore e le negoziazioni per gli accordi di partenariato economico con i paesi del gruppo Africa, Caraibi, Pacifico (Acp), anche se alcuni contrasti ne ritardano la conclusione⁵². Inoltre sono stati riaperti importanti negoziati con la regione del MERCOSUR⁵³. Analogamente sono proseguite le trattative con l'ASEAN e la Malaysia⁵⁴. In particolare, le negoziazioni con quest'ultimo paese sembrerebbero procedere piuttosto speditamente, superando in termini di rilevanza quelle condotte dal 2007 con l'ASEAN. Le pressioni europee per giungere il prima possibile ad un accordo di libero scambio con la Malaysia, sembrano dirette a superare l'impasse delle trattative con l'ASEAN ma soprattutto a sostenere la competitività delle imprese europee in quella che continuerà ad essere nei prossimi anni l'area più dinamica del mondo. Questa trattativa sembrerebbe ben rappresentare un caso di meccanismo di competizione innescato dall'attivismo commerciale nell'area della Cina, rivolto ad assicurare alle imprese europee un uguale trattamento rispetto alle concorrenti cinesi che beneficiano del recente FTA siglato.

La Commissione europea⁵⁵ ha recentemente proposto la proroga del Sistema Generalizzato delle Preferenze (SGP), in vigore dal 1971, fino alla fine del 2013, per introdurre importanti modifiche a partire dal 1 gennaio 2014. Il Sistema Generalizzato delle Preferenze⁵⁶ consente di applicare minori tariffe sulle importazioni provenienti dai paesi in via di sviluppo. Secondo la nuova proposta della Commissione, usciranno dal meccanismo quei paesi che hanno raggiunto livelli di reddito alto o medio alto (come ad esempio Arabia Saudita, Qatar, Bielorussia e Russia), e quelli che hanno beneficiato di concessioni commerciali legate ad accordi di libero commercio, oltre ai territori d'oltremare, per i quali esiste un sistema alternativo per l'accesso al mercato europeo. La lista definitiva dei beneficiari sarà stilata subito prima della messa in atto del nuovo sistema, sulla base dei dati sul PIL pro capite della Banca Mondiale degli ultimi tre anni.

Inoltre, per quei paesi che beneficiano di concessioni aggiuntive (il sistema conosciuto come SGP+) la Commissione intende rinforzare gli incentivi per il rispetto delle convenzioni internazionali sui diritti umani, gli standard di lavoro e l'ambiente. La riduzione del numero di paesi che beneficiano del SGP consentirà di aumentare il margine preferenziale per i paesi più poveri. D'altra parte, il rinnovo è anche il segno che l'Ue sta già pensando ad accordi commerciali più profondi con alcuni partner. A tal proposito, il commissario Ue al commercio estero, Karel de Gucht, ha affermato che l'esclusione di alcuni paesi dal sistema "potrebbe e dovrebbe" dare nuovo slancio alla conclusione di accordi bilaterali.

Oltre alle iniziative di cooperazione commerciale, la Commissione Europea si è dimostrata attiva nel delineare meccanismi a difesa degli interessi commerciali delle imprese dei paesi membri, concentrandosi in modo particolare sugli ostacoli che le imprese europee incontrano oltre frontiera, sulla protezione dei diritti di proprietà intellettuale e sulle varie forme di concorrenza sleale. Questo attivismo ha dato tuttavia luogo anche ad una serie di controversie commerciali con altri paesi.

51 ICTSD reporting; oltre ai seguenti articoli "Welcome EU trade deal," ECONOMIC TIMES, 14 December 2010; "EU-India FTA, a case of so near yet so far," ANI, 10 December 2010; "EU, India resolve generics row: EU trade chief," 16 December 2010.

52 Si vedano: "EU Keen to Conclude Sacu Pact This Year," BUSINESS DAY, 12 October 2010; "SA to Sign Trade Pact With EU in About-Turn," BUSINESS DAY, 8 October 2010.

53 Il rilancio delle trattative, iniziate già nel 1999 e poi sospese nell'ottobre 2004, è stato un obiettivo della presidenza spagnola dell'UE. La decisione ha scatenato le critiche degli agricoltori europei, a sostegno dei quali si sono espressi numerosi paesi membri dell'UE, e la Commissione agricoltura del Parlamento europeo, preoccupati per i rischi a cui si troverebbero esposti in particolare i settori delle carni bovina, suina e di pollame, nonché la frutta.

54 Si vedano i seguenti articoli: "PM to kick off EU-Malaysia FTA talks at Asem," THE MALAYSIAN INSIDER, 3 October 2010; "The EU-Malaysia FTA: an overdue assignment," NEW EUROPE, 29 August 2010; "Malaysia Europe Ties Achieve Significant Milestone With Launch of Two Major Initiatives," BERNAMA, 6 October 2010.

55 Si veda: <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/generalised-system-of-preferences/>

56 Attualmente le importazioni che avvengono con il SGP rappresentano il 4% del totale dell'UE (60 milioni di euro); ma il 40% di queste preferenze vanno a beneficio di Russia, Brasile, Cina, India e Thailandia.

Nel 2010, l'Unione europea era parte in causa in 40 controversie sottoposte all'Omc, 6 in più rispetto all'anno precedente⁵⁷, in sedici casi come ricorrente e nei rimanenti ventiquattro come convenuta. Come avvenuto negli scorsi anni, la maggior parte delle dispute sono con gli Stati Uniti (in sette casi come ricorrente, in sei come convenuta), con controversie riguardanti gli OMG, la proprietà intellettuale, e prodotti alimentari come banane e pollame. Altri punti di frizione hanno invece riguardato gli standard sanitari, come nel caso degli ormoni. Da parte degli Stati Uniti, invece, il motivo fondamentale di disaccordo con la Ue è rappresentato dall'uso degli strumenti di difesa del commercio utilizzati dalla Ue. Si è infine conclusa 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 alle regole commerciali internazionali, non garantendo lo stesso trattamento a tutti i paesi esportatori. Il Parlamento europeo ha ratificato l'accordo tra l'Ue ed i Paesi produttori latinoamericani sul regime tariffario dell'Ue all'importazione delle banane. Le tariffe dell'Ue per alcuni paesi dell'America latina (Colombia, Perù, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua e Panama) saranno ulteriormente ridotte in seguito ad alcuni accordi commerciali bilaterali conclusi di recente dall'Ue. Nuove controversie registrate nel 2010 hanno riguardato la Cina, per i servizi e le materie prime, in caso di procedure aperte dalla Ue, e per dazi antidumping, nel caso contrario.

⁵⁷ Per un'analisi accurata dei singoli casi, cfr: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/may/tradoc_134652.pdf

ACFTA – Origini, effetti e problematiche del primo accordo multilaterale cinese

di Stefania Paladini

La ACFTA (ASEAN-Cina Free Trade Area) rientra in uno dei numerosi accordi di libero scambio firmati dall'ASEAN, organismo molto attivo dal punto di vista dei negoziati sin dai suoi lontani albori nel 1967. La prima ipotesi di una zona di libero scambio tra gli allora cinque paesi membri risale a circa dieci anni successivi alla sua creazione, nel 1977, con l'**ASEAN Preferential Trade Arrangement**, accordo che prevedeva una serie di misure piuttosto complesse per ridurre i dazi e che è entrato in vigore solamente molto più tardi, con l'Asean aumentata ormai a dieci paesi membri.

Parallelamente all'approfondimento dei legami commerciali ed economici tra gli stati membri, l'ASEAN, almeno a partire dalla crisi asiatica del 1997, si è mostrata molto attiva anche nell'istituire rapporti di scambio privilegiati con i suoi potenti vicini.

La maggior parte degli accordi sono stati siglati nel quadro del cosiddetto **ASEAN+1**, anche denominato **ASEAN Plus One**, che prevedeva un meccanismo istituzionale di dialogo con i partner dell'Asia-Pacifico – Cina, Giappone, Corea, Australia e Nuova Zelanda e in seguito anche dell'India. La ACFTA, zona di libero scambio Cina-ASEAN è stata la prima in ordine temporale ad essere negoziata dall'ASEAN ed è tuttora la sola ad essere entrata in vigore. L'idea e la proposta per la creazione della ACFTA risalgono al 2000, da parte dell'allora premier cinese Zhu Rongji al China-ASEAN Meeting di novembre, mentre le negoziazioni ufficiali cominciarono circa un anno più tardi. Il trattato istitutivo, l'*"ASEAN-China Framework Agreement on Comprehensive Economic Cooperation"* del Novembre 2002, è stato poi firmato il 28 novembre 2004, con inizio nel 2005, e ha anche rappresentato il primo accordo regionale di libero scambio in assoluto concluso dalla Cina (dato che Hong Kong, che aveva concluso l'accordo CEPA nel 2004, è comunque territorio cinese, sia pur autonomo). Il primo passo effettivo è stato compiuto con l'*"Early Harvest Programme"* (2004-2006, a partire da 1° gennaio 2004) che prevedeva la riduzione o l'eliminazione di tariffe, da parte cinese, su circa 600 prodotti agricoli; tenendo conto dell'importanza dell'agricoltura per molti paesi ASEAN, questo accordo rappresenta un vantaggio strategico della Cina rispetto a Giappone e Corea, molto più cauti nell'intraprendere negoziazioni in questo settore.

Ogni paese dell'ASEAN ha accettato di accordare analoghe concessioni alla Cina, rispettando la stessa tempistica, anche se le singole tariffe medie sono rimaste differenziate per ogni membro. Dato che il trattato, come del resto è caratteristico della prassi standardizzata dell'ASEAN, è stato negoziato separatamente con ognuno degli stati allora membri, l'entrata in vigore delle disposizioni è stata differenziata, con le Filippine ultime in ordine di tempo ad aderire (maggio 2005).

Infatti, solo per alcuni paesi dell'ASEAN la FTA è entrata in vigore nel gennaio 2010; per i 4 stati di più recente associazione (Vietnam, Laos, Cambogia e Birmania, cosiddetti CMVL) questo avverrà soltanto nel 2015. Per i paesi interessati dalla ACFTA, i prodotti sono differenziati tra "normali" (track I e track II, con quelli del track II a liberalizzazione differita al 2012) e "sensibili" (a loro volta divisi tra "sensibili" e "altamente sensibili").

Questa classificazione è valida per tutti, anche se i prodotti inseriti nelle diverse categorie sono differenti per ogni paese membro.

Entrando più nel dettaglio, i primi provvedimenti di riduzione tariffaria hanno avuto ad oggetto i manufatti inclusi nella sezione "normale", track I, e sono entrati in vigore nel luglio 2005 per essere poi completati nel 2010. Nel 2005, data di inizio delle misure preferenziali, la tariffa media è stata ridotta all'8,1 per cento per passare al 6,6 per cento nel 2007, al 2,4 per cento nel 2009 fino all'entrata in vigore dell'accordo vero e proprio nel 2010, quando il 93 per cento delle merci importate è stato assoggettato a tariffa zero¹.

Per quanto concerne la categoria dei prodotti sensibili, ogni paese ha avuto la facoltà di includere in essa merci fino al 10% del valore totale delle sue importazioni (calcolati sui valori del 2001) per le quali il dazio non deve essere superiore al 20%, e che deve essere ridotto tra lo 0 e il 5% non più tardi del 2018². La tipologia delle merci ivi inclusa è estremamente variabile da paese a paese (l'ASEAN, a differenza della Ue, non applica una tariffa doganale esterna comune) e comprende generalmente sia prodotti agricoli che industriali. Tra questi, sono considerati "sensibili" da pressoché tutti i paesi autoveicoli, motociclette, elettrodomestici e meccanica.

La ACFTA viene generalmente reputata un successo. In vigore ormai da 16 mesi, rappresenta ad oggi la più grande zona di libero scambio esistente, con una popolazione di 1,9 miliardi di abitanti, un PIL regionale di circa 2 milioni di miliardi e un commercio intra-area stimato a 1,23 milioni di miliardi. Il commercio tra la Cina e l'ASEAN ha conosciuto una crescita notevolissima negli ultimi venti anni e la Cina, che nel 1990 non rappresentava che il 2,4 per cento delle esportazioni dell'area per destinazione, nel 2010 ne ha assorbito il 12,8 per cento, sorpassando Stati Uniti e Giappone come primo partner commerciale.

Tavola 1 - Le esportazioni dei paesi membri dell'ASEAN
(% del totale)

Destinazione Origine	Cina		Giappone		Corea del Sud		India		USA		EU	
	2001	2010	2001	2010	2001	2010	2001	2010	2001	2010	2001	2010
ASEAN	4,3	12,8	13,8	9,4	3,8	3,9	1,6	3,2	18,2	9,9	15,2	10,9
Brunei Darussalam	4,0	7,2	46,2	46,4	12,3	11,7	0,0	5,0	11,6	0,2	1,5	0,1
Cambogia	1,3	1,9	1,0	4,2	0,1	0,2	0,0	0,1	64,2	47,8	24,9	22,7
Indonesia	3,9	9,9	23,1	16,3	6,7	8,0	1,9	6,3	13,8	9,1	14,3	10,9
Lao People's Dem. Rep.	1,8	24,5	1,7	1,6	0,1	0,8	0,0	0,9	1,0	2,7	29,4	9,8
Malaysia	4,3	19,8	13,3	8,9	3,4	2,7	1,8	2,2	20,2	10,5	14,2	10,5
Myanmar	4,6	13,6	3,5	5,5	1,8	1,1	6,8	18,7	-	-	15,5	3,0
Filippine	2,5	19,2	15,7	12,9	3,2	3,7	0,2	0,5	28,0	13,6	19,5	12,5
Singapore	4,4	10,3	7,7	4,6	3,8	4,1	2,2	3,8	15,4	6,5	14,0	10,0
Thailand	4,4	11,0	15,3	10,5	1,9	1,8	0,7	2,2	20,3	10,4	16,7	11,1
Viet Nam	9,4	9,3	16,7	10,9	2,7	3,1	0,3	0,8	7,1	21,2	21,1	16,4

Fonte: FMI-DOTS, 2011

È ancora troppo presto per trarre delle conclusioni in termini di effetti distorsivi sul commercio estero dei paesi limitrofi o sull'effettiva utilizzazione dell'accordo da parte dei singoli Stati. È stato osservato che in alcuni paesi (come ad esempio la Thailandia) le imprese hanno continuato a

¹ Una tavola con il dettaglio della progressiva riduzione delle tariffe ed una analisi degli effetti economici sono reperibili su http://www.mtib.gov.my/repository/woodspot/website_acfta_23july09.pdf

² Inoltre, una ulteriore sezione all'interno di questi ultimi prevede un trattamento speciale per merci altamente sensibili e che a partire dal 2015 debbono avere una tariffa al massimo fino al 50%; inoltre, questa sezione non può essere superiore al 40% del totale dell'export.

utilizzare gli accordi bilaterali anziché i vari *framework* multilaterali, dato che i primi garantiscono dazi generalmente inferiori. Questo sembra stia accadendo anche nel caso dell'ACFTA³. Inoltre, la mancata conoscenza dei meccanismi dell'accordo da parte di molte imprese (come è avvenuto nelle Filippine e in Vietnam), ha impedito un impiego ottimale delle misure. In ogni caso, la FTA tra Cina e ASEAN ha prodotto un effetto domino, nel senso che a breve distanza anche gli altri partner asiatici sono entrati in negoziazione per la sigla di analoghi accordi. Il primo a seguire è stato il Giappone, che ha firmato un analogo accordo nel 2008, e anche la Corea del Sud sembra vicina alla conclusione delle trattative.

Tuttavia, mentre la liberalizzazione degli scambi dei paesi membri dell'ASEAN tra loro non ha suscitato particolari reazioni, le cose sono andate diversamente per quello che concerne gli scambi tra i paesi stessi e la Cina.⁴ I problemi sono iniziati subito dopo l'entrata in vigore dell'accordo. Mentre alcuni paesi (Malesia e Singapore tra tutti) hanno chiaramente beneficiato dell'apertura alla Cina, altri, tra cui Vietnam, Thailandia e Filippine, hanno protestato, nei mesi di aprile e maggio 2010, a causa di importazioni di prodotti dalla Cina più elevate del normale⁵. I contrasti più seri, e i maggiori ostacoli all'area di libero scambio, sono però venuti da parte del più importante paese membro dell'area, l'Indonesia, che ha avanzato l'ipotesi concreta di una rinegoziazione dell'accordo su basi diverse. I dati di interscambio commerciali tra Cina e Indonesia in serie storica (tavola 2) e quelli su base mensile dall'entrata in vigore dell'accordo (grafico 1) mostrano con chiarezza un deficit commerciale da parte dell'Indonesia, in precedenza esportatore netto verso la Cina. Le importazioni, nel 2010, sono aumentate di circa un terzo, fino a raggiungere 20 miliardi di dollari americani.

Tavola 2 - Commercio Estero Indonesia-Cina
(in dollari americani)

	Export	Import	Saldo
2011 (gennaio-febbraio)	2.631.807.368	3.357.523.081	-725.715.713
2010	15.692.611.103	20.424.218.244	-4.731.607.141
2009	15.692.611.103	14.002.170.505	1.690.440.598
2005	6.662.353.805	5.842.862.513	819.491.292
2000	2.767.707.562	2.021.971.014	745.736.548

Fonte: Ministero del Commercio Indonesiano, 2011

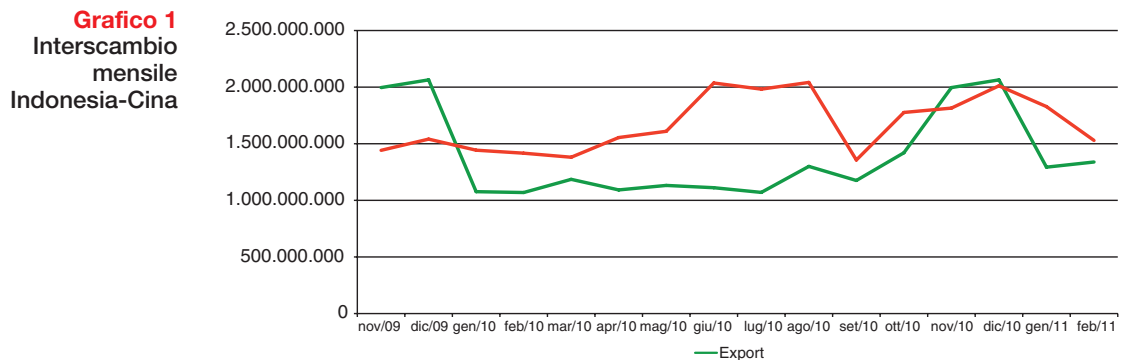
Inoltre, i primi dati di interscambio 2011, hanno messo in evidenza un leggero aumento del deficit rispetto agli stessi dati mensili del 2010. Retrospectivamente, questo non appare sorprendente. Sin dall'inizio, associazioni di categoria indonesiane avevano avvertito dei rischi di guerra commerciale che un'area di libero scambio tra Cina e Indonesia avrebbe provocato⁶. Il trattato ha infatti eliminato dazi che proteggevano settori sensibili dell'economia indonesiana – tessili, calzature, prodotti in cuoio e pelle,

³ Si veda ad esempio Tangkitvanich S., S. Rattanakhomfu, "Thailand's Policy towards East Asia Economic Integration" (2011), disponibile sul sito del Thailand Development Institute <http://www.tdri.or.th>

⁴ Questo per molti è stato una sorpresa. Tuttavia, le simulazioni condotte dal Segretariato dell'ASEAN negli anni precedenti all'accordo indicavano un aumento potenziale delle esportazioni della Cina superiore a quello dell'ASEAN, data la maggiore competitività delle merci cinesi in determinati settori. Si veda Raul L. Cordenillo, "The Economic Benefits to ASEAN of the ASEAN-China Free Trade Area". Disponibile on line sul sito ASEAN, <http://www.aseansec.org/17310.htm>

⁵ Si veda ad esempio le proteste da parte thailandese sulle importazioni di frutta dalla Cina che avrebbe danneggiato i produttori nazionali su <http://bilaterals.org/spip.php?article16852>

⁶ Cfr. The Jakarta Post, quotidiano indonesiano a tiratura nazionale, edizione del 27 luglio 2009. <http://www.asean-cn.org/Item/985.aspx>



Fonte: elaborazione propria da Commissione Europea (2009)

petrolchimici e prodotti dell'elettronica – dai prodotti cinesi, provocando forti reazioni negative. Le accuse più frequenti sono quelle di dumping da parte della Cina.

Le proposte tuttora allo studio sono quelle di imporre delle clausole di salvaguardia e/o dei dazi antidumping per contrastare quella che viene considerata una non corretta penetrazione cinese⁷ e, nei casi più estremi, di rinegoziare nuovamente l'area di libero scambio su basi più favorevoli all'ASEAN, come espressamente richiesto dalla Camera di Commercio indonesiana nel mese di aprile 2011⁸.

Gli esiti della controversia non sono ancora chiari; sebbene ci siano voci contrarie alla rinegoziazione nella stessa Indonesia, è possibile che le pressioni interne diventino troppo forti e che il governo sia costretto ad adottare misure di salvaguardia. Mentre Singapore, Malesia e Thailandia rimarranno fedeli a quanto negoziato con la Cina, dei probabili alleati dell'Indonesia possono essere le Filippine e, soprattutto, il Vietnam, preoccupati per il recente espansionismo della Cina nei mari limitrofi. Inoltre, la vicenda rischia di avere delle importanti ripercussioni sull'integrazione regionale che, in precedenza, sembrava avviata in una direzione abbastanza precisa.

Esistono, allo stato attuale, tre possibili scenari di integrazione asiatica. Il primo, l'**East Asia Free Trade Area (EAFTA)**, è sostanzialmente la conversione in area di libero scambio del già collaudato ASEAN+3. Le negoziazioni sono in corso sin dal 2005, ma l'ostacolo maggiore è costituito dal fatto che solo una delle FTA bilaterali (ASEAN plus one), quella con la Cina, è tuttora in vigore, mentre quelle con Giappone e Corea sono ancora *in itinere*. Questa soluzione è sostenuta principalmente dalla Cina, che risulterebbe così il paese dominante del blocco.

La seconda soluzione è rappresentata dal **Comprehensive Economic Partnership in East Asia (CEPEA)**, proposta invece dal Giappone e che consiste in una vasta area di libero scambio composta da 16 paesi e in grado di rivaleggiare per estensione e importanza con Nafta e Unione europea. Questo scenario è alternativo al primo o può costituirne una evoluzione, a seconda degli orientamenti che si affermeranno come predominanti. Il forum privilegiato di discussione per questo accordo è

⁷ The Jakarta Post, 6 giugno 2011.

⁸ The Jakarta Post, 23 aprile 2011.

⁹ L'East Asia Summit è il più recente organismo in materia di cooperazione asiatica, inaugurato a Dicembre 2005 a Kuala Lumpur. La sua caratteristica distintiva è la mancata partecipazione, anche solo nelle vesti di osservatore, degli Stati Uniti, da sempre un componente importante dei forum regionali. Ne fanno invece parte attori importanti come Australia, Nuova Zelanda e India.

l'East Asia Summit⁹, dove tutti gli attori di riferimento sono presenti. La terza possibilità, infine, è la **Free Trade Area of the Asia-Pacific (FTAAP)**, sul modello di quanto già discusso in sede Apec, e formalmente proposta proprio nel summit Apec 2006 ad Hanoi. Questa è la sola versione che includerebbe paesi dell'altra sponda del Pacifico come Canada e Stati Uniti, ed è anche la più estesa, con ben 21 economie rappresentate – sebbene allo stato attuale sembri la meno probabile. Fino all'entrata in vigore dell'ACFTA nel 2010, pochi dubbi sembravano sussistere sul fatto che sarebbe stata la prima opzione (la EAFTA) quella a maggiore probabilità di successo, e che avrebbe visto la Cina come paese dominante della regione.

Tuttavia, i risultati preliminari dell'ACFTA, uniti a un crescente disagio da parte di alcuni paesi dell'ASEAN verso una Cina che sembra avviata verso una politica marittima espansionistica, hanno rimesso in discussione soluzioni date per scontate.

A questo si deve anche aggiungere una rinnovata attenzione americana verso l'area e un crescente attivismo negoziale dell'India nei confronti dei paesi dell'ASEAN. Dopo aver firmato la FTA con l'ASEAN a fine 2009, dopo anni di difficili trattative, il governo indiano è adesso impegnato ad ottenere tutte le ratifiche necessarie per farlo diventare efficace e, nello stesso tempo, ad espanderne l'applicazione. Analoghe trattative sono state iniziate per giungere alla conclusione di un accordo sui servizi¹⁰ e sugli investimenti¹¹.

I prossimi anni saranno dunque cruciali per determinare il futuro dell'ACFTA e dell'integrazione regionale dell'Asia Orientale, e i possibili esiti sembrano più aperti che mai.

¹⁰ Economic Times, 27 gennaio 2010.

¹¹ Si veda l'articolo su <http://bilaterals.org/spip.php?article17982>

L'Italia

L'attività economica e i conti con l'estero

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

Dopo la crisi economica la ripresa della crescita avviatasi nel 2009 si è consolidata a livello globale, ma con andamenti assai disomogenei tra paesi emergenti ed avanzati. Anche all'interno dell'Ue e dell'area dell'euro le performance sono state dissimili tra paesi, riflettendo le differenti condizioni delle loro strutture economiche.

Nel 2010 il prodotto interno lordo è aumentato in Italia dell'1,3 per cento, dopo la forte caduta registrata l'anno precedente (-5,2 per cento): un ritmo meno sostenuto rispetto all'area dell'euro, in cui la crescita ha raggiunto l'1,8 per cento. Più elevato è stato l'aumento del Pil in Germania (3,6 per cento), anche rispetto a quello della Francia (1,6 per cento) e della Spagna, paese fortemente colpito dagli effetti della crisi in particolare del settore immobiliare, in cui il prodotto è rimasto pressoché stazionario.

Nella prima metà dell'anno, grazie anche all'effetto delle misure pubbliche di sostegno alla domanda attuate in diversi paesi, il contributo delle esportazioni nette è stato positivo, ma nel prosieguo si è registrato un rallentamento, determinato anche dalle turbolenze nei mercati finanziari conseguite all'acuirsi degli squilibri nei bilanci pubblici.

Nella media dell'anno l'aumento delle esportazioni di beni e servizi dell'Italia (del 9,1 per cento) è stato superato da quello delle importazioni (del 10,5 per cento); il contributo della domanda estera alla crescita del Pil è stato quindi negativo per 0,4 punti percentuali.

L'andamento degli scambi di merci ha contribuito largamente all'ampliamento del passivo di conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia: il 2010 si è chiuso con un saldo negativo per 53,5 miliardi di euro, pari al 3,5 per cento del prodotto interno lordo, oltre 20 miliardi di euro in più rispetto all'anno precedente, pressoché lo stesso importo del peggioramento del saldo delle merci, divenuto negativo per poco più di 20 miliardi rispetto al pareggio del 2009. Non ha inciso solo la dinamica sfavorevole dei volumi scambiati ma anche il deterioramento della ragione di scambio, effetto del nuovo forte rincaro delle materie prime energetiche, principalmente dei corsi del petrolio. Oltre all'aumento delle principali materie prime ha influito l'andamento dei tassi di cambio: in un anno in cui i mercati valutari sono stati ancora caratterizzati da una forte volatilità, l'euro si è complessivamente deprezzato. È diminuito l'avanzo relativo ai soli beni manufatti, sceso da 46 a 39 miliardi di euro, anche per la notevole impennata registrata dagli acquisti di celle fotovoltaiche.

D'altra parte è aumentato di circa 0,4 miliardi di euro il disavanzo nel settore dei servizi, come risultato da una parte dell'approfondimento del deficit dei trasporti e dall'altra della diminuzione di circa un miliardo di quello degli altri servizi. Nel settore relativo al turismo si è registrata una ripresa dei flussi sia in entrata sia in uscita, dopo la forte contrazione nel 2009, non ancora pienamente recuperata; il surplus è rimasto invariato.

Si sono ridotti i flussi di investimenti diretti in entrata, proseguendo nella tendenza in atto dal 2007, mentre sono rimasti stabili quelli in uscita.

L'aumento delle esportazioni italiane non ha tenuto il passo dell'evoluzione della domanda mondiale e non è stato quindi sufficiente a invertire la tendenza alla contrazione della quota dell'Italia. L'andamento dei prezzi alla produzione mostra come, nel tentativo di frenare questa erosione e mantenere le proprie quote di mercato, gli esportatori italiani abbiano praticato aumenti dei prezzi alla produzione sui mercati esteri più contenuti di quelli sul mercato interno, accettando una compressione dei margini di profitto.

I dati disponibili sui primi quattro mesi del 2011 mostrano un incremento del 16,9 per cento per le esportazioni di merci. Aumenti molto superiori si registrano nei mercati esterni all'Unione europea. È proseguita la crescita delle esportazioni di prodotti intermedi mentre hanno rallentato i beni di consumo, per effetto di una dinamica ancora modesta della domanda nei principali mercati di sbocco.

Le più recenti previsioni sui prossimi mesi del 2011 risentono dei numerosi fattori di incertezza che pesano sull'andamento dell'economia e del commercio mondiale, quali quelli relativi alla difficile situazione finanziaria in alcuni paesi dell'area dell'euro, ai sommovimenti politici in atto nel Nord Africa e Medio Oriente e alla ripresa dell'economia giapponese dopo il terremoto e il disastro nucleare. Nel 2011, secondo le previsioni, il commercio globale in volume aumenterà a un tasso di circa l'8 per cento. Per le esportazioni dell'Italia l'incremento atteso è inferiore, in linea con quanto previsto per l'area dell'euro nel suo complesso, ma più modesto rispetto a quello stimato per la Germania o la Spagna. Il contributo della domanda estera alla crescita dovrebbe risultare positivo: secondo alcuni centri di previsione le esportazioni potrebbero crescere più delle importazioni. Sono tuttavia in forte aumento, nei primi mesi dell'anno, gli acquisti dall'estero di prodotti intermedi e, in misura inferiore, strumentali, stimolati anche dalla domanda di beni d'investimento nel settore macchinari e attrezzature, volti ad ampliare la capacità produttiva, il cui grado di utilizzo è aumentato lo scorso anno.

L'Istituto per il Commercio Estero ha seguito da vicino le imprese italiane durante questa fase di uscita da un vero e proprio crollo del commercio internazionale. L'analisi del periodo trascorso dall'inizio della crisi, ormai oltre due anni, consente di guardare al quadro macroeconomico distillandone gli aspetti che, nei mercati e nelle condizioni concorrenziali, hanno mutato il contesto esterno in cui si trovano a operare le imprese italiane non solo sul piano congiunturale.

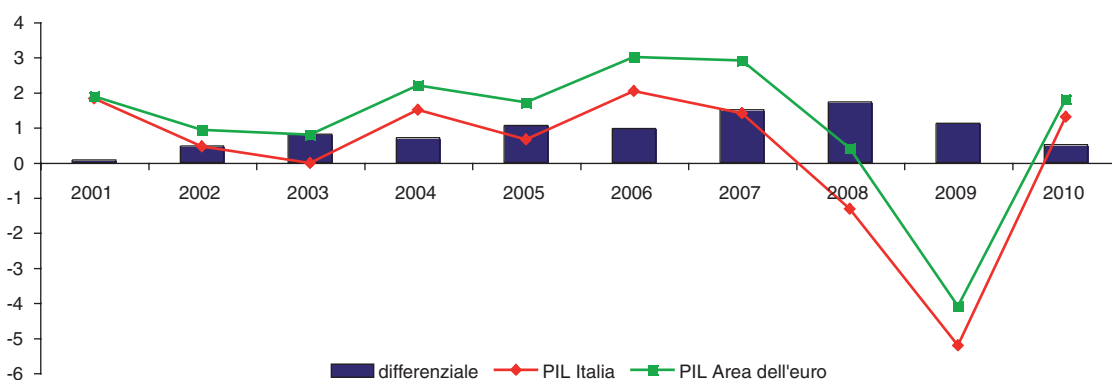
L'ICE vede nella composizione geografica dei mercati di sbocco delle esportazioni italiane, meno concentrata nei paesi in cui più forte è la crescita dell'economia e delle importazioni, un limite da superare, adattando a questo obiettivo le azioni degli enti chiamati a sostenere e promuovere le imprese esportatrici.

4.1 Quadro macroeconomico

La ripresa dell'attività economica si è consolidata in tutti i paesi. Si è trattato, come è stato detto, di una ripresa a "più velocità" con andamenti assai disomogenei non solo tra le economie dei paesi emergenti e quelle dei paesi avanzati, ma anche all'interno dell'Ue e dell'area dell'euro¹. Non tutti i paesi sono stati colpiti allo stesso modo dalla crisi economica e le reazioni sono state diverse in funzione delle differenti condizioni di fondo delle strutture economiche.

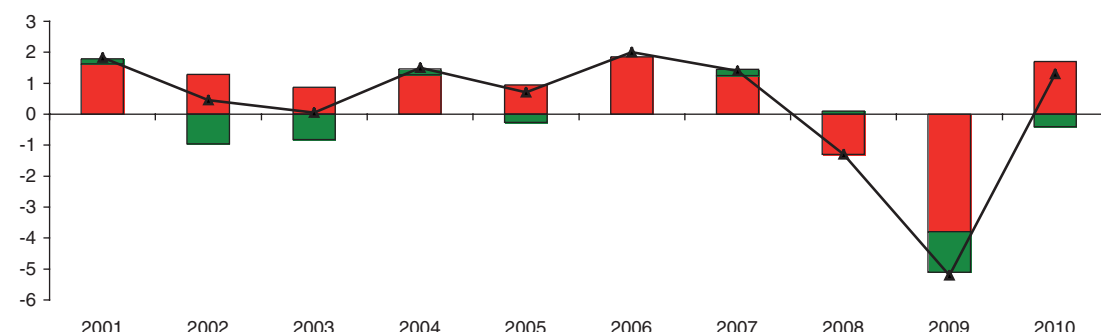
In Italia il Pil è cresciuto nel 2010 dell'1,3 per cento, dopo la forte caduta registrata l'anno precedente (-5,2 per cento), sostenuto dall'export e dalla domanda interna. È stata più elevata la crescita in Germania (3,6 per cento) non solo rispetto all'Italia ma anche alla Francia, in cui l'aumento del Pil è stato dell'1,6 per cento, e alla Spagna, paese in cui il ruolo del settore immobiliare era stato cruciale nella crescita e, quindi, fortemente colpito dagli effetti della crisi, il cui prodotto è rimasto pressoché stazionario. Nel complesso dell'area dell'euro l'aumento del Pil ha raggiunto l'1,8 per cento (grafico 4.1).

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



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istat

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



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

Domanda nazionale (scorte incluse) Esportazioni nette PIL (var. %)

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

¹ veda in proposito il capitolo 2 di questo Rapporto.

In Italia la domanda nazionale è aumentata dell'1,7 per cento, risultato di un aumento dei consumi meno rilevante di quello di investimenti e scorte. I consumi delle famiglie sono aumentati dell'1 per cento, mentre si sono ridotte le altre spese (di amministrazioni pubbliche e altre istituzioni). Il reddito disponibile, pur avendo fatto registrare un incremento, non è tornato ai livelli precedenti la crisi. Le condizioni sul mercato del lavoro sono rimaste critiche: l'occupazione, in termini di unità di lavoro complessive, ha mostrato per il terzo anno una variazione di segno negativo, anche se più ridotta rispetto a quella registrata nel 2009. La flessione del livello degli occupati, di circa un milione di unità, rispetto al livello del 2007 è, per circa il 70 per cento, da imputare al settore manifatturiero. La dinamica del reddito disponibile, le difficoltà nel mercato del lavoro e il rialzo dei prezzi al consumo, aumentati dell'1,5 per cento nel 2010 e in accelerazione nei primi mesi dell'anno in corso per effetto dei rincari dei prezzi degli input importati, possono avere esercitato effetti negativi sulla ripresa della spesa delle famiglie.

Gli investimenti fissi lordi sono cresciuti del 2,5 per cento, grazie soprattutto alla ripresa degli investimenti in macchinari e attrezzature e beni immateriali. Quelli relativi al settore delle costruzioni che risentono ancora della crisi del settore immobiliare e della flessione degli investimenti pubblici nel settore hanno, invece, subito una flessione ancora più netta rispetto all'anno precedente (-3,7 per cento).

Le esportazioni di beni e servizi sono cresciute del 9,1 per cento a fronte di un aumento del 10,5 per cento delle importazioni, con un contributo netto alla crescita del Pil negativo per 0,4 punti percentuali (grafico 4.2). Il sostegno della domanda estera è stato positivo nella prima metà dell'anno.

Nell'area dell'euro, nonostante il clima di incertezza legato all'evolversi della situazione nei paesi con maggiori difficoltà finanziarie, si prevede che la crescita del Pil possa proseguire a tassi simili a quelli registrati lo scorso anno. Il momento particolarmente favorevole dell'economia tedesca, grazie non solo al traino della domanda estera ma anche a una domanda interna in crescita, potrà favorire l'attività produttiva anche negli altri paesi.

Tavola 4.1 - Quadro macroeconomico

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

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Contabilità nazionale								
Prodotto interno lordo	0,0	1,5	0,7	2,0	1,4	-1,3	-5,2	1,3
Importazioni di beni e servizi (FOB)	1,2	4,2	2,1	5,9	3,8	-4,4	-13,7	10,5
<i>Beni</i>	1,0	4,9	1,4	5,4	2,5	-5,4	-13,6	13,3
<i>Servizi</i>	1,9	1,5	4,9	8,1	9,4	-0,5	-14,2	-0,2
Domanda nazionale	0,8	1,3	0,9	2,0	1,3	-1,4	-3,9	1,7
Spesa delle famiglie	1,0	0,7	1,1	1,2	1,1	-0,8	-1,8	1,0
Spesa delle Amm. Pubbliche	1,9	2,2	1,9	0,5	0,9	0,5	1,0	-0,6
Investimenti fissi lordi	-1,2	2,3	0,8	2,9	1,7	-3,8	-11,9	2,5
di cui: Macchine e attrezzature	-3,3	3,4	2,9	5,6	3,7	-5,7	-16,1	11,1
Costruzioni	2,4	2,2	0,4	1,0	0,3	-3,0	-8,7	-3,7
Mezzi di trasporto	-9,5	2,0	-2,1	3,2	0,8	-2,9	-17,1	8,5
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	-2,0	4,9	1,1	6,2	4,6	-4,3	-18,4	9,1
<i>Beni</i>	-1,6	4,8	0,7	5,7	4,9	-4,0	-19,3	9,8
<i>Servizi</i>	-3,9	5,0	2,8	8,4	3,1	-5,5	-14,1	6,3
Produzione, occupazione, prezzi								
Produzione industriale ⁽¹⁾	-2,7	0,9	-0,2	3,1	1,9	-3,4	-15,6	4,8
Grado di utilizzazione della capacità produttiva ⁽²⁾	94,8	94,5	93,9	97,3	98,9	95,3	77,4	82,4
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	0,6	0,4	0,2	1,5	1,0	-0,4	-2,9	-0,7
Prezzi al consumo ⁽³⁾	2,7	2,2	1,9	2,1	1,8	3,3	0,8	1,5
Prezzi alla produzione ⁽⁴⁾	1,0	2,2	3,5	4,5	3,1	5,0	-4,7	3,0

(1) Valore aggiunto ai prezzi base del settore dell'industria in senso stretto (al netto delle costruzioni), valori concatenati, riferimento anno 2000.

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

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

(4) Indice dei prezzi alla produzione dei manufatti industriali.

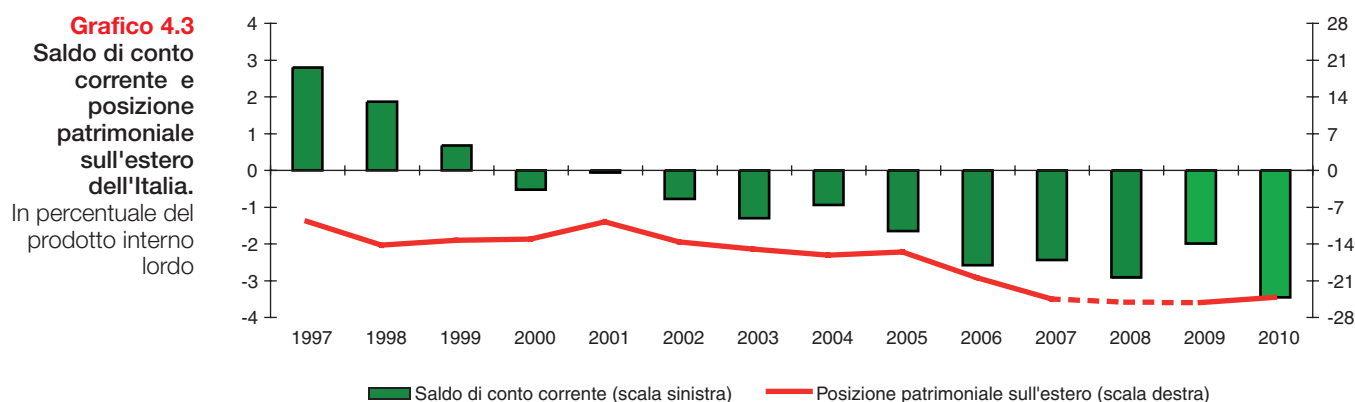
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

In Italia, nel primo trimestre del 2011, il prodotto interno lordo è aumentato dell'1 per cento sul corrispondente trimestre del 2010². Le previsioni per il biennio 2011-2012 indicano per l'Italia una prosecuzione della crescita a un tasso non dissimile da quello mostrato l'anno precedente, tra l'1 e l'1,1 per cento nel 2011 e l'1,3 e l'1,6 per cento nel 2012³. Nei primi mesi dell'anno in corso sono in forte aumento gli acquisti dall'estero di prodotti intermedi e beni strumentali, attivati anche dalla dinamica delle esportazioni e dal recupero della capacità produttiva, il cui grado di utilizzo è aumentato nell'ultimo anno, pur rimanendo inferiore al livello registrato negli anni precedenti la crisi. Lo sviluppo della spesa per consumi potrebbe, invece, risultare modesto e resterà frenato non solo dalle ancora difficili condizioni nel mercato del lavoro ma anche dal rialzo dei prezzi, dovuto all'andamento delle quotazioni delle materie prime. I prezzi alla produzione, dopo l'aumento del 3 per cento registrato nella media dell'anno 2010, nei primi cinque mesi del 2011 hanno mostrato un ulteriore più accentuato rincaro (5,2 per cento).

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

Nel 2010 il saldo di conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia è stato negativo per 53,5 miliardi di euro, pari al 3,5 per cento del prodotto interno lordo, più elevato di oltre 20 miliardi di euro rispetto al valore registrato l'anno precedente (tavola 4.3).

Questo risultato è stato quasi interamente determinato dal netto peggioramento del saldo relativo alle merci, portatosi in deficit per 20 miliardi di euro. Dopo l'evoluzione positiva che si era determinata nel 2009, infatti, nel 2010 ha inciso negativamente il nuovo forte rincaro delle materie prime energetiche e, principalmente, dei corsi del petrolio. Ha tuttavia mostrato una flessione anche l'avanzo relativo ai soli beni manufatti⁴, sceso da 46 a 39,3 miliardi di euro (dal 3 al 2,5 per cento del valore del prodotto interno lordo).



N.B. la Banca d'Italia ha introdotto una nuova metodologia per la rilevazione dei dati di bilancia dei pagamenti, i dati sono stati per ora rivisti dal 2008 per i flussi e da fine 2007 per le consistenze.

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

² L'aumento rispetto al trimestre precedente è stato, invece, pari allo 0,1 per cento (Fonte Istat).

³ Le fonti sono: Fmi, World Economic Outlook, aprile 2011, Commissione Europea, Spring Forecast, OCSE, Economic Outlook, Preliminary version, maggio 2011.

⁴ Di fonte Istat e valutato Fob Cif.

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

Voci	2008	2009	2010
Conto corrente	-45.506	-30.283	-53.509
Conto capitale	-184	-91	-544
Conto finanziario	31.414	37.334	88.722
Investimenti diretti	-53.136	-863	-8.692
<i>all'estero</i>	-45.739	-15.315	-15.863
<i>in Italia</i>	-7.397	14.452	7.171
Investimenti di portafoglio	75.216	28.061	38.468
<i>all'estero</i>	68.670	-38.541	-31.285
<i>in Italia</i>	6.546	66.602	69.753
Altri investimenti	13.011	5.725	57.563
Derivati	1.899	4.332	2.416
Variazione riserve ufficiali	-5.576	79	-1.033
Errori e omissioni	14.276	-6.961	-34.670

Fonte: Banca d'Italia

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

Voci	2008	2009	2010
Merci (FOB-FOB)	-2.129	823	-20.403
Servizi	-8.606	-8.435	-8.819
trasporti	-7.940	-7.006	-8.375
viaggi all'estero	10.168	8.841	8.841
altri servizi	-10.834	-10.270	-9.285
Redditi	-19.354	-10.406	-8.215
da lavoro	848	865	2.038
da capitale	-20.202	-11.271	-10.253
Trasferimenti unilaterali	-15.417	-12.264	-16.073
privati	-5.618	-4.866	-5.614
di cui rimesse emigrati	-5.949	-6.340	-6.137
altri	331	1.474	523
pubblici	-9.799	-7.398	-10.459
di cui Istituzioni dell'Ue	-9.907	-6.980	-10.108
altri	108	-418	-351
Conto corrente	-45.506	-30.283	-53.509

Fonte: Banca d'Italia

In seguito al forte aumento dei prezzi delle merci importate, la ragione di scambio ha subito un brusco peggioramento (-4,1 per cento). Oltre all'aumento dei corsi delle principali materie prime energetiche⁵, ha influito l'andamento dei tassi di cambio. I mercati valutari sono stati ancora caratterizzati da una forte volatilità: infatti, nella prima metà dell'anno l'euro si è deprezzato rispetto alle principali valute, mentre nei mesi successivi la valuta europea si è rafforzata. Nella media dell'anno l'euro si è deprezzato di circa il 6,3 per cento nei confronti delle principali valute e del 4,2 per cento rispetto al dollaro.

L'andamento in termini reali degli scambi commerciali è stato anch'esso sfavorevole al miglioramento del saldo: l'incremento delle quantità importate ha, infatti, superato quello delle quantità esportate (grafico 4.4).

⁵ L'indice dei prezzi in dollari delle materie prime energetiche ha subito un incremento di oltre il 25 per cento rispetto al 2009, il prezzo del petrolio (Brent) è aumentato del 28,7 per cento (si veda la tavola 1.1.17 dell'Annuario Ices Istat Commercio Estero e attività internazionali delle imprese, edizione 2011). Il prezzo in euro per barile di petrolio è passato da 44,6 a 60,7 tra 2009 e 2010 ed ha superato 85 euro nel mese di aprile 2011 (dato BCE).

Tavola 4.4 - Interscambio commerciale (Fob-Cif)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Esportazioni FOB								
milioni di euro	264.616	284.413	299.923	332.013	364.744	369.016	291.733	337.810
var. percentuali	-1,7	7,5	5,5	10,7	9,9	1,2	-20,9	15,8
Importazioni CIF								
milioni di euro	262.998	285.634	309.292	352.465	373.340	382.050	297.609	367.122
var. percentuali	0,7	8,6	8,3	14,0	5,9	2,3	-22,1	23,4
Saldo								
milioni di euro	1.618	-1.221	-9.369	-20.452	-8.596	-13.035	-5.876	-29.312
var. assoluta	-6.220	-2.839	-8.148	-11.083	11.856	-4.439	7.159	-23.436
Saldo normalizzato ⁽²⁾	0,3	-0,2	-1,5	-3,0	-1,2	-1,7	-1,0	-4,2
Esportazioni: indici dei valori medi unitari (2005=100) var %	-0,2	2,5	4,6	5,2	5,0	5,6	-2,0	6,1
Importazioni: indici dei valori medi unitari (2005=100) var %	-0,8	3,3	7,8	9,6	2,9	9,0	-10,0	10,7
Esportazioni: indici dei volumi (2005=100) var %	-1,4	4,9	0,8	5,2	4,7	-4,2	-19,4	9,1
Importazioni: indici dei volumi (2005=100) var %	1,5	5,1	0,5	4,0	2,9	-6,1	-13,4	11,5
Ragione di scambio ⁽³⁾ (variazione percentuale)	0,6	-0,8	-2,9	-4,0	2,1	-3,1	8,9	-4,1
Tasso di copertura reale ⁽⁴⁾ (variazione percentuale)	-2,9	-0,2	0,3	1,2	1,7	1,9	-6,8	-2,1

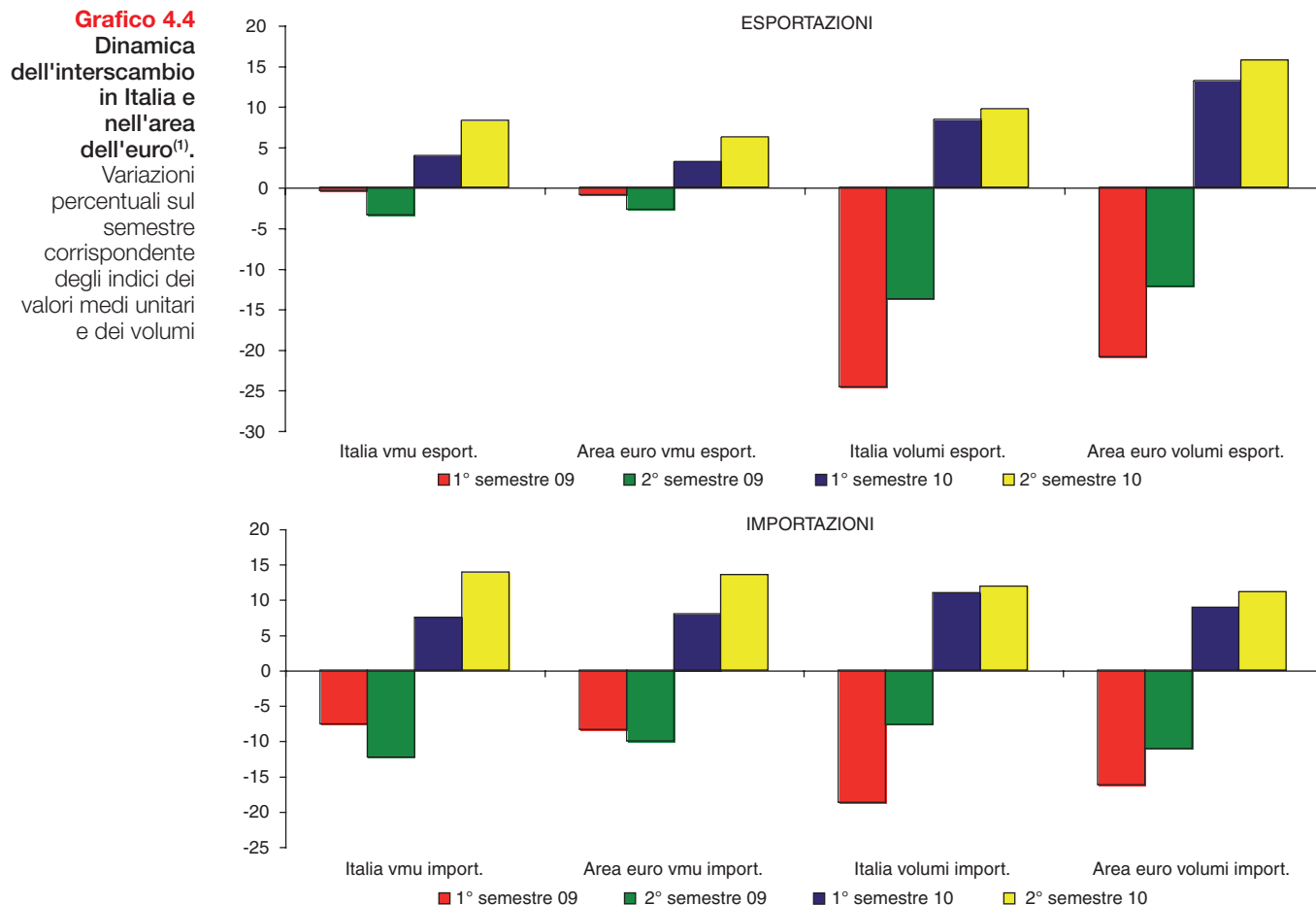
(1) I dati relativi al 2010 vanno considerati provvisori: il dato definitivo verrà diffuso dall'ISTAT in seguito alle rettifiche e alle integrazioni dei dati relative al commercio con paesi dell'area UE.

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

(3) Rapporto tra valori medi unitari di esportazioni e importazioni.

(4) Rapporto tra gli indici delle quantità esportate e importate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat



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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat ed Eurostat

Il disavanzo nel settore dei servizi è aumentato di circa 400 milioni di euro come risultato, da una parte, dell'approfondimento del disavanzo dei trasporti, dall'altro, della diminuzione di circa un miliardo di quello degli altri servizi. Nel settore relativo al turismo si è registrata una ripresa dei flussi sia in entrata sia in uscita, dopo la netta contrazione nel 2009, non ancora pienamente recuperata; il saldo attivo per l'Italia è rimasto invariato.

In seguito al cambiamento di metodo di rilevazione introdotto dalla Banca d'Italia, la bilancia dei redditi da capitale è stata sottoposta a una profonda revisione, da cui è derivato un netto ridimensionamento del disavanzo relativo a questa voce⁶.

È, al contrario, aumentato il deficit relativo ai trasferimenti unilaterali, di 3,8 miliardi di euro, effetto di una equivalente riduzione dei trasferimenti dalle istituzioni dell'Ue.

Nel conto finanziario si è registrata una netta diminuzione dei flussi di investimenti diretti in entrata, prosegue così la tendenza in atto dal 2007 che accomuna l'Italia agli altri paesi europei. Il saldo relativo agli investimenti di portafoglio è stato attivo e in aumento rispetto all'anno precedente poiché i deflussi sono diminuiti mentre sono aumentati i flussi in entrata.

Anche il disavanzo della bilancia di parte corrente *dell'area dell'euro* è lievemente aumentato (da 25,7 a 36,7 miliardi di euro): il saldo merci è in surplus, anche se l'attivo si è ridotto (da 37,5 a 20,7 miliardi) per l'effetto del rincaro delle quotazioni del petrolio. Sono aumentate le esportazioni di merci specie nel primo semestre, trainate da una domanda estera più vivace, che successivamente nel corso dell'anno si è indebolita. Un andamento simile hanno mostrato le importazioni anch'esse in rallentamento nel secondo semestre. Hanno fatto registrare un miglioramento i conti relativi ai servizi e ai redditi.

Sui conti con l'estero nei primi mesi del 2011 hanno destato preoccupazioni gli effetti degli eventi in atto nei paesi del Nord Africa e del Medio Oriente sull'andamento delle quotazioni delle materie prime energetiche. D'altro canto, le ripercussioni sul saldo commerciale sono state in parte mitigate dal rafforzamento della valuta europea nei confronti delle altre valute. Sono, inoltre, da valutare le conseguenze della difficile situazione finanziaria di alcuni paesi dell'area dell'euro, come Grecia e Portogallo.

4.2 Le esportazioni

Valori

Le esportazioni italiane, che già sul finire del 2009 avevano mostrato una ripresa, nel 2010 sono cresciute, per il complesso dei beni e servizi, del 14,4 per cento. Le esportazioni di beni sono state più dinamiche rispetto a quelle di servizi.

La ripresa della crescita delle vendite all'estero si è realizzata soprattutto nella prima parte dell'anno, grazie al traino della domanda nei paesi emergenti e all'andamento più vivace dell'attività produttiva nel principale mercato di sbocco, la Germania.

L'aumento registrato non è stato però sufficiente a invertire la tendenza alla contrazione della quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali, (grafico 4.5). Anche gli altri principali paesi dell'area dell'euro hanno mostrato flessioni delle proprie quote sulle esportazioni mondiali di merci.

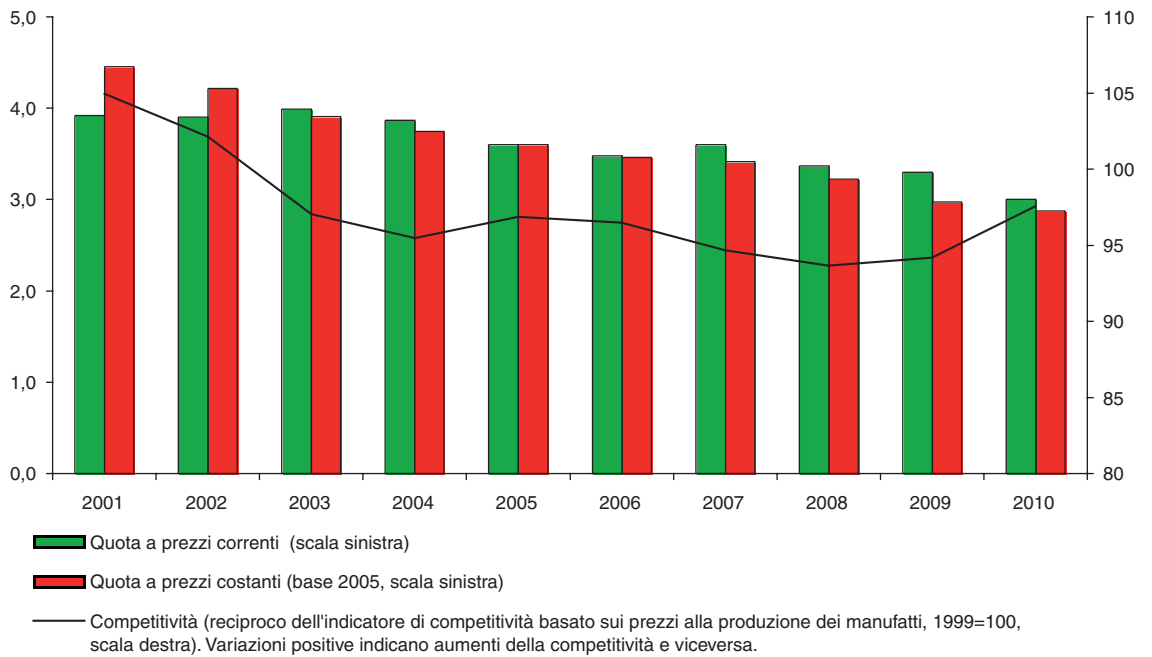
Sia la composizione geografica, per l'incidenza ancora ridotta sul totale dei mercati di sbocco di quei paesi emergenti che trainano la crescita del commercio mondiale, sia la specializzazione merceologica hanno pesato negativamente sull'andamento della quota dell'Italia, secondo l'esercizio di scomposizione descritto nell'approfondimento sulle quote di mercato dei principali paesi europei⁷ presentato nelle pagine seguenti.

⁶ Nel corso del 2010 la Banca d'Italia ha introdotto un nuovo sistema di raccolta dei dati per la compilazione della bilancia dei pagamenti, basato prevalentemente su rilevazioni dirette (*direct reporting*) presso i soggetti che svolgono transazioni con l'estero. Da queste innovazioni scaturisce la differenza con i dati di bilancia dei pagamenti pubblicati nel 2010. I cambiamenti sono descritti nel Bollettino economico della Banca d'Italia n. 63, gennaio 2011.

⁷ Approfondimento "Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento ed articolazione della constant market share analysis".

I dati disponibili sul primo trimestre del 2011 mostrano un incremento del 18,4 per cento per le esportazioni di merci, grazie soprattutto al contributo dei prodotti petroliferi raffinati e dei prodotti intermedi. Aumenti molto superiori alla media si registrano nei mercati esterni all'Unione europea (23 per cento).

Grafico 4.5
Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane



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

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

di Elena Mazzeo, Alessia Proietti e Antonio Venneri

Sono 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 2001 al 2010, tutti i paesi europei oggetto dell'analisi hanno mostrato un calo della propria quota. È stato più contenuto quello della Germania.

Un ulteriore elemento accomuna i quattro paesi oggetto dell'analisi: l'effetto merceologico³ ha, in tutti i paesi, assunto andamento negativo e, tranne che nel Regno Unito in cui è stato di entità trascurabile, negli altri ha rappresentato uno dei fattori determinanti dell'andamento della quota nel decennio preso in esame.

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

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2001-2010
Quota di mercato	3,67	3,70	3,77	3,63	3,37	3,24	3,39	3,26	3,24	2,91	
variazione assoluta		0,03	0,07	-0,14	-0,25	-0,13	0,15	-0,14	-0,02	-0,33	-0,66
Effetto competitività		-0,03	-0,02	-0,05	-0,14	-0,03	0,01	-0,05	-0,02	-0,08	-0,47
Effetto struttura		0,09	0,10	-0,07	-0,19	-0,07	0,16	-0,10	0,04	-0,25	-0,18
merceologica		0,03	-0,02	-0,08	-0,12	-0,06	0,07	-0,13	0,09	-0,15	-0,31
geografica		0,00	0,10	0,00	-0,05	-0,03	0,07	0,02	-0,01	-0,14	0,02
interazione		0,06	0,01	0,01	-0,02	0,02	0,03	0,01	-0,04	0,05	0,11
Effetto adattamento		-0,02	-0,01	-0,02	0,07	-0,03	-0,02	0,01	-0,04	0,00	-0,02

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

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

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

- 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.

Per l'Italia, nel decennio ha pesato in senso sfavorevole la specializzazione in settori la cui domanda estera è cresciuta relativamente di meno, come si vede dall'effetto struttura nella componente merceologica che, con le eccezioni di 2007 e 2009, è tornata ad essere progressivamente sfavorevole. Nel 2009 i beni di consumo sono stati meno colpiti dal calo della domanda mondiale mentre i beni intermedi e strumentali hanno subito maggiormente gli effetti del crollo della produzione manifatturiera, soprattutto nelle economie avanzate, determinando il ruolo positivo svolto dalla specializzazione merceologica nel limitare la flessione della quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali. Il 2010 al contrario si è caratterizzato per una forte crescita degli scambi di beni intermedi, oltre che per un nuovo incremento dei prezzi dell'energia, e l'effetto merceologico è tornato ad assumere segno negativo contribuendo, insieme con la componente geografica, a spiegare la nuova perdita di quota di tre decimi di punto.

Sul cambiamento di segno dell'effetto della distribuzione geografica ha pesato in maniera negativa soprattutto l'accresciuto peso dei paesi asiatici, dove gli esportatori italiani sono relativamente meno presenti⁴. Il deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro ha influito riducendo l'incidenza dei flussi di scambio (espressi in valore) tra i paesi europei.

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

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2001-2010
Quota di mercato	11,91	11,71	11,58	11,26	11,01	10,85	10,96	10,98	10,68	10,44	
variazione assoluta		-0,20	-0,13	-0,32	-0,24	-0,16	0,11	0,02	-0,30	-0,24	-1,47
Effetto competitività		-0,16	-0,07	-0,04	-0,25	0,12	0,01	-0,01	-0,08	0,01	-0,47
Effetto struttura		0,13	-0,01	-0,19	-0,25	-0,22	0,13	0,05	-0,15	-0,24	-0,73
merceologica		0,00	-0,09	-0,20	-0,18	-0,17	0,12	0,05	-0,10	-0,20	-0,77
geografica		-0,06	0,07	0,02	0,01	-0,06	0,03	0,17	0,01	-0,02	0,17
interazione		0,20	0,00	-0,01	-0,07	0,02	-0,02	-0,17	-0,07	-0,02	-0,13
Effetto adattamento		-0,17	-0,05	-0,09	0,25	-0,06	-0,04	-0,02	-0,07	-0,01	-0,27

(1) Vedi nota 1 della Tavola 1.

(2) Vedi nota 2 della Tavola 1.

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 2001-2010 una flessione (Tavola 2). In questo caso, il rapporto tra le esportazioni italiane e quelle dell'Uem è sceso con continuità fino al 2006 (ma proporzionalmente meno della quota totale) e la flessione è ripresa successivamente al 2008. Nell'area costituita da paesi con caratteristiche omogenee e più vicini all'Italia l'effetto geografico è positivo o poco rilevante, mentre è la specializzazione merceologica che penalizza di più le esportazioni italiane.

⁴ Occorre tener conto del fatto che per l'indisponibilità dei dati tra i paesi dichiaranti non compaiono paesi dell'Europa orientale, del Medio Oriente e del Nord Africa, dove la quota italiana è relativamente più elevata.

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

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2001-2010
Quota di mercato	4,94	4,86	4,87	4,66	4,28	4,12	4,17	3,97	4,08	3,62	
variazione assoluta		-0,08	0,02	-0,21	-0,39	-0,16	0,05	-0,20	0,11	-0,46	-1,32
Effetto competitività		-0,11	-0,08	-0,14	-0,25	-0,15	-0,10	-0,03	-0,05	-0,13	-1,03
Effetto struttura		0,07	0,08	-0,07	-0,27	-0,03	0,22	-0,18	0,29	-0,31	-0,20
merceologica		0,03	-0,04	-0,08	-0,17	-0,05	0,10	-0,17	0,22	-0,14	-0,31
geografica		0,03	0,09	-0,01	-0,04	0,01	0,05	-0,07	-0,03	-0,15	-0,11
interazione		0,00	0,03	0,02	-0,06	0,02	0,06	0,07	0,10	-0,02	0,22
Effetto adattamento		-0,04	0,01	0,00	0,13	0,02	-0,07	0,00	-0,13	-0,01	-0,08

(1) Vedi nota 1 della Tavola 1

(2) Vedi nota 2 della Tavola 1

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. Diversamente da quanto avvenuto nella prima metà del decennio, negli ultimi tre anni del periodo considerato la distribuzione geografica delle esportazioni francesi non appare favorevole, mentre l'effetto struttura merceologica è stato nel complesso svantaggioso, nonostante il peso di settori ad alta tecnologia (aerospaziale e farmaceutica).

Nel 2010 la quota della Francia è tornata a ridursi: nuovamente l'effetto merceologico e quello geografico hanno pesato in maniera negativa.

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

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2001-2010
Quota di mercato	9,46	9,83	10,23	10,29	9,82	9,60	10,00	9,50	9,64	8,92	
variazione assoluta		0,37	0,41	0,05	-0,47	-0,22	0,41	-0,51	0,15	-0,72	-0,54
Effetto competitività		0,19	0,16	0,17	-0,04	0,01	0,04	-0,06	-0,03	-0,28	0,16
Effetto struttura		0,16	0,25	-0,10	-0,48	-0,13	0,45	-0,44	0,17	-0,48	-0,60
merceologica		0,13	0,00	-0,15	-0,21	-0,14	0,29	-0,45	0,29	-0,25	-0,49
geografica		0,11	0,20	0,03	-0,08	-0,03	0,19	-0,01	-0,03	-0,32	0,06
interazione		-0,08	0,04	0,02	-0,19	0,04	-0,03	0,02	-0,08	0,09	-0,17
Effetto adattamento		0,02	0,00	-0,02	0,06	-0,10	-0,09	-0,01	0,01	0,04	-0,10

(1) Vedi nota 1 della Tavola 1.

(2) Vedi nota 2 della Tavola 1.

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 di mezzo punto percentuale nell'arco del decennio in esame (Tavola 4). L'effetto struttura è stato negativo dal 2004 al 2010, anche se in modo discontinuo. Nel dettaglio, le esportazioni tedesche si mostrano particolarmente esposte a mutamenti nella composizione merceologica della domanda mondiale, essendo il sistema tedesco fortemente specializzato. Tuttavia la diversificazione dei mercati di sbocco (effetto geografico) ha consentito alle esportazioni tedesche di essere meno esposte ai mutamenti di direzione dei flussi commerciali. La variazione positiva dell'effetto riferibile alla competitività, tutto concentrato nei primi anni del decennio, distingue la Germania dagli altri grandi paesi europei.

Tavola 5 - Analisi Constant Market Shares della quota del Regno Unito sulle importazioni del mondo ⁽¹⁾⁽²⁾

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2001-2010
Quota di mercato	4,41	4,26	3,97	3,75	3,54	3,38	3,29	3,11	2,98	2,77	
variazione assoluta		-0,15	-0,29	-0,22	-0,21	-0,16	-0,09	-0,18	-0,13	-0,21	-1,64
Effetto competitività		-0,17	-0,25	-0,17	-0,22	-0,15	-0,13	-0,15	-0,11	-0,04	-1,39
Effetto struttura		-0,02	-0,07	-0,03	-0,06	0,00	0,03	-0,01	0,02	-0,16	-0,31
<i>merceologica</i>		0,02	-0,04	-0,02	-0,02	0,04	0,02	-0,04	0,08	-0,09	-0,04
<i>geografica</i>		0,00	0,00	-0,04	-0,02	-0,04	0,03	-0,02	-0,04	-0,14	-0,27
<i>interazione</i>		-0,03	-0,03	0,04	-0,02	0,00	-0,02	0,04	-0,02	0,06	0,01
Effetto adattamento		0,04	0,03	-0,02	0,06	-0,01	0,02	-0,02	-0,04	0,00	0,06

(1) Vedi nota 1 della Tavola 1.

(2) Vedi nota 2 della Tavola 1.

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 4,4 al 2,8 per cento (Tavola 5). L'andamento sfavorevole della competitività spiega in massima parte la flessione della quota, ma è anche risultata negativa la variazione della componente geografica dell'effetto struttura.

Prezzi e valori medi unitari

Nel 2010 è migliorata rispetto all'anno precedente la competitività di prezzo dei manufatti italiani: l'indice di competitività basato sui prezzi alla produzione dei manufatti elaborato dalla Banca d'Italia mostra un miglioramento pari al 3,5 per cento. Il guadagno di competitività risulta di poco inferiore a quello riscontrato per i prodotti francesi, mentre per i manufatti tedeschi è stato del 5,3 per cento rispetto al livello del 2009 (tavola 4.5). Vi hanno contribuito gli andamenti delle valute: l'euro nei confronti delle principali monete si è complessivamente deprezzato di oltre il 6 per cento, benché già a partire dalla seconda metà dell'anno e fino alla primavera la valuta europea abbia alternato fasi di apprezzamento a cedimenti nei confronti delle altre monete.

I prezzi alla produzione dei manufatti, dopo le flessioni registrate l'anno precedente, nel 2010 hanno ripreso ad aumentare in tutti i paesi dell'Ue anche se con differenti intensità (tavola 4.6). L'andamento dei prezzi ha riflesso, peraltro, gli effetti dei forti incrementi delle quotazioni delle materie prime sia agricole, dovuti prevalentemente a fattori climatici, sia energetiche.

I prezzi dei prodotti italiani venduti sul mercato estero nel 2010 sono aumentati del 2,7 per cento (a fronte di una variazione del 3,9 per cento per quelli dell'area dell'euro). In seguito a tali andamenti i prezzi dei prodotti esportati sono ritornati all'incirca ai livelli che avevano nel periodo precedente la crisi e, in alcuni casi, come in Germania e Spagna, li hanno superati.

I prezzi alla produzione sui mercati esteri praticati dagli esportatori italiani, che si sono mossi in modo omogeneo nei mercati esterni all'area dell'euro e in quelli interni⁸, hanno mostrato aumenti più contenuti di quelli dei prodotti venduti sul mercato interno, segnalando una compressione dei margini di profitto sui mercati esteri da parte degli esportatori, nel tentativo di mantenere le proprie quote di mercato (tavola 4.6). La variazione dei prezzi praticati sul mercato interno è stata dell'1,8 per cento se si esclude la componente dei prodotti dell'energia. Per i prodotti venduti sui mercati esteri, al netto dell'energia, le variazioni sono state estremamente più contenute per i beni di consumo (0,7 per cento) e per i beni strumentali (0,1 per cento), rispetto ai beni intermedi (2,5 per cento).

Nei primi cinque mesi del 2011 è tornato ad ampliarsi il differenziale tra la dinamica dei prezzi praticati dagli esportatori nell'area euro e negli altri mercati. L'aumento dei prezzi alla produzione in questi primi mesi dell'anno ha mostrato una netta accelerazione, determinata dall'ulteriore rincaro dei prezzi delle materie prime sui mercati internazionali: l'incremento dei prezzi alla produzione è stato del 5,2 per cento, con una variazione più elevata per i prodotti venduti sul mercato interno (5,6 per cento) rispetto a quelli venduti sui mercati esteri (4,3 per cento) e, in particolare, al di fuori dell'area dell'euro (3,9 per cento, rispetto all'aumento del 4,8 per cento di quelli praticati nell'area dell'euro). A moderare l'incremento dei prezzi nei mercati extra area dell'euro contribuisce l'andamento del cambio: nei primi mesi del 2011, la valuta europea si è apprezzata in termini effettivi e, in misura maggiore, nei confronti del dollaro.

Assai maggiore è stato l'aumento dei valori medi unitari delle esportazioni, calcolati sulla base di una metodologia differente rispetto a quella utilizzata per i prezzi all'esportazione, pari nel 2010 al 6,1 per cento per il totale delle merci⁹. Utilizzando questi indici si osserva una forte accelerazione dei valori medi unitari delle esportazioni italiane, cresciuti del 9 per cento, nei primi quattro mesi dell'anno in corso.

⁸ Si veda la tavola 3.1.35 dell'Annuario Istat- ICE 2010 "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", Roma, luglio 2011.

⁹ 5,9 per cento per i prodotti delle attività manifatturiere. Si veda la tavola 3.1.26 dell'Annuario Istat- ICE 2010 "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", Roma, luglio 2011.

Tavola 4.5 - Competitività di prezzo in alcuni paesi industrialiVariazioni percentuali sull'anno precedente di indici in base 1999=100⁽¹⁾

Indici di competitività basati sui prezzi alla produzione dei manufatti	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Italia	5,3	1,6	-1,4	0,4	1,9	1,1	-0,6	-3,5
Francia	4,8	1,2	-1,3	-0,4	1,8	1,7	-2,7	-3,7
Germania	5,5	0,2	-2,4	-1,4	1,2	-1,1	2,1	-5,3
Regno Unito	-4,1	2,5	-3,5	-1,3	1,7	-11,5	-6,1	0,3
Spagna	4,5	1,9	0,7	1,4	1,8	2,3	-0,1	-2,9
Stati Uniti	-3,7	-3,4	2,7	0,1	-3,7	-0,7	-1,3	-2,2
Giappone	-0,6	-0,1	-5,8	-9,2	-6,3	8,9	16,4	0,2

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 4.6 - Prezzi alla produzione dei prodotti industriali nei principali paesi dell'Unione europea

Indici, 2005=100, e variazioni in percentuale

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sui mercati esteri						
Unione europea	100,0	102,6	103,9	107,8	105,2	108,8
Area dell'euro (16 paesi)	100,0	102,6	104,0	107,1	103,2	107,2
Germania	100,0	101,5	102,6	104,5	102,4	105,6
Spagna	100,0	104,1	106,0	109,0	105,8	110,8
Francia	100,0	100,9	102,2	105,1	101,1	103,4
Italia	100,0	102,2	104,5	107,4	104,7	107,6
Regno Unito	100,0	101,3	103,5	105,4	104,9	103,8
<i>variazioni in percentuale</i>						
Unione europea	2,4	2,6	1,3	3,7	-2,4	3,4
Area dell'euro (16 paesi)	2,6	2,6	1,4	3,0	-3,7	3,9
Germania	1,0	1,5	1,1	1,8	-2,0	3,1
Spagna	5,8	4,1	1,9	2,8	-2,9	4,7
Francia	1,2	0,9	1,2	2,9	-3,8	2,2
Italia	2,1	2,2	2,2	2,8	-2,6	2,8
Regno Unito	0,9	1,3	2,2	1,8	-0,5	-1,0
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato interno						
Unione europea	100,0	105,6	108,5	116,8	111,6	115,5
Area dell'euro (16 paesi)	100,0	105,1	107,9	114,4	108,6	111,7
Germania	100,0	105,4	106,8	112,6	108,0	109,7
Spagna	100,0	105,4	109,2	116,3	112,4	116,0
Francia	100,0	103,8	106,7	112,7	105,5	109,1
Italia	100,0	105,2	108,7	115,1	108,9	112,2
Regno Unito	100,0	108,5	110,7	128,5	124,6	131,7
<i>variazioni in percentuale</i>						
Unione europea	5,0	5,6	2,8	7,6	-4,4	3,5
Area dell'euro (16 paesi)	4,2	5,1	2,7	6,1	-5,1	2,9
Germania	4,4	5,4	1,3	5,4	-4,1	1,5
Spagna	4,7	5,4	3,6	6,5	-3,4	3,2
Francia	3,1	3,8	2,8	5,6	-6,4	3,5
Italia	4,0	5,2	3,3	5,8	-5,4	3,1
Regno Unito	10,6	8,5	2,0	16,1	-3,0	5,7

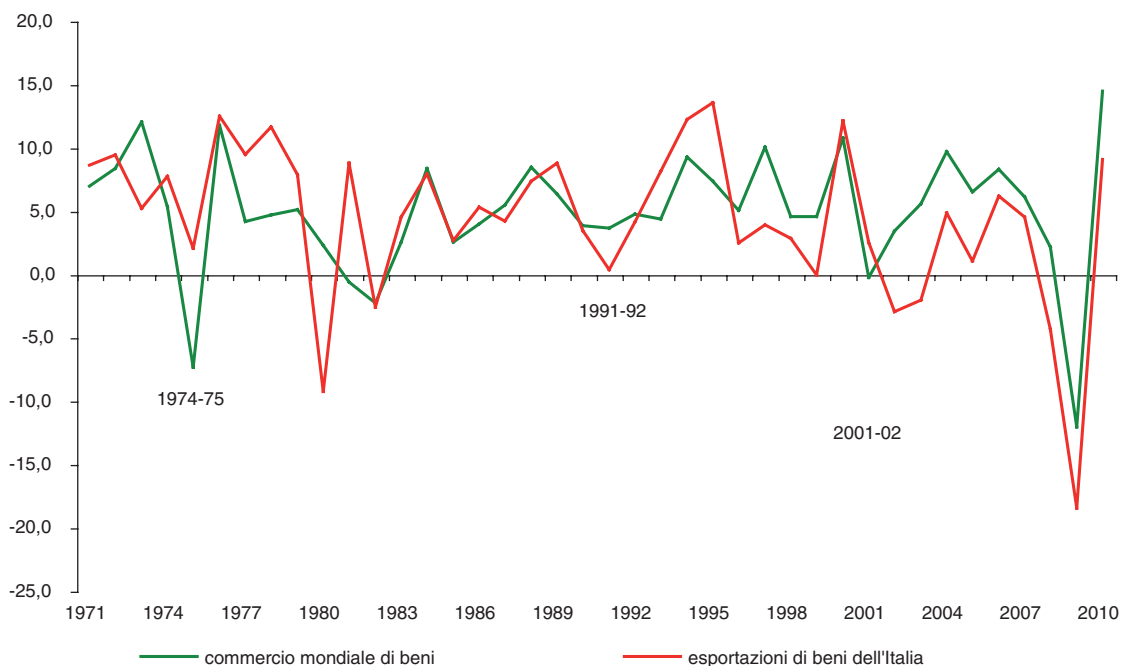
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Quantità

Le quantità di beni e servizi esportate dall'Italia sono aumentate del 9,1 per cento: dopo la forte flessione dell'anno precedente, questa variazione ha consentito solo un parziale recupero dei livelli precedenti la crisi. La crescita è stata più elevata per i beni che per i servizi (tavola 4.1); benché tra le più sostenute degli ultimi dieci anni, essa è rimasta

inferiore rispetto a quella delle esportazioni mondiali, pari a oltre il 14 per cento¹⁰ (grafico 4.6), il tasso di crescita più elevato registrato dagli anni Cinquanta¹¹: ne è risultata un'ulteriore contrazione della quota di mercato dell'Italia calcolata a prezzi costanti.

Grafico 4.6
Esportazioni dell'Italia e commercio mondiale, 1970-2010.
Variazioni in percentuale sull'anno precedente dei valori a prezzi costanti



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e OMC

In Germania le vendite all'estero di beni e servizi hanno mostrato un tasso di crescita del 14,1 per cento, in linea con la dinamica del commercio mondiale.

Ha ripreso ad aumentare in Italia l'indicatore della propensione ad esportare (rapporto tra le esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo): nel 2010 è stato pari al 25,9 per cento, un livello che rimane però inferiore a quello del 2008 e distante da quello dei maggiori paesi dell'area dell'euro. I dati sui primi tre mesi del 2011 (grafico 4.8) ne mostrano un recupero fino al livello raggiunto nella prima metà degli anni 2000 (26,6 per cento).

Tra le diverse categorie di beni, le variazioni in termini reali più elevate hanno riguardato le esportazioni di prodotti energetici e intermedi, è stata invece inferiore alla media la dinamica dei beni strumentali (8,3 per cento).

Nel primo trimestre del 2011 le esportazioni di beni e servizi sono aumentate del 7,3 per cento. L'incremento per le sole merci¹² nel primo trimestre è stato dell'8,4 per cento: notevolmente più alto per quelle dirette nelle aree esterne all'Unione europea (14,6 per cento) rispetto a quelle nell'Ue (3,9 per cento). In entrambi i casi si è verificato un progressivo rallentamento con il passare dei mesi.

È proseguita la crescita delle esportazioni di prodotti intermedi mentre hanno mostrato una decelerazione i beni di consumo, effetto della dinamica ancora modesta della domanda nei principali mercati di sbocco.

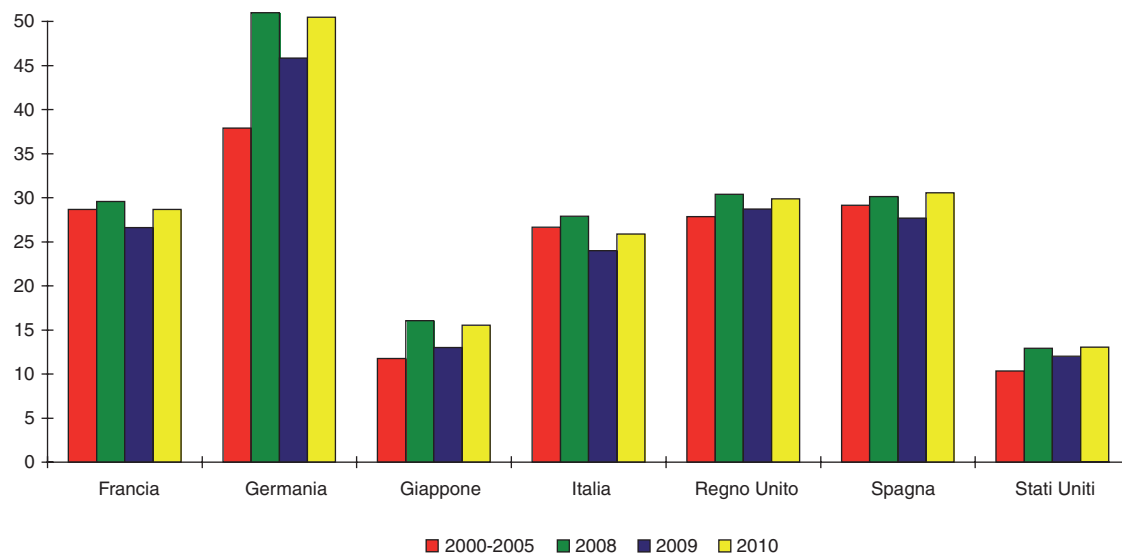
¹⁰ Si vedano Commissione Europea, Spring Forecast, maggio 2011; Organizzazione Mondiale del Commercio, World Trade 2010, Prospects for 2011, Comunicato stampa 628, aprile 2011.

¹¹ Si veda il comunicato stampa citato dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, aprile 2011.

¹² Indici dei volumi, Comunicato Stampa 16 maggio 2011, Istat.

Grafico 4.7
Propensione all'esportazione.

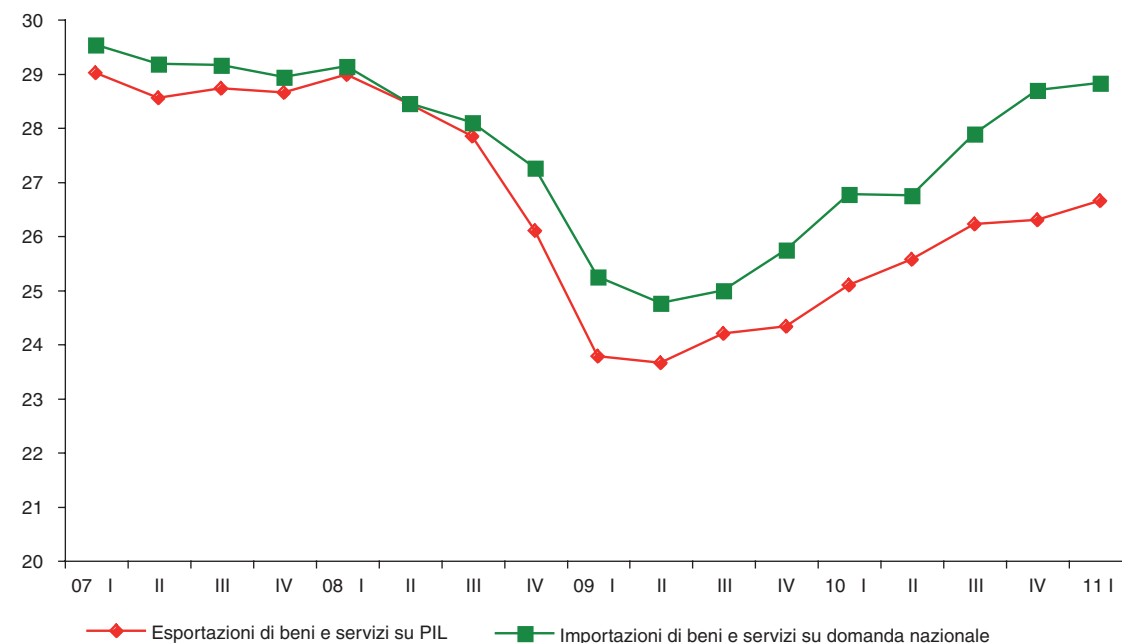
Rapporto percentuale tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo, a prezzi costanti



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 4.8
Propensione a esportare e grado di penetrazione delle importazioni dell'Italia.

Calcolati sui valori concatenati, anno di riferimento 2000. Rapporto percentuale.



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Sull'andamento dell'economia e del commercio mondiale nei prossimi mesi del 2011 continueranno a pesare numerosi fattori di incertezza, quali quelli relativi alla complessa situazione finanziaria in alcuni paesi dell'area dell'euro, ai sommovimenti politici in atto nel Nord Africa e Medio Oriente e alla ripresa dell'economia giapponese dopo il terremoto e il disastro nucleare. Il commercio globale in volume nel 2011 è previsto aumentare a un tasso intorno all'8 per cento per cento¹³. Per le esportazioni dell'Italia l'incremento atteso è

¹³ Fonti: FMI, World Economic Outlook, aprile 2011; OCSE, Economic Outlook, Preliminary Edition, maggio 2011.

inferiore¹⁴, in linea con quanto previsto per l'area dell'euro nel suo complesso, ma più modesto rispetto a quello stimato per la Germania, la Spagna o, al di fuori dell'area, per il Regno Unito.

4.3 Le importazioni

Valori

Nel 2010 il valore delle importazioni di merci è aumentato del 23,4 per cento portandosi a un livello di 367 miliardi di euro. È stato particolarmente elevato l'incremento degli acquisti dalle aree esterne all'Ue, cresciuti di oltre il 30 per cento e di prodotti intermedi (celle fotovoltaiche in particolare) ed energetici, aumentati in valore del 53 e del 31 per cento. Sono cresciuti di meno gli acquisti dall'Unione europea (17 per cento).

Le importazioni di servizi hanno fatto registrare una variazione inferiore a quella delle merci e pari a circa il 6 per cento.

Nel primo trimestre del 2011 l'aumento delle importazioni complessive è proseguito all'incirca agli stessi ritmi dell'anno precedente: è stato pari al 23,1 per cento con una variazione più elevata per quelle provenienti dalle aree esterne all'Ue (31,4 per cento). Hanno continuato a crescere a ritmi sostenuti le importazioni di prodotti intermedi (41,3 per cento) e di energia (28 per cento).

Prezzi e valori medi unitari

L'indice dei prezzi relativo alle importazioni di beni e servizi (deflatore) ha mostrato nel 2010 un aumento dell'8,6 per cento, dopo la flessione del 7,4 per cento dell'anno precedente. Sull'andamento dei prezzi delle importazioni nel 2010 ha pesato il nuovo incremento delle quotazioni internazionali delle materie prime, in primo luogo del petrolio.

L'aumento dei valori medi unitari delle importazioni di merci dell'Italia è stato pari al 10,7 per cento, dopo una flessione all'incirca di pari intensità registrata l'anno precedente: un andamento simile a quello dei valori unitari delle importazioni dell'area dell'euro.

Al netto dei prezzi dei prodotti dell'energia, cresciuti del 24,2 per cento, le variazioni registrate nelle diverse categorie di beni sono state assai più modeste. I valori medi unitari dei beni di consumo durevole (1,4 per cento) e di beni strumentali (1,9 per cento) hanno mostrato l'aumento più contenuto¹⁵.

Nei primi tre mesi dell'anno in corso i valori medi unitari delle importazioni dell'Italia sono aumentati del 14,8 per cento, con variazioni assai più sostenute per i prodotti provenienti dalle aree esterne all'Ue (22,1 per cento). Sono stati i prodotti energetici a mostrare gli incrementi più elevati (30 per cento), seguiti dai prodotti intermedi (16,8 per cento). Al netto dell'energia la variazione dei valori medi unitari è stata del 10,6 per cento¹⁶.

Gli eventi verificatisi in Nord Africa e quelli tuttora in atto in Libia, nel 2010 il principale paese fornitore di petrolio dell'Italia, hanno modificato le previsioni sull'andamento dei corsi del petrolio nel 2011, spingendoli al rialzo. Anche le altre materie prime, specie quelle alimentari hanno registrato forti incrementi nei primi mesi dell'anno in corso. In senso opposto potrebbero influire le previsioni di un rallentamento della domanda e dell'attività produttiva in Cina e negli altri paesi emergenti, anche per l'attuazione di politiche restrittive volte al contenimento dell'inflazione. Diversi centri di previsione infatti ritengono che le quotazioni delle materie prime a partire dal 2012 possano stabilizzarsi.

¹⁴ Si vedano le più recenti previsioni sull'andamento delle esportazioni di beni e servizi dell'Italia: FocusEconomics, Consensus Forecast, giugno 2011, OCSE, Economic Outlook Preliminary Edition, maggio 2011, FMI, World Economic Outlook, aprile 2011.

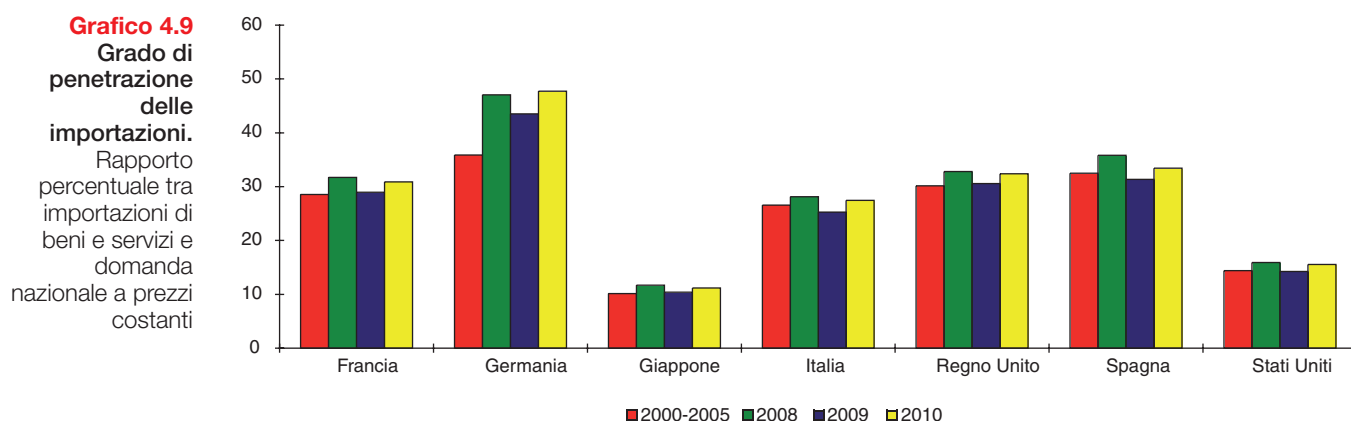
¹⁵ Si veda la tavola 3.1.2 dell'Annuario Istat-Ice 2010 "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", Roma luglio 2011.

¹⁶ Dati Istat, Comunicato stampa del 16 maggio 2011.

Quantità

Le importazioni di beni servizi a prezzi costanti dell'Italia hanno ripreso a crescere dopo due anni di flessioni: l'aumento, pari al 10,5 per cento nel 2010, deriva, tuttavia, da un incremento delle importazioni di beni a fronte di una lieve diminuzione dei servizi importati (tavola 4.1). Nell'area dell'euro le importazioni di beni e servizi sono aumentate del 9,3 per cento. Tra i principali paesi dell'area dell'euro, in Germania si è registrata la variazione più sostenuta (12,6 per cento) rispetto alla Francia (8,2 per cento) e alla Spagna (5,4 per cento).

In Italia, il grado di penetrazione delle importazioni di beni e servizi sulla domanda interna è aumentato riportandosi nella parte finale dell'anno sui livelli assunti prima del 2008 (grafico 4.8). Nella media dell'anno il livello dell'indicatore è rimasto, però, inferiore agli anni precedenti la crisi e, come mostra il grafico 4.9, anche a quello osservato negli altri principali paesi europei.



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Se si osservano i volumi di soli beni importati, all'aumento dell'11,5 per cento hanno contribuito in primo luogo i prodotti intermedi, cresciuti del 20,8 per cento e, in misura inferiore, i beni di consumo durevole (13,2 per cento). Incrementi inferiori hanno invece mostrato le importazioni dei beni strumentali, di energia e di beni di consumo non durevole¹⁷.

È aumentato, il grado di penetrazione delle importazioni sulla domanda di beni intermedi e, scendendo al dettaglio settoriale, di macchine ed apparecchiature elettriche ed elettroniche¹⁸ che in larga misura è dipeso dall'accelerazione degli acquisti di pannelli e celle fotovoltaiche conseguenti alle favorevoli misure di incentivazione degli impianti di quel tipo¹⁹.

I dati relativi al primo trimestre dell'anno in corso mostrano un incremento dei volumi importati del 21,4 per cento. Per quanto riguarda le sole merci, a fronte di una variazione modesta per beni di consumo e strumentali, si è registrato ancora un rilevante incremento della spesa di prodotti intermedi (21 per cento). Secondo le previsioni le importazioni nella seconda parte del 2011 potrebbero, però, subire un rallentamento non solo in Italia²⁰ ma anche in tutta l'area dell'euro.

¹⁷ Si veda la tavola 3.1.27 dell'Annuario Istat-Ice 2010 "Commercio estero e attività internazionali delle imprese" Roma luglio 2011.

¹⁸ Si veda la tavola 3.1.32 dell'Annuario Istat-Ice 2010 "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", Roma luglio 2011.

¹⁹ Il valore delle importazioni relative al settore si è quadruplicato tra 2009 e 2010.

²⁰ Le previsioni oscillano tra il 4,7 per cento (Rapporto di previsione, Prometeia, aprile 2011) e il 7,2 per cento (Economic Outlook, Preliminary Version, dell'OCSE, maggio 2011).

Gli indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero, base 2005.

di Tiziana Iacobacci e Francesca Monetti*

Introduzione

Gli indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero a partire da marzo 2011, con la diffusione dei dati riferiti a gennaio, passano dal metodo della base fissa a quello del concatenamento annuale su base mensile: è una innovazione tecnico-metodologica rilevante nel processo di produzione degli indici, già utilizzata nei prezzi al consumo e in linea con le indicazioni contenute nei manuali internazionali e con l'orientamento di Eurostat.

Il passaggio al concatenamento giunge a compimento di un lavoro iniziato dopo l'aggiornamento degli indici alla base 2005 e contestualmente alla nuova classificazione Ateco 2007.

In termini di qualità dell'informazione statistica, tale innovazione consente un più elevato grado di rappresentatività delle stime, una maggiore efficienza della selezione dei campioni di imprese e prodotti e la possibilità di aumentare il turnover delle imprese.

Gli indici a base fissa: l'aggiornamento della base 2005

Gli indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero fanno parte di un sistema integrato di indici dei prezzi alla produzione, nato con l'aggiornamento alla base fissa 2005 e composto da cinque indicatori - tre rilevati direttamente (mercato interno, mercato estero area euro e mercato estero area non euro) e due di sintesi (mercato estero e totale) -, resi con la nuova base omogenei sia nelle metodologie di rilevazione e di calcolo, sia nelle modalità di diffusione.

La base fissa 2005, coerente con quanto richiesto dal Regolamento europeo sulle statistiche economiche congiunturali n. 1158/2005, è stato il risultato di una revisione dei panieri dei prodotti, delle liste delle imprese e del sistema di ponderazione degli indici, finalizzata a mantenere elevata la rappresentatività degli indicatori, adeguandola ai mutamenti intervenuti nella struttura industriale.

La disponibilità di indici integrati ed omogenei permette agli utilizzatori finali di confrontare mensilmente la dinamica dei prezzi praticati dalle imprese industriali sui diversi mercati di sbocco e di misurare, al contempo, l'evoluzione complessiva del prezzo dell'output del settore.

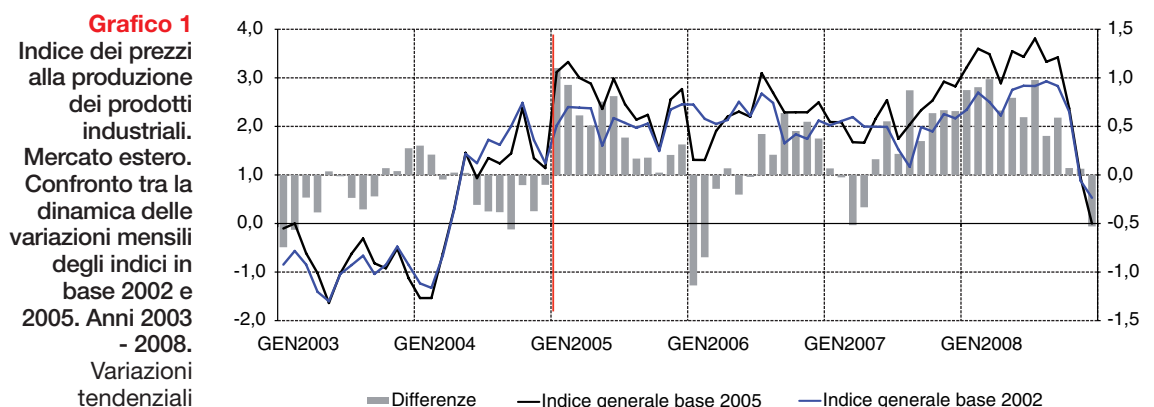
Per tutto il sistema degli indicatori dei prezzi alla produzione, l'aggiornamento degli indici alla base fissa 2005 è avvenuto contestualmente all'adozione del nuovo schema di classificazione Ateco 2007, versione italiana della Nace Rev. 2 (precedentemente, gli indici sul mercato interno erano diffusi in base 2000 e quelli sul mercato estero in

* Entrambi gli autori: Istat, Servizio Statistiche congiunturali sull'attività dell'industria.

base 2002, entrambi riferiti alla classificazione Ateco 2002 derivata dalla Nace Rev. 1.1). Tale insieme di operazioni ha prodotto effetti di rilievo sul sistema di misurazione della dinamica dei prezzi alla produzione, con una modifica dell'evoluzione nel tempo degli indicatori precedentemente diffusi. In particolare, la transizione alla classificazione Ateco 2007, provocando in alcuni casi discontinuità di rilievo nella definizione degli aggregati, aumenta la disomogeneità del raffronto con gli indici delle precedenti basi.

Proprio allo scopo di creare una continuità tra gli indici anteriori all'anno 2005 riferiti alle precedenti basi ed espressi in Ateco 2002 e quelli successivi all'anno 2005 espressi nella nuova base fissa e nella nuova classificazione, sono state effettuate: 1) la ricostruzione in Ateco 2007 degli indici in base 2005, slittando gli indici elementari di prodotto in vecchia base e le relative strutture dei pesi; 2) la riclassificazione dei microdati retrospettivi in Ateco 2007.

Con riferimento agli indici dei prezzi alla produzione venduti sul mercato estero, il grafico 1 mostra come l'aggiornamento alla base fissa 2005 e l'adozione della nuova classificazione Ateco 2007 abbiano determinato, per il periodo successivo al 2005, una diversità nel profilo temporale degli indici espressi in base 2005 rispetto a quelli precedentemente diffusi in base 2002.



Fonte: Istat, Indici dei prezzi alla produzione dell'industria

Gli indici a base concatenata: la base di riferimento 2005

Il miglioramento qualitativo dell'informazione statistica, già introdotto con il passaggio alla base fissa 2005, è stato ora ulteriormente rafforzato con la scelta di produrre indici concatenati - già utilizzati nell'ambito dei prezzi al consumo - accogliendo le indicazioni contenute nei manuali internazionali e l'orientamento espresso da Eurostat.

Gli indici concatenati, diffusi a partire da marzo 2011, consentono: 1) un più elevato grado di rappresentatività delle stime; 2) una maggiore efficienza della selezione dei campioni di imprese e prodotti (nonché delle quotazioni associate a questi ultimi); 3) la possibilità di aumentare il turnover delle imprese rispondenti. Con riguardo alla rappresentatività, l'aggiornamento annuale delle strutture di ponderazione e delle quotazioni elementari di prezzo determina la costruzione di indici di prezzo assai più aderenti alla dinamica effettiva del fenomeno oggetto di misurazione rispetto a quelli con base e struttura mantenuta fissa per cinque anni. La maggiore efficienza

delle strutture dei campioni dei prodotti, delle liste delle imprese e quindi del paniere delle quotazioni elementari di prezzo, è connessa sia al minore utilizzo degli aggiustamenti di qualità (operati nel caso di modifica sostanziale delle caratteristiche del prodotto di riferimento), sia al più contenuto trattamento di mancate risposte dovute alla cessazione di unità rispondenti. L'aggiornamento annuale, infatti, consente di seguire in maniera più efficiente la demografia di impresa e di adeguare con sufficiente frequenza l'insieme di quotazioni elementari di prezzo utilizzate nel calcolo degli indici dei prezzi. Infine, l'aggiornamento annuale delle liste si traduce nella possibilità di utilizzare un piano di rotazione delle imprese che mira a contenere il fastidio statistico per una quota importante dei rispondenti senza danneggiare le esigenze informative specifiche della rilevazione. A conferma dei vantaggi appena esposti, il confronto tra la situazione degli indici in base fissa 2005 e quelli in base di calcolo 2010 mostra, per la rilevazione sul mercato estero (Tavola 1) un incremento della numerosità tanto dei prodotti che delle quotazioni elementari di prezzo che delle imprese incluse nel campione. Si osserva inoltre un ampio turnover, sia in termini di uscita che, soprattutto, in termini di entrata di prodotti, quotazioni di prezzo e imprese inclusi nella nuova base e non presenti in quella precedente. In particolare, i flussi in uscita rappresentano il 14 per cento dei prodotti e il 22 per cento delle imprese presenti nella base 2005 per l'area euro, il 17 per cento dei prodotti e il 28 per cento delle imprese per l'area non euro ed in totale il 14 per cento dei prodotti ed il 26 per cento delle imprese. Viceversa, le quote di prodotti e imprese entrati ex novo nella base 2010 sono, rispettivamente, il 29 per cento e il 34 per cento per l'area euro, il 30 per cento e il 38 per cento per quella non euro ed in totale il 28 per cento ed il 36 per cento.

Tavola 1 - Prezzi alla produzione dei prodotti industriali. Mercato estero, area euro e area non euro. Numerosità del campione dei prodotti, prezzi e imprese. Confronto tra la base fissa 2005 e la base di calcolo dicembre 2010.

Unità	Estero						Estero area euro				Estero area non euro				
	Numerosità		Flussi tra le due basi				Numerosità		Flussi tra le due basi		Numerosità		Flussi tra le due basi		
	base 2005	base 2010	in uscita dalla base 2005	provenienti dalla base 2005	in entrata nella base 2010	base 2005	base 2010	in uscita dalla base 2005	provenienti dalla base 2005	in entrata nella base 2010	base 2005	base 2010	in uscita dalla base 2005	provenienti dalla base 2005	in entrata nella base 2010
Prodotti	933	1.117	128	805	312	704	851	101	587	248	671	795	113	558	237
Prezzi	6.699	8.117	1.951	4.748	3.369	3.349	4.118	870	2.479	1.639	3.350	3.999	1.081	2.269	1.730
Imprese	2.017	2.360	517	1.500	860	1.312	1.539	293	1.019	520	1.251	1.459	350	901	558

Fonte: Istat, Indici dei prezzi alla produzione dell'industria

Un confronto tra le strutture di ponderazione della base fissa 2005 e della base di calcolo dicembre 2010 a livello di raggruppamenti principali di industrie viene presentato nella tavola 2. Per il mercato estero emerge un forte incremento (+4,4 punti assoluti) del peso dei beni strumentali. L'aumento riguarda soprattutto la componente relativa al mercato dell'area non euro (+6,5 punti assoluti), pur coinvolgendo anche quello dell'area euro (+1,8 punti). Il peso dei beni intermedi presenta un lieve aumento (+0,2 punti), dovuto esclusivamente alla componente euro (+1,1 punti) mentre la componente non euro mostra un calo di 0,4 punti. Il peso dei beni di consumo diminuisce sensibilmente (-2,9 punti assoluti) per l'insieme del mercato estero, a sintesi di diminuzioni di 1,9 punti per l'area euro e di 3,7 punti per quella non euro; in tutti e tre i casi è soprattutto l'incidenza dei

beni di consumo durevoli a subire una perdita. Infine, il peso dell'energia si riduce in entrambe le aree, con diminuzioni di 2,4 punti in quella non euro e di 1,0 punti in quella euro.

Tavola 2 - Prezzi alla produzione dei prodotti industriali. Mercato estero totale, area euro e area non euro. Confronto tra le strutture di ponderazione della base fissa 2005 e della base di calcolo dicembre 2010.

Raggruppamenti principali di industrie	Estero			Estero area euro			Estero area non euro		
	Base 2005	Base 2010	Variazione assoluta	Base 2005	Base 2010	Variazione assoluta	Base 2005	Base 2010	Variazione assoluta
Beni di consumo	29,2	26,3	-2,9	27,9	26,0	-1,9	30,2	26,5	-3,7
durevoli	9,3	7,1	-2,2	8,8	6,9	-2,0	9,7	7,3	-2,4
non durevoli	19,9	19,2	-0,7	19,0	19,1	0,1	20,6	19,2	-1,4
Beni strumentali	34,2	38,7	4,4	32,3	34,1	1,8	35,9	42,4	6,6
Beni intermedi	31,9	32,1	0,2	36,3	37,4	1,1	28,1	27,7	-0,4
Energia	4,7	3,0	-1,8	3,5	2,5	-1,0	5,8	3,4	-2,4
Totale	100,0	100,0		100,0	100,0		100,0	100,0	

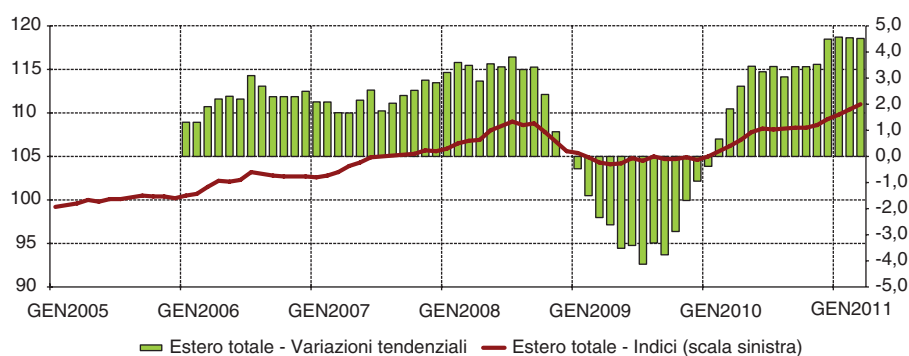
Fonte: Istat, Indici dei prezzi alla produzione dell'industria

Il concatenamento comporta tuttavia un maggior costo sia per l'utilizzatore sia per il produttore delle statistiche. Per il primo, la non additività degli indici in base di riferimento implica una maggiore complessità nello sviluppo di analisi su aggregati non standard; dal lato del produttore di informazione, l'adozione di un indice concatenato esige una pianificazione del lavoro di indagine molto efficiente, con un'intensità delle attività che si concentra particolarmente nel periodo immediatamente precedente il ribasamento annuale.

Il concatenamento è annuale in quanto la struttura di ponderazione viene aggiornata annualmente, ma avviene su base mensile, in quanto le variazioni mensili dei prezzi per l'anno corrente sono calcolate con riferimento alla base di calcolo, corrispondente alle quotazioni misurate nel dicembre dell'anno precedente (attualmente, dicembre 2010).

Poiché il confronto in serie storica di indici espressi nelle proprie basi di calcolo non sarebbe possibile, sia per la diversa scala nella quale sono espressi i livelli degli indici, sia perché la composizione dei panieri è diversa, gli indici a catena sono pubblicati nella base di riferimento. Questi indici si ottengono per concatenamento sul periodo scelto come base di riferimento (nel caso specifico l'indice medio annuo del 2005).

Grafico 2
 Indice dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali. Mercato estero. Indici mensili e variazioni tendenziali, base 2005. Periodo gennaio 2005 - marzo 2011 (provvisorio).



Fonte: Istat, Indici dei prezzi alla produzione dell'industria

Per i prezzi alla produzione attualmente diffusi, la base di riferimento resta l'anno 2005. Come evidenziato dal grafico 2, non c'è alcuna interruzione in serie storica tra i dati mensili pubblicati fino a dicembre 2010 in base fissa e quelli che, a partire da gennaio 2011, sono pubblicati nella base di riferimento 2005 a partire dagli indici compilati nella base di calcolo dicembre 2010.

Riferimenti bibliografici

Iacobacci T. e Monetti F. (2009), *Il sistema integrato degli indici dei prezzi alla produzione sul mercato interno e sul mercato estero*, Seminario Istat, Roma, 27.11.2009.

Istat (2009), *I nuovi indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali in base 2005*, Nota informativa, Roma, 03.04.2009.

Istat (2011), *Gli indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali. Il passaggio da indici a base fissa a indici a base concatenata*, Nota informativa, Roma, 03.03.2011.

La performance delle esportazioni italiane durante la crisi: la qualità conta

contributi

di Piero Esposito e Claudio Vicarelli*

Introduzione

La crisi finanziaria si è propagata al settore reale attraverso gli scambi internazionali. Secondo i dati del FMI, il commercio di beni in volume si è contratto nel 2009 dell'11,7%, dopo aver notevolmente rallentato nell'anno precedente (2,7% dal 7,1% del 2007). Alla forte caduta degli scambi si è accompagnata una diminuzione altrettanto marcata degli indici di prezzo (-11,9% in dollari) che, oltre all'effetto della riduzione del petrolio e altre materie prime, potrebbe nascondere al suo interno un processo di ricomposizione tra beni di diversa qualità. Infatti, nella misura in cui le variazioni di reddito determinano una variazione di domanda di beni non solo in termini di quantità, ma anche di qualità (che si esprime generalmente attraverso il prezzo), appare plausibile ipotizzare che in una fase di forte recessione economica (e quindi di forte riduzione dei redditi) si determini una contrazione di domanda di beni a più elevato prezzo (e quindi a maggiore qualità). In sintesi, l'andamento aggregato dei prezzi potrebbe aver riflesso le variazioni di domanda avvenute all'interno e tra le singole varietà di prodotti, nella direzione di uno spostamento verso beni più economici, cioè a più bassa qualità.

Per il complesso delle importazioni dell'Unione europea a 15, sono state riportate evidenze che sembrerebbero confermare tale ipotesi: suddividendo le importazioni complessive in base alla loro qualità (alta e bassa, così come misurata dal prezzo), i volumi di importazioni di beni a elevata

qualità sono diminuiti in misura maggiore dei beni a bassa qualità¹.

1. Una analisi descrittiva delle esportazioni italiane durante la crisi

Il nostro obiettivo è quello di verificare se, tra il 2008 e la fine del 2009², un periodo caratterizzato da una forte caduta del commercio estero italiano, tale tipo di comportamento abbia riguardato anche gli scambi del nostro paese.

In questo lavoro definiamo l'aggregato di beni italiani importati dall'UE15 di bassa (alta) qualità quando il singolo prodotto presenta un prezzo di vendita sul mercato UE15 inferiore (superiore) di almeno il 15% rispetto al prezzo medio della stessa categoria di beni provenienti da tutti i partner mondiali. I restanti beni, il cui prezzo differisce per meno del 15% dal prezzo medio, sono classificati come media qualità.

Considerata l'elevata variabilità degli indici di prezzo da un mese all'altro, i dati di flusso a frequenza mensile, tratti dalla banca dati Comext di fonte EUROSTAT, con una disaggregazione per prodotto fino a livello di classificazione CN8 (8 cifre), sono aggregati a frequenza trimestrale per l'utilizzo nell'analisi descrittiva ed econometrica.

Per quanto riguarda i dati in valore, la somma delle importazioni UE15 dall'Italia suddivise per qualità non corrisponde al totale delle esportazioni italiane (al di là delle usuali differenze dovute alla

* Piero Esposito, Centro Europa Ricerche (p.esposito@sssup.it); Claudio Vicarelli, ISTAT (cvicarelli@istat.it)

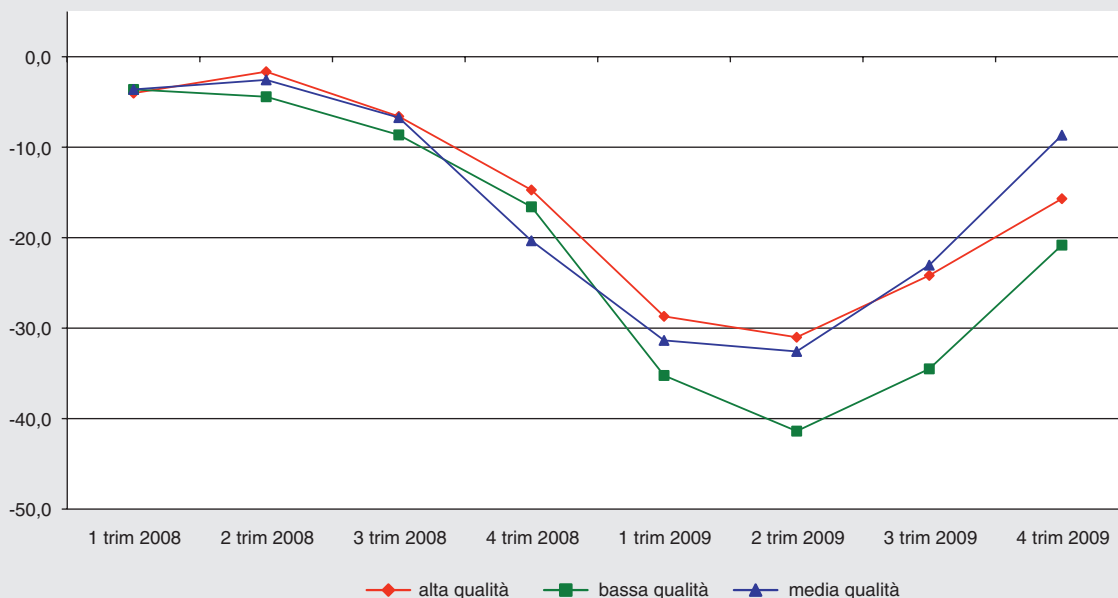
1 Si veda Berthou A, C. Emlinger (2010).

2 Non è stato possibile estendere l'analisi al 2010 in quanto il database COMEXT attualmente non contiene ancora i dati definitivi per tutte le categorie CN8.

imputazione dei costi di trasporto e assicurazione) ma rappresenta circa il 55% del totale³. Naturalmente, nonostante l'UE15 rappresenti il principale mercato di

sbocco dell'export italiano, l'esclusione dei mercati extra-europei dalla nostra analisi sottrae un certo grado di generalità alle conclusioni⁴.

Grafico 1
Importazioni UE 15 da Italia per qualità.
 Variazione tendenziale indice volumi; 3 trimestre 2008=100



Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT COMEXT

Il grafico 1 riporta l'andamento dei tassi di crescita tendenziali dell'indice in volume delle importazioni di beni italiani nell'Ue15 di bassa, media e elevata qualità dall'inizio del 2008, dal momento cioè in cui la crisi dei mutui *subprime* negli Stati Uniti ha cominciato a manifestare i suoi effetti sull'andamento del commercio mondiale.

L'evidenza grafica sembra indicare, nel caso italiano, una caduta più accentuata dei volumi di beni a bassa qualità rispetto a quelli ad alta e media qualità; questi ultimi mostrano una ripresa leggermente più dinamica nella seconda metà del 2009.

Per trovare ulteriori riscontri a tale andamento sono state calcolate, nello stesso periodo di riferimento, la variazione

delle quote di mercato e dei prezzi. Le prime sono espresse come rapporto tra le importazioni Ue15 dall'Italia dei prodotti inclusi in ognuna delle tre classi di qualità e le importazioni totali degli stessi prodotti da tutto il mondo⁵; i prezzi sono espressi sia in termini assoluti (valore medio unitario), sia relativi (rapporto tra prezzi all'importazione dall'Italia e dal resto del mondo) (Tavola 1). L'evidenza che se ne trae sembra rafforzare le indicazioni osservate per i volumi: la variazione della quota di mercato dei beni a bassa qualità risulta superiore (-42,3%) rispetto a quella delle altre due tipologie qualitative, nonostante la contrazione del 5,9% del rapporto tra i valori medi unitari.

³ Dal dataset sono stati infatti eliminati tutti i beni che presentavano un rapporto tra i valori medi unitari dell'import dall'Italia e da tutti i partner mondiali superiore a 20 e inferiore a 0,05 in quanto indicativo di una eterogeneità di prodotti all'interno di ciascuna categoria CN8; inoltre, sono stati eliminati tutti i prodotti che non trovavano una corrispondenza con le categorie BEC (consumo, investimento, intermedi). Per finire, problemi di corrispondenza tra le diverse versioni della classificazione CN8 hanno reso necessaria l'eliminazione di ulteriori categorie.

⁴ Considerando solo i paesi UE15 caratterizzati da un PIL pro capite relativamente elevato, è possibile che le elasticità al reddito stimate possano risultare maggiori di quelle totali.

⁵ Tale misura rappresenta la media delle quote di mercato a livello di prodotto e quindi non è direttamente confrontabile con la definizione standard che al denominatore include anche i prodotti non esportati dall'Italia.

Tavola 1 - La performance delle importazioni Ue15 da Italia durante la crisi
 Variazioni % da III trimestre 2008 a III trimestre 2009

	ALTA Q.	MEDIA Q.	BASSA Q.
IMPORT UE15 DA ITALIA			
Volumi	-24,2	-23,0	-34,5
Valori medi unitari	0,7	-6,4	3,2
Prezzi Relativi	2,1	-0,9	-5,9
QUOTA DI MERCATO			
var.perc.	-28,5	-24,1	-42,3
var. assoluta	-1,7	-2,4	-2,8

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat COMEXT

L'introduzione della classe dei beni a media qualità, che rappresentano circa il 40% del totale⁶, non permette un raffronto immediato con le evidenze tratte dalla letteratura citata in precedenza, dove tale classificazione non era presente. Si può notare, comunque, che i volumi dei beni inclusi in questa categoria hanno mostrato una caduta simile a quella dei beni ad alta qualità; anche la contrazione delle quote di mercato appare di entità comparabile.

L'evidenza fin qui mostrata sembra quindi portare alla luce una peculiarità del commercio italiano rispetto alle tendenze europee: i beni ad alta e media qualità, relativamente al mercato di sbocco dell'Ue15, hanno mostrato in assoluto una forte contrazione dei volumi, ma avrebbero limitato le perdite rispetto ai beni a bassa qualità, pur non avendo ridotto i prezzi. La bassa qualità avrebbe invece subito la concorrenza di

prezzo da parte dei beni provenienti dagli altri paesi. Ne consegue che, nel caso italiano, l'ipotesi iniziale di variazioni di domanda verso beni a più bassa qualità non sembrerebbe verificata.

Per una maggiore comprensione dell'andamento del commercio italiano per qualità si è effettuata una ulteriore disaggregazione delle importazioni per tipologia di impiego (capitale, intermedi, consumo) (Tavola 2).

La disaggregazione tra beni di consumo, capitale e intermedi si basa sull'idea che consumatori e imprese non reagiscono allo stesso modo alle variazioni di reddito e dei prezzi che si determinano durante una crisi; la caduta dei volumi osservata potrebbe quindi avere differenti origini. Le decisioni di investimento sono pro-cicliche e più reattive, quelle di consumo più gradualmente e sensibili a una modifica permanente dei redditi. Per i beni

Tavola 2 - Import UE15 da Italia per qualità e tipologia di impiego
 Dati in volume

	BENI DI CONSUMO			BENI CAPITALI			BENI INTERMEDI		
	ALTA Q.	MEDIA Q.	BASSA Q.	ALTA Q.	MEDIA Q.	BASSA Q.	ALTA Q.	MEDIA Q.	BASSA Q.
QUOTA DI MERCATO IMPORT UE15 DA ITALIA									
3 trimestre 2008	6,6	9,1	5,4	5,2	9,6	7,2	5,6	10,8	6,7
3 trimestre 2009	5,3	6,9	3,4	2,8	6,8	3,7	3,9	8,4	4,1
var. perc.	-19,2	-24,4	-36,8	-45,0	-29,0	-49,5	-31,6	-22,0	-39,5
PREZZO RELATIVO									
var. perc.	-4,2	0,6	-6,0	-4,5	0,5	-4,0	8,5	-1,6	-6,4
IMPORTAZIONI UE15 DA ITALIA (volume, mln euro)									
3 trimestre 2008	5838,5	3129,3	809,8	2585,0	2732,6	2405,5	3748,2	5981,1	1423,3
3 trimestre 2009	5241,9	2606,1	847,9	1143,5	1417,4	954,7	3034,1	5299,7	1186,0
var. perc.	-10,2	-16,7	4,7	-55,8	-48,1	-60,3	-19,1	-11,4	-16,7

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat COMEXT

⁶ Tale percentuale è simile a quella dei beni ad alta qualità, mentre i beni a bassa qualità rappresentano circa il 20% del totale.

intermedi, più dipendenti dalla divisione internazionale della produzione, la reazione a cambiamenti di reddito può essere limitata. Al contrario, l'elasticità al prezzo può essere più elevata nella misura in cui le imprese importatrici abbiano l'opportunità di rifornirsi da sub fornitori che praticano prezzi più bassi. Dalla scomposizione effettuata nella Tavola 2 è possibile rilevare come la migliore performance relativa delle importazioni a media qualità osservata nella Tavola 1 derivi dalla dinamica sia dei beni capitali sia degli intermedi: entrambe hanno registrato una caduta in volume inferiore a quella dei beni a bassa e alta qualità della stessa tipologia. L'andamento delle quote di mercato appare in linea con le indicazioni dei volumi. Allo stesso modo, la peggiore performance dei beni a bassa qualità (che hanno visto le quote di mercato contrarsi tra il 40% e il 50%) è confermata negli stessi due comparti (beni capitali e intermedi) ma non nei beni di consumo, che hanno invece registrato un leggero incremento dei volumi nel periodo considerato (4,7%). Questo in parte riflette lo spostamento dei consumi verso i beni a bassa qualità, come ipotizzato nell'introduzione, a causa della contrazione del reddito. In ogni caso è da evidenziare che nonostante una discesa dei prezzi relativi, la concorrenza sul mercato europeo delle produzioni estere ha comunque determinato una forte riduzione delle quote⁷. L'andamento in volume dei beni a elevata qualità osservato nella Tavola 1 è invece da attribuire al comportamento dei beni di consumo, la cui quota di mercato si è contratta in misura inferiore (-19,2%) a quella delle altre due categorie qualitative (-36,8% e -24,4% rispettivamente per bassa e media qualità). Ricordando che nel comparto dei beni di consumo a elevata qualità si concentrano molte produzioni del "made in Italy" manifatturiero (in particolare del comparto abbigliamento e calzature, punto di forza del modello di specializzazione italiano), è interessante notare come tale "tenuta" relativa delle quote e dei volumi possa essere stata aiutata dalla riduzione dei prezzi relativi (-4,2%); in altri termini, è possibile che a fronte di una caduta di domanda, si sia parzialmente rinunciato alla difesa

dell'immagine del brand, espressa in genere da prezzi più elevati rispetto ai concorrenti, attuando una politica di riduzione dei prezzi rispetto ai competitori.

2. L'analisi econometrica: una stima delle elasticità ai redditi e al prezzo

L'evidenza grafica riportata non può, di per se, provare l'esistenza di un processo di sostituzione di domanda tra beni di differente qualità. Per corroborare tale ipotesi è necessaria una verifica econometrica che identifichi gli effetti della qualità sulla elasticità al reddito e ai prezzi in una equazione di domanda di importazioni. Stimati i parametri, il nostro intento è quello di utilizzarli per simulare l'andamento del commercio italiano durante gli anni della crisi; si vuole verificare quanto l'andamento delle importazioni si sia discostato da quello prevedibile sulla base delle relazioni pre-crisi, una volta tenuto in conto le peculiarità di tipo qualitativo. Per l'analisi empirica ci concentriamo solo sui beni di consumo, quelli più direttamente riconducibili alle scelte dei consumatori, mantenendo la distinzione per tipologie qualitative. Alla base della stima di elasticità separate per livello qualitativo vi è l'idea che le scelte dei consumatori si focalizzano non solo sulla quantità, ma anche sulla qualità dei beni da acquistare. Dal momento che a beni di più elevata qualità sono normalmente associati prezzi più alti, gli individui a maggiore reddito tendono ad acquistare beni a più alta qualità. Questa relazione, che richiama quindi quella più tradizionale tra aumento di reddito e aumento del consumo di quantità di tutte le varietà di beni ("Curva di Engel"), è stata formalizzata in un modello da Bils and Klenow (2001) e prende il nome di "curva di Engel qualitativa". L'esclusione dei beni capitali e intermedi, quindi, è determinata dalla considerazione che le scelte di investimento non sono effettuate dai consumatori, ai quali è riferita la relazione tra domanda e reddito. Seguendo questo approccio, ci si dovrebbe attendere elasticità al reddito più elevate per i beni di consumo di maggiore qualità. Per i beni a media qualità, invece, questa relazione potrebbe non essere valida, dal momento che

⁷ Di più difficile lettura, invece, appaiono i prezzi relativi, che per i beni a media qualità non sembrano essere variati molto durante la crisi, mentre per i beni a bassa qualità la riduzione risulta generalizzata nelle tre categorie.

questi ultimi si differenziano per caratteristiche diverse dal prezzo; la loro elasticità al reddito potrebbe non assumere valori intermedi tra quelli dei beni a elevata e bassa qualità. Al contrario, tale categoria potrebbe invece mostrare una più elevata elasticità al prezzo⁸. In sintesi, per i beni differenziati qualitativamente (alta e bassa qualità) è possibile attendersi elasticità al reddito (di segno positivo) più elevate. L'elasticità al prezzo dovrebbe invece essere di entità più contenuta e di segno negativo; è inoltre possibile che si riscontri una relazione positiva, che potrebbe essere interpretata come un segnale di upgrade della qualità. Per i beni di media qualità ci si attende invece una minore reattività (positiva) a variazioni di reddito e una maggiore sensibilità (negativa) a variazioni di prezzo.

La stima dell'equazione di domanda delle importazioni di lungo periodo è effettuata utilizzando lo stimatore dei Minimi Quadrati Dinamico (DOLS); si segue la specificazione utilizzata da Nelson e Donggyu (2003) che permette di stimare la relazione di equilibrio tra variabili non stazionarie tenendo conto dell'endogenità del prezzo relativo dovuta alla sua simultanea determinazione con le quantità. L'equazione è stimata nella seguente forma:

$$\log(IMP_{i,j,q,t}) = \alpha + \beta_1 \log(UVR_{i,j,q,t}) + \beta_2 \log(PILpc_{j,t}) + \beta_3 \log(ER_{j,t}) + \eta_{trm} + \eta_j + trend_i + \varepsilon_{i,j,q,t}^{(1)}$$

dove *IMP* rappresenta le importazioni UE15 dall'Italia della tipologia *i* di qualità *q* verso il partner *j* al tempo *t*. *UVR* è il prezzo relativo, *PILpc* il prodotto interno lordo pro capite a prezzi 2007 ed *ER* il tasso di cambio nominale. η_{trm} e η_j rappresentano effetti fissi trimestre e partner, *trend* è un insieme di trend specifici per paese di destinazione ed ε il termine di errore. Si utilizza un modello a correzione dell'errore (ECM) dove i primi quattro termini dell'equazione (1) rappresentano la relazione di lungo periodo; il residuo (che misura la differenza tra esportazioni stimate e quelle reali) viene utilizzato per la stima delle elasticità di breve periodo; sulla base di queste ultime verrà simulata successivamente la variazione dell'export tra il terzo trimestre del 2008 e lo

stesso trimestre del 2009. Formalmente il modello a correzione dell'errore assume la seguente forma:

$$\Delta_4 \log(IMP_{i,j,q,t}) = a + b_1 \Delta_4 \log(IMP_{i,j,q,t-1}) + b_2 \Delta_4 \log(UVR_{i,j,q,t}) + b_3 \Delta_4 \log(PILpc_{j,t}) + b_4 \Delta_4 \log(ER_{j,t}) + zEC_{i,j,q,t-4} + \eta_{trm} + \eta_j + e_{i,j,q,t}^{(2)}$$

dove Δ_4 sta ad indicare la differenza quarta della variabile in logaritmi, vale a dire il tasso di crescita tendenziale.

L'utilizzo di questa tecnica è dettato sia dalla non stazionarietà delle serie, sia dall'esistenza di una relazione di cointegrazione tra le variabili, senza la quale si sarebbe potuto effettuare solamente un'analisi di breve periodo. L'equazione (2) è stimata utilizzando il metodo delle variabili strumentali in quanto sia la crescita delle esportazioni ritardata, sia il prezzo relativo sono endogeni. I coefficienti β_1 e β_2 rappresentano le elasticità di lungo periodo al prezzo relativo e al reddito. Per quanto esposto in precedenza, ci si attende un segno sempre negativo per il primo coefficiente (a meno di fenomeni di miglioramento qualitativo), in particolare nel caso dei beni a media qualità che concorrono principalmente sul prezzo. Ci si attende inoltre un segno positivo per l'elasticità al reddito; se si confermasse la relazione espressa dalla "curva di Engel qualitativa", il coefficiente dovrebbe risultare maggiore per i beni ad alta qualità. Tuttavia, dall'evidenza descrittiva delle tabelle 1 e 2, ci si potrebbe aspettare un andamento opposto, vista la maggiore tenuta relativa dei beni ad alta qualità durante la crisi. Per quanto riguarda le elasticità di breve periodo, particolarmente rilevanti nell'analisi della fase di crisi, si dovrebbe confermare la relazione negativa tra domanda di esportazioni e prezzo relativo; l'elasticità al reddito potrebbe risultare statisticamente non significativa in quanto i beni di consumo reagiscono abitualmente in modo relativamente lento a variazioni del reddito.

3. Risultati e simulazioni

L'equazione è stata stimata su dati trimestrali dal primo trimestre del 1995 al secondo trimestre del 2008 in modo da non includere il

⁸ Sulla relazione tra prezzo e qualità si vedano ad esempio Aiginger (1997) e Hummels e Klenow (2005). Per l'effetto delle preferenze dei consumatori sulla "domanda di qualità" si veda Hallak (2006).

periodo della crisi che vogliamo replicare in simulazione.

Nella Tavola 3 riportiamo i risultati delle stime di breve e lungo periodo per ciascuna delle tre tipologie qualitative dei beni di consumo, nonché la velocità di correzione del disequilibrio passato (z). Nel lungo periodo (parte superiore della Tavola 3), il segno e la significatività statistica dell'elasticità al reddito è confermata per i beni ad alta e bassa qualità, quella ai prezzi appare confermata solo per i beni intermedi. L'ampiezza del coefficiente della elasticità al reddito non è maggiore nei beni ad alta qualità rispetto a quelli a bassa qualità. Anche per quanto riguarda l'elasticità al prezzo, significativa solo per i beni a media

qualità, l'analisi econometrica sembrerebbe confermare i presupposti teorici di maggiore sensibilità al prezzo dei beni non differenziati qualitativamente, nonché il loro andamento grafico osservato durante la crisi.

Le stime relative al breve periodo (parte inferiore della tavola 3) evidenziano l'importanza della componente auto regressiva, che risulta sempre statisticamente significativa. Negli ultimi anni la letteratura teorica ed empirica sul commercio internazionale ha evidenziato l'esistenza di costi di accesso ai mercati esteri (sunk costs) che determinerebbero un certo grado di isteresi nelle relazioni commerciali bilaterali: i paesi che commerciano tra loro tendono a mantenere stabili tali relazioni nel tempo⁹.

Tavola 3 - Stima delle elasticità a prezzo e reddito delle importazioni UE15 dall'Italia

	BENI DI CONSUMO			BENI CAPITALI			BENI INTERMEDI		
	ALTA Q.	MEDIA Q.	BASSA Q.	ALTA Q.	MEDIA Q.	BASSA Q.	ALTA Q.	MEDIA Q.	BASSA Q.
RELAZIONE DI COINTEGRAZIONE (LUNGO PERIODO)									
log(VMU)	0,227 (1,07)	-0,940*** (-3,19)	0,092 (0,37)	-0,188 (-1,27)	-1,795*** (-5,15)	1,039*** (6,86)	-0,272*** (-2,74)	-0,183 (-0,34)	0,648** (2,51)
Log(PIL)	1,620*** (3,18)	0,449 (1,03)	1,842** (2,45)	-1,755*** (-2,98)	-1,135** (-2,19)	1,293*** (2,88)	-0,117 (-0,28)	2,618*** (5,49)	1,625*** (4,14)
Log(Cambio)	0,356* (1,68)	0,075 (0,38)	0,764 (1,52)	0,667** (2,42)	0,366 (1,24)	0,839*** (3,75)	0,266 (0,95)	-0,285 (-1,27)	0,053 (0,13)
Costante	-0,206 (-0,03)	13,215*** (2,81)	-5747 (-0,69)	36,414*** (5,77)	29,405*** (5,46)	1151 (0,24)	18,833*** (3,64)	-6988 (-1,30)	0,673 (0,14)
R ²	0,981	0,977	0,945	0,964	0,960	0,983	0,984	0,986	0,972
BIC	-30,9	-270,9	303,2	265,6	205,0	-326,1	-496,8	-378,3	-134,9
Osservazioni	655	655	655	655	655	655	655	655	655
Test di cointegrazione p	-4,281***	-4,504*	-5,077**	-4,188**	-4,995**	-4,123***	-3,820*	-3,858***	-2,782*
Test di cointegrazione a	-3,047***	-2,523***	-2,156**	-2,587***	-2,757**	-1,690***	-3,004**	-2,550**	-2,012***
RELAZIONE DI BREVE PERIODO									
$\Delta \text{Log}(\text{import})_{t-1}$	-0,560 (-16,04)	-0,539*** (-11,37)	-0,513*** (-14,17)	-0,741*** (-13,02)	-0,549*** (-14,06)	-0,502*** (-8,18)	-0,566*** (-13,10)	-0,515*** (-12,62)	-0,481*** (-8,71)
$\Delta \text{Log}(\text{VMU})_t$	-0,037 (-0,91)	-0,288*** (-3,00)	-0,191*** (-2,71)	0,158 (-1,19)	0,076 (-1,24)	-0,145** (-2,05)	-0,249 (-1,59)	-0,088 (-0,98)	-0,331** (-2,54)
$\Delta \text{Log}(\text{PIL})_t$	-0,083 (-0,98)	-0,678 (-0,70)	-0,765 (-0,99)	-0,95 (-0,99)	0,862 (-1,59)	0,469 (-0,8)	0,746 (-1,25)	1,867*** (-3,02)	-0,261 (-0,37)
$\Delta \text{Log}(\text{Cambio})_t$	-0,118 (-0,29)	-2,191 (-0,57)	0,027 (-0,01)	-1,594 (-0,67)	-0,107 (-0,07)	0,645 (-0,47)	2,08 (-1,3)	-0,051 (-0,03)	2822 (1,39)
Costante	-0,991*** (-2,88)	-2,773*** (-4,77)	13,691*** (-3,92)	18,353*** (-3,29)	-0,383*** (-5,43)	8,724*** (-4,15)	-2,060*** (-3,50)	-0,218** (-2,48)	7,082*** (3,66)
Correzione dell'errore	-0,247*** (-3,31)	-0,383*** (-4,03)	-0,402*** (-4,10)	-0,639*** (-3,36)	-0,078* (-1,93)	-0,484*** (-4,39)	-0,236*** (-2,95)	-0,256*** (-3,59)	-0,560*** (-3,86)
R ²	0,752	0,674	0,795	0,842	0,841	0,855	0,774	0,778	0,676
BIC	927,3	1622,2	1372,3	1398,8	825,2	856,1	889,6	1020,6	1247,5
N. osservazioni	618	621	621	621	621	621	621	621	621

Statistica t di Student in parentesi, * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo all'1%

⁹ La letteratura teorica sul commercio internazionale con imprese eterogenee (si veda, tra gli altri, Bernard et al. (2003) Melitz (2003) si è basata sull'evidenza che esiste un elevato grado di eterogeneità nella produttività e nello sviluppo delle transazioni internazionali tra imprese nello stesso settore. In particolare, il livello di produttività delle imprese esportatrici è generalmente maggiore di quello delle imprese non esportatrici, a causa di un meccanismo di auto selezione delle prime dovuto alla presenza di costi fissi associati all'ingresso sui mercati esteri. (Eichengreen e Irvin, 1997)

La bontà della specificazione appare confermata dall'elevato R quadro. Il termine di correzione dell'errore è sempre altamente significativo, con valori che oscillano tra 0,2 e 0,4; il valore più basso è registrato per i beni di consumo ad alta qualità, per i quali la scarsa rapidità di correzione dell'errore implica una maggiore importanza della componente autoregressiva di breve periodo. L'elasticità al reddito non risulta mai statisticamente significativa, a indicare come le dinamiche delle importazioni siano generalmente guidate, nel breve periodo, da fattori differenti. Non a caso, infatti, sono i prezzi a rappresentare, in 2 casi su 3, un elemento di spiegazione dell'andamento

delle importazioni; da notare come i valori medi unitari non risultino statisticamente significativi per i beni ad elevata qualità. Infine, in nessun caso l'elasticità al prezzo mostra segno positivo, un chiaro segno di come l'upgrading qualitativo non rappresenti nel breve periodo un fenomeno di rilievo.

Nella Tavola 4 vengono infine mostrati i risultati della simulazione fuori dal campione, effettuata tra il terzo trimestre del 2008 e lo stesso periodo del 2009. Il modello stimato riesce a spiegare particolarmente bene l'andamento dei beni a media qualità: la variazione simulata è inferiore a quella effettiva di soli 7 decimi di punto.

Tavola 4 - Importazioni UE dall'Italia durante la crisi: confronto tra variazioni effettive e simulate

	BENI DI CONSUMO			BENI CAPITALI			BENI INTERMEDI		
	ALTA Q.	MEDIA Q.	BASSA Q.	ALTA Q.	MEDIA Q.	BASSA Q.	ALTA Q.	MEDIA Q.	BASSA Q.
	IMPORTAZIONI UE15 DA ITALIA								
var. perc. effettiva	-10,2	-16,7	4,7	-55,8	-48,1	-60,3	-19,1	-11,4	-16,7
var. perc. simulata	-23,9	-16,1	6,9	-49,8	-42,2	-58,0	-9,9	-10,7	-9,8
perc. spiegata	233,7	96,1	147,6	89,3	87,6	96,2	52,1	93,8	58,7
differenze assolute in p.p.	13,70	0,60	2,20	6,00	5,90	2,30	9,20	0,70	6,90

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat COMEXT

4. Conclusioni

In conclusione, sia l'evidenza descrittiva, sia quella econometrica sembrano mostrare, nel corso del recente episodio di crisi finanziaria, un andamento peculiare del commercio del nostro paese: a fronte di una forte contrazione dei redditi, il più ampio calo dei volumi non avrebbe riguardato i beni a più elevata qualità ma, al contrario, il complesso di quelli caratterizzati da qualità (e prezzi) più bassi. L'andamento delle importazioni dell'UE15 dall'Italia presenterebbe quindi una dinamica opposta rispetto a quella desumibile dal modello di curva di Engel di qualità. Inoltre, l'introduzione della categoria dei beni a media qualità appare rilevante: questi ultimi, infatti, hanno evidenziato la migliore tenuta relativa dei volumi.

L'ulteriore scomposizione delle importazioni per tipologia di impiego (beni capitali, intermedi, di consumo) ha permesso di specificare meglio le dinamiche aggregate. Tra i beni a bassa qualità, i beni di consumo avrebbero costituito una eccezione, con un

incremento di volumi nel periodo considerato. Sebbene in questo caso potrebbe risultare confermata la relazione attesa tra domanda di beni di qualità e andamento dei redditi, bisogna evidenziare da un lato la scarsa rilevanza di questa categoria sul totale del commercio italiano (meno del 3%) verso l'Ue15, dall'altro la perdita di competitività testimoniata dalla forte contrazione delle quote.

L'andamento in volume del complesso dei prodotti a elevata qualità è invece da attribuire al comportamento dei beni di consumo, dove si concentrano molte produzioni del "made in Italy" manifatturiero, la cui "tenuta" delle quote potrebbe essere stata aiutata dalla riduzione dei prezzi relativi (-4,2%).

Si conferma, infine, la più contenuta caduta in volume, in particolare nel comparto dei beni capitali e intermedi, dei prodotti a media qualità. Per questa categoria si rileva come, tra i beni di consumo, siano inclusi parte dei prodotti dei settori manifatturieri che ricoprono il peso maggiore sul totale delle

esportazioni italiane: automobili, meccanica, abbigliamento. I primi potrebbero avere positivamente risentito delle politiche di incentivazione attuate nei principali paesi europei.

La stima delle elasticità al reddito e ai prezzi dei beni di consumo ha avvalorato l'evidenza descrittiva.

Malgrado nel lungo periodo non si evidenzia una differenza significativa nella elasticità al reddito per i beni ad alta e a bassa qualità, il loro differente comportamento può essere spiegato, nel breve periodo, dalla significativa reattività al prezzo dei beni a bassa qualità. Questa evidenza troverebbe origine nella crescente competizione estera, con conseguente riduzione del potere di mercato, che i produttori italiani hanno subito negli ultimi anni.

Inoltre, sia nel breve che nel lungo periodo, si sono confermate le attese di una maggiore sensibilità al prezzo dei beni a media qualità. Le simulazioni, infine, hanno mostrato l'ottima capacità del modello nello spiegare la variazione dei beni a media qualità.

Riferimenti bibliografici

Aiginger, K. (1997). "The use of unit values to discriminate between price and quality competition", *Cambridge Journal of Economics*, 21, pp. 571-92

Berthou A e Emlinger C. (2010), "Crises and the Collapse of World trade: The shift to Lower Quality", *CEPII WP* no 2010-07, March

Bernard A., Eaton J., Jensen B. e Kortum S. (2003) "Plants and Productivity in International Trade", *American Economic Review*, vol.93 (4): 1268-1290.

Bils, M. e Klenow, P. (2001) "Quantifying quality growth", *The American Economic Review* 91 (4): 1006-1030.

Hallak, J. C. (2006), "Product Quality and the Direction of Trade", *Journal of International Economics*, 68, 238-265.

Eichengreen B. e Irwin D. (1997) "The role of history in bilateral trade flows" in: *The Regionalization of the World Economy*, Frankel J., ed., University of Chicago Press, 33-57.

Hummels, D. e Klenow, P. (2005), "The Variety and Quality of a Nation's Exports", *American Economic Review*, 95, 704-723.

Melitz M. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, 71, 6, 1695-1725.

Nelson C.M. e Donggyu S., (2003). "Cointegration Vector Estimation by Panel DOLS and Long-run Money Demand," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 65(5) 655-680,

I 150 anni dell'Unità d'Italia e il processo di internazionalizzazione del paese

di Lavinia Rotili

Questa nota è stata realizzata in occasione della celebrazione dei 150 anni dall'unità d'Italia: consapevoli della vastità del tema, oggetto di approfondite ricerche e su cui esiste un'ampissima bibliografia, si è ritenuto utile aggiungere, accanto ai dati statistici, presentati sia in queste pagine sia in alcune tavole inserite nell'Annuario sul commercio estero allegato a questo rapporto, alcuni spunti di riflessione sulle principali fasi che hanno portato dal processo di unificazione del paese alla sua più completa integrazione nei mercati mondiali.

I centocinquanta anni di storia unitaria hanno rappresentato un periodo di intensi cambiamenti che hanno riguardato il nostro paese a tutti i livelli, sullo sfondo di uno scenario internazionale in continua evoluzione. L'Italia ha intrapreso un percorso di crescita progressivo, ancorché discontinuo, che ha prodotto quale esito la trasformazione di un paese, in forte ritardo rispetto alle altre maggiori economie europee ed affetto da gravi limiti strutturali (come la scarsità di materie prime) in uno dei principali paesi industrializzati, pienamente integrato nel mercato globale. Il bilancio è nel complesso positivo ma, proprio oggi che si celebra questa importante ricorrenza, l'Italia è chiamata ad affrontare nuove sfide che segneranno la storia dei prossimi anni.

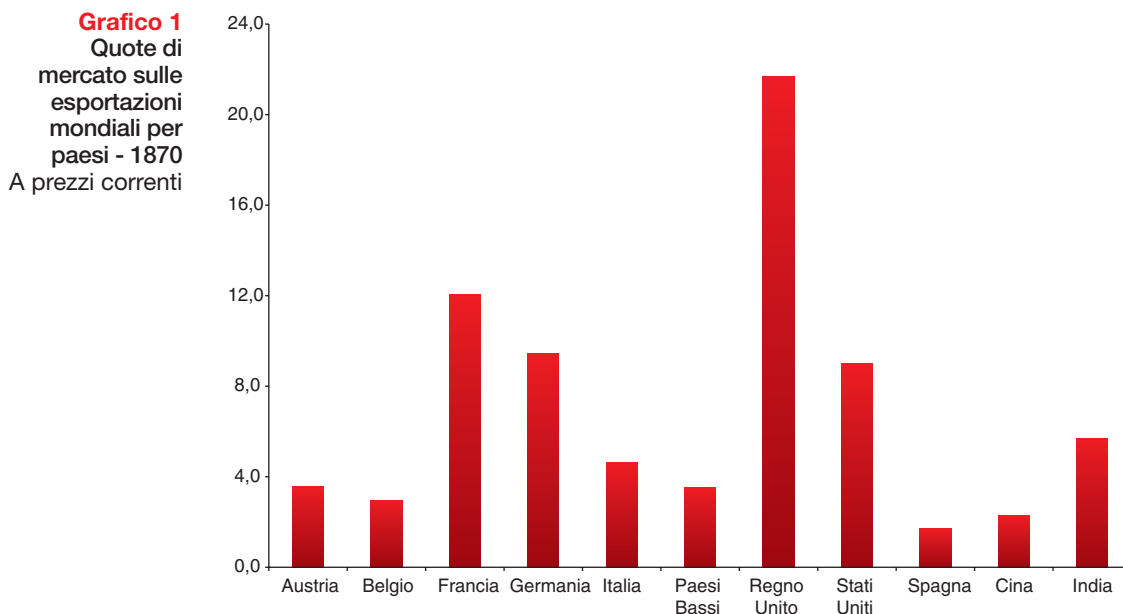
Fase 1.

IL PRIMO VENTENNIO POSTUNITARIO: L'EPOCA DEL LIBERO SCAMBIO

Quando nasce il Regno d'Italia, l'Inghilterra rappresenta la principale potenza commerciale al mondo. L'analisi delle quote di mercato sulle esportazioni mondiali nel 1870 conferma questa considerazione (Grafico 1): la quota di mercato dell'Inghilterra, pari al 21,7 per cento, si distacca di circa 10 punti percentuali dalle altre protagoniste del commercio internazionale dell'epoca (Francia, Germania e Stati Uniti), mentre la posizione relativa dell'Italia e delle altre piccole economie europee appare molto distante.

Nel corso dell'Ottocento, la rivoluzione industriale si diffonde dall'Inghilterra, dove ha avuto origine, agli altri paesi del mondo occidentale: a fronte di alcune economie che recepiscono in fretta le innovazioni generate dal grande cambiamento, molte altre, al contrario, accumulano ritardi nei rispettivi processi di sviluppo.

In questa fase storica, l'Italia si colloca tra i paesi economicamente meno avanzati e, a differenza della Germania, anch'essa da poco unificata, sperimenta ritmi di sviluppo meno intensi delle grandi potenze commerciali e coloniali europee. Sull'Italia post-unitaria, infatti, pesano, rispetto agli altri paesi dell'Europa occidentale una serie di limiti strutturali, come la carenza



Fonte: elaborazioni su dati OCSE

di materie prime e l'esistenza di un ampio divario di tassi di sviluppo tra il Nord e il Sud del paese, oltre a una serie di difficoltà legate a una produzione agricola limitata all'autoconsumo e alle debolezze di un sistema manifatturiero basato sull'industria a domicilio. La consapevolezza di dover compiere ogni sforzo finalizzato a modernizzare il sistema economico, attraverso lo sviluppo del commercio e dei traffici marittimi, si estrinseca nell'adozione di una politica liberale di cui Cavour rappresenta il principale fautore. La tavola 1 descrive la specializzazione produttiva con cui l'Italia post-unitaria si affaccia sui mercati esteri: sfruttando la domanda di generi alimentari da parte delle nazioni più progredite d'Europa (anche sulla scia di un significativo incremento demografico che stava caratterizzando in quell'epoca il mondo occidentale), essa si propone ai mercati internazionali come esportatore di prodotti alimentari, oltre che di seta greggia. Allo stesso tempo, l'Italia ricorre alle importazioni dall'estero per soddisfare la domanda di materie prime da destinare alla nascente industria. A conclusione dei primi vent'anni di unità politica, si profila un cambiamento nella struttura delle esportazioni italiane che vede quelle tessili scavalcare le agricole. Le importazioni, al contrario, continuano a essere caratterizzate dall'acquisto di materie prime alimentari, minerarie ed energetiche. Nei primi anni ottanta dell'Ottocento, l'adozione di una politica protezionistica segna un notevole mutamento nelle relazioni commerciali internazionali del nostro paese.

Fase 2.

DALLA SVOLTA PROTEZIONISTICA ALLA PRIMA GUERRA MONDIALE

La svolta protezionistica del 1878 determina un cambiamento rilevante nella direttrice geografica dei flussi commerciali italiani. Dalla denuncia del trattato commerciale stipulato con la Francia, nel gennaio del 1863, deriva

Tavola 1 - Principali merci esportate e importate dall'Italia
(migliaia di quintali)

	esportazioni		
	1861	1871	1881
Formaggi	14	18	28
Pasta di frumento	13	73	65
Agrumi	51	878	1.287
Frutta secca	35	226	204
Vini e Vermut*	255	243	1.760
Olio d'oliva	372	841	677
Canapa greggia	94	437	281
Filati di cotone	1	..	1
Tessuti di cotone	3	2	4
Seta tratta greggia	26	33	44
Tessuti (di seta e di fibre artificiali e sintetiche)	1	1	1
Marmo ed alabastro	245	581	975
Zolfo e minerali di zolfo	45	1.725	2.894
Esportazioni totali (in milioni di euro)	247	555	602
* Migliaia di hl			
	importazioni		
	1861	1871	1881
Pesci preparati	185	382	442
Frumento	2.136	2.903	1.474
Cotone in massa greggio	124	272	485
Lana, cascami e borra di lana	82	44	95
Rottami di ferro, ghisa e acciaio	23	85	521
Ghisa	344	189	463
Ferro e acciaio lavorati	596	910	1.823
Rame, ottone e bronzo	21	29	59
Macchine, apparecchi e loro parti	49	95	245
Carbon fossile e coke	2.402	7.914	20.733
Oli, minerali greggi e derivati	-	430	597
Pelli	71	125	153
Gomma elastica e guttaperca	..	1	4
Importazioni totali (in milioni di euro)	424	496	640

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

il progressivo ridimensionamento dell'importanza di questo paese tra i partner dell'Italia. Dal 1880 al 1890, infatti, il peso della Francia sul totale delle importazioni e delle esportazioni italiane si dimezza. Insieme alla depressione che colpisce l'Europa nei primi anni ottanta dell'Ottocento¹, gli ostacoli al commercio determinano una generale riduzione degli scambi internazionali del nostro paese, come emerge dalla tavola 2.

La crescita media delle importazioni italiane nei decenni 1880 – 1889 e 1890 – 1899 è molto contenuta, soprattutto per quanto riguarda l'Europa. Accanto alla Francia infatti, diminuiscono o crescono solo in modo esiguo anche i flussi dagli altri paesi europei. L'unica eccezione è rappresentata dalla Germania che acquisisce sempre maggiore importanza tra i fornitori dell'Italia. La situazione non cambia se si guarda ai paesi extra europei: ad eccezione dell'Asia infatti (che peraltro pesa in misura marginale sugli acquisti italiani totali), la crescita media delle importazioni italiane per il decennio 1880 – 1889 si rivela negativa. La situazione inizia a cambiare nell'ultima parte del secolo e nel primo decennio del Novecento quando l'Italia si apre progressivamente ai mercati extra europei e, in particolare, al

¹ Questa crisi è stata determinata principalmente dalla flessione dei prezzi agricoli, causata dall'afflusso di cereali americani e russi.

continente americano. Tra il 1900 ed il 1909, le importazioni italiane crescono in media del 6,9 per cento risentendo di una congiuntura più favorevole e del nuovo corso liberale inaugurato dal governo Giolitti.

Anche dal punto di vista delle esportazioni, si registra una crescita media lenta o negativa nel decennio 1880 – 1889. Solo l'America sfugge a questa contrazione, grazie alla domanda di merci proveniente dalle numerose comunità di migranti che si costituiscono all'estero in quegli anni. Il peso del continente americano aumenta progressivamente fino a sfiorare i 20 punti percentuali all'inizio della prima guerra mondiale. Per quanto riguarda l'Europa, il decennio 1890 – 1899 segna una ripresa dei flussi che interessa particolarmente la Germania ma in questi anni le merci italiane cominciano a raggiungere anche l'Asia e l'Africa. Alla fine del 1800, la struttura geografica delle esportazioni italiane si caratterizza per una maggiore apertura ai mercati più distanti rispetto agli anni immediatamente successivi all'unità; tuttavia, è l'Europa, con la Germania in testa, a rappresentare il principale mercato di riferimento per le nostre vendite all'estero.

Tavola 2 - Interscambio commerciale dell'Italia per aree e paesi
(Crescita media per decenni* e pesi%)

	IMPORTAZIONI					
	Crescita media			Peso %		
	1880 - 1889	1890 - 1899	1900 - 1909	1880	1890	1900
Europa	1,7	0,2	6,5	83,3	80,9	74,2
<i>Francia</i>	-6,3	-0,8	7,8	25,3	12,4	9,8
<i>Germania</i>	6,6	3,6	10,6	7,4	10,7	11,9
<i>Regno Unito</i>	2,2	-0,7	3,5	21,8	24,3	21,1
<i>Austria</i>	-1,4	1,2	5,5	15,2	10,9	11,2
Asia	8,6	5,7	7,6	4,0	7,8	7,3
Africa	-0,7	0,8	12,2	2,7	2,1	1,5
<i>Egitto</i>	-2,8	-9,7	8,0	2,3	1,5	0,6
America	-1,1	6,7	7,9	9,9	9,1	16,9
<i>Stati Uniti</i>	-0,1	8,3	6,2	6,4	6,2	13,3
<i>Argentina</i>	-1,4	6,7	15,1	1,4	1,1	2,0
Oceania	-	13,0	26,0	-	0,1	0,1
MONDO	1,8	1,5	6,9	100,0	100,0	100,0
	ESPORTAZIONI					
	Crescita media			Peso %		
	1880 - 1889	1890 - 1899	1900 - 1909	1880	1890	1900
Europa	-2,5	4,8	2,3	88,7	82,6	76,4
<i>Francia</i>	-11,1	2,6	1,8	43,1	18,0	12,6
<i>Germania</i>	1,7	7,9	3,7	7,1	13,3	16,5
<i>Regno Unito</i>	3,4	3,2	1,0	7,6	12,4	11,5
<i>Austria</i>	-6,6	7,3	0,9	15,0	9,4	10,8
Asia	-6,6	10,0	5,1	2,4	1,6	2,8
Africa	-3,6	13,0	4,4	1,6	1,8	3,3
<i>Egitto</i>	-7,4	16,7	3,6	1,1	0,8	2,2
America	6,8	6,4	8,4	7,3	14,0	17,3
<i>Stati Uniti</i>	3,7	4,9	9,4	5,0	8,6	9,0
<i>Argentina</i>	9,4	7,4	9,3	1,9	3,6	5,1
Oceania	-	16,7	4,6	-	0,1	0,3
MONDO	-2,3	5,3	3,7	100,0	100,0	100,0

* Tassi di crescita medi annui dei valori in euro correnti.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Tavola 3 - Propensione all'export* di alcune economie, 1870 - 1913

	1870	1913	1929
Stati Uniti	2,5	3,7	5,9
Francia	4,9	7,8	11,5
Germania	9,5	16,1	14,8
Italia	4,3	4,8	5,9
Paesi Bassi	17,4	17,3	29,7
Regno Unito	12,2	17,5	14,2
MONDO	4,6	7,9	9,0

* La propensione all'export è misurata come rapporto percentuale tra il valore delle esportazioni e il Pil.

Fonte: *World Trade Report, 2007*

Tra il 1870 e il 1913, la propensione all'export dell'Italia, misurata come rapporto tra esportazioni e Pil, subisce un incremento modesto, ed il valore dell'indicatore resta esiguo rispetto agli altri paesi europei. Dalla tavola 3, infatti, emerge che la performance delle altre economie europee sui mercati internazionali appare decisamente migliore di quella italiana e gli indici riferiti ai vari paesi sperimentano, nel periodo considerato, un aumento significativo. Un'attenzione particolare merita la Germania, la cui propensione all'export riporta la crescita maggiore tra i paesi considerati, avvicinandosi a quella del Regno Unito. Il graduale ridimensionamento del ruolo della potenza inglese permette di smantellare alcune posizioni di privilegio negli scambi internazionali favorendo, indirettamente, lo sviluppo di altre economie. Il ritardo accumulato dall'Italia in termini di presenza sui mercati esteri rispetto ai partner europei, viene ulteriormente aggravato dall'adozione della politica protezionistica a partire dal 1878. Tuttavia, sarebbe stata l'adozione di questa politica, insieme ad altri fattori (come i flussi migratori, i progressi in agricoltura, la politica di risanamento finanziario e l'intervento pubblico) ad aver favorito lo sviluppo dell'industria italiana, quasi inesistente al momento dell'Unità, e ad aver permesso al paese di superare la difficile congiuntura di quegli anni.

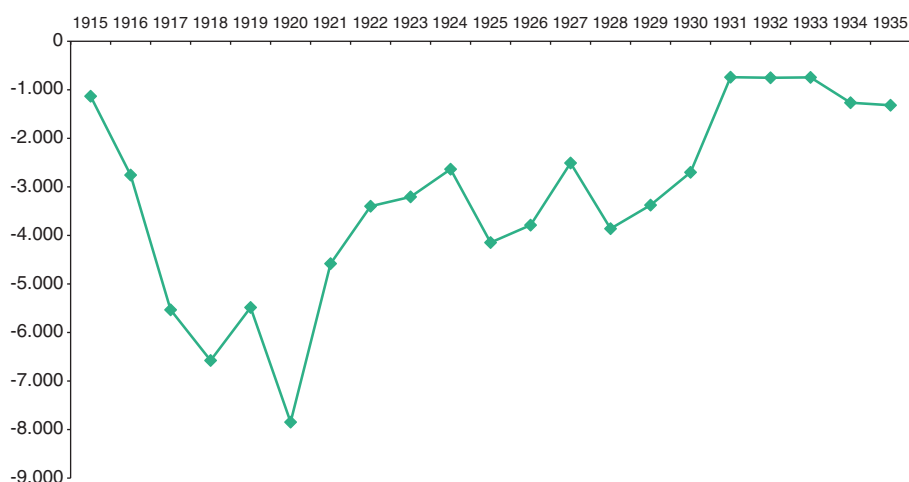
Fase 3.

LA PRIMA GUERRA MONDIALE E LA CRISI DEL 1929

Lo scoppio della prima guerra mondiale mette in luce la dipendenza dell'Italia dalle forniture di materie prime e la difficoltà del paese di garantire la continuità degli scambi commerciali con l'estero. Con il blocco inglese alle coste tedesche diventa chiaro che solo Francia e Regno Unito possono continuare a assicurare all'Italia la fornitura di minerali, combustibile, lana, cotone e altre materie prime che gli imperi centrali, fino ad allora principali partner del nostro paese, non sono più in grado di fornire. Questa circostanza, insieme ad altre considerazioni di carattere strategico, porta l'Italia a entrare in guerra al fianco delle potenze della Triplice Intesa. Le nuove alleanze politiche contribuiscono al sensibile mutamento della composizione geografica dell'interscambio italiano tra l'inizio e la fine della guerra: dal lato delle esportazioni, il peso di Francia e Regno Unito sulle vendite italiane totali aumenta in modo significativo mentre, per quanto riguarda le importazioni, sono gli Stati Uniti a guadagnare un'ampia quota del mercato italiano. La Germania, al contrario, esce di scena perdendo il ruolo di principale partner dell'Italia e le relazioni commerciali bilaterali vengono ristabilite solo dopo il 1919.

L'alimentazione del sistema produttivo rappresenta, sia durante che dopo la guerra, il principale problema dell'Italia; una serie di ostacoli, tra cui i divieti di importazione, i controlli sulla distribuzione e sul rifornimento di materie prime, l'andamento irregolare dei raccolti agricoli e l'interruzione dei canali di rifornimento dall'Europa orientale, contribuiscono a creare una situazione economica vulnerabile. Le ingenti importazioni di prodotti alimentari ed il progressivo aumento dei prezzi di questi beni incidono pesantemente sul saldo (Grafico 2) che, nel 1920, raggiunge il deficit più ampio registrato tra il 1915 e il 1935. Tra il 1922 e il 1923, l'incremento degli scambi pone fine alla fase più critica della congiuntura post-bellica che aveva colpito non solo l'Italia ma tutti i paesi europei. La diversificazione dei prodotti esportati ed il ritorno sui mercati tradizionali garantiscono, inoltre, un ulteriore miglioramento del saldo commerciale italiano tra il 1925 e il 1926. In questi anni, tuttavia, diverse scelte di politica economica condizionano le dinamiche della bilancia commerciale italiana, come la politica di rivalutazione della lira ed il tentativo di ridurre la dipendenza dalle importazioni di grano attraverso la cosiddetta "battaglia del grano". Tra la fine del 1930 e i primi mesi del 1931, gli effetti della crisi del '29 iniziano a farsi sentire anche in Italia: la netta riduzione del deficit commerciale è il risultato della contrazione complessiva degli scambi piuttosto che di un miglioramento del posizionamento italiano sui mercati esteri.

Grafico 2
Saldo
commerciale
dell'Italia,
1915 - 1935
In migliaia di
euro



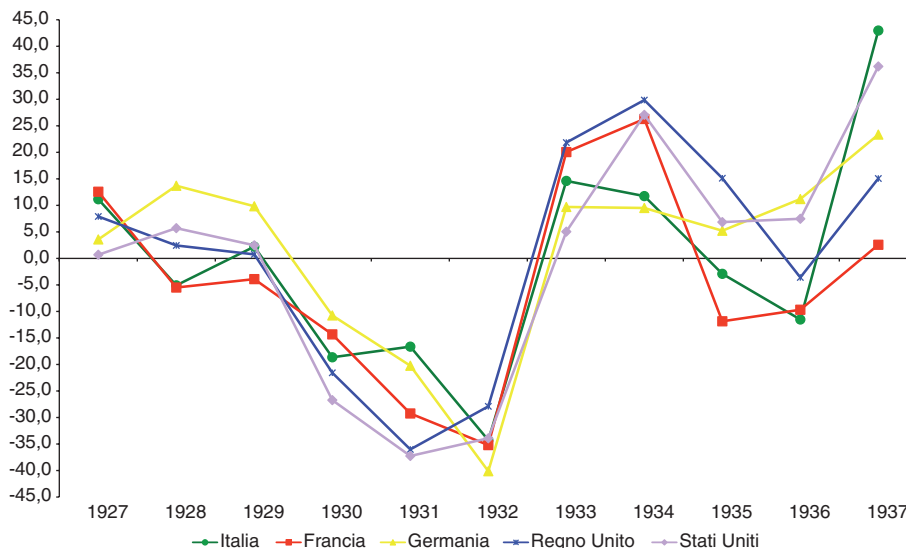
Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La crisi del '29 determina un crollo generalizzato delle esportazioni delle principali economie mondiali² (grafico 3), anche se l'impatto si manifesta con lieve ritardo in Europa rispetto agli Stati Uniti. Gli effetti della crisi sul commercio estero degli Stati Uniti sono notevoli già nel 1930, quando si registra una contrazione delle vendite all'estero prossima al 30 per cento, mentre per i paesi europei la caduta maggiore si verifica tra il 1931 e il 1932 con un calo dei flussi compreso tra il 35 e il 40 per cento. Il Regno Unito rappresenta un'eccezione al trend individuato per le economie europee mostrando un andamento più simile a quello delle esportazioni del partner nordamericano. La crisi provoca un forte intervento pubblico nell'economia che sfocia nell'adozione di misure protezionistiche, con l'effetto di limitare

² I cinque paesi considerati coprono, nel 1928, il 44 per cento delle esportazioni mondiali.

ulteriormente gli scambi. Il 1933, infatti, segna il ritorno dell'export alla crescita, ma fino alla fine del decennio nessun paese riesce a recuperare i livelli pre-crisi.

Grafico 3
Esportazioni per paesi,
1927 - 1937
Variazioni % dei
valori in dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU

Fase 4.

IL CAMBIAMENTO DEGLI EQUILIBRI MONDIALI NEL SECONDO DOPOGUERRA

Il secondo dopoguerra si apre all'insegna delle forti pressioni americane per la liberalizzazione del mercato internazionale. Già durante la Conferenza di Bretton Woods, nel luglio del 1944, gli Stati Uniti chiedono ai paesi europei di ripristinare il sistema multilaterale degli scambi esistente prima della guerra e di smantellare i controlli amministrativi e i contingentamenti al commercio.

Nel 1948 la situazione del commercio mondiale appare drammatica: alla forte compressione dei flussi globali, ancora al di sotto dei livelli del 1938 e del 1929 in termini reali, si affiancano forti squilibri nelle partite correnti che vedono contrapposti paesi con ampi surplus (gli Stati Uniti, il Canada e alcune economie dell'America Latina) e paesi in deficit (quelli europei e il Giappone). Per far fronte alle difficoltà della situazione economica, molti paesi fanno ricorso all'adozione di barriere commerciali non tariffarie e applicano controlli governativi sulle transazioni internazionali per gestire la scarsità di riserve in dollari. Con la nascita del Fondo Monetario Internazionale, istituito nel 1945 e grazie agli aiuti previsti nell'ambito del piano Marshall (giugno 1947), la posizione debitoria dei paesi europei si allenta progressivamente: emettendo moneta, gli Stati Uniti possono finanziare i deficit di bilancia garantendo quella liquidità internazionale necessaria a rilanciare gli scambi e lo sviluppo economico. L'obiettivo della liberalizzazione commerciale viene invece rilanciato con forza nel settembre del 1949 dai paesi firmatari dell'Accordo di Ancey che sancisce l'istituzione del GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) per la riduzione dei dazi e l'eliminazione delle restrizioni quantitative alle

importazioni. La tavola 4 riporta i livelli medi di tariffe applicate da alcune economie europee in diversi settori industriali nel 1950. Danimarca, Norvegia, Svezia e paesi del Benelux si caratterizzano per un basso livello di protezione (con tariffe medie al di sotto del 10 per cento), mentre un secondo gruppo di paesi (Francia, Italia, Portogallo e Regno Unito) si contraddistingue per un elevato livello medio di protezione. La riduzione dei livelli tariffari nei diversi round di negoziazione in seno al GATT, inoltre, differisce profondamente a seconda del settore considerato: in generale sono i prodotti industriali *labour intensive* e i beni agricoli a caratterizzarsi per un livello di protezione maggiore.

Tavola 4 - Dazi medi applicati da alcuni paesi europei per gruppi di prodotti industriali, 1950

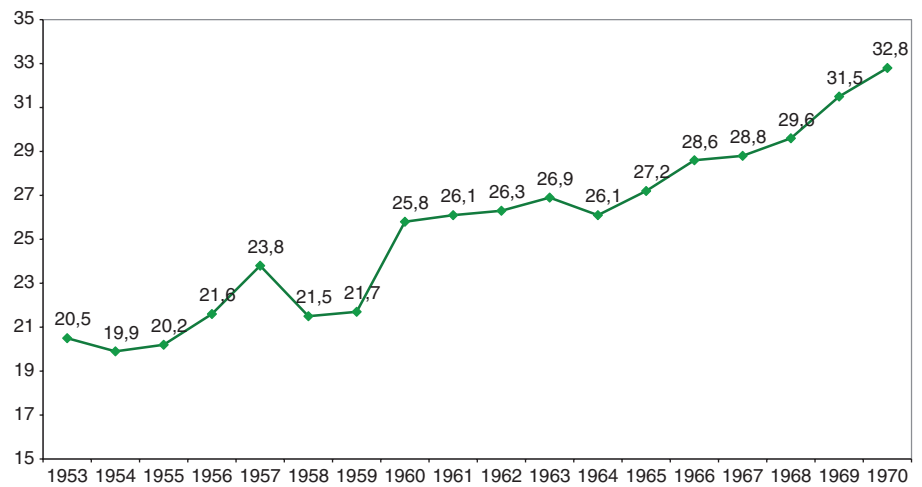
	Danimarca	Svezia	Norvegia	Benelux*	Francia	Portogallo	Regno Unito	Italia
Oli minerali e chimici	0,4	3,2	2,3	19,9	17,4	16,7	33,1	27,0
Tessile	4,5	9,2	6,9	8,2	12,8	28,6	16,3	15,6
Abbigliamento	6,7	22,7	16,2	24,0	22,0	61,0	26,0	30,0
Ferro e acciaio	1,8	3,0	1,5	3,7	18,4	6,1	42,0	30,6
Metalli non ferrosi	1,9	3,4	1,7	4,8	18,1	13,6	14,0	19,5
Attrezzature	1,0	5,7	20,0	8,7	16,0	4,8	15,8	32,9
Macchinari	5,4	7,9	13,5	6,3	18,4	9,3	19,2	22,6
Mezzi di trasporto	5,9	13,0	24,0	13,7	20,0	3,9	20,4	24,6
Totale	3,4	8,5	10,8	11,2	17,9	18,0	23,3	25,3

*Belgio, Olanda e Lussemburgo

Fonte: *World Trade Report 2007*

L'ingresso nel Fondo Monetario Internazionale (1947) segna anche per l'Italia l'inizio di un percorso di liberalizzazione degli scambi con l'estero. Il miglioramento della bilancia dei pagamenti, la stabilità monetaria legata dall'ingresso nelle istituzioni internazionali e gli aiuti previsti nell'ambito dell'*European Recovery Program* contribuiscono al reinserimento del nostro paese nei circuiti economici internazionali. Il grado di apertura commerciale dell'Italia (Grafico 4) aumenta progressivamente a partire dal 1953. La crescita dell'indicatore raggiunge un primo massimo nel 1957 per poi decrescere leggermente fino a recuperare slancio nel 1960. Da questo momento in poi la crescita diviene costante; alla fine degli anni Sessanta, l'indicatore giunge a superare il 30 per cento. L'intensificarsi degli scambi commerciali negli anni del "miracolo economico" è legato ad un clima internazionale favorevole che coinvolge soprattutto i paesi europei, investiti da un diffuso fenomeno di risveglio economico. In linea con il regime di liberalizzazione internazionale sancito nell'ambito del Fondo Monetario Internazionale e del GATT, l'Italia adotta una politica volta a smantellare le barriere protezionistiche in vigore sebbene mantenga, almeno in una prima fase, una protezione più elevata per alcune produzioni agricole (tra cui lo zucchero, il grano e il vino) e industriali (filati, auto e trattori, apparecchi elettrici); vengono inoltre eliminati altri vincoli e contingentamenti al commercio e si dispone la riduzione generalizzata delle aliquote doganali. Il nostro paese in questa fase beneficia anche della riduzione delle barriere protezionistiche al commercio mondiale decise nell'ambito dell'accordo di Annecy, soprattutto in merito alla limitazione delle restrizioni quantitative alle importazioni; questo provvedimento ha infatti riguardato merci che pesavano per circa il 50 per cento sulle importazioni italiane totali.

Grafico 4
Evoluzione del grado di apertura commerciale* dell'Italia nel secondo dopoguerra (1953-1970)



* Il grado di apertura commerciale è misurato attraverso il rapporto tra l'interscambio complessivo e il Pil.
Fonte: elaborazioni Ice su Penn World Tables

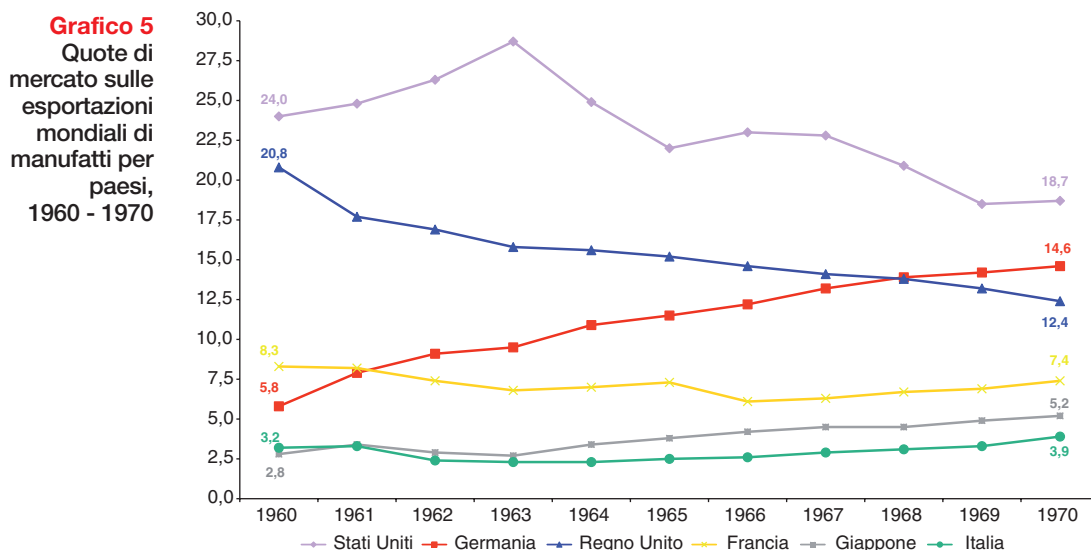
Il commercio italiano ritrova dunque pieno slancio in questa fase e si caratterizza, a livello geografico, per il consolidamento delle relazioni commerciali con l'Europa occidentale (soprattutto grazie agli scambi con Francia e Germania) e con l'America settentrionale. Territori come l'Africa Mediterranea, l'Asia e l'America latina, invece, risultano ancora impenetrabili per le nostre esportazioni a causa del predominio statunitense e delle potenze coloniali. A livello settoriale, l'Italia punta sulle potenzialità del comparto automobilistico e meccanico – siderurgico inaugurando un processo di progressiva modernizzazione del sistema produttivo.

Fase 5.

GLI ANNI DEL MIRACOLO ECONOMICO ITALIANO

Gli anni compresi tra il 1953 e il 1973 hanno rappresentato il periodo di più intenso sviluppo dell'economia italiana, caratterizzato da una significativa crescita del Pil pro-capite sostenuta da incrementi delle esportazioni, degli investimenti e, a partire dal 1960, dei consumi privati. Per la prima volta dall'unificazione, l'Italia riesce a colmare in maniera significativa il divario che l'ha tenuta distante per anni dalle principali economie europee. Un contributo fondamentale in questa direzione viene dalla firma del Trattato di Roma nel marzo del 1957 e dalla successiva istituzione del Mercato Comune Europeo; l'Italia inizia a raccogliere i frutti della politica di liberalizzazione commerciale adottata a partire dal 1947: grazie alla capacità competitiva raggiunta in alcuni settori chiave dell'industria manifatturiera, il nostro paese è in grado di far fronte alle importazioni di materie prime. Il grafico 5 mostra il progressivo incremento della quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di manufatti: dal 1953, l'anno che convenzionalmente viene indicato come quello di avvio del miracolo economico, la posizione competitiva dell'Italia migliora costantemente e la quota aumenta dal 2,3 per cento nel 1953 al 3,9 per cento nel 1973. Gli anni tra il 1960 e il 1970 sanciscono anche il sorpasso della Germania sul Regno Unito: il posizionamento dell'economia tedesca sui mercati

internazionali di manufatti migliora sensibilmente mentre quello inglese, dopo anni di dominio indiscusso, si comprime notevolmente. La quota degli Stati Uniti invece, nonostante una significativa diminuzione, alla fine degli anni Sessanta continua a collocarsi intorno ai 20 punti percentuali. Anche la Francia vede la propria quota ridimensionarsi lievemente nel decennio esaminato mentre il Giappone, che nel 1960 ha una quota lievemente inferiore a quella italiana, alla fine del decennio riporta un incremento più ampio rispetto al nostro paese.



Fonte: elaborazioni Ices su dati Onu

In Italia, il settore simbolo degli anni del miracolo economico è rappresentato dalla meccanica che conosce una significativa crescita in termini di occupati e di esportazioni ma soprattutto costituisce, attraverso i suoi prodotti (motocicli, automobili ed elettrodomestici), un emblema del conquistato benessere del ceto medio.

Gli anni del miracolo economico determinano un cambiamento nella specializzazione produttiva italiana attraverso processi di innovazione produttiva compiuti grazie alla capacità di imitare e di adottare tecnologie e modelli (importati soprattutto dagli Stati Uniti). I mutamenti del modello produttivo italiano si realizzano nella direzione di una progressiva despecializzazione nelle vendite di beni agricoli che avevano caratterizzato le esportazioni nei primi decenni postunitari e nella costante crescita dell'importanza dei manufatti, all'interno dei quali emergono nuovi settori di specializzazione. Analizzando la composizione percentuale delle esportazioni italiane tra il 1953 e il 1973 (Tavola 5) si evince il progressivo aumento dell'incidenza della meccanica sulle vendite complessive. Questo incremento avviene essenzialmente a discapito del settore tessile che, anche a causa del progressivo sviluppo del comparto dell'abbigliamento, mentre nel 1953 copre circa il 20 per cento delle esportazioni italiane, nel 1973 incide per poco più del 10 per cento. Anche il peso dei mezzi di trasporto sull'export complessivo aumenta progressivamente fino a superare il tessile. La trasformazione nella specializzazione italiana avviene in linea con il definitivo passaggio da un'economia prevalentemente agricola ad un'economia industriale.

Tavola 5 - Composizione percentuale delle esportazioni italiane per settori, 1953 - 1973

	1953	1957	1963	1967	1973
AGRICOLTURA	15,3	15,3	9,1	6,6	4,2
INDUSTRIE ESTRATTIVE	1,0	1,1	0,5	0,4	0,3
MANUFATTI	83,7	83,6	90,4	93,0	95,5
<i>Tessile</i>	18,9	13,8	14,5	10,8	10,7
<i>Abbigliamento</i>	4,0	4,5	7,1	7,3	8,2
<i>Meccanica</i>	12,5	14,4	23,7	28,2	25,8
<i>Mezzi di trasporto</i>	7,9	11,3	11,5	10,9	12,6
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia, 2004

Fase 6.

LE CRISI PETROLIFERE DEGLI ANNI SETTANTA

Gli anni Settanta hanno rappresentato un momento critico per l'economia mondiale a causa del verificarsi di due eventi fondamentali, sebbene distinti l'uno dall'altro: il venir meno della funzione stabilizzatrice del dollaro, in seguito alla fine, nel 1971, del regime di cambi fissi introdotto a Bretton Woods, e le due crisi petrolifere del 1973 e del 1979.

La fine del sistema monetario creato a Bretton Woods³ e l'adozione di un regime di cambi flessibili deriva dalla decisione del Presidente americano Nixon di sospendere la convertibilità del dollaro in oro per cercare di porre riparo al continuo deteriorarsi della bilancia dei pagamenti statunitense ed al progressivo indebolimento del tasso di cambio. La decisione alimenta il clima di incertezza economica, generando un significativo rallentamento del commercio internazionale.

La prima crisi petrolifera viene innescata dal repentino e forte incremento delle quotazioni petrolifere internazionali a seguito della decisione da parte del cartello dei paesi OPEC⁴ di intervenire unilateralmente sui prezzi attraverso tagli alla produzione e restrizioni quantitative alle esportazioni. Per compensare il maggiore costo delle importazioni, i paesi importatori riducono gli acquisti dall'estero con l'effetto complessivo di comprimere il livello degli scambi mondiali. I paesi europei risultano particolarmente colpiti perché la situazione è aggravata da una fase di inflazione galoppante (che si era manifestata già alla fine degli anni Sessanta). La seconda crisi petrolifera si dispiega fra il 1979 e il 1980; il blocco della produzione petrolifera iraniana, in seguito al rovesciamento del regime dello Scià Reza Palhavi, e lo scoppio della guerra tra Iran e Iraq nel 1980 (con la conseguente riduzione della produzione irakena) determinano un nuovo consistente aumento del prezzo del greggio. L'emergenza energetica si riflette in una nuova marcata flessione del commercio internazionale che risente anche della recessione statunitense dei primi anni ottanta.

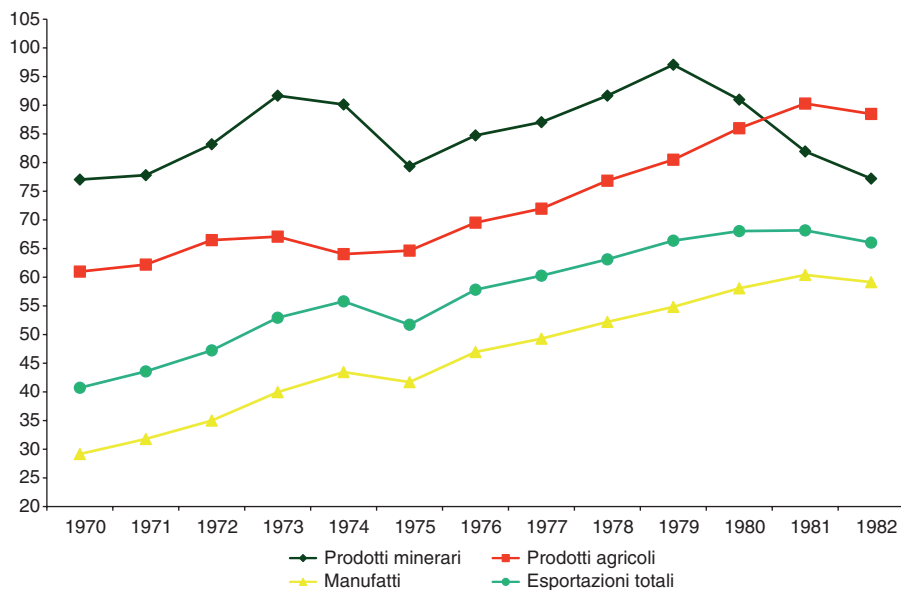
Il grafico 6 analizza l'andamento delle esportazioni mondiali per macrosettori tra il 1970 e il 1982 mostrando come le due crisi petrolifere abbiano determinato una forte contrazione nei flussi di commercio mondiale. L'emergenza energetica, determinando un trasferimento di risorse verso i paesi produttori di materie prime ha inciso sulle ragioni di

³ In base al sistema creato a Bretton Woods gli Stati Uniti garantivano la convertibilità in oro del dollaro mentre gli altri paesi si impegnavano a politiche valutarie tali da mantenere una parità fissa col dollaro.

⁴ L'OPEC nasce nel 1960 come accordo tra alcuni paesi produttori di petrolio (Arabia Saudita, Venezuela, Kuwait, Iraq e Iran).

scambio globali; l'effetto depressivo che questi mutamenti hanno prodotto sulle economie avanzate si è prontamente riflesso sulle dinamiche del commercio globale. La prima crisi, in particolare, ha determinato una flessione nelle vendite di prodotti minerari che si è ripercossa pesantemente anche su quelle di manufatti che impiegano il petrolio e le altre *commodities* energetiche come input produttivi. È interessante notare come la contrazione delle esportazioni complessive, a differenza di quelle di prodotti minerari, sia stata più pronunciata dopo la prima crisi rispetto alla seconda.

Grafico 6
Esportazioni
mondiali in
volume,
1970-1982
1990=100



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

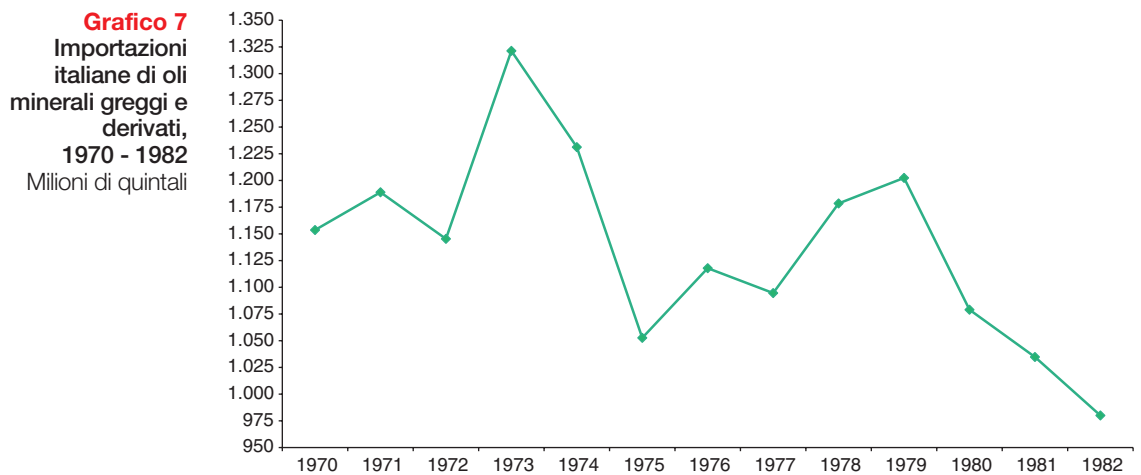
La crisi energetica svela le debolezze dell'economia italiana, enfatizzando la vulnerabilità associata alla dipendenza energetica del nostro paese: nei primi anni Settanta, il petrolio copre il 75 per cento del fabbisogno energetico italiano; l'aumento del prezzo del greggio alimenta un circolo vizioso di inflazione e stagnazione (stagflazione). Questa situazione impone all'Italia di ridurre la domanda di petrolio a partire dal 1973 (grafico 7) sia adottando una politica di risparmio energetico sia attraverso la progressiva sostituzione delle importazioni di petrolio con quelle di gas naturale.

Fase 7.

L'EURO E LE SFIDE DEL MONDO GLOBALE

Nei primi anni Novanta, si rinsaldano i legami di appartenenza dell'Italia all'Europa proseguendo il percorso iniziato nel 1957 e condividendo con le altre economie europee le tappe fondamentali verso l'obiettivo dell'unificazione economica e monetaria.

Questi anni rappresentano la fase più difficile del processo di integrazione a causa sia degli sconvolgimenti politici provocati dalla caduta del muro di Berlino e dal dissolvimento dei regimi comunisti dell'Europa dell'Est sia delle turbolenze monetarie legate alle forti tensioni sui mercati dei cambi e



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

sfociate nel crollo del Sistema Monetario Europeo. Lo SME viene creato nel 1979 per garantire la stabilità monetaria in Europa⁵ attraverso il rafforzamento delle attività di coordinamento delle politiche economiche degli Stati membri. Il sistema è sottoposto a continui attacchi speculativi che inducono gli Stati membri ad adottare politiche divergenti. Nel 1992, lo sganciamento dal sistema da parte della lira italiana e della sterlina britannica sancisce la fine del Sistema Monetario Europeo. Nonostante queste difficoltà, la volontà di evitare forti fluttuazioni dei tassi di cambio fra le monete europee e la necessità di interrompere le svalutazioni competitive induce i governi europei a rilanciare il progetto di una vera e propria unione monetaria con l'introduzione di una moneta unica. Con il Trattato di Maastricht del 7 febbraio 1992 si esce da questa fase di turbolenze valutarie per inaugurare un percorso di creazione di un sistema di integrazione politica ed economica più stringente. Il processo, definito a Maastricht⁶, si articola in tre fasi che prevedono rispettivamente, la liberalizzazione dei mercati dei capitali (completata già nel 1990), la convergenza economica tra paesi e, dal 1° gennaio 1999, il trasferimento delle competenze monetarie degli undici paesi partecipanti all'Eurosistema e l'introduzione dell'euro. Dal primo gennaio del 2002, in 11 paesi europei⁷ iniziano a circolare monete e banconote in euro. Attraverso l'adozione della moneta unica l'Italia rinuncia, come tutte le altre economie dell'area euro, alla sovranità monetaria ed all'utilizzo di uno strumento a cui aveva fatto più volte ricorso nelle fasi di crisi degli anni precedenti, quello della svalutazione del tasso di cambio.

Uno dei punti più dibattuti circa l'introduzione dell'euro è rappresentato dagli effetti che esso ha prodotto in termini di relazioni commerciali tra gli

5 Lo SME nasce dopo la caduta del sistema di Bretton Woods; prevede l'istituzione dell'ECU, unità di conto composta dalle medie ponderate delle divise comunitarie. L'ECU rappresenta un paniere di valute che serve a definire le parità centrali delle divise; tale strumento nasce per regolare i pagamenti tra le banche centrali con la prospettiva di divenire l'unico parametro utile per le transazioni tra i privati.

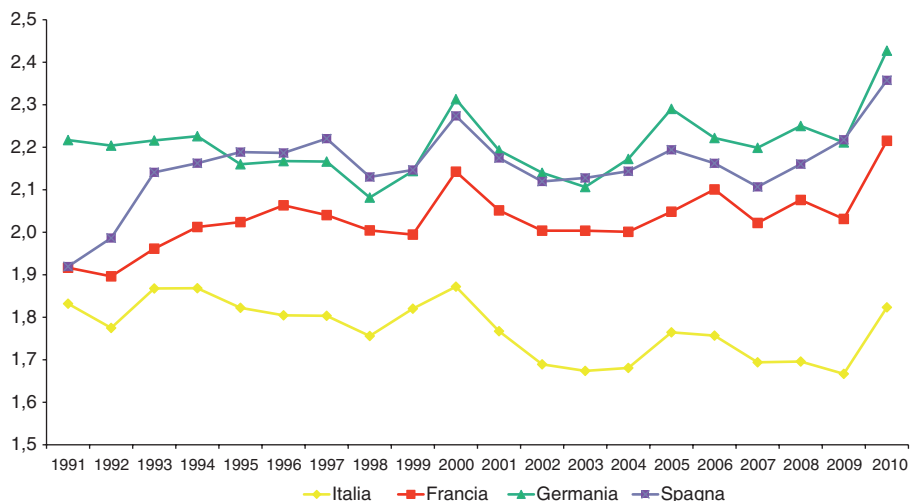
6 A Maastricht viene ribadita la decisione adottata dal Consiglio europeo di Madrid del 1989 di un'unione economica e monetaria da realizzarsi in tre fasi.

7 Gli 11 paesi aderenti sono: Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Olanda, Portogallo e Spagna. Nel 2001 anche la Grecia ha aderito alla moneta unica e successivamente hanno aderito altri 6 paesi, Slovenia (2007), Cipro e Malta (2008), Slovacchia (2009) e Estonia (2011).

stati dell'Uem. Il grafico 8 analizza l'evoluzione delle relazioni commerciali tra i maggiori paesi europei (Italia, Francia, Germania e Spagna) e quelli che hanno adottato la moneta unica nel 1999 attraverso l'indice di orientamento geografico delle esportazioni. Quando assume valori superiori a 100, l'indice indica la relativa specializzazione di un paese verso una determinata area rispetto a un'area di riferimento. In questo caso, l'indice confronta l'orientamento delle esportazioni di Italia, Francia, Germania e Spagna sul mercato dei paesi che hanno adottato la moneta unica nel 1999 relativamente all'orientamento di questi stessi paesi. La specializzazione italiana verso i paesi dell'area euro è diminuita progressivamente con l'indicatore che è sceso, a partire dal 2002, al di sotto della soglia di 100. Il 1999 rappresenta un'importante eccezione rispetto a questo trend decrescente: in quell'anno, probabilmente, le esportazioni italiane verso i paesi della moneta unica hanno beneficiato dell'effetto positivo determinato dall'introduzione dell'euro. Anche la specializzazione tedesca sul mercato dei paesi dell'area euro si è progressivamente ridotta ma l'indice per la Germania resta superiore al 100 per cento in tutti i venti anni considerati, dimostrando, dunque, una forte specializzazione dell'economia tedesca su questo mercato rispetto al complesso dei paesi che hanno adottato la moneta unica nel 1999. La Francia e la Spagna si caratterizzano per uno spiccato orientamento verso l'area euro che non ha subito cambiamenti rilevanti nel corso degli anni mostrando una significativa stabilità.

Per quanto riguarda l'Italia, sembrerebbe che, in linea con le indicazioni provenienti da diverse analisi sul tema, la moneta unica non abbia determinato il rafforzamento degli scambi con i paesi dell'area euro. Il modesto orientamento relativo dell'Italia verso l'area euro può essere ricollegato sia alla maggiore specializzazione del nostro paese verso i paesi dell'Europa Orientale sia ad alcune caratteristiche strutturali del nostro sistema produttivo (specializzazione e dimensione delle imprese). A livello internazionale, durante gli anni Novanta, si delineano una serie di cambiamenti che caratterizzano l'attuale fase economica. È in questo periodo, infatti, che prende avvio un processo di integrazione

Grafico 8
Indici di intensità
commerciale*,
1991-2010



*L'indice è dato dal rapporto tra il peso dell'Uem sulle esportazioni del paese considerato e la quota dell'Uem sulle importazioni mondiali. L'Uem comprende gli 11 paesi che hanno adottato l'euro nel 1999 sottraendo di volta in volta dal totale il paese per cui viene eseguita l'analisi.

internazionale che coinvolge nuovi paesi rispetto a quelli che dominano lo scenario mondiale tra il 1870 e la fine degli anni ottanta. L'analisi delle quote di mercato per alcuni anni di riferimento (1995, 2000, 2005 e 2010) mostra come questi cambiamenti si siano riflessi sulle relazioni commerciali internazionali: nel 1995, con una quota del 3 per cento, la Cina è all'undicesimo posto nella graduatoria delle quote di mercato sulle esportazioni mondiali, mentre nel 2010 raggiunge il 10,6 per cento, collocandosi in prima posizione. In soli quindici anni, la Cina ha scavalcato tutti i principali protagonisti del commercio mondiale, determinando una progressiva erosione della quota delle economie avanzate; questo processo ha subito una significativa accelerazione a seguito della crisi del biennio 2008-2009 che ha determinato un nuovo profondo mutamento negli equilibri economici e commerciali mondiali. Sebbene oggi la crescita sia tornata su un sentiero sostenuto, i paesi emergenti costituiscono il vero motore dello sviluppo, agendo come fattore di sostegno al ciclo delle economie avanzate; l'Asia, trainata da Cina e India, e alcuni paesi dell'America Latina rappresentano le aree più dinamiche in questa fase. Le economie avanzate invece, sono costrette ad affrontare numerose problematiche economiche (la disoccupazione persistente ed il processo di consolidamento fiscale *in primis*) che potrebbero generare dei rischi al ribasso per la crescita. Sussistono inoltre, gli squilibri macroeconomici che hanno contraddistinto il decennio passato, caratterizzati principalmente dal forte contrasto fra paesi con ampi deficit commerciali e paesi con forti surplus di bilancia. Una ricomposizione di questi squilibri richiederebbe probabilmente cambiamenti nella struttura economica di alcuni paesi e potrebbe essere favorita da una modifica degli attuali assetti sul mercato dei cambi.

Tavola 6 - Quote di mercato sulle esportazioni mondiali

	Rank 1995	Quote%		Rank 2000	Quote%		Rank 2005	Quote%		Rank 2010	Quote%
1	Stati Uniti	11,8	1	Stati Uniti	12,1	1	Germania	9,4	1	Cina	10,6
2	Germania	10,3	2	Germania	8,6	2	Stati Uniti	8,7	2	Stati Uniti	8,6
3	Giappone	9,0	3	Giappone	7,5	3	Cina	7,4	3	Germania	8,5
4	Francia	5,8	4	Francia	5,1	4	Giappone	5,7	4	Giappone	5,2
5	Regno Unito	4,8	5	Regno Unito	4,4	5	Francia	4,5	5	Francia	3,5
6	Italia	4,7	6	Canada	4,3	6	Paesi Bassi	3,9	6	Paesi Bassi	3,3
7	Canada	3,8	7	Cina	3,9	7	Italia	3,6	7	Italia	3,0
8	Belgio	3,6	8	Italia	3,7	8	Regno Unito	3,6	8	Corea del Sud	3,0
9	Hong Kong	3,5	9	Paesi Bassi	3,6	9	Canada	3,5	9	Belgio	2,8
10	Paesi Bassi	3,2	10	Hong Kong	3,2	10	Belgio	3,2	10	Regno Unito	2,8
11	Cina	3,0	11	Belgio	2,9	11	Hong Kong	2,8	11	Russia	2,7

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

Bibliografia

- Battilani P., Fauri F., *Mezzo secolo di economia italiana 1945 – 2008*, Il Mulino (2008)
- Castronovo V., *Storia economica d'Italia - dall'Ottocento ai giorni nostri*, Piccola Biblioteca Einaudi (2006)
- Ciocca P., Toniolo G., *Storia economica d'Italia, Interpretazioni*, Laterza (1999)
- De Cecco M. (a cura di), *L'Italia e il sistema finanziario internazionale 1861 – 1914*, Collana Storica della Banca d'Italia, Laterza (1990)
- Fenoaltea S., *L'economia italiana dall'unità alla grande guerra*, Laterza (2006)

- Gomellini M., *Il commercio estero dell'Italia negli anni sessanta: specializzazione internazionale e tecnologia*, Quaderni dell'Ufficio Ricerche Storiche numero 7, Banca d'Italia (2004)
- Istat, *Sommario di statistiche storiche italiane, 1861 – 1955*, Roma, 1958
- Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del paese nel 2010*, Maggio 2011
- OECD, Development Centre Studies, *The World Economy: a Millennial Perspective* (2006)
- World Trade Organization, *World Trade Report 2007, Six decades of multilateral trade cooperation: what have we learnt?* (2007)
- Zamagni V., *Dalla periferia al centro - la seconda rinascita economica dell'Italia (1861-1990)*, Il Mulino (1993)
- Zamagni V., *Introduzione alla storia economica d'Italia*, Il Mulino (2007)

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,
NOMISMA

La diffusione della ripresa internazionale nel corso del 2010 ha favorito l'aumento delle esportazioni italiane in tutti i principali mercati di sbocco. I rialzi hanno fatto seguito alle cadute senza precedenti sperimentate nel 2009 e non sono stati sufficienti, in gran parte delle destinazioni, a riportare i valori delle vendite sui livelli pre-recessione. La composizione geografica dell'export si è marginalmente modificata risentendo del più forte traino operato sulla congiuntura mondiale dalle economie emergenti in rapida crescita dell'Estremo Oriente e dell'America Latina. Le modifiche di orientamento delle vendite sono, tuttavia, risultate in media meno intense rispetto ai principali partner commerciali. La specializzazione geografica italiana è così rimasta concentrata nelle aree in più lenta ripresa, mentre ha teso a indebolirsi nei mercati maggiormente dinamici. Questa relativa inerzia ha contribuito a frenare, nel 2010, la crescita dell'export dell'Italia rispetto a quei paesi, Germania in primo luogo, che hanno saputo sfruttare con prontezza lo stimolo della domanda globale.

La quota di mercato delle esportazioni italiane è tornata a subire un'erosione nell'Unione europea. In quest'area, la sostanziale tenuta in Francia e Regno Unito si è accompagnata alla prosecuzione, per il terzo anno consecutivo, del processo di ridimensionamento della posizione delle merci italiane in Germania e Spagna; una tendenza negativa condivisa, in tali mercati, con le esportazioni francesi. Nell'area extra-Ue, si sono verificati arretramenti diffusi, pur se di limitata entità, in quasi tutte le destinazioni; riduzioni relativamente più significative hanno riguardato le destinazioni europee non Ue (in particolare, Russia), quelle del Medio Oriente e degli Altri paesi africani. In controtendenza con questi andamenti, è cresciuta per il terzo anno consecutivo la quota italiana in Svizzera.

Sul lato delle importazioni, la graduale ripresa dell'economia ha favorito maggiori acquisti di beni intermedi e di investimento provenienti tanto dall'area industriale (in primo luogo, Germania), quanto dalle economie emergenti (Cina). Il rialzo delle quotazioni del greggio e il deprezzamento dell'euro si sono riflessi nella forte crescita del valore delle importazioni dalle principali aree di fornitura dell'economia italiana e, in particolar modo, dal Medio Oriente. Il balzo, innestato dalle politiche di sussidio pubblico, nella domanda di prodotti legati all'utilizzo dell'energia solare ha dato una significativa spinta agli acquisti dai paesi specializzati nella produzione di componenti impiegate in tale tecnologia, come Cina e Germania.

Con riferimento a quest'ultimo aspetto, in un approfondimento del Capitolo si mostra come la quota di prodotti cinesi di alta tecnologia sul totale dell'import italiano da questo paese sia sensibilmente aumentata nell'ultimo decennio (passando da un quinto a quasi un terzo del totale). Nel 2010, poco meno della metà degli acquisti high-tech dalla Cina ha riguardato dispositivi fotosensibili e cellule fotovoltaiche.

L'aumento del disavanzo commerciale nel 2010 è risultato dall'ampliamento dei saldi negativi nei confronti sia delle economie dell'Unione europea che di quelle esterne all'Ue. L'appesantimento del passivo verso l'Unione europea ha riflesso un rialzo delle importazioni più forte di quello delle esportazioni. Con riferimento ai principali partner dell'Ue, il disavanzo con la Germania si è allargato, risentendo anche dell'impennata di acquisti di prodotti fotovoltaici che ha contribuito a sospingere la dinamica complessiva dell'import verso ritmi di crescita analoghi a quelli dell'export. Si sono ulteriormente ridotti gli attivi commerciali dell'Italia nei confronti di Spagna e Grecia, risentendo della perdurante

flessione della domanda interna di queste economie. Sono invece tornati ad aumentare nel 2010 gli avanzi nei confronti della Francia e del Regno Unito; nel caso francese, il saldo positivo si è riportato sui livelli del 2008.

Fuori dell'Ue, il deterioramento della bilancia commerciale è stato principalmente determinato dall'interscambio con i paesi produttori di materie prime energetiche e con le economie dell'Estremo Oriente. In Asia, il passivo con la Cina ha registrato un nuovo sensibile aumento, divenendo il saldo bilaterale negativo più grande per l'Italia (primato precedentemente detenuto dal saldo con la Germania). Sull'ampliamento del disavanzo con l'economia cinese ha inciso l'intensa crescita delle importazioni che ha di gran lunga sopravanzato la dinamica, pur positiva, delle esportazioni.

Nelle altre economie extra-Ue, l'interscambio italiano ha mostrato tendenze più favorevoli. È, in particolare, tornato a salire il saldo positivo con gli Stati Uniti, beneficiando della ripresa della domanda interna americana. Si sono, inoltre, incrementati significativamente gli attivi commerciali con la Svizzera e la Turchia, che hanno così scalato posizioni nella graduatoria dei maggiori avanzi per il nostro paese, venendo a costituire rispettivamente il quarto e il nono saldo bilaterale positivo dell'Italia.

Le tendenze dei primi mesi del 2011 confermano le evoluzioni più positive delle vendite italiane nei mercati extra-Ue, con particolare riferimento ai paesi europei non appartenenti all'Unione (da rilevare andamenti ancora favorevoli in Svizzera e Turchia), agli Stati Uniti e all'America Latina. Per le destinazioni Ue, la dinamica dell'export nel mercato tedesco ha continuato a viaggiare a ritmi tendenziali analoghi a quelli dell'anno precedente, accompagnandosi, però, a una lieve decelerazione delle importazioni. Nello scorcio iniziale del 2011 si è manifestato l'impatto sui flussi commerciali delle crisi politiche e militari nell'area nordafricana, con contrazioni tanto dal lato delle vendite quanto da quello degli acquisti, conseguenti alla caduta di domanda interna di queste economie e, nel caso della Libia, alle interruzioni di forniture di materie prime energetiche. Gli effetti distruttivi del cataclisma in Giappone si sono, invece, fatti sentire nei mesi di aprile e maggio incidendo sia sull'export dell'Italia verso quell'economia, sia sull'import soprattutto per quanto riguarda la fornitura di componentistica elettronica da parte di quel paese.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione produttiva, le informazioni più recenti riferite al 2009 mostrano, nel quadro di una crescita solo modesta dei flussi in uscita e di una flessione di quelli in entrata, alcune modifiche di orientamento geografico. In particolare, per gli Ide all'estero si è ridotta l'incidenza di fatturato, in rapporto a quello complessivo, delle partecipazioni italiane nelle aree vicine (Ue e Paesi europei non Ue), si è ulteriormente contratta l'importanza dell'Asia orientale mentre si è assistito a un aumento del peso dell'intero continente americano e dell'Africa settentrionale. Dal lato degli Ide in entrata, la contrazione osservata nei dati complessivi ha riguardato pressoché tutte le provenienze. Essa è stata proporzionalmente maggiore per le partecipazioni di imprese degli Stati Uniti che si confermano comunque, anche nel 2009, i principali investitori nel nostro Paese.

Tavola 5.1 - Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi
 Milioni di euro

	Esportazioni				Importazioni				Saldi		
	2010	peso %	var. % dei valori 2009-10	var. % dei valori 2008-10	2010	peso %	var. % dei valori 2009-10	var. % dei valori 2008-10	2009	2010	normalizzati % 2010
Unione europea	193.654	57,3	15,2	-10,8	201.531	54,9	17,9	-3,5	-2.804	-7.877	-2,0
<i>Germania</i>	43.897	13,0	18,8	-6,8	58.531	15,9	17,8	-4,3	-12.758	-14.634	-14,3
<i>Francia</i>	39.079	11,6	15,0	-5,7	30.527	8,3	15,8	-7,1	7.632	8.551	12,3
<i>Spagna</i>	19.581	5,8	17,4	-18,8	16.660	4,5	26,8	0,2	3.539	2.921	8,1
<i>Regno Unito</i>	18.068	5,3	20,8	-6,5	12.147	3,3	23,7	2,1	5.136	5.921	19,6
Paesi europei non Ue	40.795	12,1	19,6	-8,0	37.719	10,3	12,4	-10,8	536	3.076	3,9
<i>Russia</i>	7.908	2,3	23,0	-24,5	13.053	3,6	7,5	-18,9	-5.710	-5.145	-24,5
<i>Svizzera</i>	16.041	4,7	18,3	11,2	11.908	3,2	14,2	5,8	3.135	4.134	14,8
<i>Turchia</i>	8.033	2,4	42,1	7,1	5.158	1,4	16,6	-7,6	1.230	2.875	21,8
Africa settentrionale	13.385	4,0	15,9	1,3	24.538	6,7	21,6	-21,3	-8.640	-11.153	-29,4
Altri paesi africani	4.443	1,3	-2,1	-7,2	5.691	1,6	31,7	-19,8	219	-1.248	-12,3
America settentrionale	22.713	6,7	18,5	-11,4	12.638	3,4	18,8	-6,0	8.529	10.075	28,5
<i>Stati Uniti</i>	20.333	6,0	18,9	-11,7	11.140	3,0	17,7	-4,7	7.636	9.194	29,2
America centro-meridionale	11.099	3,3	23,0	-8,8	9.922	2,7	35,9	-8,0	1.725	1.178	5,6
<i>Brasile</i>	3.820	1,1	44,1	16,1	3.314	0,9	37,2	-13,8	278	566	7,9
<i>Mercosur</i>	5.030	1,5	47,5	15,2	4.939	1,3	32,1	-8,7	-328	91	0,9
Medio Oriente	16.140	4,8	6,9	-13,1	20.993	5,7	74,1	9,1	3.036	-4.853	-13,1
Asia centrale	5.681	1,7	11,7	18,9	8.012	2,2	45,2	4,9	-433	-2.331	-17,0
<i>India</i>	3.387	1,0	23,8	9,6	3.823	1,0	31,6	11,5	-169	-437	-6,1
Asia orientale	24.559	7,3	20,2	10,2	44.245	12,1	40,1	12,2	-11.138	-19.686	-28,6
<i>Cina</i>	8.610	2,5	29,9	33,9	28.790	7,8	48,9	22,0	-12.705	-20.180	54,0
<i>Giappone</i>	4.032	1,2	8,5	-5,2	4.288	1,2	14,0	14,5	-185	-257	-3,1
<i>EDA</i> ⁽¹⁾	10.302	3,0	17,9	1,7	7.763	2,1	35,3	-1,2	3.001	2.539	14,1
Oceania	3.146	0,9	13,5	-11,7	1.177	0,3	19,3	-15,0	1.787	1.970	45,6
Mondo	337.810	100,0	15,8	-8,5	367.122	100,0	23,4	-3,9	-5.876	-29.312	-4,2

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.2 - Dimensione dei mercati e quote dell'Italia

	Dimensione dei mercati ⁽¹⁾		Quote di mercato dell'Italia ⁽²⁾				
	2006	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Unione europea	37,8	33,4	5,5	5,6	5,1	5,1	4,9
<i>Francia</i>	4,4	3,9	8,9	9,0	8,4	8,3	8,3
<i>Germania</i>	7,3	6,8	6,3	6,4	6,0	5,8	5,6
<i>Regno Unito</i>	4,5	3,5	4,7	4,7	4,3	4,1	4,2
<i>Spagna</i>	2,7	2,0	9,4	9,8	8,7	8,1	8,1
Paesi europei non Ue	4,7	5,3	7,1	6,7	6,5	7,1	6,5
<i>Russia</i>	1,0	1,5	5,8	5,7	5,3	5,5	5,0
<i>Svizzera</i>	1,1	1,1	9,6	9,5	9,6	9,7	10,1
Africa settentrionale	0,7	1,2	10,2	10,5	11,2	10,6	10,5
Altri paesi africani	1,7	2,0	2,8	2,8	2,4	2,7	2,2
America settentrionale	19,0	15,8	1,6	1,6	1,6	1,5	1,3
<i>Stati Uniti</i>	15,8	13,0	1,7	1,8	1,7	1,6	1,4
America centro-meridionale	5,4	6,2	2,0	2,3	2,1	1,9	1,7
Medio Oriente	3,2	3,8	4,6	4,9	4,5	4,4	3,9
Asia centrale	2,2	3,2	1,9	1,8	1,6	1,9	1,6
Asia orientale	23,6	27,5	1,0	1,0	0,9	1,0	0,8
<i>Cina</i>	6,4	9,1	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9
<i>Giappone</i>	4,8	4,5	1,1	1,0	0,9	1,1	0,9
Oceania	1,5	1,6	2,3	2,4	2,3	2,0	1,7
Mondo	100,0	100,0	3,5	3,6	3,4	3,3	3,0

(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 e, per Taiwan, Taiwan Directorate General of Customs

5.1 Unione europea

Nonostante la progressiva perdita di peso, l'Unione europea si conferma il principale partner commerciale dell'Italia. Il 2010 ha segnato il ritorno dei flussi commerciali su un sentiero positivo dopo il crollo del 2009: a fronte di un calo del 22,5 per cento, le esportazioni italiane verso l'Unione europea nel 2010 sono cresciute del 15,2 per cento, mentre le importazioni, dopo una riduzione del 18,2 per cento, hanno mostrato un recupero di pari entità (+18 per cento). Il deficit si è ampliato notevolmente rispetto all'anno precedente, attestandosi su circa 8 miliardi di euro. Tra i maggiori attivi, solo il surplus con la Francia è aumentato, tanto da tornare ai livelli del 2008, mentre quelli con Grecia e Spagna si sono ulteriormente contratti rispetto al 2009. I deficit con Germania, Paesi Bassi e Belgio sono cresciuti significativamente rispetto all'anno precedente, tornando sui valori del 2008.

La crescita delle importazioni è stata determinata dalla dinamica più accentuata dei volumi rispetto ai valori medi unitari. Gli acquisti dai principali fornitori europei sono cresciuti a tassi prossimi alla media mondiale, con punte superiori al 23 per cento per le importazioni da Regno Unito, Spagna e Austria. Anche gli acquisti dalla Grecia e da alcuni paesi dell'Europa Orientale (Repubblica Ceca, Slovenia e Bulgaria) hanno sperimentato una crescita sostenuta ma si tratta di paesi che incidono meno sul totale delle importazioni italiane dai paesi Ue. Se nel 2009 le importazioni dall'Irlanda avevano tenuto, nel 2010 si sono contratte (-0,5 per cento) così come gli acquisti dalla Danimarca che hanno fatto registrare un -1,5 per cento.

La crescita delle esportazioni verso i paesi europei, sebbene sostenuta, non ha permesso di agganciare i livelli del 2008. Il contributo di volumi e valori medi unitari è stato pressoché identico mentre a livello geografico, le vendite italiane hanno ritrovato maggiore slancio nei

Tavola 5.3 - Quote dell'Italia e dei concorrenti in alcuni dei principali mercati di sbocco⁽¹⁾
A prezzi correnti

Germania				Francia				Stati Uniti			
	2006	2008	2010		2006	2008	2010		2006	2008	2010
Paesi Bassi	13,4	14,1	14,1	Germania	19,1	19,2	19,2	Canada	17,7	17,5	16,3
Francia	8,8	8,4	8,0	Belgio	11,1	11,5	11,0	Cina	11,4	12,5	15,9
Belgio	8,2	8,1	7,4	Paesi Bassi	7,2	7,9	8,4	Messico	11,8	11,5	11,9
Cina	4,6	5,1	6,5	Italia	8,9	8,4	8,3	Giappone	8,2	6,9	6,8
Italia	6,3	6,0	5,6	Spagna	7,2	7,2	7,2	Germania	5,4	5,2	3,7
Stati Uniti	4,7	4,7	4,6	Regno Unito	8,0	4,9	4,6	Corea del Sud	2,4	2,3	2,6
Austria	4,7	4,6	4,6	Cina	2,5	3,3	4,5	Hong Kong	2,7	2,3	2,4
Ceca, Repubblica	3,5	3,9	4,1	Stati Uniti	4,4	4,2	4,4	Regno Unito	3,3	3,1	2,4
Regno Unito	5,3	4,6	4,0	Svizzera	2,3	2,4	2,4	...			
Polonia	3,4	3,7	3,9	Russia	1,4	1,7	2,2	Italia	1,7	1,7	1,4
Spagna				Regno Unito				Svizzera			
	2006	2008	2010		2006	2008	2010		2006	2008	2010
Germania	15,8	15,5	14,1	Germania	14,8	14,2	13,8	Germania	26,1	26,0	27,3
Francia	14,5	12,4	11,9	Stati Uniti	8,4	8,1	8,5	Stati Uniti	8,7	9,9	10,4
Italia	9,4	8,7	8,1	Paesi Bassi	7,6	8,5	7,7	Italia	9,6	9,6	10,1
Paesi Bassi	5,1	5,4	6,0	Cina	4,5	5,4	6,8	Francia	7,9	7,9	7,3
Cina	3,5	5,1	5,6	Norvegia	6,0	6,8	6,2	Regno Unito	4,7	3,8	4,3
Regno Unito	5,8	4,6	4,6	Francia	7,6	7,1	6,1	Paesi Bassi	3,8	3,6	3,9
Portogallo	3,9	4,0	4,0	Belgio	5,3	5,1	5,1	Giappone	1,5	2,0	3,9
Belgio	4,1	3,8	3,8	Italia	4,7	4,3	4,2	Austria	3,9	3,4	3,6
Stati Uniti	2,3	3,0	3,1	Irlanda	3,6	3,5	3,2	Belgio	3,2	3,0	2,5
Russia	1,0	1,3	2,3	Canada	1,7	1,9	2,8	Irlanda	1,9	1,7	2,3
Russia				Giappone				Cina			
	2006	2008	2010		2006	2008	2010		2006	2008	2010
Germania	17,7	16,4	15,5	Cina	17,6	17,2	19,5	Hong Kong	21,0	17,8	16,2
Cina	9,6	11,4	14,2	Stati Uniti	11,4	9,9	9,8	Giappone	13,1	12,7	11,8
Ucraina	5,3	5,4	5,5	Australia	4,6	6,1	6,5	Corea del Sud	9,8	9,3	9,9
Italia	5,8	5,3	5,0	Arabia Saudita	6,4	6,9	5,3	Stati Uniti	7,8	7,2	7,2
Bielorussia	4,2	3,7	4,4	Emirati Arabi Uniti	5,5	6,3	4,3	Taiwan	6,8	6,4	5,7
Giappone	4,3	5,7	3,9	Corea del Sud	5,1	4,2	4,2	Germania	4,8	5,1	4,6
Paesi Bassi	4,2	3,6	3,8	Indonesia	4,2	4,1	4,2	Australia	2,1	2,7	4,2
Francia	3,6	3,6	3,6	Malaysia	2,7	3,2	3,4	Malaysia	1,6	1,9	3,6
Polonia	2,9	3,1	3,0			
Stati Uniti	2,9	3,2	2,9	Italia	1,1	0,9	0,9	Italia	1,0	1,0	0,9

(1) Le quote sono calcolate su dati di esportazione, come rapporto percentuale tra le esportazioni verso paese e le esportazioni del mondo nel paese.

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

confronti dei partner entrati nell'Ue dopo il 2004. Per quanto riguarda i membri di più lunga data infatti, accanto a partner tradizionali come Germania, Francia, Spagna e Regno Unito, verso i quali le esportazioni italiane sono cresciute in linea con la media mondiale, in altri casi, come Grecia, Portogallo e Irlanda, l'export italiano ha riportato, anche nel 2010, variazioni negative. La vulnerabilità che caratterizza questi paesi e le misure di austerità adottate per far fronte alla crisi dei debiti sovrani, hanno avuto ripercussioni significative in termini di domanda e acquisti dall'estero.

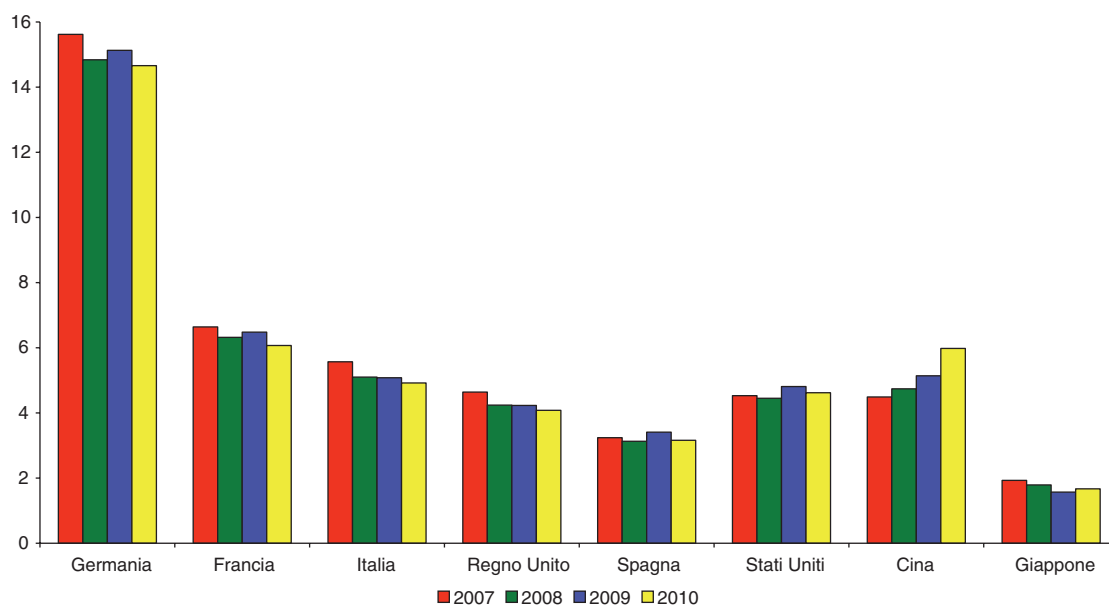
La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali verso l'Unione Europea si è lievemente contratta nell'ultimo anno, attestandosi al 4,9 per cento. A fronte di un sensibile calo che ha interessato Portogallo e Polonia, negli altri principali mercati dell'area la quota italiana è rimasta piuttosto stabile.

In linea con quanto avvenuto per l'Italia, anche le quote degli altri partner europei e degli Stati Uniti hanno subito una contrazione nel 2010. Al contrario, è proseguita la crescita della quota cinese (da 5,1 per cento nel 2009 a 6 per cento nel 2010) ma anche la Russia, dopo il brusco calo del 2009, ha recuperato posizioni.

Nei primi quattro mesi del 2011 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, la crescita dell'interscambio con i paesi dell'Unione europea (+13,8 per cento per le esportazioni e +15,8 per cento per le importazioni) ha determinato un sensibile ampliamento del deficit commerciale. Le importazioni dal Regno Unito sono cresciute ben oltre la media (+44,8 per cento) mentre le esportazioni verso questo stesso paese hanno riportato la variazione più contenuta registrata fra i principali paesi europei (+2,7 per cento).

Nel 2010 si è ampliato il deficit relativo all'interscambio di servizi con i paesi europei: l'aumento del passivo con la Francia, provocato dal calo delle nostre esportazioni (-7,4 per cento) e la contrazione dell'attivo con la Germania, frutto di un accentuato aumento delle importazioni (18 per cento), hanno inciso in maniera determinante su questo risultato, trattandosi di due dei paesi che pesano di più sui flussi complessivi. Le esportazioni verso i Paesi Bassi hanno riportato una variazione negativa mentre le importazioni sono cresciute a un tasso del 25 per cento, il più alto tra i paesi Ue, determinando la trasformazione del saldo in un deficit.

Grafico 5.1
Unione Europea.
Quote di mercato
dei principali
concorrenti



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

5.2 Paesi europei non Ue

Le relazioni commerciali dell'Italia con i paesi europei non appartenenti all'Unione hanno ritrovato slancio nell'ultimo anno, sebbene non siano stati ancora recuperati i livelli pre-crisi. La migliore performance delle esportazioni rispetto alle importazioni (rispettivamente, +19,6 e +12,4 per cento) ha determinato un significativo ampliamento dell'attivo che l'Italia vanta nei confronti di questi paesi (il più ampio dal 2001). L'analisi dei saldi dimostra che è in atto un cambiamento negli equilibri commerciali con l'area: i maggiori deficit restano quelli con alcuni dei principali fornitori di prodotti energetici e minerari (la Russia innanzitutto ma anche l'Ucraina) ma questo disavanzo nel 2010 è stato più che compensato dal sensibile aumento delle vendite italiane nell'area. Oltre alla Svizzera, verso cui l'Italia vanta un surplus di oltre 4 miliardi di euro, nel 2010 è cresciuto sensibilmente anche l'attivo con la Turchia, grazie al forte balzo delle esportazioni. La situazione è destinata a cambiare man mano che l'aumento dei prezzi delle materie prime farà sentire i suoi effetti sui valori importati e quindi, sul saldo.

Le importazioni italiane dall'area sono cresciute meno della media mondiale. Gli incrementi maggiori hanno riguardato gli acquisti dall'Ucraina, il cui peso sulle importazioni italiane dall'area è raddoppiato nell'ultimo anno, e quelli da alcuni paesi dei Balcani (Albania, Serbia e Bosnia) che hanno però un'incidenza esigua sugli acquisti italiani totali. Tra i principali partner, la contrazione maggiore ha riguardato la Norvegia (-29,1 per cento), tanto che il peso di questo paese come fornitore dell'Italia nell'area è diminuito di oltre due punti percentuali.

La crescita delle esportazioni ha riguardato tutti i maggiori clienti dell'Italia nell'area ed è stata superiore ai 40 punti percentuali nel caso della Turchia. La straordinaria crescita delle vendite italiane verso questo paese ha interessato tutti i settori merceologici, con incrementi che per alcune voci, come i prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio e le altre macchine per impieghi speciali, hanno superato i 50 punti percentuali. Si sono contratte sensibilmente le esportazioni verso la Croazia mentre quelle verso la Norvegia sono aumentate poco più del 2 per cento.

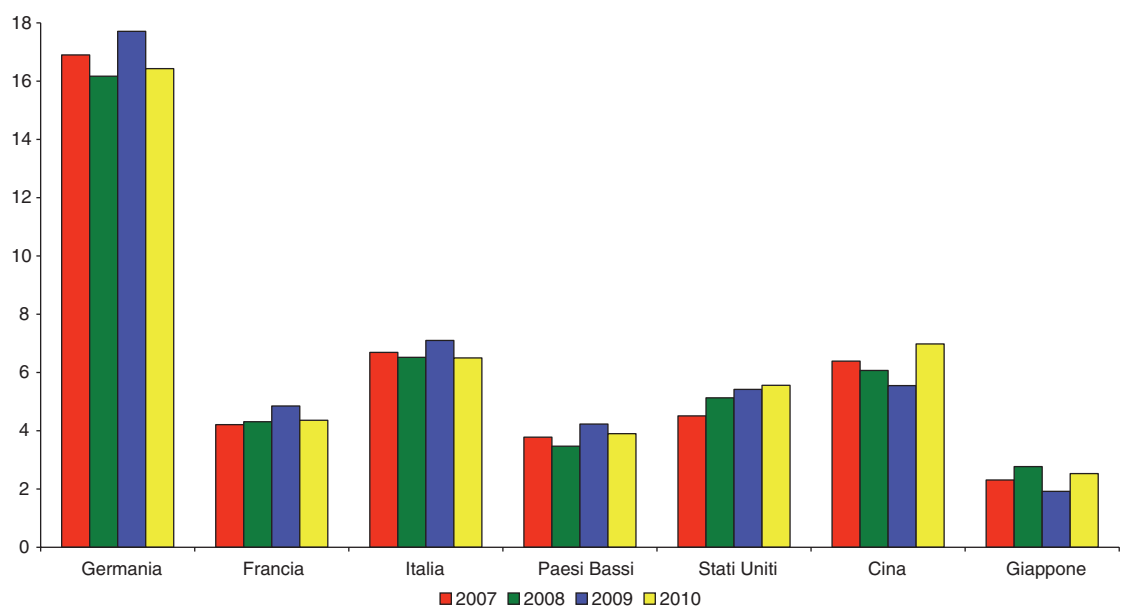
La contrazione della quota italiana nel 2010 è imputabile principalmente alla perdita di posizioni sui mercati turco e russo mentre è migliorato il posizionamento del nostro paese in Svizzera. Anche se si tratta di paesi di minore rilevanza per le esportazioni italiane complessive, va segnalato il sensibile aumento della quota italiana sul mercato albanese e la significativa diminuzione di quella sul mercato croato.

Tutti i principali paesi europei hanno perso posizioni sul mercato dei Paesi europei non Ue; la quota degli Stati Uniti, invece, è lievemente cresciuta rispetto al 2009, attestandosi al 5,6 per cento ma anche in quest'area sono i paesi asiatici, Cina in testa, ad aver guadagnato le maggiori posizioni.

Nei primi quattro mesi del 2011 il deficit con i Paesi europei non Ue si è ridotto rispetto allo stesso periodo del 2010 in conseguenza della maggiore crescita registrata dalle esportazioni (28,1 per cento) rispetto alle importazioni (23,7 per cento). Le vendite verso la Turchia, in particolare, sono cresciute del 37,4 per cento.

L'interscambio di servizi con i paesi dell'area nel 2010 si è caratterizzato per una netta riduzione dell'attivo provocata dalla sensibile crescita delle importazioni (+21,1 per cento rispetto al +5,7 per cento delle esportazioni). Ad aumentare di più sono stati gli acquisti dalla Russia (69,2 per cento) mentre le esportazioni verso la Svizzera, che incidono per il 7,3 per cento sulle vendite di servizi totali, hanno fatto registrare un calo del 2,6 per cento.

Grafico 5.2
Paesi europei non Ue.
Quote dei principali concorrenti



5.3 America settentrionale

L'interscambio tra l'Italia e i paesi dell'America settentrionale resta ancora lontano dai livelli pre-crisi, nonostante una crescita dei flussi commerciali, in entrata e in uscita, superiore al 18 per cento rispetto al 2009. Nel 2010, il saldo commerciale si è lievemente ampliato, in gran parte per il contributo degli Stati Uniti che si confermano il principale partner dell'Italia nell'area, assorbendo circa il 90 per cento dei flussi da e verso il nostro paese.

Le importazioni italiane dai paesi nordamericani sono aumentate del 18,7 per cento rispetto all'anno precedente; la crescita è stata più sostenuta in Canada (+27,5 per cento) ma si tratta di valori contenuti rispetto agli acquisti dagli Stati Uniti (+17,7 per cento).

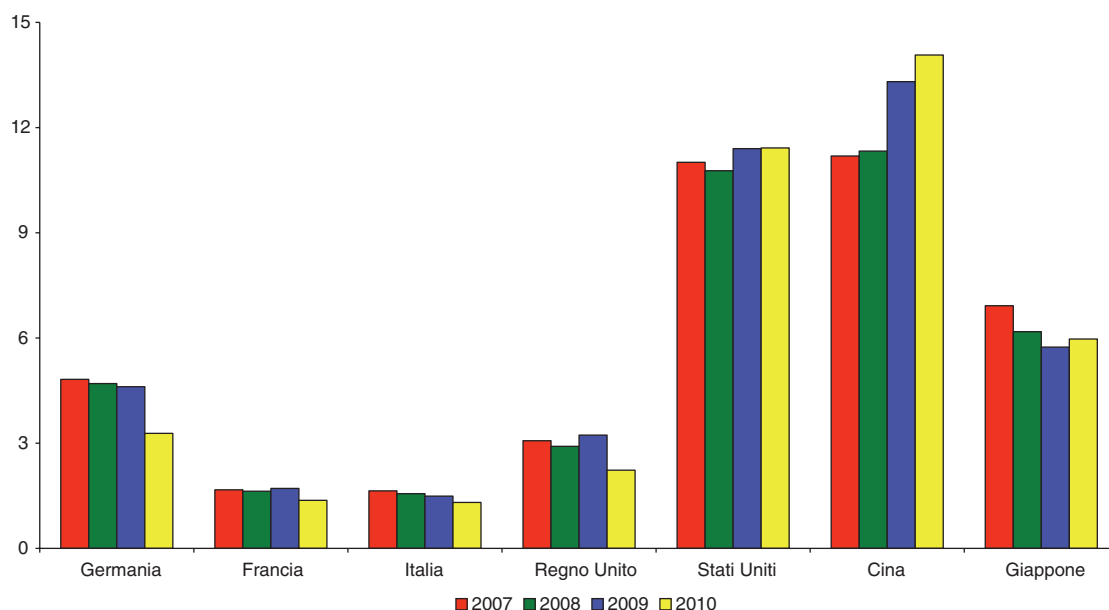
Le esportazioni hanno risentito della moderata dinamica della domanda nei paesi dell'area: a fronte di un 2009 in cui il calo era stato del 25,2 per cento, nel 2010 hanno riportato un incremento del 18,5 per cento. La ripresa delle vendite italiane è stata maggiore negli Stati Uniti (+18,9 per cento) rispetto al Canada (+14,9 per cento). Nel complesso, tuttavia, l'importanza relativa di quest'area per le esportazioni italiane totali si sta progressivamente riducendo a vantaggio di altre aree e in particolare dell'Asia orientale.

Nel corso dell'ultimo decennio, la quota italiana sul mercato nordamericano ha subito una progressiva contrazione che ha determinato una perdita complessiva di circa un punto percentuale. Questa tendenza si è confermata nel 2010 ed ha riguardato anche gli altri principali concorrenti europei, con un calo più accentuato per Germania e Regno Unito. Tra i paesi non Ue, le quote di Cina e Giappone sono aumentate mentre quella degli Stati Uniti è rimasta stabile.

Nel primo quadrimestre del 2011 i flussi commerciali da e verso l'America settentrionale hanno riportato un incremento superiore al 30 per cento determinando un ampliamento del surplus; l'interscambio con gli Stati Uniti ha mostrato una significativa vivacità crescendo a ritmi superiori alla media dell'area (33,2 per cento per le esportazioni e 36,4 per cento per le importazioni).

Nel 2010, il saldo relativo agli scambi di servizi con i paesi dell'America settentrionale si è trasformato in un passivo, sebbene di entità modesta; nel complesso, infatti, gli scambi sono prossimi al pareggio. Per quanto riguarda gli Stati Uniti, il deficit si è lievemente ampliato rispetto al 2009 ma rimane ben al di sotto del valore di un miliardo di euro.

Grafico 5.3
America settentrionale.
Quote dei principali concorrenti



5.4 America centro-meridionale

L'America centro – meridionale è l'area che ha fatto registrare il maggiore incremento delle esportazioni italiane nel 2010 (+23 per cento). La crescita più sostenuta delle importazioni (+36 per cento) ha determinato una flessione dell'attivo commerciale che tuttavia, resta superiore a un miliardo di euro. L'ampliamento del surplus col Messico, il maggiore avanzo dell'Italia nell'area, è stato più che compensato dal raddoppio del deficit con il Cile. Nel 2010 inoltre, ha trovato conferma e si è anzi rafforzata la trasformazione, registrata già nel 2009, del deficit con il Brasile in un surplus; l'ampliamento di questo avanzo lascia individuare l'apertura di nuovi spazi per l'Italia come fornitore di una delle economie più promettenti in termini di crescita della domanda.

Il significativo aumento delle importazioni italiane nel 2010, è imputabile principalmente alla crescita degli acquisti dal Cile e dal Perù (in entrambi i casi si tratta essenzialmente di importazioni di metalli) che hanno scalato posizioni nella graduatoria dei principali fornitori dell'Italia nell'area a scapito dell'Argentina. Il peso del Cile sugli acquisti italiani totali dal Sudamerica, in particolare, è ormai prossimo ai 20 punti percentuali. Tutti i paesi dell'area, ad eccezione del Venezuela (-9,2 per cento) hanno contribuito alla crescita dei valori importati nel 2010.

Le esportazioni sono cresciute a ritmi superiori al 40 per cento in tutti i principali paesi dell'area; nel caso del Brasile e dell'Argentina, una crescita rispettivamente, del 44,1 e del 60 per cento, ha determinato il sorpasso dei livelli del 2008. Anche dal punto di vista dell'export il Venezuela è l'unico paese che ha fatto registrare una caduta dei flussi anche nel 2010 (-5,5 per cento), insieme a partner minori quali Panama e Cuba.

La quota di mercato dell'Italia nell'America centro – meridionale ha subito un lieve calo nel 2010: per quanto riguarda i principali partner infatti, la contrazione della quota in Brasile è stata in parte compensata dall'aumento di quella in Argentina e Messico.

Le quote dei principali paesi europei si sono mantenute pressoché stabili rispetto al 2009, mentre quella di Regno Unito e Stati Uniti hanno riportato una moderata flessione; la Cina ha rafforzato ulteriormente il proprio ruolo negli scambi commerciali con l'area.

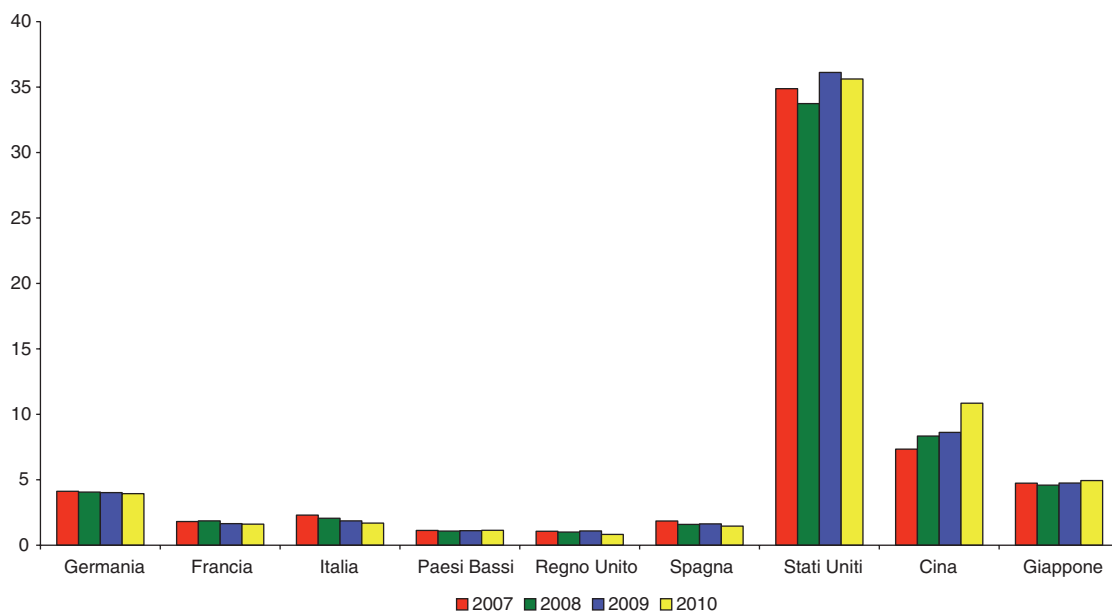
Anche nel primo quadrimestre del 2011 l'interscambio con l'America centro-meridionale si è caratterizzato per una crescita sostenuta che ha riguardato entrambi i flussi; l'aumento delle importazioni, in particolare, è stato superiore ai 40 punti percentuali determinando la contrazione dell'attivo commerciale.

L'America centro-meridionale incide per poco più del 3 per cento sugli scambi di servizi da e verso l'Italia. Il deficit con l'area si è lievemente contratto grazie alla notevole crescita delle esportazioni italiane verso il Brasile (16,4 per cento), il paese che pesa di più sulle nostre vendite nell'area. L'incremento del 50 per cento delle importazioni dall'Argentina invece, ha avuto scarsi effetti sul saldo data la modesta entità dei flussi dal paese.

5.5 Asia orientale e Oceania

L'interscambio dell'Italia con l'Asia orientale nel 2010 si è caratterizzato per un'intensa ripresa che ha determinato il pieno recupero dei livelli del 2008 per entrambi i flussi commerciali. La maggiore crescita del valore delle merci acquistate (+40,1 per cento) rispetto a quelle vendute (+20,2 per cento) ha determinato un significativo ampliamento del deficit, ormai vicino alla cifra record di 20 miliardi di euro. Il contributo maggiore al peggioramento della bilancia commerciale italiana è venuto dal deficit nei confronti della Cina ma anche i passivi con Indonesia e Taiwan sono aumentati sensibilmente nell'ultimo anno. Nel 2010, inoltre, il saldo commerciale con la Corea del Sud, che nel 2009 si era trasformato in un avanzo, è tornato di segno negativo; è aumentato, inoltre, il passivo con il Giappone, sebbene resti inferiore agli alti livelli raggiunti fino al 2007. L'ampliamento del surplus che l'Italia vanta nei confronti di Hong Kong non ha inciso sulla posizione deficitaria complessiva.

Grafico 5.4
America centro-
meridionale.
 Quote dei
 principali
 concorrenti



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

La crescita delle importazioni è stata determinata da un incremento degli acquisti da tutti i maggiori paesi dell'area. Per Cina, Taiwan e Corea del Sud l'aumento delle importazioni italiane ha raggiunto ritmi superiori o prossimi al 40 per cento; ciò ha comportato un ulteriore accrescimento del peso della Cina tra i nostri fornitori nell'area a scapito delle altre economie, in particolare del Giappone, il cui peso sulle importazioni italiane dall'Asia orientale è passato, in un anno, da 12,4 a 9,7 per cento. La compressione dell'importanza del Giappone tra i nostri fornitori nell'area potrebbe proseguire ulteriormente alla luce delle conseguenze che il terremoto del marzo scorso sta determinando in termini di caduta della produzione.

Dal lato delle esportazioni invece, gli effetti del terremoto giapponese, sebbene siano poco rilevanti per le vendite italiane complessive, potrebbero risultare particolarmente dannosi per le esportazioni di alcune tipologie di beni come l'alimentare, pelle e calzature e la farmaceutica. Al momento tuttavia, è difficile azzardare previsioni, anche perché la ricostruzione del paese potrebbe spingere al rialzo le importazioni giapponesi in altri settori produttivi portando beneficio anche alle esportazioni italiane (che peraltro nel 2010 sono aumentate meno rispetto alle vendite verso gli altri paesi dell'area, +8,5 per cento). Le esportazioni verso Cina, Hong Kong, Taiwan e Indonesia sono cresciute a tassi superiori alla media mentre le vendite italiane verso Singapore nel 2010 hanno continuato a contrarsi (-6,4 per cento).

Nel 2010, anche l'interscambio con l'Oceania è tornato a crescere con un aumento del 13,5 per l'export e del 19,5 per l'import. L'attivo commerciale si è ampliato, soprattutto grazie alla crescita del surplus che l'Italia vanta nei confronti dell'Australia. Le importazioni italiane dall'Australia sono aumentate del 23,7 per cento mentre quelle dalla Nuova Zelanda sono cresciute solo del 2,8 per cento. Dal punto di vista delle esportazioni invece, a crescere di più sono state le vendite italiane verso la Nuova Zelanda (+23,6 per cento), rispetto a quelle verso l'Australia (+14,5 per cento).

Se nel 2009 l'Italia aveva guadagnato alcune posizioni in Asia Orientale, nel 2010 la quota ha mostrato una tendenza al ribasso. Nonostante il cospicuo aumento delle esportazioni verso alcuni paesi infatti, la contrazione della quota italiana nel 2010 ha riguardato tutte le economie dell'area.

Questo calo ha interessato anche i principali partner commerciali dell'Italia, Cina compresa. La quota del gigante asiatico resta elevata (14,9 per cento) ma nell'ultimo anno ha risentito

dell'ascesa di altre economie dell'area come la Malesia, la Thailandia e l'Indonesia, oltre al Giappone. Questi paesi stanno guadagnando posizioni proprio in Cina; restringendo l'analisi al mercato cinese infatti, emerge che a fronte di un calo delle quote delle maggiori economie avanzate, sono stati alcuni paesi asiatici insieme ad altre economie emergenti, come il Brasile, ad aver rafforzato la propria presenza su questo mercato nel 2010.

La quota italiana è diminuita anche in Oceania, in linea con quanto avvenuto per i partner europei e per gli Stati Uniti. Le quote di Cina e Giappone, al contrario, hanno riportato un sensibile aumento rispetto ai livelli del 2009.

Nel primo trimestre del 2011 il deficit commerciale con i paesi dell'area si è ampliato rispetto allo stesso periodo del 2010 in conseguenza della maggiore crescita delle importazioni (36,8 per cento) rispetto alle esportazioni (23,7 per cento). Nel periodo gennaio – aprile 2011, l'interscambio con la Cina ha fatto registrare variazioni prossime al 40 per cento per le importazioni mentre le esportazioni sono aumentate del 27,3 per cento. Per quanto riguarda il Giappone, i dati riferiti ad aprile e maggio mostrano le prime ripercussioni del terremoto in termini di interscambio con l'Italia; nei primi quattro mesi l'export è cresciuto del 18,7 per cento, ma con un netto ridimensionamento nei mesi post-terremoto (l'incremento registrato ad aprile 2011 rispetto allo stesso mese del 2010 è stato modesto, +0,3 per cento); dal lato dell'import, il rialzo è stato del 18,9 per cento nel periodo gennaio-aprile, ma con una contrazione piuttosto consistente in maggio (-11,4 per cento).

Anche i flussi con l'Oceania nei primi quattro mesi dell'anno si sono caratterizzati per una crescita delle importazioni maggiore rispetto a quella delle esportazioni; nonostante ciò, l'attivo si è lievemente ampliato.

Per quanto riguarda l'interscambio di servizi con la Cina, la forte crescita delle esportazioni italiane (+70,3 per cento) ha determinato un miglioramento del deficit con il paese. La contrazione degli acquisti dal Giappone (-8,6 per cento) invece, ha provocato la trasformazione del passivo in un attivo. In entrambi i casi, tuttavia, si tratta di valori esigui: il peso dei due paesi sui flussi complessivi non supera il 2 per cento.

L'interscambio di servizi con l'Oceania si caratterizza per un attivo che si è lievemente contratto nell'ultimo anno. L'Australia è il paese che incide maggiormente sull'interscambio complessivo.

Grafico 5.5
Asia Orientale.
Quote dei
principali
concorrenti

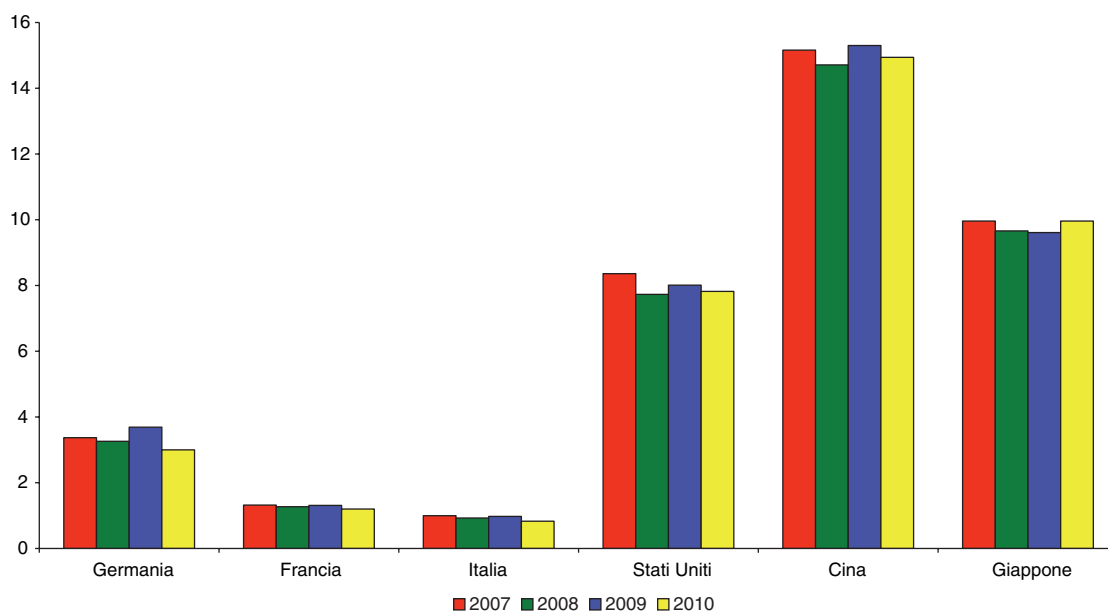
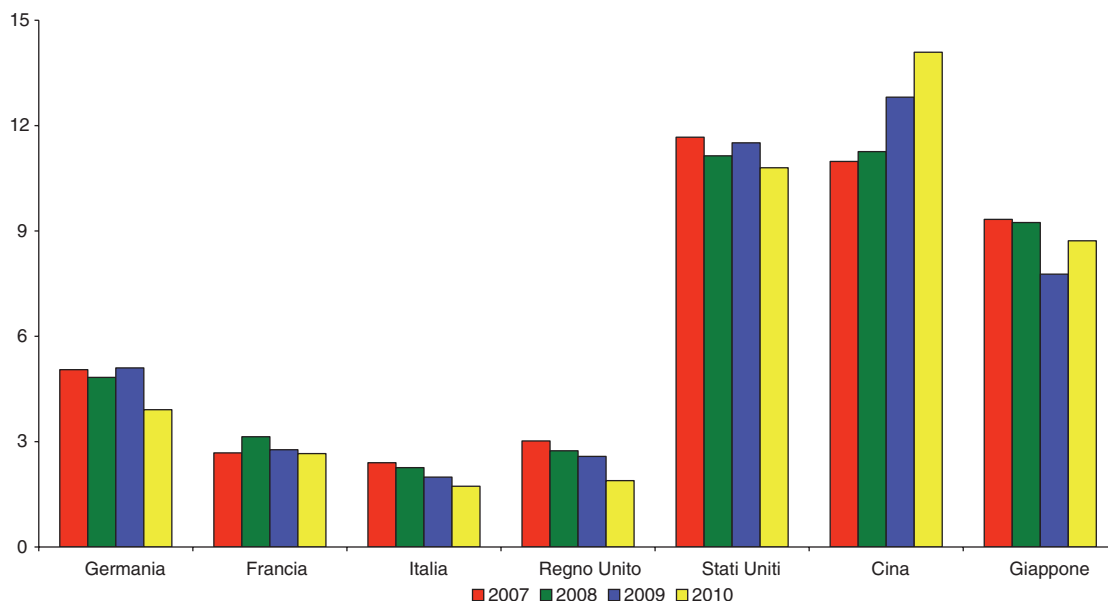


Grafico 5.6
Oceania.
 Quote dei
 principali
 concorrenti



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

5.6 Asia centrale

L'Asia centrale nel 2009 era stata l'unica area in cui l'export italiano aveva riportato una variazione positiva. Nel 2010 le esportazioni hanno continuato a crescere (+ 11,7 per cento) e le importazioni, grazie ad un aumento del 45,2 per cento, hanno recuperato i livelli pre-crisi. La crescita più sostenuta per l'import ha determinato un significativo ampliamento del passivo italiano nei confronti dell'area. L'Italia è deficitaria nei confronti della maggior parte delle economie dell'Asia centrale (le uniche eccezioni sono rappresentate da Pakistan, Afghanistan, Kirghizistan e Bhutan ma si tratta di valori esigui) ma è il passivo con il Kazakistan quello che incide di più sul saldo complessivo. Nel 2010 anche il deficit con l'India si è notevolmente ampliato.

Nel 2010, gli acquisti dall'area sono stati trainati principalmente dalle importazioni dal Kazakistan (+78,2 per cento) che incide per circa il 30 per cento sugli acquisti italiani dall'area e rappresenta il settimo fornitore di petrolio del nostro paese. Anche le importazioni dall'India sono aumentate di oltre il 30 per cento nel 2010.

L'aumento delle esportazioni è stato più contenuto e molti paesi che nel 2009 avevano continuato ad acquistare merci italiane, nel 2010 hanno fatto registrare variazioni negative. Ad aumentare di più sono state le esportazioni verso l'India mentre quelle verso Kazakistan e Pakistan sono diminuite del 6 per cento.

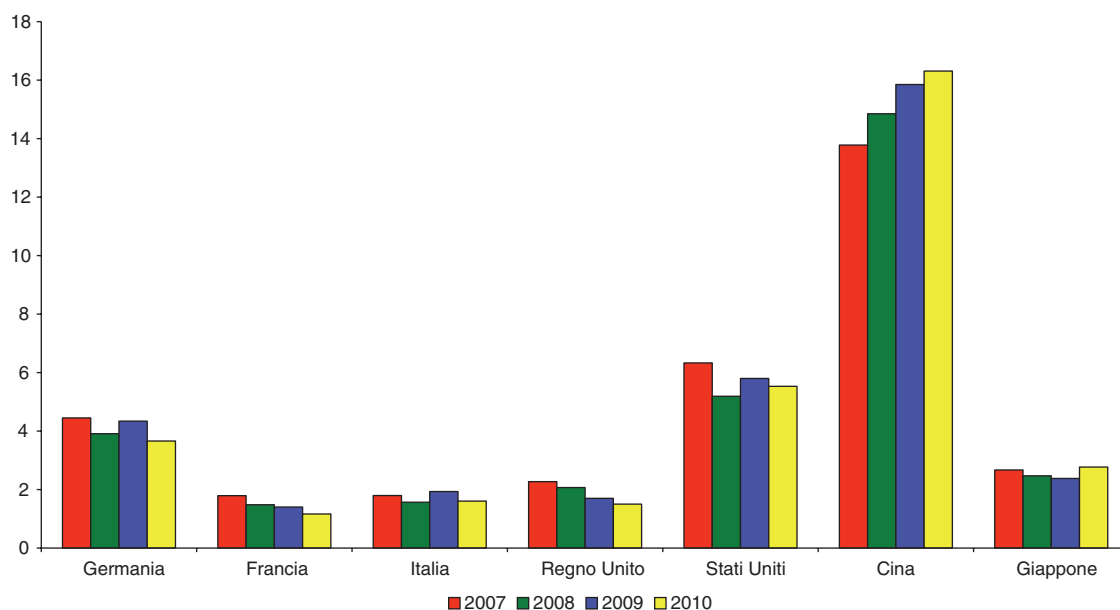
Il posizionamento competitivo dell'Italia nell'area, dopo essere migliorato nel 2009, si è ridimensionato nel corso dell'ultimo anno. Tra i principali partner, il calo maggiore ha riguardato la quota italiana in Kazakistan, che tuttavia rimane superiore ai livelli pre-crisi, e in Pakistan.

Anche la quota dei paesi europei e degli Stati Uniti si è contratta mentre la Cina e il Giappone hanno migliorato ulteriormente la propria performance competitiva. Anche altre economie asiatiche, insieme ad alcuni paesi mediorientali, hanno visto crescere le proprie quote su questo mercato nel 2010.

L'interscambio con l'Asia centrale nei primi tre mesi del 2011 si è caratterizzato per una crescita superiore al 30 per cento che ha riguardato entrambi i flussi. Nel periodo gennaio – aprile 2011, il cospicuo aumento delle importazioni dall'India (36,2 per cento) ha determinato l'ampliamento del deficit col paese.

Nel 2010, l'interscambio di servizi con i paesi dell'area è cresciuto, sebbene si tratti di valori esigui. L'attivo con l'India si è lievemente ampliato mentre quello con il Kazakistan si è trasformato in un passivo in conseguenza del raddoppio dei valori acquistati dall'Italia. L'interscambio di servizi con il Pakistan si è lievemente ridotto.

Grafico 5.7
Asia centrale.
Quote dei
principali
concorrenti



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

5.7 Medio Oriente

Le relazioni commerciali tra l'Italia e i paesi del Medio Oriente nel 2010, hanno fortemente risentito degli acquisti di materie prime. L'analisi della dinamica del saldo negli ultimi dieci anni fornisce una prima indicazione sulla crescente rilevanza di alcuni paesi dell'area tra i nostri maggiori fornitori di commodities: se nel periodo 2001 – 2009 il saldo dell'Italia era stato positivo (con le sole eccezioni del 2005, del 2006, unico anno in cui il deficit ha superato un miliardo di euro e del 2008), nel 2010 questa tendenza si è invertita e il passivo ha sfiorato i 5 miliardi di euro. Azerbaigian, Iran, Iraq e Arabia Saudita occupano rispettivamente, il secondo, il quarto, il quinto e il sesto posto nella graduatoria dei maggiori fornitori di petrolio dell'Italia mentre il Qatar è il nostro quarto fornitore di gas naturale. Se negli anni passati la dipendenza energetica veniva compensata dai corposi acquisti di merci italiane, nel 2010 ciò non è avvenuto. In particolare, l'attivo con gli Emirati Arabi, che aveva sempre agito da elemento di compensazione nei flussi commerciali con quest'area, si è contratto. Neanche la crescita del surplus con il Libano ha garantito un miglioramento della bilancia commerciale. La crescente dipendenza dell'Italia dalla fornitura di materie prime energetiche dal Medio Oriente ha un significato particolare se si considera il rischio di propagazione delle crisi politiche del Nord Africa a questi paesi. Una tale ipotesi avrebbe delle inevitabili ripercussioni in termini di offerta e di prezzi delle commodities, con conseguenze rilevanti per il nostro paese.

Nel 2010, le importazioni sono aumentate in media del 74,1 per cento. Gli acquisti dall'Iran e dal Qatar hanno registrato le variazioni più elevate mentre sono cresciute meno della media quelle da Iran e Emirati Arabi Uniti. Le importazioni da Israele, dopo un calo di circa il 15 per cento nel 2009, sono cresciute quest'anno di un esiguo 1 per cento.

Le esportazioni sono cresciute molto meno della media mondiale (6,9 per cento); solo Israele, Siria e Libano hanno incrementato in modo rilevante gli acquisti dall'Italia,

invertendo la tendenza al ribasso dell'anno precedente. Le esportazioni verso gli Emirati Arabi, uno dei principali mercati di sbocco del nostro paese hanno invece sperimentato una contrazione dell'1,9 per cento. Sono inoltre, diminuite di oltre il 20 per cento, le esportazioni verso Qatar e Iraq. Questo quadro di crescita modesta della domanda vale anche per le altre economie dell'area che però incidono in misura modesta sul totale delle vendite italiane.

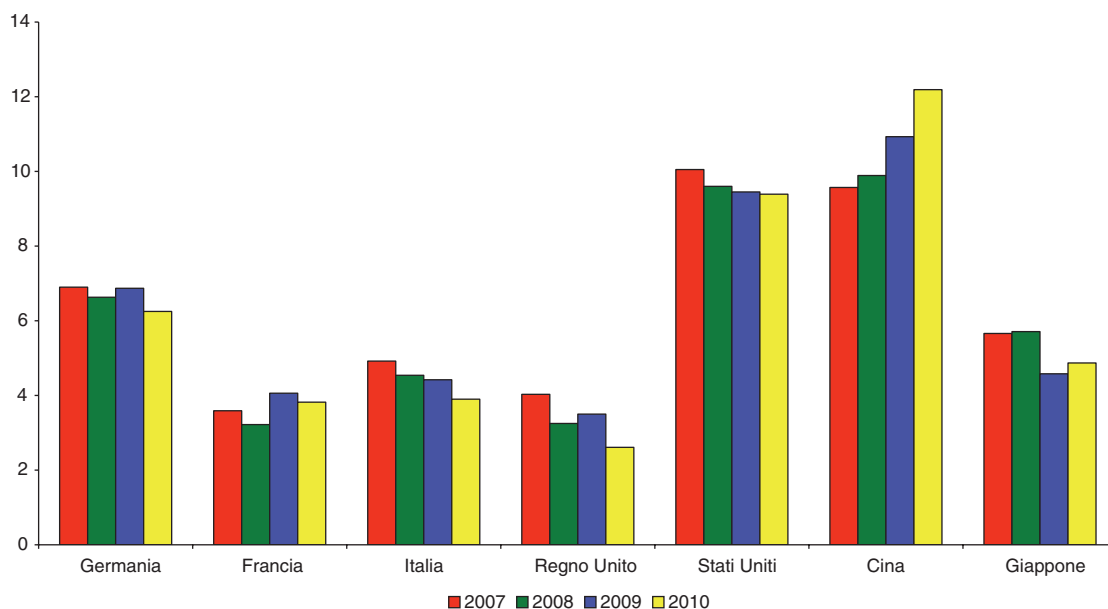
Nel 2010 la quota italiana si è contratta in tutti i paesi mediorientali, ad eccezione di Libano e Siria; il calo è stato particolarmente accentuato per Qatar e Iraq.

Cina e Giappone, insieme a Russia, Turchia e Brasile, sono i paesi che hanno aumentato maggiormente le proprie quote in Medio Oriente, a differenza delle economie europee per le quali la perdita di quote di mercato è stata generalizzata. Il posizionamento degli Stati Uniti, invece, non ha subito particolari mutamenti rispetto al 2009.

I dati riferiti al primo quadrimestre del 2011 mostrano una crescita delle importazioni nettamente più ampia rispetto a quella delle esportazioni (rispettivamente, 12,4 e 44,5 per cento). Il deficit commerciale si è ampliato in misura consistente rispetto a quello registrato nei primi quattro mesi del 2010 soprattutto in conseguenza del forte aumento delle importazioni di petrolio dall'Arabia Saudita; dai dati riferiti ai primi tre mesi del 2011 infatti, emerge che il paese ha rappresentato un fornitore alternativo per l'Italia rispetto ai paesi nordafricani.

L'interscambio di servizi con gli Emirati Arabi Uniti e con Israele è aumentato nel 2010, con percentuali di crescita elevate sia per i flussi in entrata che per quelli in uscita. Si sono ridotte invece, le importazioni dall'Arabia Saudita e il passivo registrato lo scorso anno, si è trasformato in un attivo.

Grafico 5.8
Medio Oriente.
Quote dei
principali
concorrenti



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

5.8 Africa settentrionale

L'Africa settentrionale rappresenta un'area di assoluta rilevanza per gli scambi commerciali italiani, non solo in termini di peso sull'export totale (4 per cento nel 2010), ma anche come fonte di approvvigionamento di materie prime oltre che per la presenza di numerose

imprese che vi hanno effettuato investimenti nel corso degli anni. Le recenti crisi politiche che hanno interessato i paesi dell'area, l'esito incerto dei processi politici post-rivoluzionari e il protrarsi della guerra civile in Libia (con il coinvolgimento internazionale che ne è conseguito), rappresentano degli elementi di rischio e incertezza che incideranno sui rapporti commerciali nei prossimi anni. Oltre alle problematiche sul lato dell'offerta, bisogna considerare anche le ripercussioni che l'aumento dei prezzi delle materie prime avrà sugli acquisti italiani.

Nel 2010 le relazioni commerciali fra Italia e paesi dell'Africa settentrionale hanno ritrovato vigore dopo il calo generalizzato del 2009. Le importazioni sono cresciute più delle esportazioni (rispettivamente, +21,6 e +15,9 per cento) determinando un ampliamento del deficit che si conferma il più elevato dopo quello verso l'Asia orientale. I maggiori passivi, quelli con la Libia e l'Algeria, sono aumentati ma questo peggioramento è stato in parte compensato dalla crescita dell'avanzo con la Tunisia, raddoppiato rispetto al 2009.

La crescita delle importazioni ha interessato tutte le economie dell'area: gli acquisti da Algeria e Marocco sono aumentati oltre il 30 per cento mentre la dinamica delle importazioni dalla Libia e dall'Egitto è stata più moderata. Nonostante ciò, la Libia si conferma il nostro primo fornitore di petrolio e il terzo di gas naturale. In entrambi i settori tuttavia, nel 2010 è emersa una flessione dell'incidenza della Libia sugli acquisti italiani complessivi a vantaggio dell'Algeria nel caso del gas (circa 4 punti percentuali di differenza rispetto al 2009) e di alcuni paesi mediorientali per il petrolio (Iran soprattutto ma anche Azerbaigian). Questa parziale diversificazione tuttavia, non mette l'Italia al riparo dalle vicende libiche degli ultimi mesi sia per l'importanza che il paese continua a rivestire in termini di import, sia perché i partner verso cui l'Italia sta indirizzando una parte della domanda di materie prime energetiche sono anch'essi soggetti a rischi elevati.

Le esportazioni sono cresciute del 16 per cento. La Tunisia ha condizionato questo risultato con un aumento degli acquisti dall'Italia del 34,9 per cento mentre le esportazioni verso il Marocco hanno fatto registrare l'incremento più contenuto (+4,4 per cento).

Dall'analisi delle quote di mercato emerge che il posizionamento competitivo dell'Italia ha mostrato una certa stabilità nel 2010 rispetto ai valori dell'anno precedente. La perdita di quote sulle esportazioni mondiali verso Libia, Egitto e Marocco infatti, è stata compensata dal miglioramento del posizionamento in Tunisia e Algeria.

Ad eccezione di Germania e Spagna, le quote dei principali concorrenti europei sono rimaste sui livelli dell'anno precedente mentre è aumentata sensibilmente quella degli Stati Uniti. La quota cinese invece, ha riportato un incremento solo modesto rispetto alla crescita sperimentata nelle altre aree geografiche considerate.

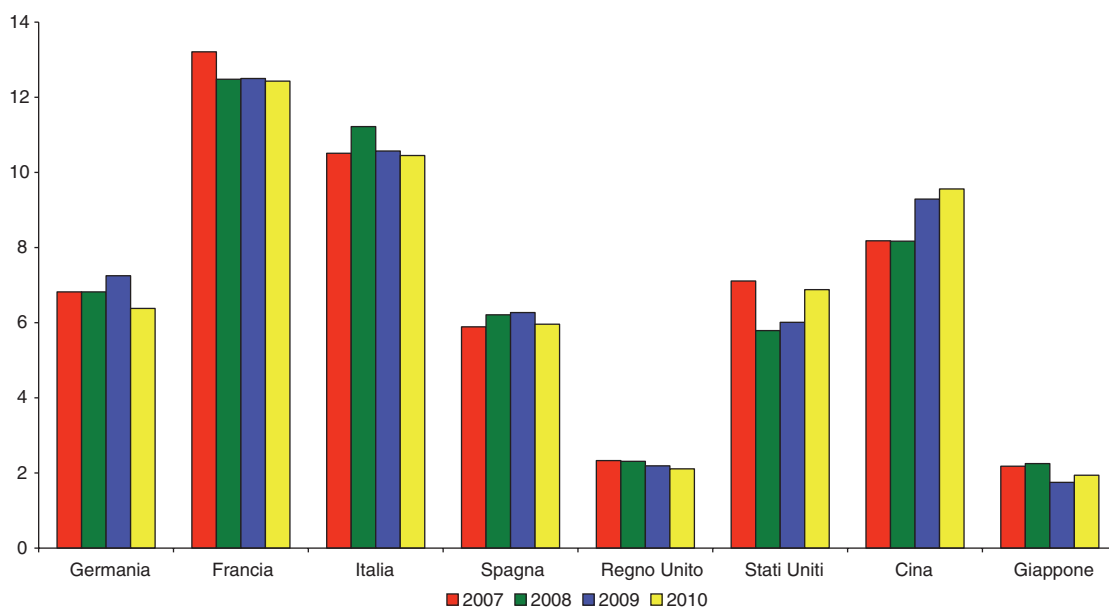
I dati relativi al primo quadrimestre del 2011 mostrano i primi effetti che le crisi politiche nei paesi nordafricani hanno determinato in termini di interscambio commerciale con l'Italia. Per le esportazioni, la caduta complessiva rispetto ai primi quattro mesi del 2010 è stata del 10 per cento mentre i dati riferiti al solo mese di aprile riportano una caduta tendenziale del 19,4 per cento. Le importazioni hanno fatto registrare una variazione positiva nel primo quadrimestre del 2011 rispetto allo stesso periodo del 2010 (6,9 per cento) mentre nel mese di aprile il calo è stato dell'11,4 per cento.

I dati riferiti ai primi tre mesi del 2011 mostrano che la contrazione delle esportazioni italiane ha riguardato tutti e tre i paesi al centro delle agitazioni politiche dei primi mesi dell'anno, facendo registrare -27,8 per la Libia, -17,9 per l'Egitto e -10,2 per la Tunisia. Dal lato delle importazioni, al contrario, gli acquisti dalla Libia e dall'Egitto hanno continuato a crescere nel primo trimestre del 2011 mentre quelli dalla Tunisia si sono contratti del 19,6 per cento. Il diverso andamento delle importazioni nei tre paesi sembrerebbe riflettere la cronologia della crisi che si è manifestata prima in Tunisia per poi coinvolgere, nelle settimane successive, gli altri paesi. Tali dinamiche riflettono principalmente l'aumento del prezzo del petrolio, di cui i paesi considerati (in particolare la Libia) sono tra i principali fornitori. I dati in quantità relativi agli scambi di greggio con i

paesi nordafricani mostrano infatti, una contrazione delle importazioni (-11,4% nel primo trimestre del 2011) sintomatica dell'incidenza dei conflitti nell'area sulle forniture di *commodities*.

L'interscambio di servizi con i paesi dell'area si è caratterizzato per una sensibile crescita dei flussi da e per Egitto e Tunisia, con un conseguente peggioramento del saldo, oltre che per una forte contrazione delle esportazioni verso l'Algeria.

Grafico 5.9
Africa
settentrionale.
Quote dei
principali
concorrenti



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

5.9 Altri paesi africani

Gli Altri paesi africani rivestono una modesta rilevanza in termini di commercio per l'Italia, con un peso dell'1,3 per cento sulle esportazioni complessive e dell'1,6 per cento sulle importazioni. Nel 2010, a fronte di una crescita delle importazioni pari al 31,7 per cento, le esportazioni sono diminuite del 2,1 per cento. Il deficit commerciale è tornato a crescere ma se fino al 2008 era in gran parte imputabile alle importazioni dal Sudafrica, ora il disavanzo con questa economia si è contratto significativamente. Il maggiore passivo nel 2010 è stato quello con la Guinea Equatoriale che sta assumendo sempre più rilevanza come fornitore di petrolio per l'Italia. Anche i surplus con Congo e Liberia, i più ampi nel 2009, si sono dimezzati e l'attivo più consistente che l'Italia vanta nell'area è quello con la Nigeria; il saldo con il paese ha risentito della forte contrazione delle importazioni di petrolio nel 2010.

La crescita delle importazioni nell'ultimo anno è il risultato da un lato, di aumenti consistenti degli acquisti italiani da alcuni paesi, come la Guinea Equatoriale, il cui peso sulle importazioni italiane dall'area ha raggiunto il 12,8 per cento e, dall'altro lato, di significative riduzioni dei valori importati da fornitori tradizionali come la Nigeria. Il Sudafrica si conferma il principale partner italiano nell'area con un'incidenza di oltre il 30 per cento su entrambi i flussi commerciali.

Alla contrazione delle esportazioni hanno contribuito tutti i paesi dell'area ad eccezione del Sudafrica (+25,4 per cento). Anche altri paesi hanno fatto segnare variazioni positive negli acquisti dell'Italia ma a fronte di valori molto contenuti.

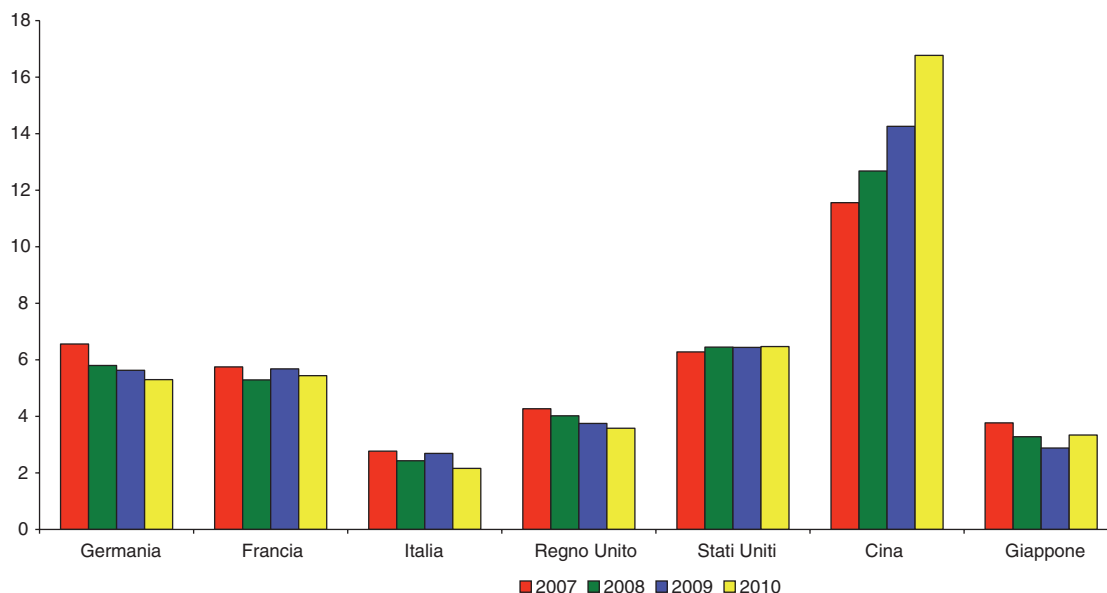
Nel 2010, la quota italiana sul mercato degli Altri paesi africani è diminuita, raggiungendo il livello più basso del decennio. In linea con quanto emerso dall'analisi delle esportazioni italiane verso i principali partner dell'area, solo la quota sul mercato sudafricano non ha subito variazioni di rilievo mentre è diminuita quella in Nigeria e Angola.

La contrazione della quota italiana è stata la più ampia tra quelle registrate per i principali paesi europei. La straordinaria crescita della quota cinese (passata dal 14,3 nel 2009 a 16,8 per cento nel 2010) invece, conferma il forte interesse dell'economia asiatica per questo mercato.

L'interscambio con gli Altri paesi africani nei primi quattro mesi del 2011 si è caratterizzato per una crescita delle importazioni molto più sostenuta rispetto alle esportazioni (rispettivamente +75,6 per cento e +11,6 per cento) con la conseguenza di un significativo ampliamento del passivo rispetto a quello registrato nel periodo gennaio - aprile 2010.

Le importazioni di servizi dal Sudafrica sono cresciute del 20 per cento nell'ultimo anno ma si tratta di valori contenuti che incidono poco sul totale degli acquisti di servizi dell'Italia.

Grafico 5.10
Altri paesi
africani.
Quote dei
principali
concorrenti



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

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

Il 2009 si è caratterizzato per una riduzione delle partecipazioni in entrata nel nostro paese, con un calo dei valori investiti dell'11,8 per cento rispetto all'anno precedente. La contrazione è stata generalizzata ma tra i paesi che pesano di più sul totale delle partecipazioni, è diminuita soprattutto l'incidenza dell'America settentrionale e in particolare, del principale investitore nel nostro paese, gli Stati Uniti. Se infatti, si esclude l'aggregato dell'Unione europea a 27, gli Stati Uniti hanno rappresentato il principale investitore anche nel 2009, nonostante la diminuzione dell'incidenza sul totale delle partecipazioni in entrata.

Sebbene i valori investiti siano diminuiti, è aumentato il peso dei partner dell'Ue-15 e dei Paesi europei non Ue, raggiungendo, in entrambi i casi, l'incidenza maggiore registrata nel quinquennio. Il peso delle altre aree, peraltro modesto, è diminuito in alcuni casi (Africa settentrionale, America centro-meridionale e Asia centrale) mentre in altri è rimasto stabile (Altri paesi africani e Medio Oriente) o ha riportato solo un lieve incremento (Asia

orientale). Gli unici paesi che, anche nel 2009, hanno dato un contributo positivo ai flussi in entrata in Italia sono stati l'Egitto e la Corea del Sud.

Dal punto di vista delle partecipazioni in uscita, nel 2009 si è registrato un incremento contenuto dei valori investiti (0,2 per cento). Tra i principali destinatari degli investimenti italiani, si è contratto il peso dell'Unione europea e dei Paesi europei non Ue, mentre è aumentato sensibilmente il peso del continente americano (sia America settentrionale che centro-meridionale) e dei vicini paesi dell'Africa settentrionale. È proseguito, invece, il trend decrescente che dal 2005 sta interessando l'importanza relativa dell'Asia orientale rispetto al totale degli investimenti italiani. Nel 2009, infine, si è registrata una flessione del peso degli Altri paesi africani, del Medio Oriente e dell'Oceania, mentre l'incidenza dell'Asia centrale sul totale delle partecipazioni in uscita ha registrato un lieve incremento.

Tavola 5.4 - Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana per aree e principali paesi
Pesi percentuali

	2005	2006	2007	2008	2009
Unione europea	65,4	64,9	64,6	63,6	60,1
Ue-15	58,8	58,5	58,3	56,9	53,5
<i>Francia</i>	14,7	14,2	12,4	11,5	10,9
<i>Germania</i>	11,4	12,0	10,4	10,4	9,8
<i>Gran Bretagna</i>	8,1	7,8	6,8	6,3	5,4
<i>Spagna</i>	7,5	7,3	12,1	11,4	9,7
<i>Paesi Bassi</i>	6,8	7,1	6,7	6,1	6,5
<i>Polonia</i>	2,5	2,5	2,4	2,6	2,5
<i>Romania</i>	1,0	1,0	1,0	1,2	1,1
<i>Repubblica Ceca</i>	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1
<i>Ungheria</i>	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
Paesi europei non Ue	6,6	6,3	6,2	6,4	6,0
<i>Svizzera</i>	3,1	2,9	2,6	2,7	2,6
<i>Russia</i>	0,8	0,6	0,9	1,0	1,0
<i>Turchia</i>	1,2	1,1	1,0	1,1	1,1
Africa settentrionale	2,2	3,0	3,1	3,2	4,2
<i>Egitto</i>	0,7	0,9	0,8	0,8	0,9
<i>Tunisia</i>	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
Altri paesi africani	1,8	2,0	2,1	2,1	1,8
<i>Nigeria</i>	0,7	0,6	0,6	0,5	0,4
<i>Angola</i>	0,3	0,5	0,7	0,7	0,5
America settentrionale	8,5	7,7	7,0	6,9	9,7
<i>Stati Uniti</i>	7,1	6,9	6,3	6,4	9,2
America centrale e meridionale	7,3	7,5	9,2	9,9	10,9
<i>Argentina</i>	1,4	1,6	1,8	1,8	1,9
<i>Brasile</i>	3,7	4,0	4,3	5,0	4,6
Medio Oriente	0,5	0,6	0,6	0,5	0,4
<i>Qatar</i>	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
<i>Iran</i>	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
<i>Emirati Arabi Uniti</i>	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Asia centrale	1,2	1,6	1,6	1,6	1,8
<i>Kazakistan</i>	0,7	1,1	1,0	1,1	1,3
<i>India</i>	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Asia orientale	4,0	3,9	3,6	3,5	3,1
<i>Giappone</i>	1,7	1,5	1,4	1,3	1,1
<i>Cina</i>	1,3	1,3	1,2	1,3	1,2
Oceania	1,3	0,9	0,8	0,8	0,7
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore in milioni di euro	318.739	358.997	430.613	456.110	456.227
Variazioni percentuali	7,3	12,6	19,9	5,7	0,2

Tavola 5.5 - Fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per aree e principali paesi
Pesi percentuali

	2005	2006	2007	2008	2009
Unione europea	54,0	54,7	56,7	56,5	57,1
Ue-15	53,8	54,6	56,2	55,9	56,7
<i>Francia</i>	16,2	17,2	16,5	17,0	17,6
<i>Germania</i>	14,6	14,6	13,7	14,5	14,6
<i>Gran Bretagna</i>	8,1	8,3	8,0	8,1	8,2
<i>Paesi Bassi</i>	4,7	4,2	3,8	3,7	3,7
<i>Spagna</i>	2,6	3,1	7,1	6,1	6,5
Paesi europei non Ue	7,0	7,3	7,5	7,9	8,4
<i>Russia</i>	0,6	0,7	0,8	1,2	1,3
<i>Svizzera</i>	5,8	5,9	5,9	6,0	6,5
Africa settentrionale	2,5	2,3	2,1	2,2	2,1
<i>Libia</i>	1,3	1,2	1,0	1,1	0,7
Altri paesi africani	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
America settentrionale	27,0	26,1	24,5	24,2	23,4
<i>Stati Uniti</i>	26,5	25,7	24,2	23,8	23,0
America centro-meridionale	0,6	0,5	0,6	0,9	0,7
<i>Argentina</i>	0,5	0,4	0,5	0,5	0,4
Medio Oriente	2,0	1,9	1,9	1,9	1,9
<i>Kuwait</i>	1,7	1,6	1,5	1,5	1,5
Asia centrale	0,1	0,2	0,2	0,5	0,4
<i>India</i>	0,1	0,2	0,2	0,5	0,4
Asia orientale	6,2	6,3	6,0	5,4	5,5
<i>Giappone</i>	4,1	4,2	4,0	3,4	3,3
<i>Corea del Sud</i>	0,7	0,7	0,6	0,5	0,7
<i>Taiwan</i>	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4
<i>Cina</i>	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Oceania	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore in milioni di euro	398.740	429.756	480.779	500.994	442.106
Variazioni percentuali	4,5	7,8	11,9	4,2	-11,8

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

5.11 Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree

Il forte aumento del deficit commerciale italiano nel 2010 è un risultato in gran parte imputabile all'ampliamento dei maggiori passivi commerciali del nostro paese piuttosto che a cambiamenti consistenti nei surplus. Tra i maggiori avanzi, quelli con Stati Uniti, Francia e Regno Unito sono aumentati nel 2010, ma ad eccezione del caso francese, restano lontani dai livelli pre-crisi. Si sono contratti, invece, gli attivi con Grecia, Spagna, Portogallo e Emirati Arabi Uniti; la Svizzera ha scalato posizioni nella graduatoria dei principali attivi nel nostro paese (dal settimo al quarto posto) ma questo risultato è imputabile più alla perdita di posizioni dei paesi appena citati che ad un cospicuo aumento del saldo con l'economia elvetica. Il surplus con la Turchia è quello che ha riportato la variazione assoluta più ampia rispetto al 2009, aumentando di oltre 1 miliardo e mezzo di euro e facendo guadagnare al paese il nono posto nella graduatoria dei maggiori avanzi dell'Italia (nel 2009 era al quattordicesimo posto). Dal lato dei deficit, nel 2010 sono emersi dei cambiamenti rilevanti: ad aumentare di più sono stati i passivi con Cina (con un aumento di oltre 7 miliardi di euro), Iran (nel 2009 il saldo era un attivo) e Azerbaigian. Un peggioramento del saldo, benché più modesto, ha riguardato anche le relazioni commerciali dell'Italia con alcuni partner europei e con altri fornitori di materie prime (Libia e Algeria). Solo il deficit con la Russia si è lievemente contratto nel 2010 ma il paese continua a occupare la quinta posizione nella graduatoria dei maggiori disavanzi italiani.

La crescita delle importazioni (+23,4 per cento) è stata determinata da aumenti generalizzati degli acquisti italiani dai principali fornitori mondiali, con punte notevolmente superiori alla

media per quelli da Cina, Azerbaigian e Iran. Gli acquisti di materie prime, dunque, hanno condizionato sensibilmente la dinamica dell'import italiano nel 2010, incidendo sulle posizioni occupate dai vari paesi nella graduatoria dei principali fornitori. Se infatti, nel complesso, la graduatoria non ha subito particolari cambiamenti rispetto al 2009, le novità più rilevanti riguardano l'ascesa di due fornitori di petrolio, Iran (passato dal 31° al 17° posto) e Azerbaigian (dal 15° al 19°). Al contrario, la Libia ha continuato a perdere posizioni collocandosi al 10° posto, una posizione che non ricopriva dal 2005.

Le esportazioni italiane hanno agganciato solo parzialmente la ripresa della domanda mondiale nel 2010, crescendo del 15,8 per cento. Le vendite verso alcuni dei maggiori clienti del nostro paese, infatti, hanno fatto registrare variazioni poco significative (rispetto a un anno, il 2009, di forte calo dei flussi) o addirittura negative. Le esportazioni verso la Grecia in particolare, dopo una riduzione di oltre il 20 per cento nel 2009, hanno continuato a contrarsi anche nel 2010 (-11 per cento). Al contrario, le esportazioni italiane hanno riportato incrementi superiori al 30 per cento in Cina, Turchia, Brasile e Hong Kong, permettendo a questi paesi di guadagnare posizioni nella graduatoria dei principali clienti dell'Italia. Non sono emerse variazioni di rilievo invece, per quanto riguarda le posizioni occupate dai clienti che incidono di più sulle esportazioni italiane totali.

La composizione geografica per aree delle esportazioni italiane non ha subito particolari variazioni rispetto all'anno precedente. L'Unione europea e i Paesi europei non Ue hanno rappresentato, anche nel 2010, le principali aree di destinazione delle vendite italiane. Anche se i mercati vicini continuano a essere quelli che assorbono le maggiori quote di export dal nostro paese, la necessità di agganciare nuove e maggiori opportunità altrove, sta gradualmente spingendo l'Italia verso mercati più lontani. È cresciuto, in particolare, il peso dell'Asia orientale che ha superato l'America settentrionale in termini di incidenza sulle esportazioni italiane complessive; i paesi dell'estremo oriente rappresentano dunque, il terzo mercato di destinazione delle vendite italiane ma nonostante ciò, il nostro paese risulta ancora poco presente su questo mercato rispetto alle economie avanzate (si veda l'analisi relativa all'orientamento geografico nel paragrafo successivo). Dopo due anni di crescita, si è lievemente contratta l'importanza del Medio Oriente come destinazione delle esportazioni italiane.

Tavola 5.6 - I primi 10 avanzi e disavanzi commerciali dell'Italia
Valori in milioni di euro

Avanzi		posizione	saldi		variazione assoluta	variazione relativa	saldo normalizzato
		2009	2009	2010	2009-10	2009-10	2010
1	Stati Uniti	1	7.636	9.194	1.557	20,4	29,2
2	Francia	2	7.632	8.551	919	12,0	12,3
3	Regno Unito	3	5.136	5.921	785	15,3	19,6
4	Svizzera	7	3.135	4.134	998	31,8	14,8
5	Grecia	4	4.647	3.527	-1.120	-24,1	47,7
6	Emirati Arabi Uniti	6	3.403	3.235	-169	-5,0	78,2
7	Hong Kong	9	2.391	3.223	832	34,8	80,7
8	Spagna	5	3.539	2.921	-618	-17,5	8,1
9	Turchia	14	1.230	2.875	1.645	133,8	21,8
10	Portogallo	8	2.750	2.080	-669	-24,3	43,0
Disavanzi		posizione	saldi		variazione assoluta	variazione relativa	saldo normalizzato
		2009	2009	2010	2009-10	2009-10	2010
1	Cina	2	-12.705	-20.180	-7.467	58,8	-54,0
2	Germania	1	-12.758	-14.634	-1.875	14,7	-14,3
3	Paesi Bassi	3	-9.807	-11.252	-1.446	14,7	-40,2
4	Libia	4	-7.805	-9.162	-1.356	17,4	-62,9
5	Russia	5	-5.710	-5.145	564	-9,9	-24,5
6	Azerbaigian	8	-3.042	-5.130	-2.088	68,6	-92,5
7	Algeria	7	-3.453	-5.042	-1.589	46,0	-46,7
8	Belgio	6	-3.923	-4.705	-782	19,9	-21,4
9	Iran	63	45	-2.686	-2.730	-6083,4	-39,5
10	Iraq	10	-1.956	-2.667	-711	36,4	-74,9
Mondo			-5.876	-29.312	-23.436	398,9	-4,2

Tavola 5.7 - I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane

	posizione	valori (milioni di euro)	variazioni %	pesi percentuali		percentuale cumulata 2010
				2009	2010	
1	Germania	58.531	17,8	16,7	15,9	15,9
2	Francia	30.527	15,8	8,9	8,3	24,3
3	Cina	28.790	48,9	6,5	7,8	32,1
4	Paesi Bassi	19.611	15,9	5,7	5,3	37,4
5	Spagna	16.660	26,8	4,4	4,5	42,0
6	Belgio	13.370	11,8	4,0	3,6	45,6
7	Russia	13.053	7,5	4,1	3,6	49,2
8	Regno Unito	12.147	23,7	3,3	3,3	52,5
9	Svizzera	11.908	14,2	3,5	3,2	55,7
10	Libia	11.864	15,8	3,4	3,2	59,0
11	Stati Uniti	11.140	17,7	3,2	3,0	62,0
12	Austria	9.054	25,9	2,4	2,5	64,5
13	Algeria	7.914	31,0	2,0	2,2	66,6
14	Polonia	7.192	8,4	2,2	2,0	68,6
15	Azerbaigian	5.338	64,4	1,1	1,5	70,0
16	Turchia	5.158	16,6	1,5	1,4	71,4
17	Iran, Repubblica islamica dell'	4.745	141,1	0,7	1,3	72,7
18	Romania	4.531	21,1	1,3	1,2	74,0
19	Ceca, Repubblica	4.348	30,5	1,1	1,2	75,1
20	Giappone	4.288	10,0	1,3	1,2	76,3
	Altri paesi	86.952	28,6	22,7	23,7	
	Mondo	367.122	23,4	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.8 - I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane

	posizione	valori (milioni di euro)	variazioni %	pesi percentuali		percentuale cumulata 2010
				2009	2010	
1	Germania	43.897	18,8	12,7	13,0	13,0
2	Francia	39.079	15,0	11,6	11,6	24,6
3	Stati Uniti	20.333	18,9	5,9	6,0	30,6
4	Spagna	19.581	17,4	5,7	5,8	36,4
5	Regno Unito	18.068	20,8	5,1	5,3	41,7
6	Svizzera	16.041	18,3	4,6	4,7	46,5
7	Belgio	8.665	7,9	2,8	2,6	49,0
8	Cina	8.610	29,9	2,3	2,5	51,6
9	Polonia	8.542	7,8	2,7	2,5	54,1
10	Paesi Bassi	8.359	17,5	2,4	2,5	56,6
11	Austria	8.069	15,9	2,4	2,4	59,0
12	Turchia	8.033	42,1	1,9	2,4	61,4
13	Russia	7.908	23,0	2,2	2,3	63,7
14	Grecia	5.463	-11,0	2,1	1,6	65,3
15	Romania	5.170	22,7	1,4	1,5	66,8
16	Giappone	4.032	8,5	1,3	1,2	68,0
17	Brasile	3.880	44,1	0,9	1,1	69,2
18	Emirati Arabi Uniti	3.685	-1,9	1,3	1,1	70,3
19	Hong Kong	3.610	33,6	0,9	1,1	71,3
20	Ceca, Repubblica	3.580	19,2	1,0	1,1	72,4
	Altri paesi	93.206	11,6	28,6	27,6	
	Mondo	337.810	15,8	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.9 - Composizione geografica per aree delle esportazioni dell'Italia

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Unione europea	60,3	62,3	61,8	61,2	61,1	60,8	58,4	57,5	58,1
Paesi europei non Ue	8,9	9,5	10,4	10,5	11,0	11,0	12,1	11,6	11,8
Africa settentrionale	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,7	3,6	4,0	3,9
Altri paesi africani	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,6	1,3
America settentrionale	10,7	9,2	8,7	8,8	8,2	7,4	7,0	6,6	6,5
America centro-meridionale	3,2	2,7	2,6	2,6	2,9	3,2	3,2	3,0	3,2
Medio Oriente	3,8	3,6	3,7	3,9	4,1	4,6	5,1	5,2	4,6
Asia centrale	0,7	0,7	0,8	1,0	1,1	1,2	1,3	1,8	1,7
Asia orientale	6,8	6,4	6,3	6,1	6,0	5,8	5,8	6,7	6,9
Oceania	1,0	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9
Altri territori	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9	1,0	1,3	1,2	1,2
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.10 - Gli scambi di servizi dell'Italia per macroaree e principali paesi
Milioni di euro

	Esportazioni			Importazioni			Saldi	
	2010	peso %	var.% dei valori 2009-10	2010	peso %	var.% dei valori 2009-10	2009	2010
Unione europea	41.223	55,1	7,8	48.935	58,6	12,1	-5.406	-7.712
Austria	2.196	2,9	11,2	2.300	2,8	-0,8	-343	-104
Belgio	2.906	3,9	5,5	2.119	2,5	16,3	932	787
Francia	5.483	7,3	-7,4	7.411	8,9	6,3	-1.052	-1.927
Germania	8.396	11,2	6,3	7.150	8,6	18,0	1.842	1.246
Paesi Bassi	2.186	2,9	-5,4	2.852	3,4	25,0	30	-666
Spagna	2.953	4,0	15,1	3.543	4,2	16,3	-482	-590
Polonia	1.507	2,0	22,8	857	1,0	8,3	436	650
Regno Unito	6.133	8,2	5,0	6.142	7,3	9,9	253	-9
Paesi europei non Ue	9.152	12,2	5,7	9.103	10,9	21,1	1.145	49
Russia	1.275	1,7	37,1	877	1,0	69,2	412	398
Svizzera	5.433	7,3	-2,6	4.758	5,7	12,7	1.356	675
Africa	2.078	2,8	12,1	3.489	4,2	12,4	-1.252	-1.411
Algeria	194	0,3	-16,0	92	0,1	15,0	151	102
Egitto	319	0,4	19,9	958	1,1	14,4	-571	-639
Sudafrica	130	0,2	1,2	179	0,2	20,0	-21	-49
America settentrionale	7.196	9,6	4,1	7.255	8,7	5,7	49	-60
Stati Uniti	6.306	8,4	2,6	6.863	8,2	4,6	-414	-558
America centro-meridionale	2.469	3,3	13,0	2.928	3,5	2,8	-664	-459
Argentina	313	0,4	-8,9	365	0,4	49,7	100	-52
Brasile	1.181	1,6	16,4	763	0,9	10,7	326	419
Messico	166	0,2	9,0	353	0,4	17,7	-148	-187
Asia	5.399	7,2	17,1	6.817	8,2	2,9	-2.017	-1.418
Emirati Arabi Uniti	495	0,7	16,7	777	0,9	13,9	-258	-282
Cina	828	1,1	70,3	1.234	1,5	16,3	-575	-406
Giappone	1.310	1,8	12,2	1.102	1,3	-8,6	-38	208
Oceania	1.129	1,5	6,8	532	0,6	21,1	617	597
Australia	999	1,3	7,2	356	0,4	15,7	624	643
Altri ⁽¹⁾	6.111	8,2	42,6	4.512	5,4	-13,1	-905	1.599
Mondo	74.756	100,0	10,3	83.572	100,0	9,6	-8.432	-8.816

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

5.12 Specializzazione geografica delle esportazioni italiane

La direttrice geografica dei flussi commerciali appare particolarmente rilevante nella fase attuale in quanto rappresenta un elemento in grado di condizionare profondamente le dinamiche del commercio estero dei singoli paesi. Sono diversi i fattori che conferiscono centralità al fattore geografico in questo particolare momento: se da un lato, i riflettori restano puntati sull'Estremo Oriente alla luce di una ripresa internazionale ancora prevalentemente legata alla domanda asiatica, dall'altro le conseguenze delle crisi politiche in Africa settentrionale (e il rischio di contagio all'area mediorientale), così come quelle del terremoto in Giappone influenzeranno, nei prossimi mesi, gli andamenti dei flussi di commercio dei paesi più orientati verso questi mercati. La direttrice geografica delle esportazioni dunque, assume rilevanza sia in relazione all'abilità di captare le maggiori opportunità offerte da alcuni mercati, sia come capacità di sottrarsi a situazioni di rischio che potrebbero incidere negativamente sulle vendite complessive di un paese.

L'indice di orientamento geografico permette di misurare il livello di specializzazione di un paese verso un determinato mercato rispetto a un altro paese o gruppo di paesi. Nel caso specifico, l'indice è costruito come rapporto tra la composizione percentuale delle esportazioni dei quattro principali paesi europei (Italia, Francia, Germania, Spagna) e quella dell'aggregato delle economie avanzate per aree. Se assume valori superiori a 100, esso indica una relativa specializzazione di un paese verso una determinata area rispetto alle economie avanzate¹. L'indice è calcolato per l'aggregato dei beni manufatti, per i beni di consumo e per i beni strumentali.

Italia, Francia, Germania e Spagna condividono la specializzazione geografica nei confronti dell'Ue e di paesi vicini dell'area continentale: fattori istituzionali (mercato unico) e storico/geografici (prossimità) influiscono su questo tipo di orientamento. Al di là di questo aspetto comune, tuttavia, le posizioni tendono a differenziarsi con riferimento alle destinazioni extra-europee tra la Germania, da un lato, e le altre tre economie dall'altro. In particolare, Italia, Francia e Spagna vedono le loro esportazioni extra-europee collocarsi, per tutti e tre gli aggregati di merci considerati, prevalentemente in mercati vicini (Africa settentrionale) mentre risultano poco specializzate verso mercati più lontani e ricchi di opportunità (Asia orientale). L'elevato orientamento verso l'Africa settentrionale (rispetto alle economie avanzate), in particolare, può esporre maggiormente queste economie alle conseguenze negative che le crisi politiche dei primi mesi del 2011 potranno determinare in termini di commercio. Per quanto riguarda l'Italia, a queste considerazioni bisogna aggiungere i rischi legati a una eventuale diffusione della crisi ai paesi del Medio Oriente: la specializzazione del nostro paese verso questo mercato, infatti, è molto elevata superando il valore di 100 in tutti gli aggregati settoriali considerati. Inoltre, la dipendenza dai paesi dell'area per gli acquisti di materie prime rende le nostre esportazioni, che fanno uso intensivo di tali input, particolarmente vulnerabili. La Spagna e la Francia condividono in parte questa specializzazione verso il Medio Oriente (la Spagna solo per l'export di beni strumentali e la Francia anche per il totale manufatti) ma il peso dell'area sulle esportazioni totali è nettamente maggiore per l'Italia rispetto ai due partner europei. Italia, Francia e Spagna inoltre, mostrano un orientamento verso gli Altri paesi africani anche se fra i tre, l'Italia appare meno specializzata verso questo mercato nei cui confronti tende a esportare in misura comparativamente minore beni di consumo. L'America settentrionale non rappresenta un mercato di specializzazione relativa (in rapporto all'aggregato delle economie avanzate) per nessun paese europeo. Per l'Italia il mercato nordamericano risulta relativamente più rilevante per le vendite di beni di consumo, per la Francia per quelle di

¹ L'aggregato "economie avanzate" comprende: Australia, Austria, Belgio, Canada, Corea del Sud, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Hong Kong, Irlanda, Italia, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Taiwan. Si noti che l'indice, calcolato su flussi di export a prezzi correnti ed espressi in una stessa moneta, risente delle oscillazioni dei tassi di cambio. Nel testo si limita l'analisi alla dinamica dell'orientamento dei soli paesi dell'area euro. In questo caso gli effetti spuri dovuti al cambio non incidono sul confronto: i paesi della moneta unica sono influenzati nella stessa misura dalle variazioni del cambio dell'euro.

beni strumentali. Le esportazioni spagnole al contrario, si caratterizzano per un'elevata specializzazione verso il Sud America, con un indice che supera il valore di 200 nel caso dei beni strumentali e che si sta invece riducendo per i beni di consumo (pur rimanendo ben al di sopra della soglia 100). Nel 2010, grazie all'intensificarsi delle relazioni commerciali con l'area sudamericana, l'orientamento dell'Italia verso quest'area è cresciuto sensibilmente nel comparto dei beni strumentali, raggiungendo il livello massimo degli ultimi sette anni. Nei beni strumentali, tutti i paesi europei considerati nell'analisi mostrano una forte specializzazione verso l'Asia centrale; nel caso dell'Italia, questa specifica specializzazione ha sperimentato un balzo particolarmente accentuato nel 2010. L'Italia condivide con Francia e Spagna anche la scarsa specializzazione verso l'Asia orientale: per tutti gli aggregati considerati, l'orientamento verso questo mercato è nettamente inferiore a 100 e ciò vale in particolare per la Spagna. È rilevante sottolineare che per l'Italia, nel 2010 si è verificata una riduzione dell'indicatore; in tutti e tre gli aggregati considerati infatti, l'indice, già esiguo, ha perso punti mostrando chiaramente una minore capacità per il nostro paese di agganciare la domanda internazionale nei mercati più lontani e dove le nostre imprese sono meno presenti; le esportazioni italiane hanno accelerato verso queste economie, ma meno di quanto si è verificato nella media degli altri paesi avanzati. Questo ritardo relativo accomuna l'Italia alla Francia e alla Spagna: il fatto che questa circostanza riguardi tre delle maggiori economie europee conferma che nel 2010 l'Unione europea, ad eccezione della Germania, non ha saputo beneficiare in pieno della ripresa della domanda globale così come hanno fatto invece gli Stati Uniti. L'esposizione a mercati che al momento risultano altamente vulnerabili come l'Africa settentrionale e il Medio Oriente, aggiunge d'altra parte qualche elemento di incertezza nella prospettiva futura.

La specializzazione geografica della Germania si differenzia alquanto da quella descritta per gli altri paesi europei. La Germania, pur condividendo con Italia, Francia e Spagna l'orientamento verso l'Unione Europea e i Paesi europei non Ue, risulta meno esposta verso l'Africa settentrionale e il Medio Oriente. Per quanto riguarda l'Asia orientale inoltre, sebbene l'indice di orientamento geografico non raggiunga il valore di 100 neanche nel caso tedesco, esso è costantemente aumentato negli ultimi cinque anni. L'intensificazione dell'orientamento tedesco verso quest'area ha riflesso principalmente l'accelerazione delle vendite di beni strumentali: l'indice di specializzazione della Germania per tale settore è passato, nell'arco della seconda metà degli anni duemila, da un livello di circa 55 a oltre 75 nel 2010 (sfiorando gli ottanta punti percentuali nel 2009), a dimostrazione dell'efficacia dello sforzo compiuto dall'economia tedesca nell'agganciare le opportunità offerte dai mercati esteri nei propri settori di specializzazione produttiva.

Anche nei settori di maggiore specializzazione dunque, l'Italia appare relativamente meno presente nei mercati più ricchi di opportunità rispetto alle economie avanzate nel complesso. Sebbene il nostro paese stia beneficiando indirettamente della crescita della domanda in alcune economie attraverso la ripresa tedesca, è di fondamentale importanza puntare su un radicamento più consistente in questi mercati. Il fatto che nel 2010, rispetto al 2009, la presenza italiana sui mercati a maggiore crescita della domanda, già di per sé debole, si sia ulteriormente contratta, in rapporto alle altre economie, dimostra come a fronte di una concorrenza sempre più accanita, le imprese italiane sperimentino un persistente ritardo nel rafforzare il proprio posizionamento competitivo.

Tavola 5.11 - Indice di orientamento geografico⁽¹⁾ delle esportazioni di manufatti

	Italia			
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	273,9	285,9	317,7	329,3
Altri paesi africani	96,4	102,4	87,3	88,5
America settentrionale	54,5	53,2	53,6	52,0
America centro-meridionale	57,6	57,7	58,5	52,0
Asia centrale	90,7	104,9	93,3	102,3
Asia orientale	35,5	34,2	33,0	32,3
Medio Oriente	145,5	149,5	153,3	153,2
Unione europea	131,3	130,9	127,1	136,4
Paesi europei non Ue	205,7	196,2	184,4	201,7
Oceania	75,1	67,4	66,5	59,9
	Francia			
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	341,8	346,5	299,5	301,5
Altri paesi africani	183,4	179,1	171,0	189,4
America settentrionale	47,1	48,7	51,4	50,2
America centro-meridionale	48,5	43,4	49,6	44,3
Asia centrale	88,7	93,7	80,5	65,9
Asia orientale	34,2	39,6	42,3	42,6
Medio Oriente	135,4	116,8	99,2	125,8
Unione europea	142,4	142,3	137,6	145,0
Paesi europei non Ue	114,9	108,7	108,5	117,3
Oceania	82,3	70,8	85,5	80,9
	Germania			
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	73,3	71,2	70,1	71,7
Altri paesi africani	97,7	88,3	74,8	79,6
America settentrionale	59,4	60,2	59,8	58,4
America centro-meridionale	43,5	41,5	41,9	46,6
Asia centrale	85,9	97,5	83,0	85,3
Asia orientale	44,6	42,9	43,1	50,2
Medio Oriente	92,1	86,9	80,8	93,3
Unione europea	136,9	137,9	138,1	142,7
Paesi europei non Ue	182,8	177,0	164,4	179,5
Oceania	53,1	52,9	51,8	59,9
	Spagna			
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	347,3	343,6	374,2	365,2
Altri paesi africani	93,9	103,2	97,6	105,5
America settentrionale	27,7	32,0	36,5	32,3
America centro-meridionale	102,1	111,3	88,7	87,6
Asia centrale	43,3	42,5	40,5	50,5
Asia orientale	14,9	16,4	18,3	17,2
Medio Oriente	81,8	70,7	76,3	82,7
Unione europea	157,6	152,9	147,3	161,7
Paesi europei non Ue	115,5	122,3	105,4	112,5
Oceania	44,3	47,1	47,7	47,4

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

(2) L'aggregato "economie avanzate" comprende: Australia, Austria, Belgio, Canada, Corea del Sud, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Hong Kong, Irlanda, Italia, Norvegia, Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Taiwan.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 5.12 - Indice di orientamento geografico⁽¹⁾ delle esportazioni di beni strumentali⁽²⁾

	Italia			
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	272,1	269,0	264,3	301,2
Altri paesi africani	111,1	109,4	88,6	100,3
America settentrionale	64,1	61,4	61,6	53,9
America centro-meridionale	111,0	109,5	97,9	123,0
Asia centrale	146,4	149,8	122,5	159,1
Asia orientale	39,5	38,0	39,5	41,8
Medio Oriente	216,8	192,2	189,1	214,2
Unione europea	137,9	138,1	127,1	145,8
Paesi europei non Ue	187,6	169,9	161,6	186,4
Oceania	82,4	70,7	69,4	60,1
Francia				
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	448,9	457,4	386,5	417,9
Altri paesi africani	211,7	208,2	207,4	290,9
America settentrionale	89,1	84,6	78,7	68,9
America centro-meridionale	72,1	62,4	69,2	67,7
Asia centrale	77,0	76,6	85,6	118,5
Asia orientale	33,2	33,6	36,4	36,7
Medio Oriente	128,1	98,7	73,8	104,5
Unione europea	152,7	150,9	146,9	169,1
Paesi europei non Ue	117,1	125,0	104,6	126,4
Oceania	107,2	118,7	108,8	139,5
Germania				
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	75,1	66,8	70,9	74,9
Altri paesi africani	66,1	63,8	56,7	72,1
America settentrionale	82,0	78,4	74,8	75,0
America centro-meridionale	72,2	64,2	67,3	73,1
Asia centrale	110,1	128,5	118,0	117,3
Asia orientale	60,5	62,7	69,0	74,9
Medio Oriente	98,6	110,5	80,8	107,2
Unione europea	140,6	135,3	132,8	140,2
Paesi europei non Ue	186,6	184,0	172,2	190,5
Oceania	63,1	73,9	52,7	59,4
Spagna				
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	383,3	443,1	383,4	508,0
Altri paesi africani	132,9	148,3	133,0	164,9
America settentrionale	49,8	51,9	47,7	46,5
America centro-meridionale	280,0	261,8	202,1	238,0
Asia centrale	107,0	99,7	133,9	129,9
Asia orientale	19,6	21,2	23,3	22,0
Medio Oriente	139,3	89,3	71,2	110,7
Unione europea	160,3	152,8	148,3	169,3
Paesi europei non Ue	102,6	100,9	100,3	96,3
Oceania	90,5	66,3	34,6	57,9

(1) Vedi nota tavola 5.11

(2) L'aggregato "beni strumentali" comprende: *macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili e altre macchine per impieghi speciali.*

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 5.13 - Indice di orientamento geografico⁽¹⁾ delle esportazioni di beni di consumo⁽²⁾

	Italia			
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	163,4	187,8	205,8	235,1
Altri paesi africani	80,1	82,5	76,9	91,2
America settentrionale	67,6	64,0	61,7	63,3
America centro-meridionale	37,7	44,9	50,6	46,2
Asia centrale	49,1	57,4	45,9	37,7
Asia orientale	50,8	53,3	55,3	54,6
Medio Oriente	107,4	111,5	119,7	129,3
Unione europea	115,1	111,7	105,4	109,8
Paesi europei non Ue	187,9	189,5	193,2	186,9
Oceania	81,1	78,4	80,2	76,4
Francia				
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	425,9	439,1	376,3	372,0
Altri paesi africani	189,2	192,5	187,5	196,0
America settentrionale	40,2	45,5	46,0	49,9
America centro-meridionale	25,5	30,4	34,4	33,8
Asia centrale	40,4	36,4	24,5	25,1
Asia orientale	51,8	49,7	48,2	44,3
Medio Oriente	91,4	82,9	70,7	78,1
Unione europea	128,4	126,6	126,3	128,5
Paesi europei non Ue	126,0	117,1	104,6	115,7
Oceania	88,0	89,7	87,2	76,5
Germania				
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	62,8	71,8	73,2	71,4
Altri paesi africani	77,5	89,9	80,6	80,1
America settentrionale	48,4	48,2	50,3	48,5
America centro-meridionale	27,1	32,9	37,3	35,7
Asia centrale	55,9	60,6	40,7	39,6
Asia orientale	50,7	43,6	41,4	43,2
Medio Oriente	53,1	52,7	49,7	57,5
Unione europea	130,1	130,5	127,5	130,6
Paesi europei non Ue	171,8	159,4	147,5	162,3
Oceania	58,1	56,2	56,7	58,1
Spagna				
	2004	2006	2008	2010
Africa settentrionale	382,0	476,7	430,5	407,0
Altri paesi africani	84,1	92,6	99,3	102,4
America settentrionale	29,2	32,0	27,6	21,5
America centro-meridionale	100,7	124,3	154,9	116,6
Asia centrale	29,8	41,4	18,3	17,4
Asia orientale	21,0	21,5	23,9	21,6
Medio Oriente	87,3	85,0	87,5	84,9
Unione europea	145,1	139,8	134,5	143,5
Paesi europei non Ue	70,4	68,2	71,7	75,1
Oceania	31,3	28,3	25,8	23,1

(1) Vedi nota tavola 5.11.

(2) L'aggregato "beni di consumo" comprende i beni dei settori "moda" (*Altri prodotti tessili, Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia, Articoli di abbigliamento in pelliccia, Articoli di maglieria, Calzature, Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate e Strumenti e forniture mediche e dentistiche*) e "arredo" (*Prodotti in legno, sughero, paglia e materiali da intreccio, Vetro e di prodotti in vetro, Apparecchiature per illuminazione, Apparecchi per uso domestico, Mobili*).

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

L'interscambio commerciale dell'Italia nel periodo 2000-2010: un'analisi per intensità tecnologica dei prodotti

contributi

di Mariagloria Narilli – Luisa Ciardelli*

Introduzione

Questo lavoro analizza la dinamica dell'interscambio commerciale dell'Italia nell'ultimo decennio in relazione al contenuto tecnologico dei prodotti. Una particolare attenzione viene rivolta a Cina ed India, paesi che hanno ampliato le quote di mercato sul commercio mondiale non solo per la loro competitività in produzioni a basso costo del lavoro ed a ridotto contenuto tecnologico, ma anche per una crescente capacità di esportare prodotti ad elevata intensità tecnologica. L'analisi procede prima con un confronto a livello internazionale, per poi approfondire la struttura e la dinamica dell'interscambio commerciale dell'Italia per intensità tecnologica dei prodotti in relazione ai principali mercati di sbocco, realizzando un confronto tra economie avanzate ed emergenti. Sono inoltre inclusi due approfondimenti. Il primo è relativo all'analisi merceologica dell'interscambio dell'Italia nei prodotti high-tech con Cina ed India. Il secondo si focalizza sull'analisi di possibili sinergie produttive tra l'Italia e la Cina nell'ambito della green economy.

1. Dati e classificazioni

L'analisi empirica si basa sulle statistiche del commercio con l'estero disponibili a livello nazionale ed europeo. La scelta della classificazione più idonea a misurare il contenuto tecnologico dei prodotti riveste un'importanza cruciale per gli obiettivi di questo lavoro.

Com'è noto, esistono due differenti approcci alla classificazione dell'intensità tecnologica

dei prodotti. Il primo approccio è derivato dalla classificazione delle attività economiche per intensità tecnologica introdotta da Pavitt, rivista ed aggiornata dall'Istat in occasione del Rapporto annuale. Questa classificazione si basa su una tavola di raccordo tra la classificazione NACE-CPA, a livello di gruppi e divisioni, e quattro tipologie di settori, definiti sulla base dell'intensità tecnologica, delle caratteristiche della produzione e dei mercati:

- *settori caratterizzati da una "elevata intensità di ricerca e sviluppo"*: elettronica, strumenti ottici e di precisione, chimica farmaceutica, aeronautica (divisioni e gruppi CF 21, CI 26, CL 30.3, CM 32.5)
- *settori caratterizzati da "offerta specializzata"*: meccanica strumentale, macchine ed apparecchi elettrici escluso elettronica ed illuminotecnica, cantieristica navale e ferroviaria (gruppi e divisioni CH 25.2 – CH 25.6, CJ 27.1 – CJ 27.3, CJ 27.9, CK 28, CL 30.1, CL 30.2, CL 30.4, CM 33);
- *settori dell'industria "tradizionale"*: alimentare, tessile, abbigliamento e pelli, legno e prodotti in legno, materiali da costruzione e ceramica, coltelleria, utensili e altri prodotti in metallo, apparecchi di illuminazione, mobili e altri manufatti (gioielli, articoli sportivi e musicali, giochi, occhialeria) (divisioni e gruppi: CA 10 - CA 12, CB 13 – CB 15, CC16, CG 23.3 – CG 23.4, CH 25.7, CH 25.9, CJ 27.4, CM 31 - CM 32 escluso CM 32.5)
- *settori con elevate "economie di scala"*: tutte le altre divisioni e gruppi.

Questa classificazione, per quanto presenti un livello di aggregazione piuttosto elevato per cogliere in modo accurato le differenze nei contenuti tecnologici dei prodotti,

consente tuttavia una copertura totale dell'interscambio commerciale di prodotti dell'industria manifatturiera.

Il secondo approccio alla classificazione dell'intensità tecnologica dell'interscambio commerciale si focalizza invece direttamente sui prodotti, impiegando una classificazione *ad hoc* definita a partire dalla CTCI rev 3 a cinque posizioni. Vengono individuate 9 categorie: prodotti aerospaziali, computer e macchine per ufficio, elettronica e telecomunicazioni, farmaci, strumenti scientifici, macchine elettriche, prodotti chimici, macchine non elettriche, armamenti¹. Questa classificazione si focalizza sui soli prodotti high-tech non fornendo quindi una copertura completa sull'intera manifattura. Più in generale, questa classificazione, pur partendo da un maggior dettaglio merceologico, non riesce a risolvere in modo sostanziale il problema della corretta misurazione del contenuto tecnologico dei prodotti, in quanto include alcuni prodotti non tecnologici ed esclude altri prodotti ad alta tecnologia. Come esempio del primo caso possiamo considerare i condensatori elettrici inclusi nella CTCI 77862 (macchine elettriche) e le armi tradizionali (bianche) incluse negli armamenti. Nel secondo caso rientrano invece tutti i prodotti ad alta tecnologia inclusi in produzioni anche di tipo tradizionale: per esempio le produzioni innovative della ceramica eco sostenibile (piastrelle fotovoltaiche)². Questa criticità è connessa sia a problemi di dettaglio merceologico, non risolvibili neanche al massimo livello di analisi della nomenclatura dei prodotti, sia al carattere pervasivo della recente diffusione di prodotti high-tech non riconducibile in modo esaustivo a particolari settori industriali o a specifiche tipologie di prodotti. Pertanto in questo lavoro si è ritenuto opportuno considerare la classificazione per intensità tecnologica dei prodotti definita sulla base delle attività economiche come griglia di riferimento per le analisi effettuate.

2. L'interscambio di prodotti high-tech: un confronto internazionale

Secondo una ricerca condotta da Eurostat (Meri, 2008, 2009), che impiega l'approccio di misurazione del contenuto high-tech per prodotto, nel 2006 più della metà delle esportazioni mondiali ad alto contenuto tecnologico è riconducibile a quattro paesi o aree: Cina e Stati Uniti sono i principali esportatori con quote rispettivamente pari al 16,9% e al 16,8%, seguite dall'Unione europea (15,0%) e dal Giappone (8,0%). Dal 1995 al 2006 la Cina ha registrato una continua crescita delle sue esportazioni di prodotti high-tech registrando un tasso medio annuo di crescita tra il 2001 e il 2006 pari al 31,5%. Al contrario Stati Uniti e Giappone hanno registrato un tasso di decrescita annuo delle loro esportazioni di prodotti high-tech pari rispettivamente a -1,6 e -1,5. Gli Stati Uniti, leader fino al 2003, hanno perso gradualmente quote di mercato, stabilizzandosi dal 2004 intorno al 17%. Il Giappone invece è passato da una quota del 18% nel 1995 ad una quota dell'8% nel 2006 sulle esportazioni mondiali. Le esportazioni di prodotti ad alto contenuto tecnologico dell'Unione europea si sono mantenute relativamente stabili (tasso di crescita annuo pari a 0,5%) anche se nel 2006 l'Unione ha perduto quota di mercato passando tra 1995 e 2005 da circa il 17% al 15%. Nel 2006, Germania, con una quota sulle esportazioni mondiali pari al 7,7%, Regno Unito, con il 5,9%, e Francia, con il 4,4%, hanno contribuito maggiormente alle esportazioni dell'Unione europea. Nel 2006 l'Italia ha registrato invece una quota mondiale pari all'1,3%.

Nel 2006 Irlanda, Corea del Sud, Cina, Regno Unito e Stati Uniti presentano le quote più elevate di esportazioni di prodotti high-tech rispetto al complesso delle loro esportazioni nazionali (Tavola 2.1). La Francia si posiziona all'11° posto e la Germania al 12°; Italia e

¹ Questo tipo di approccio è stato utilizzato dall'Eurostat. Di seguito si riportano per ciascuna categoria i codici CTCI Rev.3 compresi. Aerospaziali: 7921,7922,7923,7924,7925,79291,79293, (714 -71489-71499), 87411; computer e macchine per ufficio: 75113, 75131,75132,75134,(752 -7529), 75997; elettronica e telecomunicazioni: 76381, 76383, (764-76493-76499), 7722, 77261, 77318, 77625, 77627, 7763, 7764, 7768, 89879; farmaci: 5413, 5415,5416,5421,5422; strumenti scientifici: 774, 8711, 8713, 8714, 8719, 8721, (874-87411-8742), 88111, 88121, 88411, 88419, 89961, 89963, 89966, 89967; macchine elettriche: 77862, 77863, 77864, 77865, 77867, 77868, 7787, 77884; prodotti chimici: 52222, 52223, 52229, 52269, 525, 531, 57433, 591; macchine non elettriche: 71489, 71499, 7187, 72847, 7311, 73131, 73135, 73142, 73144, 73151, 73153, (7316-73162-73166-73167-73169), 73312, 73314, 73316, 7359, 73733, 73735; armamenti: 891.

² Codice CTCI: 66245

Spagna, con quote inferiori di circa 8 e 10 punti percentuali dalla Germania, si

presentano rispettivamente al 21° e 23° posto.

Tavola 2.1 - Graduatoria dei principali paesi per quota delle esportazioni di prodotti high-tech sul totale delle esportazioni nazionali - anni 2000, 2005 e 2006
Valori percentuali

	2000	2005	2006 ⁽¹⁾
Irlanda	40,5	29,5	29,0
Corea del Sud	31,6	29,5	28,7
Cina	-	28,4	28,2
Regno Unito	28,9	22,1	26,5
Stati Uniti	30,0	26,1	26,1
Svizzera	19,9	21,8	21,3
Ungheria	23,1	19,7	20,3
Giappone	27,0	21,1	20,0
Paesi Bassi	22,8	20,2	18,3
Finlandia	23,5	21,3	18,1
Francia	25,5	19,1	17,9
Germania	16,1	14,8	14,1
Svezia	18,7	14,2	13,4
Danimarca	14,4	14,9	12,8
Repubblica Ceca	7,8	11,7	12,7
Austria	14,1	12,8	11,2
Canada	11,9	6,7	7,0
Portogallo	5,6	6,9	7,0
Croazia	6,3	8,0	6,8
Belgio	8,7	7,0	6,7
Italia	8,5	6,9	6,4
Brasile	11,0	6,9	6,2
Spagna	6,4	5,6	4,9
India	5,0	4,2	4,0
Romania	4,6	3,1	3,8
Polonia	2,8	3,2	3,1
Turchia	4,0	1,4	1,7
Russia	4,3	1,6	1,6

(1) Graduatoria secondo l'ultimo anno della serie.

Fonte: Eurostat

Dal lato delle importazioni, nel 2006 gli Stati Uniti sono i principali importatori di prodotti high-tech (con il 17,3% delle importazioni mondiali, seguiti dall'Unione europea (17,0%) e dalla Cina (15,4%). Stati Uniti ed Unione europea hanno rallentato le loro importazioni di prodotti high-tech nel periodo 2001-2006 registrando rispettivamente un tasso di decrescita medio annuo pari a -1,0% e -0,4%. La Cina invece ha registrato un tasso annuo di crescita del 25,2%, preceduta dall'India con il 28,2% che però, nel 2006, in termini di quota sulle importazioni mondiali ha registrato soltanto l'1,3%.

La presenza di una elevata quota di esportazioni di prodotti high-tech nelle economie emergenti, ed in particolare, della Cina ha sollevato alcuni dubbi circa l'effettivo livello di intensità tecnologica, e soprattutto il reale contributo di questi paesi nella produzione di prodotti ad elevata tecnologia.

Secondo alcuni recenti studi dell'OECD, il ruolo della Cina nell'assemblaggio finale di prodotti ad alta tecnologia (*trade by tasks*) tende a sovrastimare la capacità tecnologica di questo paese, anche se è riconosciuta la sua crescente leadership tecnologica in alcuni settori o comparti delle industrie ad alta tecnologia.

3. Gli scambi commerciali dell'Italia per intensità tecnologica dei prodotti

Nel periodo 2000-2010, la quota dei prodotti high-tech sul complesso delle esportazioni nazionali manifatturiere, misurata a prezzi correnti e sulla base della classificazione per attività economica, si attesta su livelli contenuti e in lieve contrazione, passando dall'11,7% del 2000 al 10,6% del 2010 (Tavola 3.1). Questo è dovuto al persistere di

una specializzazione prevalente nei settori di tipo tradizionale e nella produzione ad elevate economie di scala; infatti, questi due settori insieme coprono oltre il 60% delle esportazioni nazionali. Tuttavia le

esportazioni di prodotti high-tech sono più dinamiche dei prodotti tradizionali pur contribuendo in misura più contenuta alla crescita delle esportazioni nel periodo 2000-2010³.

Tavola 3.1 - Esportazioni nazionali di prodotti dell'industria manifatturiera per intensità tecnologica - anni 2000-2010
Valori percentuali

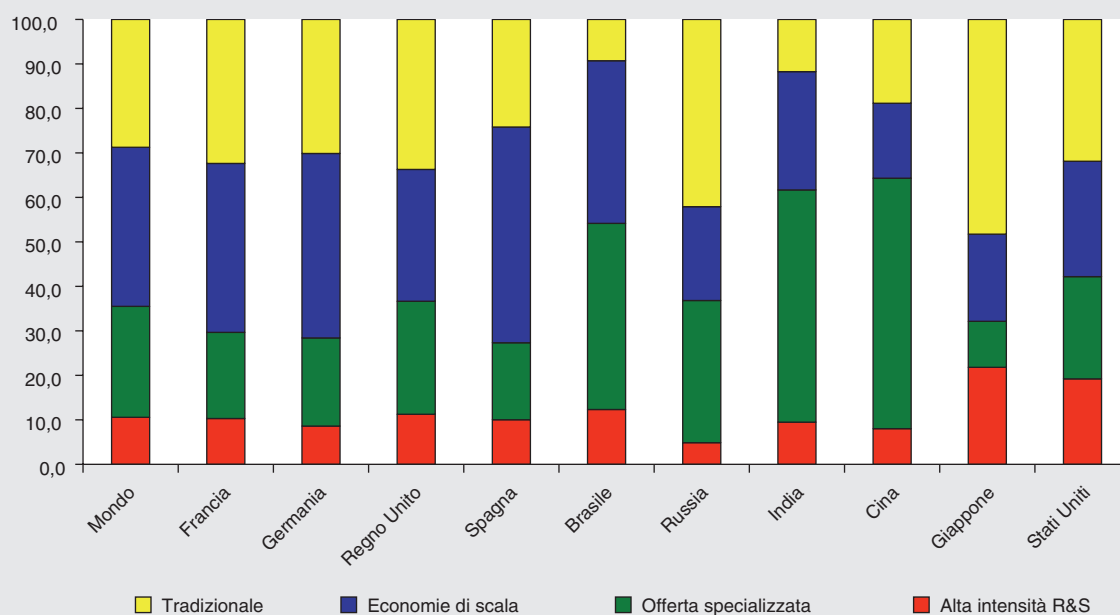
Settori	quote % sulle esportazioni nazionali		variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione
	2010	2000		
Alta intensità R&S	10,6	11,7	15,2	1,8
Offerta specializzata	24,9	22,3	42,3	9,4
Economie di scala	35,8	32,1	41,8	13,4
Tradizionale	28,7	33,8	8,3	2,8
Totale	100,0	100,0	27,5	27,5

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero*

Se si considera l'incidenza dei prodotti high-tech sulle esportazioni dell'Italia verso specifici mercati si rileva come la quota risulti pari o superiore alla media rispetto ai paesi avanzati, con la sola eccezione della Germania (Grafico 3.1). Per quanto riguarda invece le economie emergenti la quota è inferiore alla media, pur attestandosi su livelli relativamente più elevati per Brasile (12,3%), India (9,5%) e Cina (8,0%). Nel 2010 i settori

tradizionali e ad elevate economie di scala hanno continuato ad incidere sulle esportazioni italiane verso i principali e "storici" partner commerciali europei, Francia, Germania, Regno Unito e Spagna, o extra europei, Giappone, Russia e Stati Uniti, con percentuali cumulative in alcuni casi di molto superiori al 50%, mantenendo inalterato il loro profilo nel periodo 2000-2010 (Grafico 3.2).

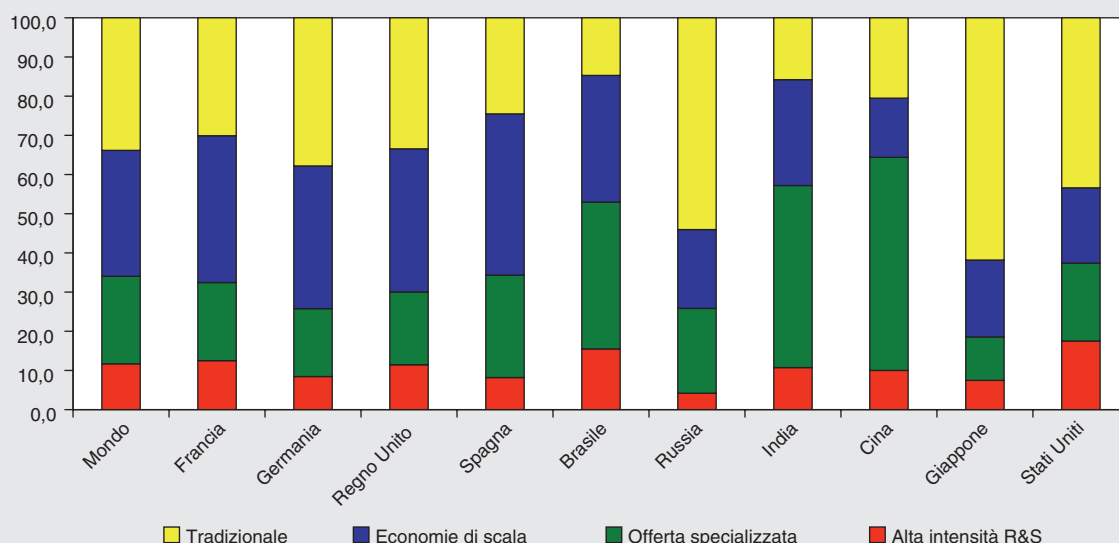
Grafico 3.1
Esportazioni nazionali di prodotti dell'industria manifatturiera per intensità tecnologica e paese partner - anno 2010
Composizioni percentuali



Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero*

³ Il contributo percentuale alla variazione tendenziale misura l'incidenza delle variazioni dei singoli aggregati merceologici o geografici considerati sull'aumento o sulla diminuzione dei flussi aggregati.

Grafico 3.2
Esportazioni nazionali di prodotti dell'industria manifatturiera per intensità tecnologica e paese partner - anno 2000
Composizioni percentuali



Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero

Il paese che presenta il maggior contributo alla crescita delle esportazioni italiane di prodotti manifatturieri nel periodo 2000-2010 è la Cina, che dà il maggior contributo alla

crescita nei prodotti ad offerta specializzata (Tavola 3.2). Il contributo della Cina alla crescita delle esportazioni italiane nei prodotti high-tech è pari a 1,4 punti percentuali.

Tavola 3.2 - Esportazioni nazionali di prodotti dell'industria manifatturiera per intensità tecnologica e paesi partner - anni 2000-2010
Valori percentuali

Paesi	Alta intensità R&S		Offerta specializzata		Economie di scala		Tradizionale		Totale paese	
	variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione	variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione	variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione	variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione	variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione
Francia	-4,3	-0,6	12,9	1,5	17,8	2,6	25,0	2,8	16,2	2,1
Germania	11,2	1,2	24,9	2,9	24,4	4,1	-13,0	-2,2	9,2	1,4
Regno Unito	-5,2	-0,4	31,8	1,8	-21,7	-1,7	-2,8	-0,2	-3,6	-0,2
Spagna	42,5	1,9	-23,0	-1,7	37,1	3,0	14,7	0,7	16,4	1,0
Brasile	25,5	0,3	76,2	1,2	78,5	0,8	-0,3	0,0	57,9	0,6
Russia	261,8	0,9	359,3	3,4	226,4	1,4	142,4	2,2	211,2	2,1
India	194,0	0,7	273,9	2,2	227,6	0,7	147,3	0,3	232,8	0,9
Cina	179,2	1,4	260,6	5,9	288,7	1,3	220,1	1,2	248,4	2,3
Giappone	172,9	1,9	-13,0	-0,1	-6,6	-0,1	-27,0	-0,8	-6,6	-0,1
Stati Uniti	-16,7	-2,6	-12,3	-1,1	2,6	0,2	-44,2	-5,9	-24,1	-2,5
Mondo	15,2	15,2	42,3	42,3	41,8	41,8	8,3	8,3	27,5	27,5

Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero

I prodotti ad alto contenuto tecnologico aumentano la loro incidenza sulle importazioni nazionali a prezzi correnti passando dal 18,0% del 2000 al 19,8% del 2010 (Tavola 3.3). Le importazioni di prodotti relativi ai settori con economie di scala, che rappresentano il comparto con la maggiore quota sulle importazioni nazionali, perdono 1,7 punti percentuali a favore dei settori

tradizionali che invece guadagnano 1,8 punti. Tutti le tipologie di settori presentano un andamento crescente del valore delle importazioni, particolarmente dinamico nel caso dei prodotti ad alta tecnologia: questi spiegano oltre il 24% dell'incremento complessivo delle importazioni nel 2010 rispetto al 2000.

Tavola 3.3 - Importazioni nazionali di prodotti dell'industria manifatturiera per intensità tecnologica - anni 2000-2010
Valori percentuali

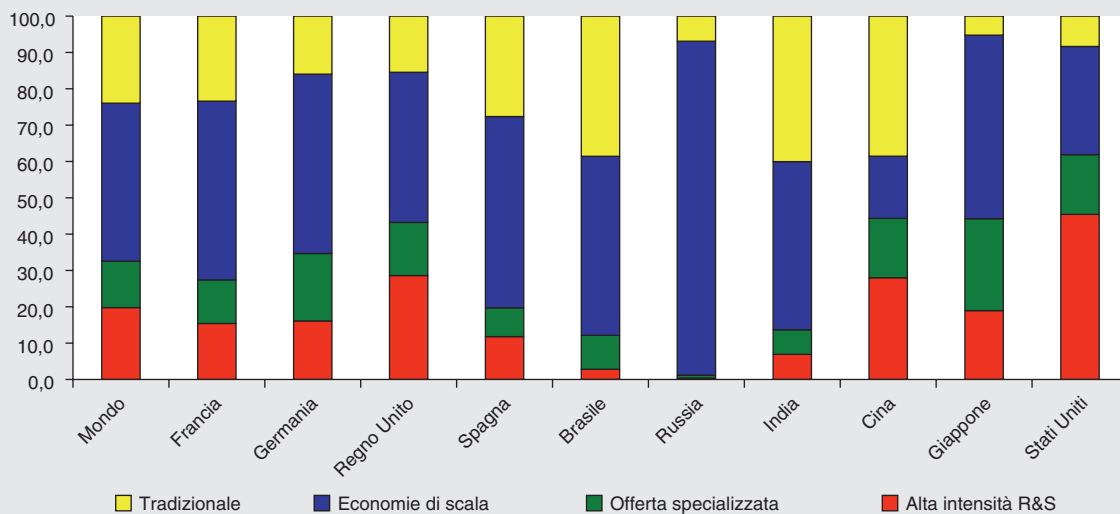
Settori	quote % sulle importazioni nazionali		variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione
	2010	2000		
Alta intensità R&S	19,8	18,4	41,9	7,7
Offerta specializzata	12,8	14,3	18,1	2,6
Economie di scala	43,5	45,2	26,9	12,2
Tradizionale	24,0	22,2	42,4	9,4
Totale	100,0	100,0	31,9	31,9

Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero

Considerando i maggiori partner commerciali, si evidenzia una quota molto superiore a quella media per quanto riguarda le importazioni di high-tech dagli Stati Uniti (45,4%), dal Regno Unito (28,6%) e dalla Cina (28,0%); tutti gli altri paesi si attestano su livelli inferiori alla media (Grafico 3.3).

Per la Cina è particolarmente evidente lo spostamento dal settore tradizionale a quello dei prodotti ad alta tecnologia: i primi passano da una quota pari al 56,0% nel 2000 ad una quota del 38,6% nel 2010, mentre i secondi raddoppiano il loro peso (14,8% nel 2000 e 28,0% nel 2010) (Grafico 3.4).

Grafico 3.3
Importazioni nazionali di prodotti dell'industria manifatturiera per intensità tecnologica e paese partner - anno 2010
Composizioni percentuali

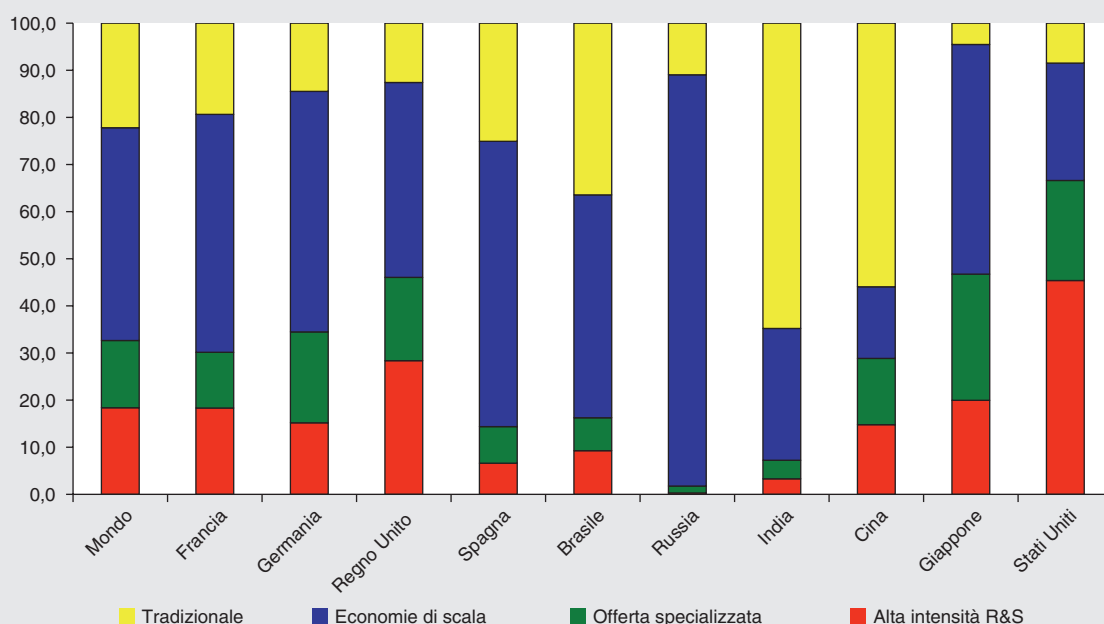


Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero

Inoltre, oltre il 40% della crescita delle importazioni di prodotti high-tech dal 2000 al 2010 è dovuto alla dinamica crescente dei flussi di origine cinese.

Nel periodo 2000-2010 particolarmente dinamiche risultano anche le importazioni dall'India che hanno però un'incidenza inferiore a quelle dalla Cina (Tavola 3.4).

Grafico 3.4
Importazioni nazionali di prodotti dell'industria manifatturiera per intensità tecnologica e paese partner - anno 2000
 Composizioni percentuali



Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero

Tavola 3.4 - Importazioni nazionali di prodotti dell'industria manifatturiera per intensità tecnologica e paesi partner - anni 2000 - 2010
 Valori percentuali

Paesi	Alta intensità R&S		Offerta specializzata		Economie di scala		Tradizionale		Totale paese	
	variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione	variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione	variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione	variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione	variazione % 2010/2000	contributo % alla variazione
Francia	-15,7	-1,9	1,8	0,2	-2,3	-0,3	21,2	2,3	0,3	0,0
Germania	31,2	5,3	18,9	5,2	19,4	4,5	36,4	4,9	23,6	4,8
Regno Unito	-29,9	-2,8	-42,4	-3,2	-30,5	-1,7	-14,6	-0,5	-30,4	-1,8
Spagna	170,0	2,8	54,9	1,4	31,6	2,0	66,8	3,5	51,4	2,4
Brasile	-68,8	-0,3	37,7	0,2	7,4	0,1	9,1	0,1	3,0	0,0
Russia	126,1	0,0	8,8	0,0	97,6	2,1	-10,2	-0,1	81,5	0,9
India	452,0	0,5	351,7	0,6	336,1	1,3	62,8	1,2	163,5	1,0
Cina	703,3	17,7	393,4	12,1	377,0	4,0	192,3	15,1	324,2	10,1
Giappone	-36,7	-1,2	-37,0	-2,1	-30,9	-1,0	-22,7	-0,1	-33,3	-1,0
Stati Uniti	-23,0	-3,3	-40,5	-3,5	-8,0	-0,3	-24,1	-0,5	-23,1	-1,3
Mondo	41,9	41,9	18,1	18,1	26,9	26,9	42,4	42,4	31,9	31,9

Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero

4. L'interscambio di prodotti high-tech con Cina e India: un approfondimento merceologico

Nel 2010 le esportazioni italiane di prodotti ad alta tecnologia destinate alla Cina e all'India sono molto contenute rispetto alle vendite all'estero di prodotti high-tech, rappresentando, rispettivamente, l'1,9% e lo 0,9% del totale. Alcune peculiarità si rilevano confrontando la struttura merceologica delle esportazioni di prodotti high-tech verso tutti i partner esteri con la composizione delle esportazioni di prodotti high-tech destinati

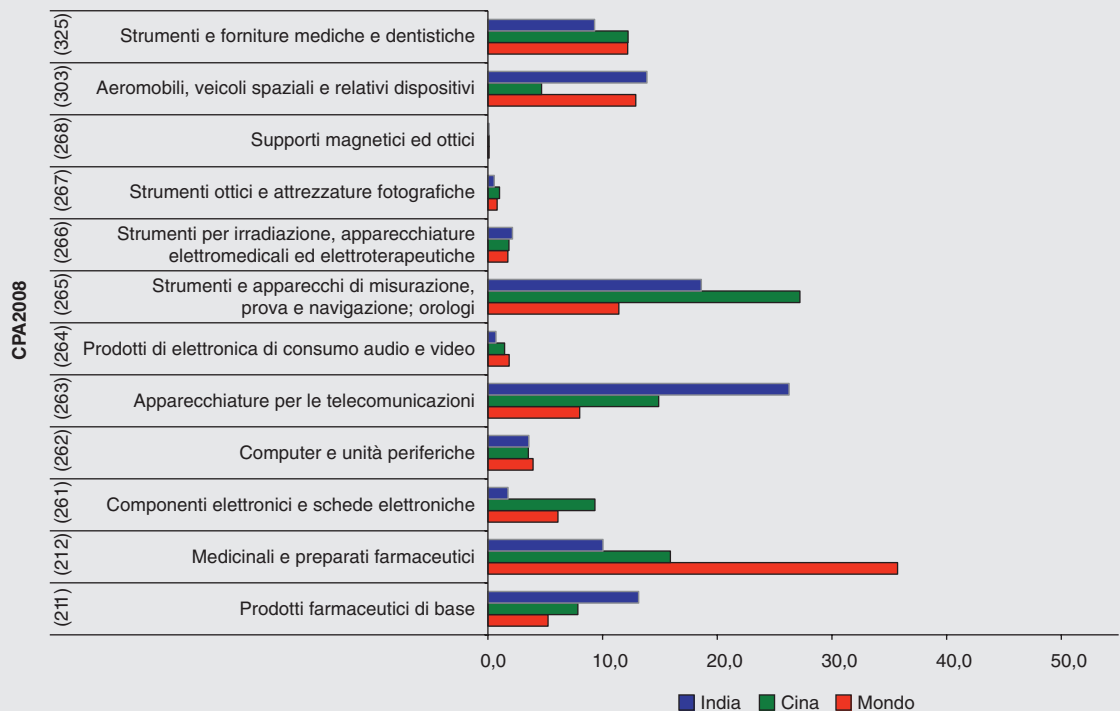
alla Cina e all'India (Grafico 4.1). Il confronto è realizzato a livello di CPA2008 a tre cifre, con focus merceologici a livello di singoli voci della nomenclatura combinata.

Le esportazioni nazionali di strumenti ed apparecchi di misurazione, prova e navigazione ed orologi (CPA 265) presentano un'incidenza sull'export high-tech molto più elevata per le vendite nazionali in Cina rispetto alla media (27,2% rispetto all'11,4%): tra questi prevalgono strumenti di misurazione e controllo, anche automatici, e radar. Le vendite di apparecchiature per le telecomunicazioni (CPA 263) in Cina

presentano un'incidenza di molto superiore alla media (14,9% contro l'8,0%): le antenne per telefonini, con il 78,4% del totale del gruppo, sono i prodotti più venduti. I componenti elettronici e le schede elettroniche (CPA 261) incidono più della media sul totale delle esportazioni high-tech verso la Cina (9,3% a fronte di media del 6,1%): in Cina vengono diretti diodi, con una quota del 34,4%, e transistor con una quota del 20,7%. Infine, verso la Cina sono esportati i prodotti farmaceutici di base (CPA 211) con una incidenza pari al 7,8% a fronte di una quota media del 5,2%; in particolare, gli antibiotici rappresentano il 72,3% delle esportazioni.

Per quanto concerne l'India, le esportazioni di apparecchiature per le telecomunicazioni (CPA 263) presentano un'incidenza di molto superiore alla media (26,3% a fronte dell'8,0%): come per la Cina, le antenne per telefonini, con il 65,0% del valore totale del gruppo, sono i prodotti più esportati. Le esportazioni di strumenti ed apparecchi di misurazione, prova e navigazione ed orologi (CPA 265) verso l'India pesano per il 18,6% sul totale a fronte dell'11,4% medio. Infine, i prodotti farmaceutici di base (CPA 211) destinati all'India presentano un'incidenza (13,1%) superiore alla media; in particolare, gli antibiotici coprono circa il 25% delle esportazioni.

Grafico 4.1
Struttura merceologica delle esportazioni italiane di prodotti high-tech verso Mondo, Cina ed India - anno 2010
Composizioni percentuali a livello di CPA a tre cifre sul totale dei prodotti high-tech



Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero

Dal lato delle importazioni, i flussi di beni high-tech di origine cinese rappresentano il 14,2% delle importazioni complessive e quelli di origine indiana lo 0,4 %. Il confronto delle composizioni percentuali a livello di CPA a tre cifre delle importazioni dalla Cina e dall'India con quelle calcolate sulle importazioni complessive dell'Italia da tutti i partner esteri rivela alcune peculiarità (Grafico 4.2). Infatti, le importazioni dalla Cina sono particolarmente concentrate nei componenti

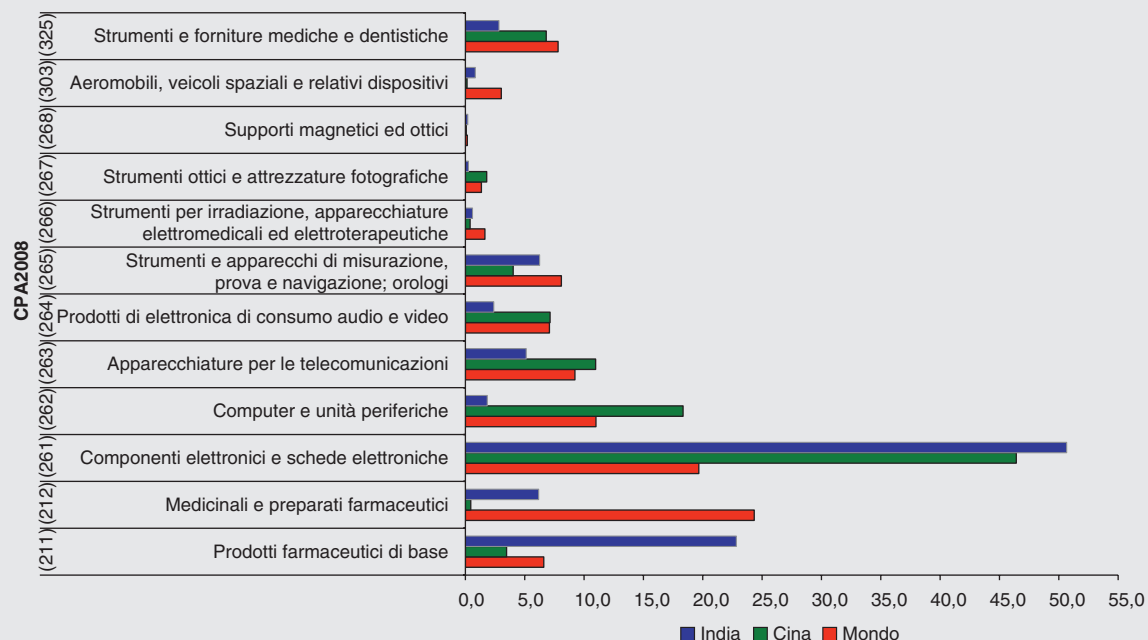
elettronici e nelle schede elettroniche (CPA 261): questi prodotti incidono con oltre il 46% a fronte di un'incidenza media pari al 19,7%. In particolare, si tratta di acquisti di dispositivi fotosensibili a semiconduttori, incluse le cellule fotovoltaiche, che rappresentano oltre il 90% del valore importato dalla Cina. Dalla Cina vengono importati anche computer e unità periferiche (CPA 262) con una quota del 18,3% a fronte della media pari all'11,0%. Considerando il dettaglio merceologico, oltre

il 66% del valore del gruppo è dovuto a personal computer portatili. Le apparecchiature per telecomunicazioni (CPA 263) incidono in modo significativo sulle importazioni di prodotti high-tech dalla Cina con una quota dell'11,0% contro una media del 9,2%. Questi flussi sono costituiti per il 47,1% da telefoni per reti cellulari e per altre reti senza filo. Dall'India, invece, vengono importati soprattutto componenti elettronici e schede elettroniche (la

CPA 261 assorbe il 50,7% delle importazioni high-tech) e, come per la Cina, si tratta di dispositivi fotosensibili a semiconduttori, incluse le cellule fotovoltaiche, anche se in misura di molto inferiore.

Altro gruppo di prodotti acquistati in modo significativo dall'India sono i prodotti farmaceutici di base (CPA 211) con il 22,8% a fronte di un'incidenza media del 6,6%: in particolare, si tratta di composti chimici organici ed antibiotici.

Grafico 4.2
Struttura merceologica delle importazioni italiane di prodotti high-tech da Mondo, Cina ed India - anno 2010
Composizioni percentuali a livello di CPA a tre cifre sul totale dei prodotti high-tech

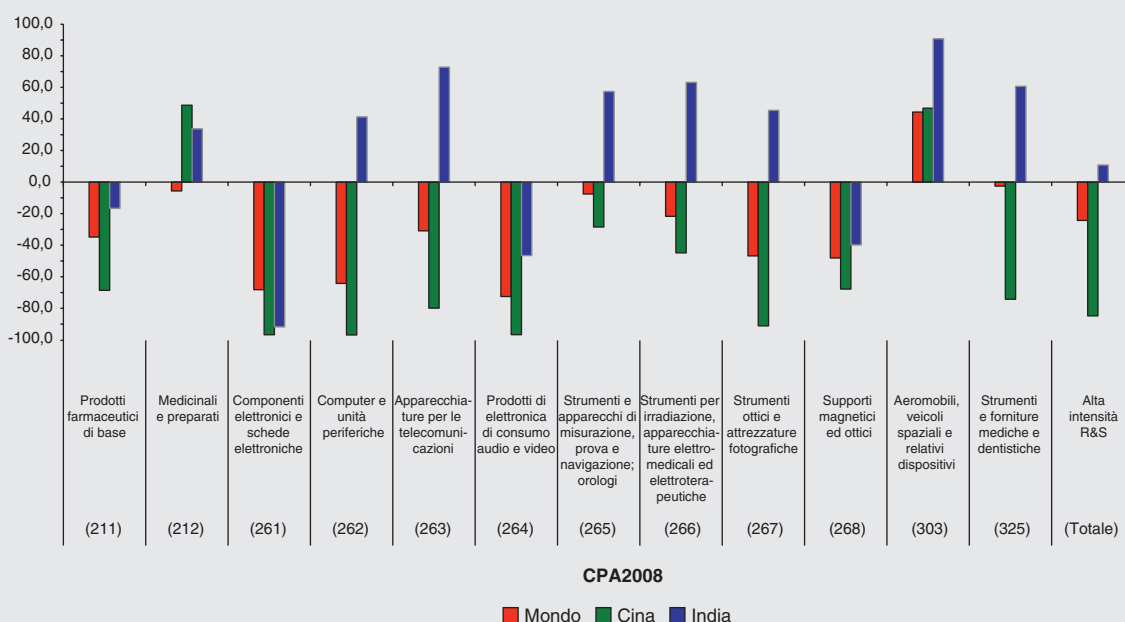


Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero*

I saldi normalizzati relativi agli scambi di prodotti high-tech calcolati a livello di CPA a tre cifre confermano la presenza di sostanziali differenze nell'interscambio tecnologico dell'Italia verso Cina ed India (Grafico 4.3). In generale, i saldi normalizzati sono ampiamente negativi nei confronti della Cina, ad eccezione di aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi e di medicinali e preparati farmaceutici. Diversamente i saldi commerciali sono per lo più positivi, nei confronti dell'India, ad eccezione di componenti elettronici e schede elettroniche, prodotti di elettronica di consumo audio e video, supporti magnetici ed ottici e prodotti farmaceutici di base. Al fine di comprendere meglio le peculiarità nell'interscambio di prodotti high-tech con

Cina ed India è interessante analizzare anche la struttura degli operatori italiani che realizzano scambi commerciali di prodotti high-tech (Tavola 4.1). L'incidenza degli esportatori sugli importatori di prodotti high-tech risulta molto inferiore alla media per la Cina (15,5 per cento), mentre è ampiamente superiore per l'India (164 per cento). Inoltre, la quota di imprese che realizzano sia esportazioni che importazioni di prodotti high-tech sul totale delle imprese esportatrici è prossima alla media nazionale per la Cina (45,6 per cento) mentre risulta molto contenuta per l'India (16,7 per cento). Questi risultati, del tutto preliminari, e considerati al netto della componente interscambio di servizi, sembrano delineare la presenza di una forte concentrazione nel numero di

Grafico 4.3
Saldi normalizzati
relativi agli
scambi di
prodotti high-
tech tra Italia e
Mondo, Cina ed
India - anno 2010
 Valori percentuali a
 livello di CPA
 a tre cifre



Fonte dei dati: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero*

operatori italiani che scambiano prodotti high-tech con l'India, caratterizzati da una relativa prevalenza delle attività di esportazione e da una ridotta interazione nei flussi di import/export di prodotti high-tech. Diversamente, l'elevata numerosità di operatori che realizzano scambi di prodotti

high-tech con la Cina è prevalentemente orientata a relazioni commerciali dal lato delle importazioni, il più contenuto numero di operatori all'esportazione si caratterizza tuttavia per una livello di interazione nelle attività di import/export ampiamente superiore all'India.

Tavola 4.1 - Operatori che realizzano scambi di prodotti ad alto contenuto tecnologico per tipo di movimento e partner commerciale - anno 2010

Movimento/Partner	Cina	India	Mondo
	Numero		
Operatori che esportano tecnologia	1.473	1.191	19.780
Operatori che importano tecnologia	9.499	726	35.428
Operatori che esportano ed importano tecnologia	671	199	10.606
Valori percentuali			
incidenza % esportatori su importatori	15,5	164,0	55,8
quota % esportatori ed importatori sul totale esportatori	45,6	16,7	53,6

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero*

5. Alta tecnologia e green economy: il caso dei moduli fotovoltaici

Secondo i dati Eurostat⁴, nel 2010 le importazioni dell'Unione europea di moduli

fotovoltaici⁵ provenienti da paesi extra europei sono cresciute del 115,9% rispetto al 2009: la Cina ha contribuito con oltre 84 punti percentuali, mentre i contributi degli Stati Uniti (3,2 punti percentuali), del Giappone (1,7

⁴ Database Easy Comext Database Easy Comext

⁵ Questo prodotto è individuabile sulla base della nomenclatura combinata con il codice 85414090: dispositivi fotosensibili a semiconduttori, incluse le cellule fotovoltaiche.

punti percentuali) e dell'India (1,4 punti percentuali) sono stati notevolmente più contenuti. Nel 2010, infatti, l'Unione europea ha importato in termini di valore dalla Cina quasi il 63% dei moduli fotovoltaici di origine extra comunitaria; il 35,2 % è stato destinato alla Germania e il 23,6% all'Italia; soltanto il 3% è stato destinato alla Francia e un altro 3% alla Spagna.

Per l'Italia il raggruppamento dei componenti elettronici, che includono i moduli fotovoltaici, è quello che ha contribuito maggiormente, dopo il petrolio greggio, a spiegare l'incremento delle importazioni dal 2009 al 2010⁶. A livello di combinazioni prodotto-paese, i componenti elettronici importati dalla Cina presentano il più elevato impatto sulla crescita delle importazioni, infatti nel 2010 la Cina è il primo partner commerciale dell'Italia per questi dispositivi, con il 40,6% sul totale importato, seguita dalla Germania (23,4%). Approfondendo l'interscambio Italia-Cina secondo l'intensità tecnologica dei prodotti, emerge una possibile sinergia tra questi due paesi nella produzione dei moduli fotovoltaici. A fronte di importazioni di moduli fotovoltaici di origine cinese, si rilevano infatti esportazioni verso la Cina di componenti elettroniche utilizzabili anche nella produzione di questi stessi prodotti. Questo flusso è di difficile individuazione, in quanto è classificato nei prodotti ad offerta specializzata, che incidono per il 56,3% sulle esportazioni italiane verso la Cina (Grafico 3.1). Nell'ambito di questo raggruppamento,

questi prodotti risultano classificati nelle macchine per impieghi speciali (CPA 289) che rappresentano il 38% del valore complessivo dei prodotti ad offerta specializzata venduti in Cina. Scendendo ancora più nel dettaglio merceologico questi prodotti sono inclusi nelle "macchine ed apparecchi utilizzati per la fabbricazione dei lingotti, delle placchette o dei dispositivi a semiconduttore, dei circuiti elettronici integrati o dei dispositivi di visualizzazione a schermo piatto" relativi al codice SH4-8486. Questo insieme di prodotti incide per il 15,5% sulle esportazioni in Cina di macchine per impieghi speciali.

Il fenomeno di interscambio di componenti utilizzabili nella produzione di pannelli solari sembra coinvolgere anche altri paesi dell'Unione europea (Tavola 5.1). Infatti, i dati Eurostat riportano che, nel 2010, oltre il 92% delle esportazioni comunitarie di prodotti del sottocapitolo SH4 8486 è rivolto verso paesi extra Ue di cui la Cina acquista il 18,1%. Tra i paesi dell'Unione europea, la Germania soddisfa il 53,1% della domanda cinese, seguita dall'Italia che copre una quota di quasi il 21%. Per l'Italia è un fenomeno del tutto nuovo che si è presentato a partire dalla seconda metà dell'anno 2010 e che continua nel corso dei primi mesi del 2011.

6. Conclusioni

L'analisi per intensità tecnologica dei prodotti relativa all'interscambio commerciale

Tavola 5.1 - Esportazioni di prodotti del sottocapitolo della Nomenclatura combinata (8486) dei principali esportatori comunitari per mercato di sbocco
Valori percentuali

Stato membro/Partner	Unione europea	Paesi extra Ue	Cina					Mondo ⁽¹⁾	quote di mercato ⁽²⁾
			incidenza percentuale sul totale delle esportazioni nazionali						
2010									
Francia	38,9	61,1	12,6	4,2	1,7	11,4	100,0	1,0	
Germania	8,4	91,6	34,9	1,9	0,8	9,9	100,0	27,5	
Italia	5,2	94,8	77,1	0,2	0,6	1,4	100,0	4,9	
Regno Unito	27,9	72,1	11,7	1,1	0,8	19,4	100,0	3,1	
Spagna	58,9	41,1	5,0	0,0	0,8	1,4	100,0	0,1	
Unione europea	7,9	92,1	18,1	5,4	0,3	12,8	100,0		

(1) È ottenuto come somma delle esportazioni dei paesi dell'Unione europea intra ed extra comunitarie.

(2) Le quote sono calcolate come rapporto tra le esportazioni di ciascun paese ed il totale delle esportazioni dei paesi dell'Unione intra ed extra comunitarie.

Fonte: Eurostat - Database Easy Comext

dell'Italia nell'ultimo decennio mostra una contenuta dinamica della componente relativa ai prodotti high-tech, contraddistinta da una riduzione della capacità di esportazione di questi prodotti a fronte di una maggiore penetrazione commerciale di quelli di origine estera. L'elevata incidenza della provenienza dai paesi emergenti negli acquisti di prodotti high-tech da parte dei paesi avanzati modifica il quadro di riferimento per la competizione globale nel settore dell'alta tecnologia. Alcune riserve nell'interpretazione di questi dati sono relative sia alla corretta classificazione merceologica dei prodotti high-tech sia all'effettivo contributo in termini di valore aggiunto delle esportazioni cinesi di prodotti high-tech. L'analisi realizzata mostra che l'interscambio nei prodotti high-tech dell'Italia con la Cina si contraddistingue, rispetto all'India, per una differente composizione merceologica dei flussi e per saldi commerciali (normalizzati) notevolmente differenziati. È interessante segnalare anche le differenze presenti nella struttura degli operatori italiani che realizzano scambi di prodotti high-tech con questi paesi. In particolare, i rapporti con la Cina sono molto più accentuati dal lato delle importazioni, ma con una maggiore interazione degli operatori all'export, data la quota relativamente elevata di esportatori italiani in Cina che contestualmente realizzano operazioni di importazione. Diversamente, gli operatori italiani che operano con l'India sono molto più attivi dal

lato delle esportazioni rispetto alle importazioni di prodotti high-tech. Tuttavia, il livello di interazione degli operatori all'export verso l'India è molto modesto, data la quota molto contenuta di operatori che realizzano contestualmente operazioni di import/export di prodotti high-tech.

Un interessante approfondimento a questo riguardo è relativo all'analisi merceologica della forte dinamica delle importazioni di pannelli solari dalla Cina, stimolata dai benefici fiscali connessi con le politiche per la *green economy* recentemente adottate dal governo italiano. In questo caso, l'attivazione da parte dei paesi europei, di un flusso di vendite verso la Cina di componenti per pannelli solari sembra ridurre l'effetto di spiazzamento sul mercato interno operato dai prodotti cinesi e lascia supporre la presenza di possibili sinergie produttive tra i paesi europei, tra cui l'Italia, e la Cina nella realizzazione di questi prodotti.

Riferimenti bibliografici e sitografia

- Istat (2011), *Rapporto Annuale: la situazione del paese nel 2010*, Roma
- Meri T. (2009), *China passes the Eu in high-tech exports*, Eurostat - Statistics in focus
- Meri T. (2008), *Trade in high-tech products: China on the rise*, Eurostat - Statistics in focus: Science and Technology
- Database Easy Comext
(<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb>)

I settori

Redatto da
Paolo Ferrucci.
Supervisione a cura
di **Fabrizio Onida**
(Università Bocconi
di Milano)

Nel 2010, a fronte di un disavanzo energetico tornato ad allargarsi (da -43 a -56 miliardi di euro) e di un leggero aumento di quello relativo ai prodotti agricoli, il saldo attivo dell'industria manifatturiera, che nel 2009 era passato da 62,7 a 46 miliardi, è di nuovo diminuito, scendendo sotto i 40 miliardi; dopo il crollo di entrambi i flussi verificatosi l'anno precedente, le esportazioni di manufatti sono cresciute in valore del 16,3 per cento, le importazioni del 22,5 per cento.

Le importazioni hanno avuto un rimbalzo solo parziale, in valore e quantità, nei prodotti della metalmeccanica (macchinari e mezzi di trasporto), confermando l'ancora insufficiente ripresa degli investimenti italiani (delle imprese e delle famiglie); nel settore agro-alimentare hanno invece mostrato un pieno recupero e nei prodotti elettronici una vera e propria impennata.

L'incremento delle esportazioni è stato inferiore a quello delle importazioni nella maggior parte delle categorie industriali: alla loro soddisfacente crescita in alcuni comparti (chimica, autoveicoli), si sono contrapposti risultati modesti ottenuti in particolare nei settori di punta (abbigliamento, macchinari), le cui vendite estere sono rimaste ben al di sotto dei livelli pre-crisi, in termini sia reali che nominali.

Nell'abbigliamento, le esportazioni italiane sono cresciute poco in Europa e di più in paesi a domanda ancora relativamente scarsa (Cina, NIEs); negli Stati Uniti, di gran lunga il principale mercato del settore ed inoltre fortemente dinamico nel 2010, hanno avuto un discreto andamento, non tale tuttavia da compensarne il netto calo del 2009 e da impedire un'ulteriore discesa della nostra già bassa quota di mercato settoriale. Da quest'ultima circostanza è dipesa in buona parte la diminuzione della quota italiana di settore nel mondo, dal 6,1 per cento del 2009 al 5,6 per cento del 2010.

Nei macchinari, settore centrale dell'industria italiana e sempre più importante nell'ambito delle nostre esportazioni, la quota, che nel corso del decennio aveva mostrato un trend positivo, è scesa nel 2010 dal 7,2 al 6,3 per cento, effetto di flessioni manifestate in molti importanti mercati. Incrementi notevoli hanno avuto comunque le vendite, soprattutto di meccanica strumentale, verso la Cina ed altri paesi a rapido sviluppo come la Turchia, l'India e il Brasile.

La porzione di mercato mondiale detenuta dall'Italia si è peraltro ridotta in quasi ogni comparto industriale, con poche eccezioni (prodotti petroliferi raffinati, preparati farmaceutici, prodotti chimici per l'agricoltura, alcune categorie di prodotti in metallo).

Occorre considerare che analoghe diffuse riduzioni si sono verificate per tutti i concorrenti dell'Uem: le loro quote hanno risentito sia dello sfavorevole impatto del deprezzamento dell'euro nel 2009 e nel 2010, sia del fatto che la domanda estera ha avuto l'espansione più robusta in Asia orientale e Nordamerica, dove la presenza delle merci europee è relativamente limitata.

Simmetricamente, sono salite le quote degli Stati Uniti, di altri paesi americani (in particolare Brasile e Messico) e dei paesi asiatici; tra questi ultimi si distinguono, oltre alla Cina di cui prosegue l'inesorabile penetrazione commerciale in tutto il mondo e in tutti i settori, l'India (prodotti agricoli, tessili), il Bangladesh (divenuto il quarto esportatore mondiale di abbigliamento) ed il Vietnam (sempre nell'abbigliamento, oltre che nelle calzature e anche nei mobili).

Si deve tener conto che, per questi paesi, il guadagno di quote di mercato mondiale è legato in misura non trascurabile alla sempre più rilevante attività sul loro territorio di filiali di imprese multinazionali.

In ogni caso, al di là degli andamenti congiunturali, diversi indicatori segnalano una declinante specializzazione italiana nei settori "tradizionali": ad esempio, tra il 2001 e il 2010, in rapporto alle esportazioni di manufatti le quote delle filiere tessile-abbigliamento e cuoio-calzature sono scese progressivamente, dal 16,2 all'11,6 per cento.

Conta anche l'internazionalizzazione produttiva delle nostre imprese, in particolare proprio nei settori tradizionali.

I dati di fonte ICE-Reprint, aggiornati al 2009, mostrano che nell'industria manifatturiera le imprese estere a partecipazione italiana sono ormai circa 7.000, occupano 900.000 persone e fatturano 210 miliardi di euro (contro 155 miliardi nel 2004). I settori tessile-abbigliamento e cuoio-calzature impiegano quasi 130.000 addetti, in 1.150 aziende¹.

Interi fasi di lavorazione si delocalizzano, soprattutto nei paesi emergenti; non solo aumentano gli scambi tra le imprese in Italia e le loro filiali o partecipate (verso cui trasferiscono semilavorati e da cui importano prodotti semifiniti), ma queste in diversi casi completano la lavorazione dei prodotti e li vendono sul loro mercato interno o all'estero.

Segni di questa tendenza si possono rintracciare anche nelle dinamiche di interscambio. Ad esempio, crescono le esportazioni italiane di tessuti in Cina e Romania, da dove sempre più si acquista abbigliamento; lo stesso succede per il cuoio contro le calzature (con la Romania), e per le parti di mobili contro i mobili interi (con la Cina).

A loro volta, i dati ICE-Reprint indicano che nel 2009 Cina, Romania e Africa Settentrionale coprivano, per quanto riguarda l'insieme di tessile-abbigliamento e cuoio-calzature, circa il 50 per cento degli occupati nelle partecipate estere di imprese italiane (era il 40 per cento nel 2004), mentre Cina e Romania da sole ne impiegavano una quota non molto minore nella filiera legno-mobili.

In coda alle singole schede del capitolo viene brevemente esaminato l'andamento delle esportazioni e delle importazioni nel primo trimestre del 2011. Rispetto al corrispondente periodo del 2010, si è allargato il disavanzo nelle materie prime, ma è migliorato l'attivo nei manufatti, in seguito ad una complessiva lieve decelerazione tendenziale degli acquisti dall'estero e ad un'altrettanto lieve accelerazione delle vendite (grazie a quella mostrata nei macchinari, in particolare nella meccanica strumentale).

Il capitolo comprende una scheda sull'interscambio delle diverse tipologie di servizi, complessivamente ancora limitato. Il disavanzo totale, attribuibile quasi del tutto ai *trasporti*, è passato nel 2010 da -8,4 a -8,8 miliardi di euro; l'avanzo relativo al turismo è rimasto invariato.

I ricavi da "esportazioni" sono aumentati di circa il 10 per cento (dopo essere diminuiti del 13 per cento nel 2009), grazie alle *comunicazioni* (+38 per cento) ed ai *servizi vari alle imprese*.

Con riguardo all'insieme dei servizi commerciali, nel 2010 l'Italia risulta il nono paese importatore, mentre si trova al dodicesimo posto, dietro anche a Hong Kong, Singapore e Spagna, nella graduatoria relativa alle esportazioni, con una quota del 2,6 per cento (2,7 per cento nel 2009).

¹ Si vedano le tavole 6.20 in fondo al capitolo

Tavola 6.I - Il commercio estero dell'Italia per settori
(valori in milioni di euro e variazioni percentuali)

	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI				SALDI	
	2010 ⁽¹⁾	peso %	var. % 2004-09 ⁽²⁾	var. % 2009-10	2010 ⁽¹⁾	peso %	var. % 2004-09 ⁽²⁾	var. % 2009-10	2009	2010 ⁽¹⁾
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	5.598	1,7	3,9	21,3	11.107	3,0	1,0	14,4	-5.092	-5.509
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	1.307	0,4	6,0	27,6	59.438	16,2	7,3	32,2	-43.928	-58.131
<i>Petrolio greggio e gas naturale</i>	608	0,2	14,3	15,4	54.478	14,8	8,2	31,2	-41.001	-53.870
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	322.262	95,7	0,4	16,3	282.916	77,1	-0,2	22,5	46.080	39.346
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	22.168	6,6	5,0	10,7	25.259	6,9	3,0	11,5	-2.622	-3.092
Prodotti tessili	8.969	2,7	-7,6	14,8	6.042	1,6	-3,5	29,2	3.135	2.926
Articoli di abbigliamento	14.962	4,4	-0,8	7,1	11.952	3,3	4,4	9,7	3.074	3.010
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	13.346	4,0	-1,8	18,0	7.822	2,1	0,4	24,8	5.042	5.524
<i>Calzature</i>	6.926	2,1	-2,3	12,8	4.251	1,2	2,0	17,1	2.511	2.675
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	1.396	0,4	-3,0	17,4	3.379	0,9	-4,1	20,4	-1.617	-1.983
Carta e prodotti di carta	5.704	1,7	0,6	15,9	6.567	1,8	-1,4	28,5	-188	-863
Coke e prodotti petroliferi raffinati	14.703	4,4	8,2	58,1	8.549	2,3	4,3	46,4	3.460	6.154
Sostanze e prodotti chimici	22.546	6,7	0,1	26,3	32.067	8,7	-1,1	24,3	-7.951	-9.521
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	13.958	4,1	4,7	14,9	17.318	4,7	8,0	7,0	-4.034	-3.360
Articoli in gomma e plastica	12.348	3,7	-0,4	17,3	7.860	2,1	1,4	22,4	4.106	4.488
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	8.475	2,5	-3,5	10,4	3.435	0,9	-0,9	16,7	4.735	5.040
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	39.324	11,7	3,2	21,8	36.069	9,8	-2,5	46,0	7.569	3.255
<i>Prodotti della metallurgia</i>	23.324	6,9	3,5	32,7	29.405	8,0	-3,6	52,3	-1.733	-6.081
<i>Prodotti in metallo</i>	16.000	4,8	2,8	8,9	6.664	1,8	2,1	23,5	9.302	9.336
Computer, apparecchi elettronici e ottici	11.568	3,4	-6,2	19,9	32.587	8,9	-2,3	42,6	-13.203	-21.019
Apparecchi elettrici	19.370	5,8	-0,6	12,2	13.255	3,6	2,3	26,3	6.766	6.115
Macchinari ed apparecchi meccanici	60.040	17,8	1,9	9,1	22.373	6,1	-2,5	18,6	36.148	37.666
Mezzi di trasporto	34.433	10,2	-1,1	16,7	37.754	10,3	-2,3	6,5	-5.963	-3.321
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	22.559	6,7	-3,6	23,7	30.785	8,4	-2,5	3,7	-11.448	-8.227
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	11.875	3,5	4,2	5,4	6.969	1,9	-1,3	20,5	5.485	4.906
Prodotti delle altre attività manifatturiere	18.908	5,6	-1,9	14,1	10.591	2,9	3,7	18,2	7.612	8.317
<i>Mobili</i>	7.754	2,3	-3,5	6,4	1.784	0,5	4,6	15,6	5.743	5.969
<i>Altri manufatti</i>	11.154	3,3	-0,5	20,1	8.807	2,4	3,5	18,7	1.870	2.348
ALTRI PRODOTTI	8.643	2,6	2,6	-4,2	13.661	3,7	0,0	14,2	-2.936	-5.018
TOTALE	337.810	100,0	0,5	15,8	367.122	100,0	0,8	23,4	-5.876	-29.312

(1) Dati provvisori.

(2) Tasso di crescita medio annuo 2004-2009.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.II - Interscambio per settori: quantità e prezzi

(variazioni percentuali, tra il 2009 e il 2010, 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	2009	2010 ⁽³⁾	2009	2010 ⁽³⁾
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	14,9	5,6	8,0	5,9	106,7	113,5	100,4	100,1
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	8,1	18,0	5,9	24,8	104,5	106,7	96,0	90,7
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	9,8	5,9	13,7	7,8	97,7	94,4	104,7	102,9
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	8,8	1,7	7,3	3,9	105,7	107,2	104,3	102,1
Prodotti tessili	10,2	4,2	17,0	10,4	84,3	79,4	99,3	93,7
Articoli di abbigliamento	2,6	4,4	5,4	4,0	80,8	78,6	102,4	102,8
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	12,9	4,5	14,5	9,0	94,0	92,7	101,5	97,3
<i>Calzature</i>	9,7	2,8	14,0	2,7	82,7	79,6	106,3	106,4
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	15,5	1,6	13,2	6,4	110,7	112,9	98,9	94,5
Carta e di prodotti di carta	11,6	3,9	15,6	11,1	110,5	106,6	99,6	93,1
Coke e prodotti petroliferi raffinati	16,4	35,8	6,1	37,9	97,9	107,3	93,2	91,8
Sostanze e prodotti chimici	16,1	8,7	8,4	14,6	101,5	108,7	103,2	97,8
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	14,6	0,3	1,1	5,8	77,3	87,6	103,8	98,4
Articoli in gomma e plastica	12,2	4,5	16,1	5,4	92,9	89,8	98,8	98,0
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	7,5	2,7	12,0	4,2	92,7	89,0	100,4	98,9
<i>Materiali da costruzione in terracotta</i>	2,7	3,5	23,4	6,3	84,0	69,9	108,3	105,4
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	10,2	10,5	19,2	22,5	131,4	121,5	99,6	89,9
<i>Prodotti della metallurgia</i>	14,9	15,5	21,1	25,7	139,9	132,7	96,6	88,7
<i>Prodotti in metallo</i>	5,4	3,3	14,4	8,0	101,4	93,4	102,6	98,2
Computer, apparecchi elettronici e ottici	16,3	3,1	48,3	-3,9	63,4	49,7	126,4	135,5
Apparecchi elettrici	7,7	4,2	18,6	6,5	85,1	77,3	103,7	101,4
Macchinari ed apparecchi meccanici	5,3	3,7	12,1	5,8	119,1	111,8	101,6	99,6
Mezzi di trasporto	14,5	1,9	6,0	0,4	101,6	109,7	105,9	107,5
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	21,9	1,5	3,8	-0,1	90,0	105,7	105,6	107,2
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	2,2	3,1	15,0	4,8	124,1	110,3	104,8	103,1
Prodotti delle altre attività manifatturiere	9,9	3,8	13,1	4,5	81,9	79,7	102,8	102,1
<i>Mobili</i>	2,9	3,5	13,7	1,7	72,8	65,9	107,9	109,7
<i>Altri manufatti</i>	15,4	4,1	13,1	5,0	85,5	87,3	102,4	101,5
TOTALE	9,1	6,1	11,5	10,7	97,7	95,7	103,4	99,2

(1) Rapporti percentuali tra gli indici delle quantità esportate ed importate.

(2) Rapporti percentuali tra gli indici dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione.

(3) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.III - Esportazioni mondiali e quote di mercato dell'Italia per settori⁽¹⁾

	INCIDENZA SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI			QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA						
	2004	2009	2010	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	2,5	2,9	2,8	2,1	2,6	2,3	2,4	2,2	2,1	2,0
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ESTRATTIVA	8,3	10,8	11,7	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	85,2	82,5	81,6	4,5	4,2	4,2	4,4	4,3	4,0	3,7
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,1	5,8	5,3	4,3	4,2	4,2	4,1	4,1	4,2	3,9
Prodotti tessili	2,3	1,9	1,7	7,2	7,4	7,2	7,0	6,5	5,5	5,1
Articoli di abbigliamento	3,0	2,8	2,5	6,9	6,7	6,4	6,6	6,9	6,1	5,6
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	1,2	1,1	1,1	14,8	13,7	13,4	13,7	13,3	12,1	11,3
<i>Calzature</i>	0,7	0,7	0,7	14,5	13,1	12,8	12,8	12,4	10,9	10,0
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	1,0	0,7	0,6	1,9	1,7	1,8	2,0	2,2	2,1	2,0
Carta e di prodotti di carta	1,7	1,5	1,4	3,9	4,0	3,9	4,0	3,9	4,0	3,8
Coke e prodotti petroliferi raffinati	2,9	3,9	4,3	3,1	3,1	3,0	3,4	3,1	2,9	3,2
Sostanze e prodotti chimici	7,7	7,7	7,8	2,9	3,0	2,9	2,9	2,8	2,7	2,6
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,0	4,1	3,6	4,5	4,7	4,4	4,2	3,9	3,6	3,6
Articoli in gomma e plastica	2,4	2,4	2,3	6,4	5,9	5,8	5,8	5,7	5,3	4,9
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	1,3	1,3	1,2	10,2	9,3	8,5	8,4	8,1	7,6	6,8
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	7,9	8,0	8,4	4,8	4,7	4,6	4,7	4,6	4,6	4,2
<i>Prodotti della metallurgia</i>	5,5	5,6	6,2	3,7	3,8	3,8	3,9	3,9	3,8	3,5
<i>Prodotti in metallo</i>	2,3	2,4	2,2	7,3	6,9	6,8	6,8	6,6	6,5	6,2
Computer, apparecchi elettronici e ottici	13,6	12,7	12,8	1,1	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8
Apparecchi elettrici	4,7	4,6	4,6	5,4	5,2	5,1	5,3	5,2	4,8	4,3
Macchinari ed apparecchi meccanici	10,6	9,3	9,1	7,0	6,7	6,7	7,3	7,3	7,2	6,3
Mezzi di trasporto	13,2	11,0	11,2	3,3	3,0	3,1	3,4	3,5	3,2	2,9
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	9,8	7,3	7,7	3,2	2,9	3,1	3,3	3,3	3,0	2,8
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	3,4	3,7	3,5	5,4	5,1	4,5	5,9	4,7	4,5	3,8
Altri manufatti	3,6	3,8	3,6	7,2	6,5	6,4	6,5	6,1	5,3	5,0
<i>Mobili</i>	0,9	0,9	0,8	13,0	11,7	11,2	11,1	10,9	9,8	8,8
<i>Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate</i>	0,9	0,9	0,9	6,6	5,9	5,8	5,8	5,5	5,0	4,5
<i>Strumenti e forniture mediche e dentistiche</i>	0,9	1,1	1,0	4,9	4,9	5,1	5,2	4,8	4,1	4,1
ALTRI PRODOTTI	4,0	3,8	3,9	3,7	1,7	1,5	1,7	1,7	1,8	1,7
TOTALE	100,0	100,0	100,0	4,0	3,7	3,6	3,7	3,6	3,5	3,2

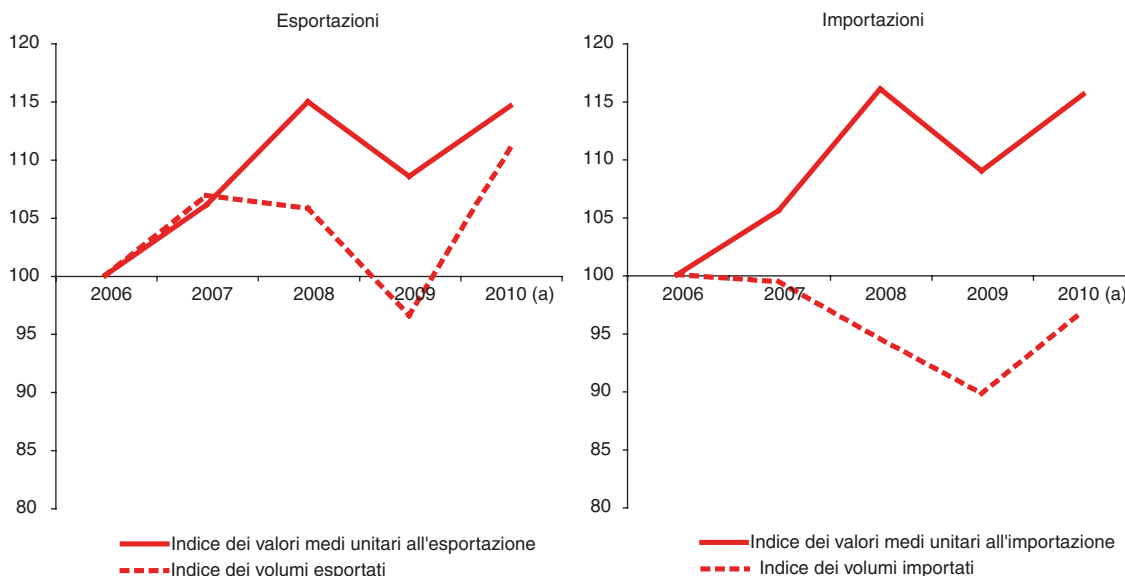
(1) Le esportazioni mondiali sono approssimate, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 49 paesi (quelli dell'Ue 27 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova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

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

6.1 Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca

Nel 2010 il saldo del settore, strutturalmente passivo, è peggiorato di circa 400 milioni di euro tornando sui livelli del 2008 (-5,5 miliardi), malgrado una crescita delle esportazioni consistente (+21,3 per cento) e superiore a quella delle importazioni (+14,4 per cento).

Grafico 6.1
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

È nettamente aumentato il numero di esportatori: dal 2003 si era mantenuto tra le 5.100 e le 5.300 unità, mentre l'anno scorso è balzato ad oltre 6.500 (+27 per cento rispetto al 2009).

Nell'ambito delle importazioni, prevalgono da sempre quelle di *cereali*; provenienti soprattutto dalla Francia, dall'America settentrionale e negli ultimi anni in buona parte anche dall'Ungheria, sono aumentate complessivamente di circa il 13 per cento, rimanendo però lontane dal livello del 2008.

Gli acquisti dall'estero di *bovini da carne* (oltre i 3/4 dalla Francia) e di *prodotti della pesca* hanno invece largamente superato il valore di due anni prima, arrivando per entrambe le categorie a quasi un miliardo di euro (tuttavia, mentre dei bovini sono nettamente cresciute le importazioni in quantità, queste sono rimaste praticamente invariate per quanto riguarda i pesci).

Le esportazioni, molto concentrate in Europa, hanno toccato il valore di 5,6 miliardi di euro (il più alto di sempre), grazie in particolare alle vendite di *ortaggi e frutta*.

Proseguendo una tendenza sfavorevole in atto dal 2006, la quota di mercato mondiale detenuta dall'Italia nel complesso del settore è scesa dal 2,1 al 2 per cento, in seguito a riduzioni verificatesi in quasi tutti i gruppi merceologici; solo nelle *piante vive* è salita dal 3,9 al 5,1 per cento.

Sono peraltro diminuite anche le quote settoriali di tutti i maggiori paesi europei, insieme con quella del Brasile che comunque rimane il terzo esportatore mondiale (dopo Stati Uniti e Olanda), a vantaggio soprattutto dell'Argentina, dell'India e dei paesi dell'Asia sud-orientale; le vendite di questi ultimi sono state trainate dalla forte espansione del mercato cinese, che nel 2010 è divenuto il più importante al mondo superando Stati Uniti e Germania.

Tavola 6.1 - Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Stati Uniti	17,7	17,3	17,1	16,4	14,6	14,6	15,9	16,6	16,0	16,1
2 Paesi Bassi	10,2	10,3	10,5	10,5	10,3	10,5	10,0	9,4	9,8	8,9
3 Brasile	3,9	3,7	4,1	4,8	4,6	4,5	5,0	5,5	6,5	6,1
4 Francia	5,6	5,9	6,2	5,9	6,1	6,2	6,0	6,3	5,0	4,7
5 Canada	5,7	5,0	4,3	4,3	4,2	4,7	5,0	5,4	5,2	4,7
6 Germania	2,8	2,8	2,8	3,0	3,7	4,3	4,5	4,6	4,2	3,9
7 Spagna	4,7	5,0	5,4	5,1	4,8	4,3	4,1	3,7	4,0	3,8
8 Argentina	3,1	2,6	2,7	2,5	2,7	2,3	3,1	3,5	2,1	3,0
9 Cina	2,6	3,1	3,4	2,5	2,8	2,5	2,6	2,1	2,7	2,9
10 Australia	4,4	4,2	3,0	4,0	3,1	3,0	2,2	2,5	2,9	2,9
Totale principali esportatori	60,7	59,9	59,5	59,0	56,9	57,0	58,3	59,4	58,3	56,9
13 Italia	2,3	2,3	2,3	2,1	2,6	2,3	2,4	2,2	2,1	2,0

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

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

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

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni settoriali dell'Italia hanno mostrato una tendenziale accelerazione, crescendo del 27,1 per cento (+40 per cento dagli Stati Uniti) sul corrispondente periodo del 2010, mentre le esportazioni sono aumentate in misura inferiore poco (+10,6 per cento): nell'ambito dei principali mercati, il loro incremento è stato notevole in Spagna e in Africa Settentrionale, meno in Germania e Francia.

6.2 Prodotti dell'industria estrattiva; prodotti petroliferi raffinati

Prodotti dell'industria estrattiva

Il disavanzo con l'estero del settore ha superato i 58 miliardi di euro, oltre 14 in più rispetto al 2009 (ma 9 in meno rispetto al record di 67 miliardi toccato nel 2008), prevalentemente a causa del rimbalzo del prezzo del petrolio che, valutato in euro, è aumentato del 38 per cento contro un una flessione del 35 per cento mostrato l'anno precedente.

Il valore delle esportazioni, relativamente trascurabile, è cresciuto del 27 per cento, quello delle importazioni del 32 per cento (*petrolio* +44 per cento, *metano* +13); nelle quantità, gli acquisti dall'estero sono aumentati del 6 per cento, in misura inferiore il petrolio (+4,3 per cento) rispetto al metano (+12,6 per cento).

Il principale paese fornitore di petrolio resta la Libia (oltre 1/5 del totale, 8,2 miliardi di euro per quasi 18 milioni di tonnellate), seguita dall'Azerbaijan che, nel 2010, con 5,3 miliardi di euro e 11,7 milioni di tonnellate, ha sopravanzato la Russia. L'anno scorso sono cresciute in misura notevole le importazioni da Iran, Kazakistan, Siria, Guinea equatoriale, Tunisia ed Angola, a scapito di quelle provenienti da Norvegia e Nigeria, nuovamente diminuite.

Tenendo conto che nelle quantità si sono contratti anche gli acquisti da Libia, Russia e Iraq, e che dall'Arabia Saudita negli ultimi anni si sono quasi dimezzati, è abbastanza evidente una diversificazione delle fonti di approvvigionamento.

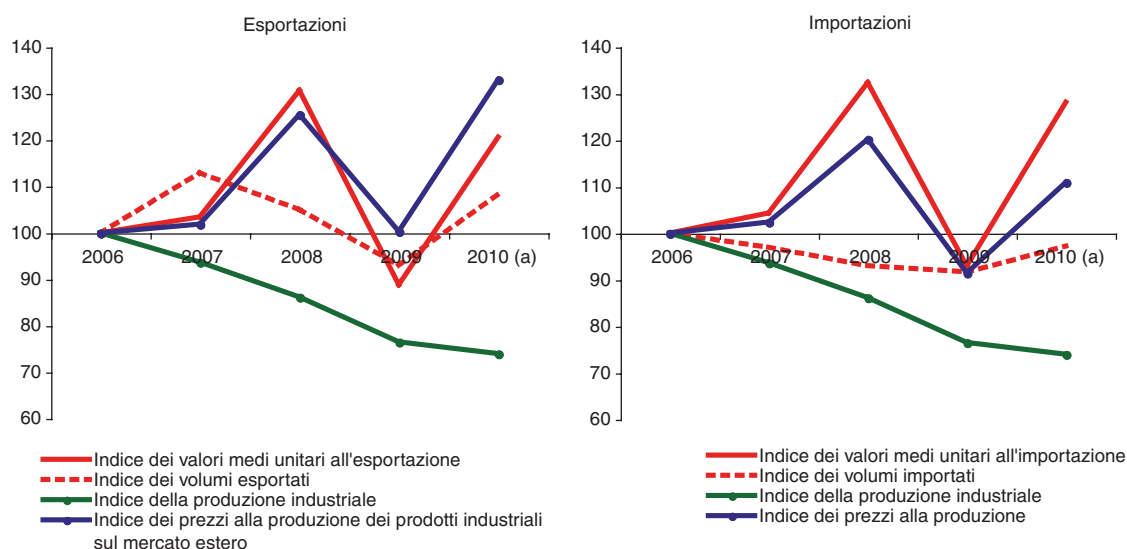
D'altra parte, una tendenza analoga si rileva pure per quanto riguarda il metano: se dall'Algeria se ne continua ad importare circa 1/3 del totale (nel 2010 oltre 7 miliardi di euro), decrescono le importazioni dalla Libia, dalla Norvegia e soprattutto dalla Russia, a favore di quelle da Regno Unito, Qatar ed altri paesi tra cui si distinguono Austria, Uzbekistan ed Egitto.

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni italiane di petrolio e metano hanno mostrato un aumento tendenziale del 30 per cento, trainate da quelle provenienti da Azerbaigian, Arabia Saudita, Iran e Regno Unito. Il disavanzo estero si è allargato, rispetto al primo trimestre del 2010, da -13,7 a -17,7 miliardi di euro.

Prodotti petroliferi raffinati

In questo settore l'Italia è da molti anni esportatore netto; nel 2010 il saldo attivo è balzato a circa 6,2 miliardi di euro contro i 3,5 miliardi del 2009, in seguito ad una crescita delle esportazioni in valore nettissima (+58 per cento) e maggiore di quella pur notevole delle importazioni (+46 per cento).

Grafico 6.2
Coke e prodotti petroliferi raffinati



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Gli incrementi di entrambi i flussi di interscambio sono stati gonfiati dal recupero dei loro valori unitari rispetto al crollo nel 2009 ma, al contrario degli acquisti dall'estero, le vendite sono risultate decisamente dinamiche anche in termini reali (+16 per cento, contro un aumento di appena il 2,4 per cento della produzione industriale).

La Russia, quasi a compensare la perdita di rilevanza tra i mercati di approvvigionamento di greggio, rafforza la sua prima posizione tra i nostri fornitori di petrolio raffinato, seguita dalla Libia: apparentemente, in questi paesi è in atto un progressivo avanzamento nella cosiddetta catena del valore, dalla semplice attività estrattiva alla lavorazione industriale delle proprie risorse (anche in seguito a forme di delocalizzazione, sul loro territorio, di imprese multinazionali del settore).

La Spagna rimane di gran lunga il nostro più importante mercato di destinazione, precedendo Stati Uniti e Libia.

Diversamente da quanto avvenuto per tutti gli altri settori, nel 2010 la quota italiana sulle esportazioni mondiali di prodotti petroliferi raffinati è salita, dal 3,0 al 3,2 per cento (grazie in particolare alla sua crescita in Spagna, dove ha superato il 20 per cento); del resto è l'unica, tra quelle dei maggiori paesi europei, a non manifestare una tendenza declinante di lungo periodo.

Tavola 6.2 - Coke e prodotti petroliferi raffinati - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Stati Uniti	5,7	5,5	5,1	4,8	4,9	5,9	6,2	8,0	9,2	10,0
2 Russia	5,1	6,2	6,7	6,8	7,7	8,4	8,4	7,7	8,9	9,0
3 Paesi Bassi	8,1	7,7	7,2	7,0	7,0	7,1	7,3	8,0	7,5	7,6
4 Singapore	4,4	5,8	5,6	6,1	6,4	6,2	5,6	6,0	5,9	6,2
5 Corea del Sud	5,3	4,4	3,6	4,0	4,3	4,7	4,8	5,2	5,2	5,2
6 Belgio	5,2	5,8	5,6	5,2	4,8	4,9	5,1	4,2	4,2	4,2
7 Regno Unito	3,9	4,3	4,4	4,6	4,1	3,9	3,6	3,7	3,9	3,7
8 India	0,8	0,8	0,7	0,7	1,2	1,4	1,9	1,8	1,9	3,3
9 Italia	3,0	2,9	3,2	3,1	3,1	3,0	3,4	3,1	2,9	3,2
10 Canada	4,1	4,2	4,2	3,7	3,5	3,2	3,2	3,0	3,0	3,0
Totale principali esportatori	45,5	47,6	46,3	45,9	46,8	48,6	49,4	50,5	52,5	55,2

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

Gli Stati Uniti sono tornati ad essere il principale esportatore mondiale con una quota del 10 per cento, tallonati dalla Russia con il 9 per cento. Si è consolidata la posizione di Singapore e della Corea del Sud (rispettivamente con il 6,2 e il 5,2 per cento del mercato internazionale), e manifesta un chiaro trend positivo la quota dell'India che ha raggiunto il 3,3 per cento.

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni italiane hanno avuto una crescita molto ridotta (+6,7 per cento) sul corrispondente periodo del 2010, mentre le esportazioni hanno continuato a correre (+38 per cento). Il surplus con l'estero è passato da 1 a 2 miliardi di euro.

6.3 Prodotti alimentari, bevande e tabacco

Negli anni duemila il settore degli alimentari e bevande si è distinto per un particolare dinamismo del suo commercio internazionale. In tale contesto, anche la sua importanza per gli scambi con l'estero dell'Italia è progressivamente aumentata: fino al 2008, sia le importazioni che le esportazioni hanno mostrato tassi di crescita mediamente più elevati che per gli altri prodotti, nei valori e nelle quantità.

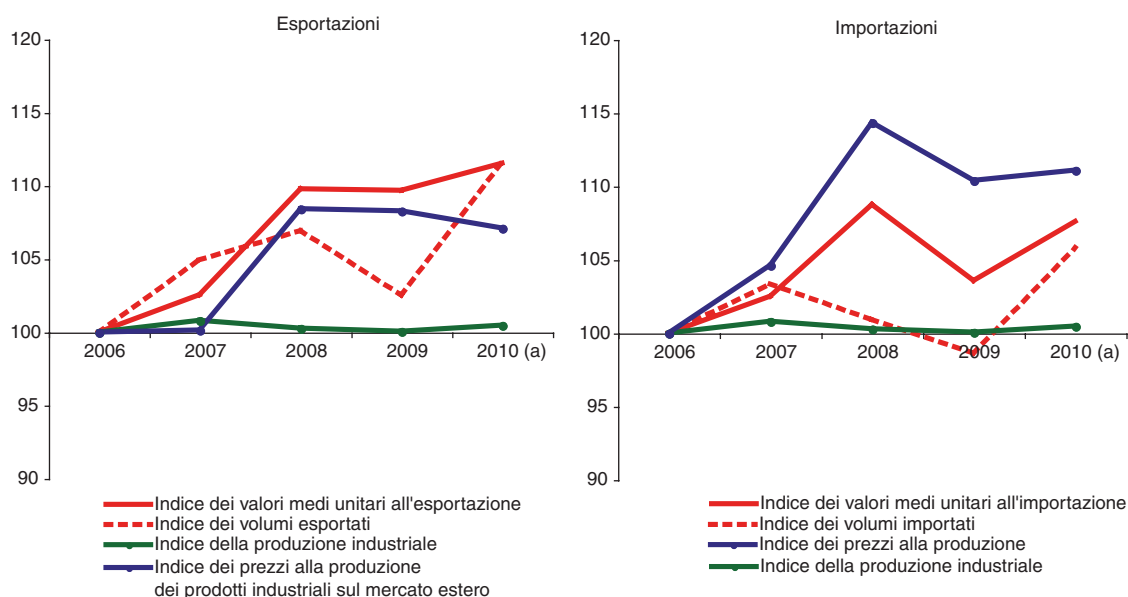
Nel 2009, con la grave crisi economica mondiale, il nostro interscambio si è ridotto anche in questo settore, ma meno che in altri, e quindi l'incremento dei due flussi nel 2010 è stato relativamente contenuto; sia le esportazioni (+10,7 per cento) che le importazioni (+11,5 per cento) hanno comunque superato i rispettivi valori del 2008, mentre il disavanzo, pur allargandosi da -2,6 a -3,1 miliardi di euro, è risultato inferiore ai suoi livelli degli anni pre-crisi.

L'aumento delle importazioni ha riguardato in particolare i prodotti che insieme costituiscono il 60 per cento dell'aggregato: *carne* (da Germania, Francia, Polonia, Irlanda); *latte e derivati* (da Germania e Francia); *olio*, sia d'oliva (dalla Spagna) che di semi (da Argentina e Indonesia), e *pesce lavorato* (dalla Spagna).

All'esportazione, invece, le dinamiche di alcuni dei prodotti tipici della dieta mediterranea sono state modeste, con la rilevante eccezione dell'*olio d'oliva* le cui vendite sono cresciute molto in Nord America, Francia, Giappone e Cina, per un incremento complessivo del 15 per cento.

Il valore delle esportazioni di *paste alimentari* è addirittura diminuito (-2,8 per cento, dopo un -12,5 per cento mostrato nel 2009), malgrado alcune variazioni positive in mercati "nuovi" come Russia, Brasile, Arabia Saudita e Venezuela; d'altra parte, decisamente limitata (+3 per cento) è stata la crescita relativa a *frutta e ortaggi lavorati e conservati* (*esclusi i succhi*), in prevalenza pomodori da sugo.

Grafico 6.3
Prodotti
alimentari,
bevande e
tabacco



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Hanno per contro manifestato un andamento soddisfacente le vendite estere di *vini* (+11,6 per cento), per effetto dei buoni risultati ottenuti in Nord America (+15 per cento) ma anche in Svizzera, Austria, Irlanda, Cina, Brasile, Russia e diversi altri paesi dell'Europa orientale.

Tavola 6.3.1 - Prodotti alimentari - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Stati Uniti	10,6	9,7	8,9	7,6	7,7	7,9	7,8	8,0	8,1	8,4
2 Germania	7,1	7,3	7,9	8,1	8,1	8,0	8,4	8,5	8,6	8,0
3 Paesi Bassi	8,1	8,4	8,7	8,7	8,2	7,9	8,1	8,2	8,1	7,5
4 Brasile	3,8	3,8	3,9	4,4	4,8	5,0	4,9	5,1	5,3	5,8
5 Francia	6,1	6,2	6,5	6,3	5,9	5,8	5,7	5,5	5,5	5,1
6 Cina	3,6	3,7	3,6	3,7	4,1	4,5	4,4	4,1	4,3	4,8
7 Belgio	5,3	5,4	5,5	5,5	5,4	5,4	5,2	4,7	4,8	4,3
8 Italia	3,5	3,7	3,8	3,8	3,8	3,8	3,7	3,6	3,7	3,5
9 Malaysia	1,6	2,0	2,3	2,2	2,0	2,1	2,6	3,1	2,7	3,2
10 Indonesia	1,2	1,6	1,5	1,8	1,8	2,0	2,5	3,0	2,7	3,2
Totale principali esportatori	50,8	51,7	52,4	52,0	51,6	52,2	53,2	53,9	53,9	53,7

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

Nell'insieme dei *prodotti alimentari*, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali è scesa dal 3,8 al 3,5 per cento, il livello più basso degli ultimi 8 anni, nonostante una sostanziale tenuta nei grandi mercati europei. In conseguenza del maggior dinamismo della domanda nelle aree extra-europee, come è avvenuto per altri settori sono tornate a salire le quote detenute dagli Stati Uniti e dai paesi dell'Asia sud-orientale; tuttavia, proseguendo un trend favorevole di lungo periodo, l'incremento maggiore (dal 5,3 al 5,8 per cento) è stato ottenuto dal Brasile, ormai il quarto esportatore mondiale di prodotti alimentari (al posto della Francia).

Per le *bevande* il quadro è differente. Anche in questo caso si riducono progressivamente le quote di molti concorrenti europei (compresa la Francia che comunque mantiene il primato

Tavola 6.3.2 - Bevande - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Francia	22,0	22,3	22,7	21,8	21,1	21,5	20,6	20,0	18,7	18,8
2 Regno Unito	12,9	12,7	12,0	11,5	11,3	10,8	10,9	10,3	10,9	11,1
3 Italia	8,7	9,2	8,9	9,2	9,0	8,7	8,5	8,5	9,0	8,9
4 Stati Uniti	4,9	4,4	4,1	4,3	4,2	4,5	4,7	5,6	6,4	7,2
5 Germania	5,4	5,8	6,8	6,9	6,8	6,6	6,9	7,2	7,5	7,1
6 Paesi Bassi	5,5	5,9	5,6	5,3	5,2	5,3	5,4	5,2	5,3	4,8
7 Spagna	4,9	4,8	5,0	4,9	4,8	4,4	4,5	4,7	4,5	4,4
8 Messico	4,6	4,8	4,1	4,0	4,4	4,6	3,9	3,3	2,4	3,4
9 Austria	2,2	1,9	2,5	3,1	3,4	3,7	3,6	3,4	3,4	3,3
10 Belgio	3,6	3,4	3,5	3,7	3,9	3,9	4,6	4,5	4,0	3,2
Totale principali esportatori	74,7	75,2	75,2	74,5	74,0	73,9	73,5	72,8	72,1	72,1

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

nel settore), ma quella dell'Italia è in controtendenza: nel *vino*, pur cedendo leggermente nel 2010 (dal 20,8 al 20 per cento), è rimasta al di sopra del livello medio degli anni precedenti, a riflesso soprattutto di quanto realizzato negli Stati Uniti, in Germania e nel Regno Unito.

Nel primo trimestre del 2011, l'interscambio con l'estero dell'Italia ha avuto, rispetto al corrispondente periodo del 2010, un andamento relativamente sfavorevole negli alimentari (importazioni +14,4 per cento, esportazioni +10,2 per cento), favorevole nelle bevande (importazioni -1,6 per cento, esportazioni +11,7 per cento). Le nostre vendite, sia di prodotti alimentari che di bevande, hanno mostrato una crescita tendenziale complessivamente modesta in Europa Occidentale, più sostenuta nelle altre aree (in particolare negli Stati Uniti).

6.4 Prodotti tessili

Dopo continue riduzioni negli anni precedenti, nel 2010 l'avanzo con l'estero di prodotti tessili è di nuovo diminuito, scendendo sotto i 3 miliardi di euro (era pari a 6 miliardi ancora nel 2004).

Le esportazioni, di cui si era riscontrata una tendenza declinante già prima della secca riduzione subita nel biennio 2008-2009, hanno mostrato l'anno scorso un parziale recupero (+15 per cento in valore), mentre le importazioni sono cresciute di quasi il doppio (+29 per cento). Allo scarto tra gli incrementi dei due flussi in valore ha contribuito sia la componente reale (volumi) che quella nominale (ragioni di scambio).

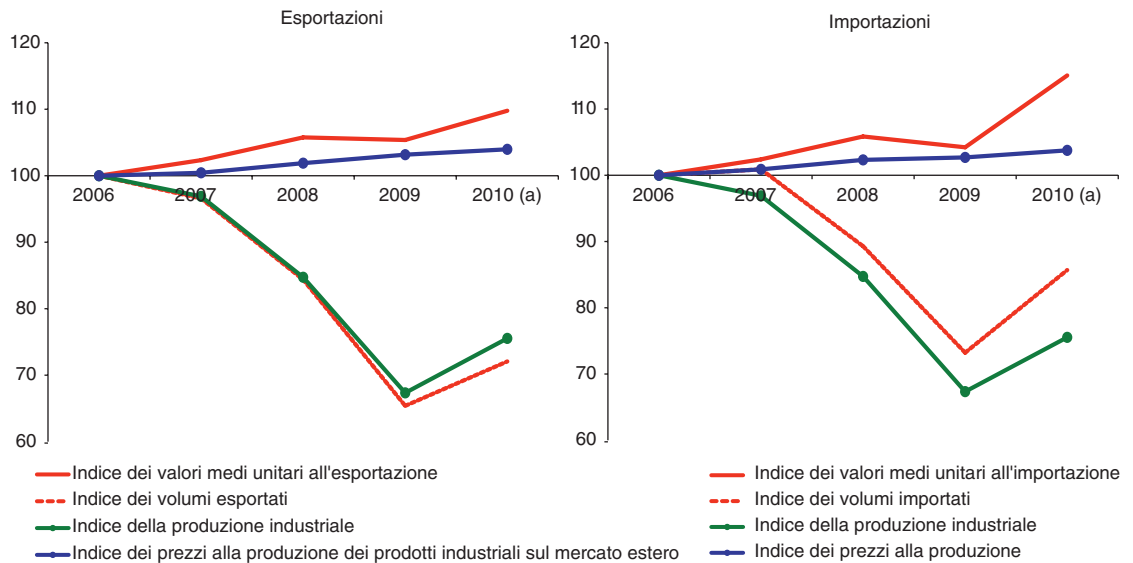
La Cina consolida il proprio primato tra i nostri fornitori di prodotti tessili, seguita a distanza da Germania e Turchia, ma aumenta l'importanza della Romania, dei paesi dell'Asia centrale (India nei *filati*, Pakistan nei *tessuti*) e di quelli africani (Egitto su tutti), in particolare nei *filati*.

Nell'ambito delle esportazioni, l'anno scorso i *filati* hanno realizzato una crescita più sostenuta (+23 per cento), grazie in particolare ai risultati ottenuti in alcuni dei nuovi paesi "trasformatori" (Romania, Polonia, Turchia, Tunisia).

Del resto, pure per quanto riguarda i *tessuti* le esportazioni (+11,5 per cento in totale) hanno avuto gli incrementi maggiori in mercati, come Romania, Cina e Turchia, dove sempre di più si concentra la loro lavorazione (anche da parte di imprese italiane produttrici di abbigliamento).

Tali andamenti possono quindi rappresentare la conferma di naturali modifiche nella divisione internazionale del lavoro.

In ogni caso, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di prodotti tessili, che nel 2005 era ancora del 7,4 per cento, nel 2010 è scesa nuovamente, dal 5,5 al 5 per cento, riflesso di

Grafico 6.4
Prodotti tessili

(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.4 - Prodotti tessili - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Cina	10,3	12,1	14,1	15,9	19,8	22,0	23,4	25,6	28,3	31,0
2 Germania	7,8	7,3	7,5	7,9	7,9	8,7	9,0	9,0	9,1	7,9
3 Italia	7,3	7,1	7,3	7,2	7,4	7,2	7,0	6,5	5,5	5,1
4 Stati Uniti	6,1	6,0	5,5	5,5	5,8	5,6	5,0	4,8	4,6	4,7
5 Corea del Sud	6,4	6,2	5,4	4,8	4,7	4,4	4,1	3,9	4,1	4,1
6 India	2,8	2,8	2,8	3,0	3,1	3,2	3,4	3,4	3,3	3,7
7 Turchia	2,4	2,5	2,8	3,1	3,4	1,8	2,0	3,8	3,7	3,6
8 Taiwan	5,7	5,2	4,4	4,2	4,0	3,8	3,5	3,2	2,9	3,3
9 Hong Kong	5,6	5,5	5,1	4,9	4,8	4,8	4,1	3,5	3,4	3,3
10 Pakistan	2,5	2,5	2,5	2,6	2,7	2,9	2,8	2,5	2,8	2,7
Totale principali esportatori	56,8	57,3	57,3	58,8	63,7	64,2	64,1	65,9	67,6	69,3

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

perdite molto forti sia nei filati che nei tessuti. La quota della Germania, il secondo paese esportatore dopo la Cina, ha avuto un'analogia diminuzione rispetto al 2009, ma risulta nettamente al di sopra della media dei primi anni duemila. Oltre alla Cina, che ha superato il 30 per cento, andamenti positivi si sono registrati per l'India e gli altri paesi asiatici (tra cui si distingue il Vietnam).

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni italiane hanno avuto una tendenziale accelerazione, crescendo del 35 per cento sul corrispondente periodo del 2010, grazie in particolare a quelle provenienti da Cina, Turchia, India, Pakistan, Repubblica Ceca, Romania ed Egitto; le esportazioni sono aumentate di meno in complesso (+18,6 per cento), sebbene abbiano avuto incrementi notevoli in alcuni paesi trasformatori, come Romania, Turchia e Cina.

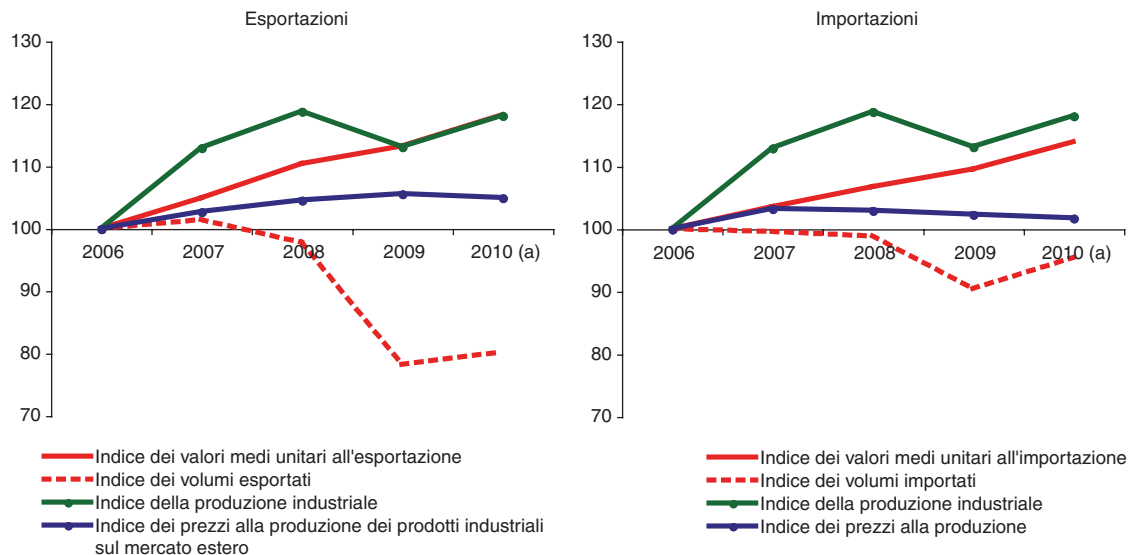
6.5 Abbigliamento

Nell'abbigliamento, il saldo attivo del 2010 risulta molto simile a quello dei prodotti tessili, circa 3 miliardi di euro; tuttavia, la sua contrazione nel corso degli anni duemila è stata

ancora più pronunciata (nel 2001 era pari a 8,4 miliardi), a causa soprattutto di una sensibile crescita delle importazioni, accompagnata da una scarsa vivacità delle esportazioni. Nel 2010 il valore di queste ultime, rimasto nettamente al di sotto del livello del 2008, ha mostrato un aumento (+7,1 per cento) che risulta uno dei più modesti tra quelli relativi ai diversi comparti dell'industria manifatturiera.

Occorre comunque considerare che negli ultimi anni i valori unitari delle esportazioni di abbigliamento sono saliti notevolmente, più che in quasi tutti gli altri settori, compensando in qualche misura la riduzione delle quantità e denotando quindi una sempre maggiore concentrazione nei segmenti di prodotto qualitativamente migliori. Un ulteriore segnale in tal senso, ed anche del "potere di mercato" degli esportatori italiani, si riscontra nello scarto positivo tra l'andamento degli stessi valori medi unitari e quello dei prezzi di listino praticati, nel comparto, all'estero.

Grafico 6.5
Articoli di
abbigliamento



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Le importazioni di abbigliamento provengono sempre più massicciamente dalla Cina che nel 2010 è arrivata a coprirne, in valore, il 30 per cento; seguono molto distanziate Francia, Romania e Tunisia, che recentemente hanno perso rilevanza tra i nostri fornitori a vantaggio non solo della Cina ma anche di diversi altri paesi, su tutti Bangladesh e Sri Lanka (quest'ultimo nella *camiceria e biancheria intima*).

Nel biennio 2008-2010, le esportazioni hanno evidenziato una buona tenuta nei grandi paesi europei (Francia, Germania e Regno Unito), mentre se ne osserva un complessivo decremento, malgrado alcuni recuperi nel 2010, in mercati altrettanto importanti (Spagna, Olanda, Svizzera, Stati Uniti, Russia, Giappone); la Cina, dove sono nettamente aumentate, resta però una destinazione abbastanza secondaria, risultando ancora dietro Austria e Grecia.

La porzione del mercato mondiale di abbigliamento detenuta dall'Italia, che tra il 2006 ed il 2008 era salita di mezzo punto percentuale arrivando a sfiorare il 7 per cento, è scesa al 6,1 nel 2009 e al 5,6 nel 2010. Oltre a quella dell'Italia, che nel comparto rimane il secondo paese esportatore, si sono ridotte (in misura più contenuta) le quote degli altri principali concorrenti europei, Germania e Francia.

Tavola 6.5 - Articoli di abbigliamento - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Cina	21,2	21,8	23,3	24,8	29,6	33,3	36,2	36,0	36,8	39,7
2 Italia	7,1	7,1	7,0	6,9	6,7	6,4	6,6	6,9	6,1	5,6
3 Germania	3,7	4,0	4,3	4,5	4,5	4,5	4,9	5,2	5,4	5,1
4 Bangladesh	2,4	2,3	2,5	2,7	2,6	3,0	2,9	3,2	3,8	3,9
5 Turchia	3,3	3,9	4,3	4,3	4,2	3,2	3,4	3,7	3,6	3,6
6 India	2,5	2,5	2,5	2,5	3,0	3,0	2,9	2,9	3,2	3,0
7 Vietnam	0,8	1,1	1,6	1,6	1,6	1,8	2,1	2,4	2,7	2,9
8 Francia	2,7	2,8	3,0	3,0	3,0	2,9	3,0	3,2	3,2	2,8
9 Paesi Bassi	1,9	2,0	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2	2,3	2,3
10 Belgio	2,1	2,2	2,3	2,3	2,4	2,3	2,4	2,6	2,6	2,2
Totale principali esportatori	47,6	49,8	52,7	54,8	59,5	62,4	66,3	68,2	69,7	71,1

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

La quota italiana migliora in Cina dove però la domanda di abbigliamento estero è ancora limitata, tiene in paesi a domanda poco dinamica come Francia e Regno Unito, diminuisce dove era già bassa, segnatamente negli Stati Uniti (in cui è passata dal 2,4 per cento del 2008 all'1,6 del 2010) ed in Giappone, dove l'offerta di prodotti economici, stabilmente maggiore che in Europa, diventa vincente in tempi di crisi economica.

Anche in ragione dell'ampiezza e dell'accresciuta concorrenzialità dei mercati statunitense e giapponese, da una parte si è ulteriormente innalzata la quota della Cina sulle esportazioni settoriali nel mondo (giunta quasi al 40 per cento), dall'altra hanno continuato a guadagnare posizioni il Bangladesh ed il Vietnam (divenuti rispettivamente il quarto ed il settimo esportatore di abbigliamento).

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni italiane hanno mostrato una crescita tendenziale dell'11,6 per cento (di meno dalla Cina, di più da Romania, Bangladesh, India e Sri Lanka); le esportazioni sono aumentate in misura analoga (+11 per cento), risultato di incrementi modesti nell'Unione Europea e superiori alla media in Russia, negli Stati Uniti e in Asia orientale.

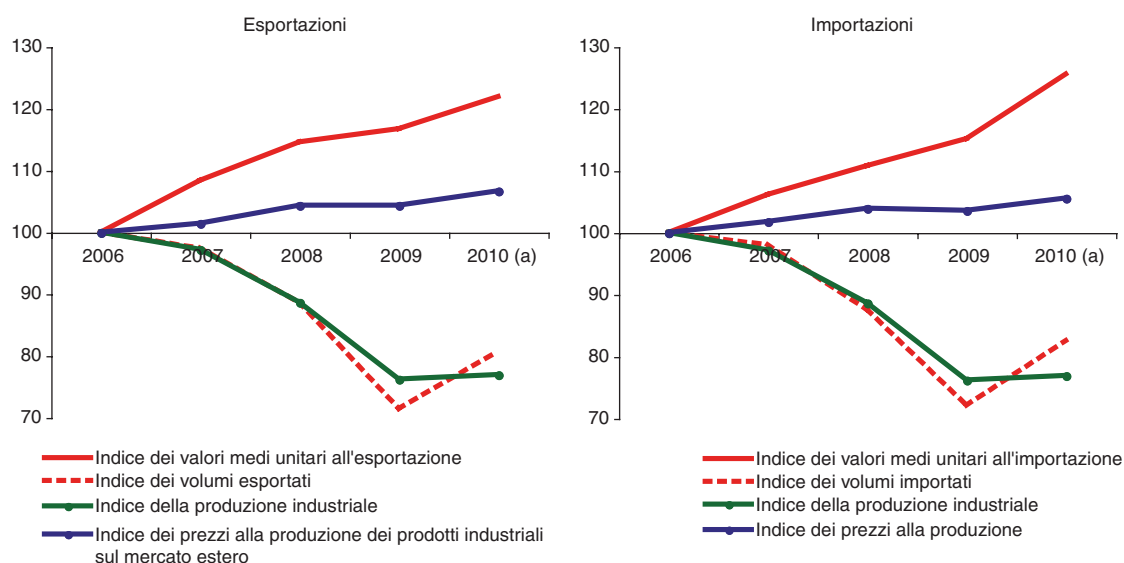
6.6 Calzature, prodotti in pelle

Diversamente dai prodotti tessili e dall'abbigliamento, nelle calzature e prodotti in pelle il saldo attivo con l'estero l'anno scorso si è ampliato, da 5 a 5,5 miliardi di euro (un valore non lontano dalla media del decennio), pur in presenza di un incremento delle esportazioni (+18 per cento) anche in questo caso inferiore a quello delle importazioni (+25 per cento).

Va rilevata una forte crescita tendenziale dei valori unitari delle esportazioni, più sostenuta che nell'abbigliamento; nel 2010 risulta accompagnata da un netto recupero delle quantità, possibile segno di un'estensione del successo all'estero dei prodotti qualitativamente migliori (nell'ultimo biennio i valori unitari delle importazioni appaiono ancora più dinamici, sospinti dall'impennata del prezzo internazionale del cuoio).

Come negli altri comparti della moda, la Cina tende a rafforzare il suo primato tra i nostri fornitori, sia di calzature che degli altri prodotti in pelle (*articoli da viaggio*, ecc). Nelle calzature, la Romania consolida la sua seconda posizione, la stessa che mantiene tra i nostri mercati di esportazione di cuoio; considerando anche il notevole aumento degli acquisti di semilavorati da Albania e Bulgaria rispetto al 2008, si va evidentemente accentuando la tendenza di alcuni produttori italiani di calzature a delocalizzare fasi del processo lavorativo in paesi dell'Europa orientale.

Grafico 6.6
Calzature,
prodotti in pelle
(escluso abbigliamento)



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Nel 2010, le esportazioni di *articoli da viaggio* (+22,3 per cento) hanno pienamente recuperato il calo del 2009, con una crescita particolarmente vivace in Francia, Svizzera, Corea del Sud e Cina.

Anche per quanto riguarda le *calzature* la Francia, che ne è il nostro principale mercato, ha contribuito in buona misura a contenere la riduzione delle esportazioni complessive nel 2009 ed a sostenerne il discreto incremento (+12,8 per cento) l'anno successivo; un buon rimbalzo delle vendite, che però non hanno raggiunto i valori del 2008, si è avuto negli Stati Uniti e in Germania.

In Russia, nel 2010 le esportazioni di calzature sono rimaste del 25 per cento sotto il livello di due anni prima, mentre in Giappone e Cina sono aumentate ma risultano ancora molto modeste (rispettivamente il 2,3 e lo 0,8 per cento del totale).

La quota di mercato mondiale detenuta nel settore dall'Italia, 11,3 per cento nel 2010, è scesa di quasi 1 punto percentuale rispetto al 2009 e di 2 punti sul 2008, pur rimanendo, come nell'abbigliamento, seconda dietro la Cina.

Tavola 6.6 - Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento) - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Cina	28,3	29,2	28,8	29,3	32,0	32,3	32,8	34,5	36,5	38,8
2 Italia	15,3	14,9	14,9	14,8	13,7	13,4	13,7	13,3	12,1	11,3
3 Vietnam	3,0	3,5	3,9	4,2	4,2	4,2	4,2	4,5	4,7	4,5
4 Francia	3,6	3,8	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,5	4,7	4,4
5 Germania	3,1	3,6	3,6	3,8	3,6	3,7	4,1	4,2	4,2	3,8
6 Belgio	2,8	3,0	2,7	2,8	3,2	3,3	3,4	3,3	3,5	3,1
7 Hong Kong	3,2	3,1	3,3	3,5	3,5	4,0	2,9	2,6	2,7	2,7
8 Paesi Bassi	2,2	2,2	2,6	2,7	2,9	2,9	2,6	2,5	2,7	2,6
9 India	2,0	2,1	2,1	2,3	2,3	2,4	2,5	2,5	2,5	2,5
10 Spagna	3,3	3,4	3,3	3,0	2,7	2,5	2,6	2,5	2,6	2,3
Totale principali esportatori	66,9	68,8	69,2	70,6	72,2	72,8	73,0	74,5	76,0	76,1

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

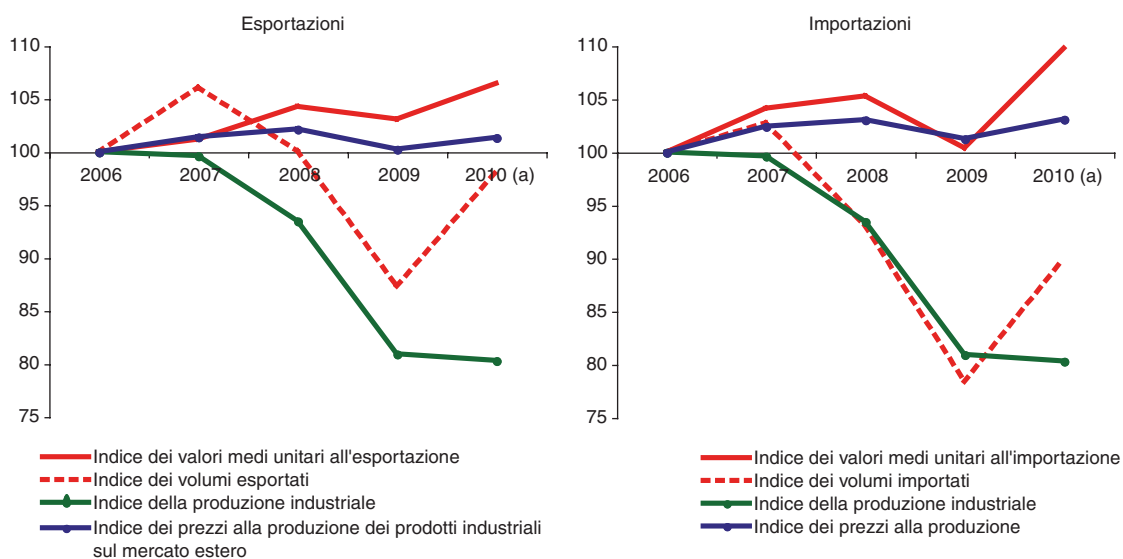
Nelle calzature la perdita è stata maggiore (in due anni, dal 12,4 al 10 per cento), a riflesso di riduzioni verificatesi in importanti mercati, soprattutto Stati Uniti, Regno Unito e Giappone. Nel comparto, la quota della Cina ha superato di slancio il 40 per cento, a scapito dell'Italia e di tutti gli altri concorrenti "minori" (tranne l'Indonesia), anche del Vietnam.

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni italiane di calzature e prodotti in pelle hanno avuto una crescita del 17,5 per cento sul corrispondente periodo del 2010 (dalla Cina +7 per cento, dalla Romania +20 per cento); le esportazioni sono aumentate del 18 per cento, come per l'abbigliamento meno nell'Unione Europea e più negli altri grandi mercati (Stati Uniti, Russia, Asia orientale).

6.7 Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili); carta e prodotti di carta

Dopo il miglioramento del precedente biennio, nel 2010 il saldo commerciale dell'insieme dei due settori in questione, strutturalmente negativo data la forte dipendenza dall'estero nei prodotti di base, è tornato a peggiorare, da -2 a -2,8 miliardi di euro.

Grafico 6.7
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili), carta e prodotti di carta



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Le importazioni di **legno e prodotti in legno** sono cresciute del 20,4 per cento, le esportazioni del 17,4 per cento; i valori di entrambi i flussi di scambio sono però rimasti sotto i livelli pre-crisi.

L'Austria è di gran lunga il principale fornitore del mercato d'importazione, con il 30 per cento del totale; seguono Germania e Cina, ma tende ad aumentare la quota dei paesi dell'Europa orientale, specialmente di Romania, Repubblica Ceca e Slovenia.

Segnali di una diversificazione si osservano anche nelle esportazioni: se i maggiori mercati restano Francia e Germania, negli ultimi anni l'incremento di vendite più sostenuto si è verificato in Medio Oriente e in Africa settentrionale (soprattutto in Tunisia).

Nel 2010, la quota di mercato mondiale detenuta dall'Italia nel legno e prodotti in legno, da sempre modesta, è passata dal 2,1 al 2 per cento.

Tavola 6.7.1 - Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili) - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Cina	5,2	5,8	6,1	6,8	8,2	9,8	10,4	11,1	11,8	12,2
2 Canada	20,3	18,5	17,1	18,7	17,7	14,9	11,1	8,5	7,8	8,6
3 Germania	5,8	6,4	6,8	7,1	7,4	7,4	8,5	9,1	9,1	8,2
4 Stati Uniti	6,9	6,2	5,6	5,1	5,2	5,2	4,8	5,0	5,2	5,6
5 Austria	3,8	4,1	4,6	4,5	4,5	4,7	5,2	5,4	5,5	5,1
6 Svezia	4,4	4,6	4,9	4,3	4,2	4,6	4,9	4,7	5,0	4,6
7 Malaysia	4,1	3,9	3,6	3,7	3,8	4,1	3,7	4,0	4,0	4,0
8 Russia	1,7	1,9	2,1	2,2	2,4	2,5	3,0	2,6	3,0	3,4
9 Polonia	1,9	2,0	2,4	2,6	2,8	2,9	3,2	3,5	3,3	3,3
10 Indonesia	5,8	5,3	4,5	3,8	3,5	3,4	2,9	2,8	3,0	3,2
Totale principali esportatori	59,8	58,8	57,7	58,7	59,6	59,4	57,7	56,5	57,6	58,3
17 Italia	2,3	2,2	2,1	1,9	1,7	1,8	2,0	2,2	2,1	2,0

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

Consistenti perdite hanno d'altra parte subito i principali esportatori europei (Germania, Austria, Svezia), a favore in particolare della Cina e del Canada; quest'ultimo paese ha interrotto un precedente pronunciato declino della propria quota.

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni italiane di legno e prodotti in legno sono cresciute del 17,5 per cento sul corrispondente periodo del 2010, le esportazioni molto di più (del 47 per cento), ma quasi solo alla loro grazie impennata in Belgio (da 6 a 114 milioni di euro).

Anche perchè si tratta di un comparto meno colpito (rispetto al legno) dalla crisi economica internazionale, nel 2010 l'interscambio di **carta e prodotti in carta** ha pienamente recuperato i livelli del 2007. Il valore di entrambi i flussi commerciali ha raggiunto un nuovo massimo storico, 5,7 miliardi di euro le esportazioni (+16 per cento sul 2009) e 6,6 miliardi le importazioni (+28,5 per cento, trainate dal +56 per cento relativo alla *pasta di carta*).

Germania, Svezia e Francia rimangono, nell'ordine, i nostri principali fornitori di carta e relativi prodotti; la più vivace crescita delle importazioni ha tuttavia riguardato i paesi (come Stati Uniti, Canada, Brasile, Cile, Finlandia e Spagna), dai quali proviene in prevalenza il prodotto base (*pasta di carta*).

Rispetto sia al 2009 che al 2008, le esportazioni sono state molto dinamiche un po' in tutte le aree esterne all'Unione Europea, di più in Africa Settentrionale, Medio Oriente e Asia orientale.

Tavola 6.7.2 - Carta e prodotti di carta - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Germania	10,8	11,7	12,3	12,3	13,2	13,3	13,6	13,4	13,6	12,7
2 Stati Uniti	11,7	10,9	9,7	9,1	9,8	9,7	9,4	9,6	10,2	10,4
3 Canada	13,8	12,5	11,2	10,8	11,0	10,4	9,4	8,8	7,9	8,0
4 Svezia	7,4	7,5	7,9	7,7	7,9	7,8	7,7	8,0	7,4	7,1
5 Finlandia	7,4	7,3	7,2	7,1	6,2	6,9	6,7	6,1	5,6	5,7
6 Cina	1,4	1,5	1,7	1,8	2,5	3,1	3,6	3,6	4,3	4,8
7 Francia	5,1	5,1	5,3	5,1	5,1	4,8	4,8	4,7	4,7	4,1
8 Paesi Bassi	3,7	3,9	4,2	4,1	4,3	4,1	4,0	3,9	3,9	3,7
9 Italia	3,5	3,6	3,7	3,7	3,9	3,8	3,9	3,8	3,9	3,7
10 Belgio	3,8	3,8	3,9	3,8	3,7	3,8	3,8	3,4	3,5	3,4
Totale principali esportatori	68,7	67,7	67,0	65,5	67,5	67,7	66,9	65,3	64,8	63,7

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

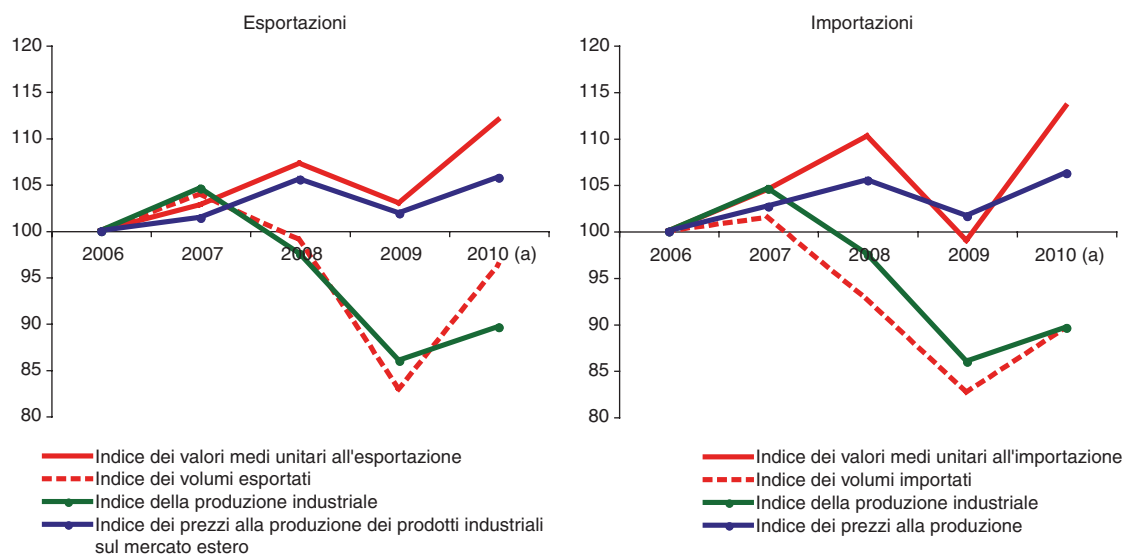
Nel settore, la quota italiana di mercato mondiale è scesa nel 2010 dal 4 al 3,8 per cento, un livello comunque non minore della media del decennio. Insieme con quella dell'Italia, sono diminuite le quote di molti esportatori europei (fanno eccezione Finlandia, Spagna e Portogallo), a vantaggio di paesi americani (Stati Uniti, Brasile, Cile) e asiatici (Cina, Indonesia).

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni italiane di carta e prodotti in carta sono aumentate del 16 per cento sul corrispondente periodo del 2010, le esportazioni del 15 per cento.

6.8 Prodotti chimici

Dopo il netto miglioramento del precedente biennio, nel 2010 il saldo con l'estero del settore, da sempre negativo, è tornato a peggiorare (da -8 a -9,5 miliardi di euro), pur in presenza di esportazioni più dinamiche delle importazioni (rispettivamente, + 26 e +24 per cento).

Grafico 6.8
Prodotti chimici



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Come in passato, anche nel 2010 il disavanzo settoriale è attribuibile per intero alla *chimica di base*, il cui interscambio l'anno scorso ha mostrato una crescita particolarmente sostenuta a causa di un effetto prezzo.

Gli acquisti dall'estero di prodotti chimici continuano a provenire per oltre l'80 per cento dall'Europa (prevalentemente dalla Germania), le nostre vendite sono invece orientate anche verso le restanti aree geografiche in misura simile a quanto si verifica per gli altri settori.

Se nella chimica di base l'anno scorso è stata soprattutto l'impennata delle esportazioni in Germania (+46 per cento) a generare il notevole incremento complessivo (+33 per cento), altrove è avvenuto diversamente. In effetti, per quanto riguarda i comparti di specializzazione dell'Italia le vendite sono aumentate di più nelle aree extra-europee: nei *profumi e cosmetici* sono cresciute in tutto del 18 per cento ma negli Stati Uniti e in Asia del 26 per cento, mentre nelle *pitture, vernici, inchiostri e mastici* l'incremento totale (+19 per cento) risulta funzione di quelli conseguiti in Asia (+23 per cento) e Africa (+24 per cento).

Tavola 6.8 - Prodotti chimici - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Stati Uniti	13,7	13,2	12,3	12,0	11,5	11,7	11,3	11,5	12,2	12,4
2 Germania	11,0	11,1	11,4	11,4	11,1	11,7	11,5	11,5	11,5	10,7
3 Belgio	7,7	8,2	8,3	8,5	8,4	8,4	8,1	7,1	7,2	7,0
4 Cina	2,3	2,5	2,7	3,0	3,5	3,9	4,7	5,5	5,2	6,1
5 Paesi Bassi	6,2	6,3	6,4	6,5	6,3	6,3	6,4	6,3	6,1	5,9
6 Giappone	6,6	6,5	6,3	6,3	6,0	5,8	5,7	5,2	5,6	5,8
7 Francia	7,3	7,2	7,3	6,9	6,5	6,2	6,2	6,2	6,2	5,4
8 Corea del Sud	2,8	2,9	3,1	3,4	3,5	3,6	3,7	3,7	4,1	4,3
9 Regno Unito	5,7	5,5	5,3	4,9	4,6	4,6	4,4	3,9	4,3	3,7
10 Taiwan	2,1	2,3	2,3	2,5	2,7	2,6	2,8	2,7	2,5	3,1
Totale principali esportatori	65,4	65,6	65,3	65,3	64,0	64,9	64,5	63,6	64,8	64,2
11 Italia	3,0	3,0	2,9	2,9	3,0	2,9	2,9	2,8	2,7	2,6

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

Malgrado il buon andamento delle esportazioni, nel 2010 la quota italiana del mercato mondiale di prodotti chimici è scesa dal 2,7 al 2,6 per cento, a riflesso di diminuzioni in diversi paesi (con la rilevante eccezione della Germania, dove è salita dal 5,3 al 5,6 per cento).

Nella chimica di base è rimasta invariata al 2,1 per cento, ma nei comparti di specializzazione si è ridotta di 2/10 di punto (dal 6 al 5,8 per cento nelle *pitture, vernici, inchiostri e mastici*, dal 5,1 al 4,9 per cento nell'insieme dei *saponi, detergenti, profumi e cosmetici*).

Tutti i paesi europei hanno comunque subito un abbassamento delle proprie quote, in misura accentuata la Germania, la Francia, il Regno Unito e l'Irlanda.

Specularmente, hanno migliorato la propria posizione i concorrenti asiatici (capeggiati anche in questo settore dalla Cina), il Nordamerica ed inoltre l'Arabia Saudita e l'Iran (questi ultimi due hanno evidentemente tratto vantaggio dall'aumento del prezzo internazionale dei prodotti chimici organici in quanto derivati del petrolio).

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni italiane di prodotti chimici hanno avuto una crescita del 24 per cento sul corrispondente periodo del 2010, le esportazioni del 21 per cento; all'aumento delle esportazioni hanno contribuito in particolare i nostri maggiori mercati, Germania e Francia. Il disavanzo settoriale si è allargato da -2,4 a -3,1 miliardi.

6.9 Prodotti farmaceutici

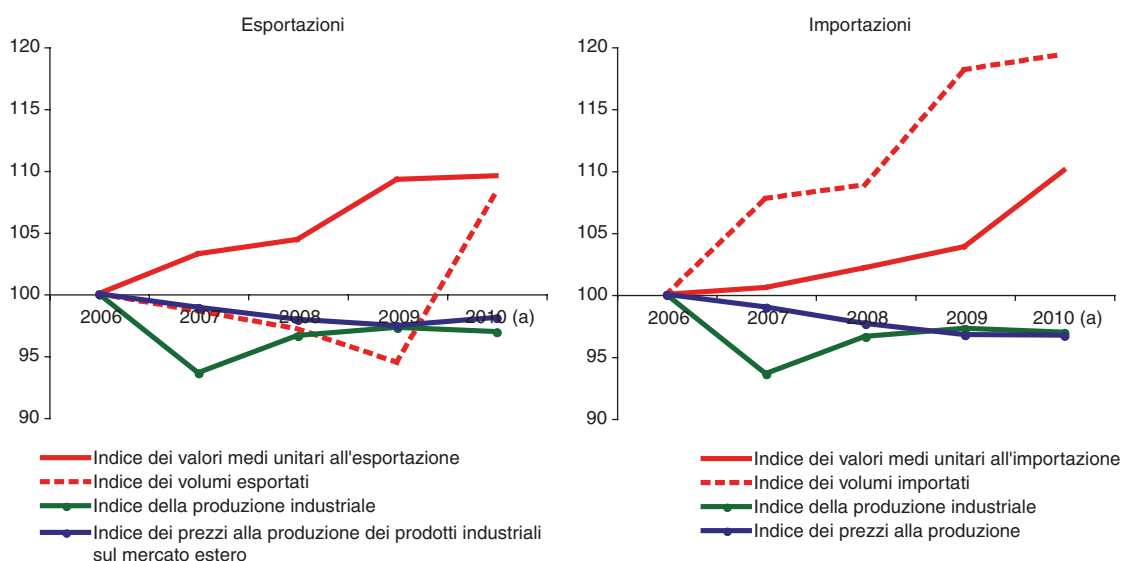
Nel 2010 il saldo con l'estero di prodotti farmaceutici, divenuto negativo nel 2003 e peggiorato fino al 2009 quando ha raggiunto -4 miliardi di euro, è migliorato di circa 700 milioni.

Le esportazioni sono aumentate in valore del 15,8 per cento, mostrando una netta accelerazione, rispetto al precedente triennio, determinata esclusivamente dall'impennata delle quantità il cui indice (in base 1995) l'anno scorso è balzato da 95,5 a 109,4.

L'incremento del valore delle importazioni (+7 per cento), in linea con quelli manifestati in media dal 2003, risulta invece originato quasi soltanto dalla crescita dei valori unitari, diversamente da quanto avvenuto in precedenza; l'indice delle quantità importate è comunque arrivato a 124,9.

Tali dinamiche dei flussi di interscambio, speculari sia nei valori che nelle componenti di quantità e prezzo, appaiono in buona misura funzione degli scambi *intra-firm* delle imprese multinazionali, nel settore più presenti che in altri.

Grafico 6.9
Prodotti
farmaceutici



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Ne è conferma la perdurante concentrazione, sia dei nostri fornitori che dei nostri mercati, nei paesi dove hanno sede le grandi imprese farmaceutiche, in particolare Germania, Svizzera, Belgio e Stati Uniti.

Per quanto riguarda le importazioni, comunque, si deve rilevare che negli ultimi cinque anni sono più che raddoppiate, in seguito ad una crescita costante, quelle dalla Spagna e dalla Cina (in quest'ultimo caso si tratta in massima parte di prodotti di base, dei quali la Cina è diventata il quinto fornitore dell'Italia, precedendo la Germania).

D'altro canto, le esportazioni, sempre più costituite dai medicinali a scapito della farmaceutica di base, hanno subito un nuovo secco ridimensionamento in Belgio, mentre sono aumentate molto, in valore assoluto, in Francia (oltre che in Svizzera e negli Stati Uniti) e, percentualmente, in Brasile (+70 per cento) e Russia (+40 per cento).

Dopo una tendenza negativa durata quasi senza interruzione dal 2001, la quota italiana del mercato mondiale del settore è rimasta invariata al 3,6 per cento, risultato di un'ulteriore flessione nella farmaceutica di base (dal 2,4 al 2,3 per cento, contro il 4,6 del 2001) e di un altrettanto lieve recupero nei medicinali (dal 3,9 al 4,0 per cento, contro il 5,6 di inizio decennio).

Tavola 6.9 - Prodotti farmaceutici - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Germania	12,9	10,1	12,3	13,2	13,6	14,3	15,1	15,9	13,8	13,3
2 Belgio	8,3	13,7	13,2	13,1	13,4	13,0	13,5	11,5	11,2	10,2
3 Svizzera	9,6	9,3	8,9	9,2	9,5	10,1	9,8	10,2	9,9	10,2
4 Stati Uniti	11,4	9,6	9,3	9,6	9,4	9,3	9,0	8,9	9,5	9,1
5 Irlanda	7,2	9,8	7,7	8,3	7,1	6,1	5,7	6,3	6,4	7,5
6 Regno Unito	8,8	8,4	8,9	8,6	7,9	7,7	7,6	7,2	6,7	6,9
7 Francia	9,0	8,4	8,4	8,2	8,0	7,6	7,4	7,5	7,2	6,9
8 Paesi Bassi	4,4	4,6	4,6	4,7	4,5	4,6	5,1	5,1	6,4	6,1
9 Italia	5,3	5,2	4,9	4,5	4,7	4,4	4,2	3,9	3,6	3,6
10 Cina	1,7	1,6	1,6	1,6	1,8	1,9	2,1	2,4	2,4	2,8
Totale principali esportatori	78,6	80,6	79,8	80,9	79,8	79,1	79,4	78,7	77,1	76,6

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

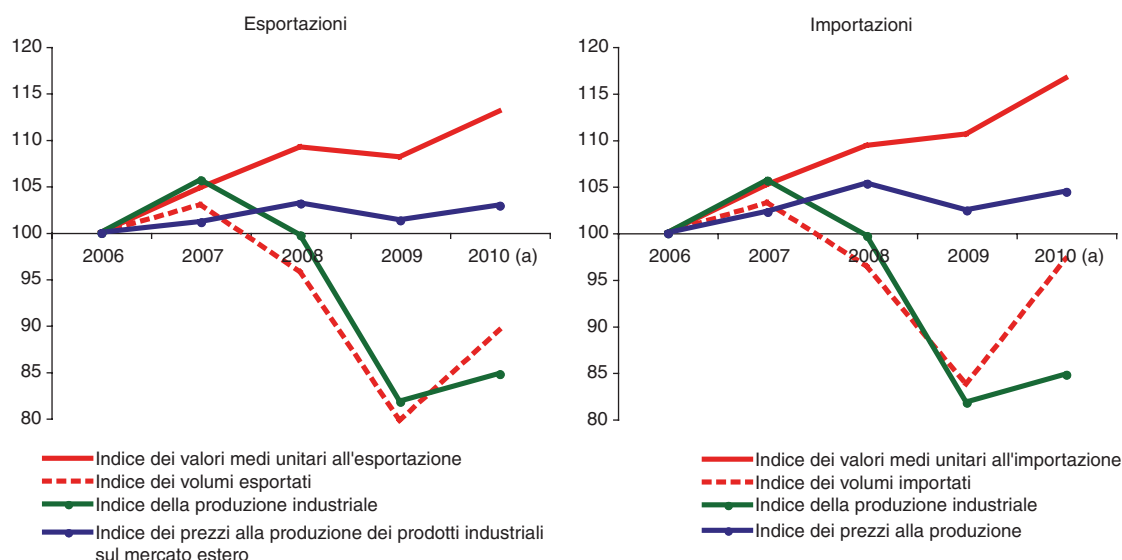
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Per l'insieme del settore, la quota dell'Italia è scesa negli Stati Uniti ed in Spagna ma è salita in Francia e in importanti mercati extra-europei (Cina, India, Brasile, Argentina). A Germania, Svizzera, Stati Uniti, Benelux, Regno Unito e Irlanda si devono circa i 2/3 delle esportazioni mondiali; le quote di Germania, Belgio e Regno Unito tendono però a diminuire, a favore di quelle dell'Irlanda e di concorrenti "nuovi", come Israele, India e Cina.

6.10 Articoli in gomma e plastica

Nel 2010, il saldo con l'estero del settore, strutturalmente attivo grazie agli articoli in plastica, è migliorato (da 4,1 a 4,5 miliardi di euro) nonostante la maggiore vivacità delle importazioni (+22,4 per cento) rispetto alle esportazioni (+17,3 per cento). Queste sono rimaste, in valore e soprattutto in quantità, al di sotto dei livelli massimi raggiunti nel 2007; le importazioni hanno invece mostrato, in rapporto allo stesso anno, un pieno recupero in valore e solo una contenuta diminuzione nei volumi.

Grafico 6.10
Articoli in gomma
e plastica



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

La Germania rimane il principale fornitore del mercato italiano, seguita da Cina e Francia; nell'ultimo triennio gli acquisti provenienti dall'insieme dei tre paesi risultano complessivamente invariati, mentre sono aumentati, restando comunque ancora abbastanza modesti, dall'Europa orientale (Polonia, Romania e Ungheria).

Francia e Germania sono anche i nostri maggiori mercati di destinazione, seguite a distanza da Spagna, Stati Uniti e Regno Unito; nel 2010 le esportazioni sono nettamente cresciute sia in questi che in molti altri paesi, ma rispetto al 2007 se ne osserva un incremento solo in alcuni (Cina, Turchia e altri minori).

Come è avvenuto per quasi tutti i settori, nel 2010 la quota italiana del mercato mondiale di articoli in gomma e plastica è scesa (dal 5,3 al 4,9 per cento) insieme con quelle dei concorrenti europei, a vantaggio soprattutto di Cina e Giappone.

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni italiane sono aumentate del 20 per cento sul corrispondente periodo del 2010, trainate da quelle provenienti da Germania e Cina (ma

Tavola 6.10 - Articoli in gomma e plastica - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Germania	12,6	13,5	14,3	14,3	13,5	13,3	13,8	13,8	13,5	12,9
2 Cina	7,4	7,7	7,4	8,0	9,3	10,3	10,5	10,8	11,6	12,8
3 Stati Uniti	13,6	12,6	10,9	10,2	10,1	10,0	9,3	8,8	9,2	9,1
4 Giappone	6,2	6,4	6,5	6,7	6,8	6,8	6,5	6,7	7,1	7,9
5 Italia	6,4	6,3	6,4	6,4	5,9	5,8	5,8	5,7	5,3	4,9
6 Francia	5,9	5,8	6,1	6,0	5,6	5,5	5,5	5,3	4,9	4,5
7 Belgio	4,4	4,3	4,4	4,4	4,2	4,3	4,3	3,9	3,8	3,4
8 Corea del Sud	2,7	2,7	2,6	2,7	2,8	2,7	2,5	2,5	2,8	3,1
9 Paesi Bassi	2,8	3,1	3,2	3,3	3,2	2,9	2,9	2,9	3,0	2,6
10 Regno Unito	4,0	4,0	4,0	3,8	3,7	3,4	3,5	3,1	2,9	2,6
Totale principali esportatori	66,1	66,2	65,8	65,8	65,0	64,8	64,6	63,5	63,9	63,7

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

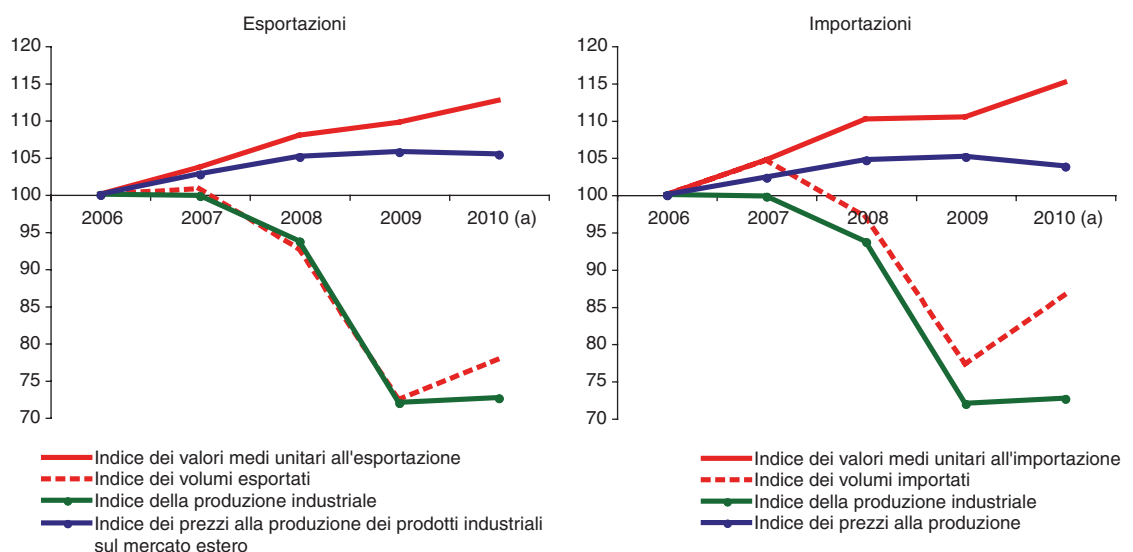
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

anche da Spagna Turchia, Romania, Ungheria, Corea del Sud, Malaysia, Thailandia); le esportazioni (+18 per cento in totale) hanno proseguito la soddisfacente crescita del 2010 in Germania e nelle diverse aree esterne all'Unione europea (tranne Africa e Oceania).

6.11 Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia

Il settore resta tra quelli a più elevata specializzazione internazionale dell'Italia e nel 2010 il saldo attivo ha mostrato un parziale recupero (passando da 4,7 a 5 miliardi di euro), sebbene la dinamica delle esportazioni sia stata di nuovo inferiore a quella delle importazioni, sia in valore che in quantità.

In valore, le importazioni (+16,7 per cento in totale) sono aumentate nel 2010 soprattutto dalla Cina, secondo fornitore dopo la Germania; negli ultimi anni è andato però crescendo il ruolo dei paesi dell'Europa orientale appartenenti all'Unione europea.

Grafico 6.11
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia

(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Con 8,5 miliardi di euro (+10,4 per cento sul 2009), il valore delle esportazioni è rimasto molto al di sotto rispetto sia al 2008 che al livello medio del decennio, anche in conseguenza del fatto che la crisi economica internazionale ha colpito in misura particolarmente pesante i mercati edilizi.

Nell'ambito delle esportazioni settoriali, è diminuito progressivamente il contributo delle due principali categorie di prodotti, le *piastrelle ceramiche* ed il *marmo*. Dal 2008, il valore delle vendite all'estero di *piastrelle ceramiche* è diminuito del 15%, (-25 per cento negli Stati Uniti, pur con un rimbalzo nel 2010), malgrado incrementi mostrati in Germania, Africa settentrionale, Israele e Cina. Sempre dal 2008, le esportazioni di *marmo* si sono ridotte complessivamente di quasi il 20 per cento, in gran parte a riflesso del crollo (-42 per cento) negli Stati Uniti, loro primo mercato; sono diminuite anche in Europa, mentre sono aumentate in diversi mercati relativamente nuovi (soprattutto Canada, Cina, India e Qatar).

Tavola 6.11 - Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Cina	6,0	6,9	7,3	8,5	10,3	11,4	11,9	13,3	14,9	17,7
2 Germania	9,8	10,5	10,6	11,1	11,9	14,4	14,8	14,4	14,9	13,8
3 Italia	10,6	10,5	10,0	10,2	9,3	8,5	8,4	8,1	7,6	6,8
4 Giappone	6,1	5,7	5,4	5,9	5,7	5,2	5,0	4,9	5,4	6,7
5 Stati Uniti	8,3	7,4	6,5	6,4	6,1	6,0	5,8	5,6	5,6	6,2
6 Paesi Bassi	5,3	5,7	5,3	5,2	4,8	6,5	6,0	6,5	5,2	5,3
7 Francia	5,8	5,8	5,6	5,6	5,1	4,6	4,8	4,6	4,3	3,9
8 Spagna	5,0	5,2	5,0	5,0	4,6	4,2	4,4	4,0	4,0	3,7
9 Belgio	4,8	5,0	4,5	4,6	4,4	4,0	4,1	3,8	3,6	3,1
10 Turchia	1,5	1,7	1,8	2,1	2,2	0,8	0,9	2,4	2,6	2,4
Totale principali esportatori	63,3	64,5	61,9	64,5	64,1	65,6	66,1	67,5	68,1	69,5

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

La quota italiana sulle esportazioni mondiali del settore è passata nel 2010 dal 7,6 al 6,8 per cento, dopo le ripetute riduzioni degli anni precedenti (in seguito alle quali l'Italia, che ancora nel 2002 era il primo esportatore mondiale, è stata superata dalla Germania e dalla Cina). La posizione internazionale dell'Italia ha continuato a peggiorare in ogni categoria di prodotti all'interno del settore, specialmente dove il nostro paese è più specializzato: nelle *piastrelle ceramiche* la quota risulta nel 2010 del 26,8 per cento contro il 41 per cento di inizio decennio, nel *marmo* del 15,2 contro il 31 per cento.

L'anno scorso sono comunque diminuite anche le quote dei principali concorrenti europei, a vantaggio anche in questo caso (come nella maggior parte degli altri settori), degli Stati Uniti e dei paesi asiatici che hanno approfittato del loro dinamismo in quanto mercati gli uni degli altri.

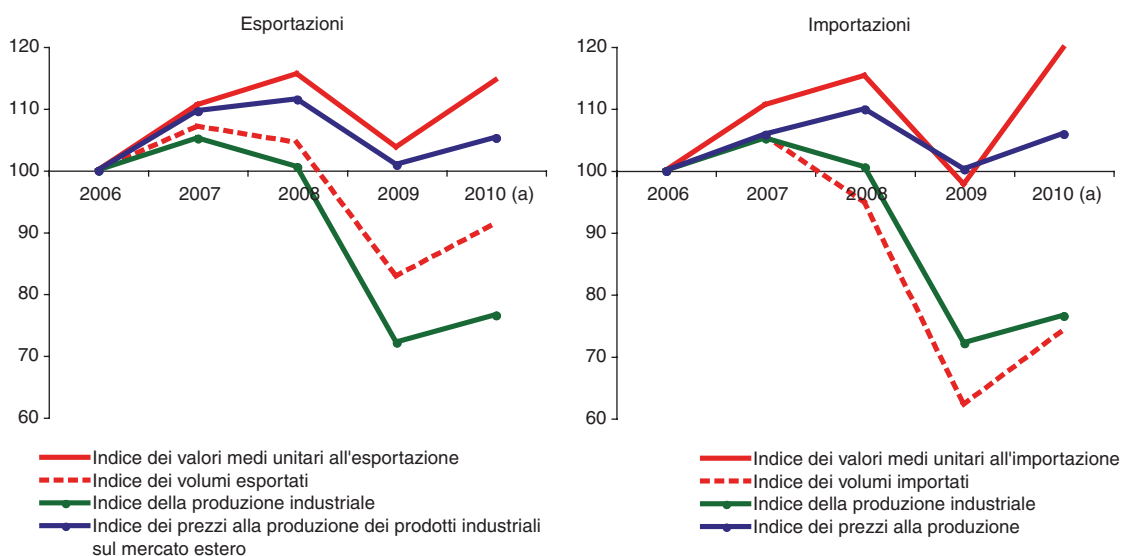
6.12 Metallurgia, prodotti in metallo

Nel 2010, il saldo commerciale dell'insieme costituito dai prodotti di base (*ferro e ferroleghie*) e dai *prodotti di prima trasformazione dell'acciaio* si è praticamente azzerato, dopo che l'anno precedente era diventato positivo a causa di un crollo verticale delle importazioni.

Queste hanno mostrato un forte rimbalzo (+46 per cento), dovuto soprattutto ai prodotti di base la cui crescita (+52 per cento) risulta a sua volta funzione dell'impennata del prezzo internazionale del ferro.

L'aumento delle esportazioni, pur notevole (+28 per cento), è stato inferiore a quello delle importazioni soprattutto per la loro persistente debolezza (+6 per cento) nei *tubi, condotti e profilati in acciaio*, in cui l'Italia è specializzata.

Grafico 6.12
Metallurgia e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Malgrado il loro recupero nel 2010, rispetto al 2008 sia le importazioni che le esportazioni hanno subito una drastica riduzione da e verso molti dei principali mercati. Per quanto riguarda *ferro e ferroleghie* (di cui l'Ucraina è diventata il nostro secondo fornitore), gli acquisti sono però aumentati dalla Corea del Sud e da alcuni paesi "minori" (Colombia, Serbia, Kosovo, Bosnia-Erzegovina), mentre le esportazioni sono notevolmente cresciute in Turchia, India, Brasile e Arabia Saudita. Nei *prodotti di prima trasformazione dell'acciaio*, utilizzati in edilizia e per opere infrastrutturali, le vendite oltreconfine sono diminuite in complesso del 26 per cento, ma hanno mostrato un sensibile incremento in Algeria, Brasile e Russia.

Nella metallurgia non ferrosa, il disavanzo con l'estero si è allargato, nel 2010, da -3,4 a -6,5 miliardi di euro; anche in questo caso, la dinamica delle esportazioni (+42 per cento) è stata inferiore a quella delle importazioni (+58 per cento), sempre per un effetto prezzo delle materie prime.

Le importazioni di *rame* (+75 per cento in totale) sono cresciute soprattutto dal Cile (di gran lunga il principale fornitore), dal Perù, dalla Bulgaria e dalla Spagna; al contrario, hanno continuato a diminuire seccamente dallo Zambia, fino al 2008 uno dei nostri maggiori mercati d'importazione.

All'aumento degli acquisti di *alluminio* (+64 per cento) hanno invece contribuito in particolare quelli dal Mozambico (secondo fornitore dopo la Germania), dalla Russia, dall'Egitto e dalla Turchia.

La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di metallurgia (ferrosa e non ferrosa) è scesa, nel 2010, dal 3,8 al 3,5 per cento (una percentuale uguale, comunque, a quella dei primi anni duemila); sono diminuite anche le quote della Germania e, in misura più ampia, della Francia e del Regno Unito (ad inizio decennio, questi ultimi due paesi sopravanzavano l'Italia nelle esportazioni settoriali, ma successivamente le hanno molto ridimensionate). In contropartita, sono salite le quote di Canada, Cile, Messico, Giappone, Cina e Indonesia.

Nei **prodotti in metallo**, l'avanzo con l'estero è rimasto invariato, nel 2010, a 9,3 miliardi di euro, dopo essersi ridotto di quasi 2 miliardi l'anno precedente; data la grande prevalenza delle esportazioni sulle importazioni, il saldo non ha risentito della relativa debolezza congiunturale delle prime (+8,9 per cento sul 2009) rispetto alle seconde (+23,5 per cento).

Tavola 6.12.1 - Prodotti della metallurgia - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Germania	9,2	9,3	9,0	8,6	8,7	8,8	8,8	8,3	8,6	7,9
2 Giappone	6,8	7,4	7,0	6,4	6,5	5,9	5,6	6,1	7,1	7,2
3 Cina	2,0	2,1	2,5	4,2	4,9	6,4	7,4	8,5	5,3	6,4
4 Stati Uniti	6,8	5,9	5,5	4,6	5,3	5,4	5,1	5,5	5,9	5,8
5 Canada	4,7	4,9	4,3	4,1	4,3	4,5	4,8	4,1	4,1	4,7
6 Corea del Sud	3,2	3,1	3,6	3,7	3,4	3,2	3,0	3,3	4,0	4,1
7 Paesi Bassi	3,5	3,6	3,7	3,7	3,9	4,2	4,3	3,9	3,6	3,6
8 Russia	6,5	5,5	5,5	5,5	5,0	4,6	3,9	3,9	3,4	3,5
9 Italia	3,5	3,6	3,5	3,7	3,8	3,8	3,9	3,9	3,8	3,5
10 Australia	3,7	3,6	3,3	2,7	2,7	2,9	3,0	2,9	3,6	3,3
Totale principali esportatori	49,9	48,9	47,8	47,2	48,4	49,8	50,0	50,4	49,3	49,9

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

Le importazioni provenienti da Germania, Cina e Spagna hanno fornito il maggior contributo alla complessiva crescita degli acquisti dall'estero; all'esportazione, tra i mercati più dinamici si distinguono, oltre alla Germania (dove però il valore delle vendite è rimasto molto inferiore a quello del 2008), la Romania, la Slovacchia, la Turchia, l'Algeria, l'Egitto e il Brasile.

La debolezza delle esportazioni ha riguardato in particolare le *strutture metalliche*, che sono addirittura diminuite (-20 per cento): gli aumenti che se ne osservano nei principali mercati dell'Europa Occidentale non hanno compensato le nette riduzioni verificatesi in diversi altri importanti paesi, come Russia, Stati Uniti e l'insieme dell'Opec.

Tavola 6.12.2 - Prodotti in metallo - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Cina	7,5	8,2	8,6	9,7	11,2	12,5	13,8	14,9	15,5	16,9
2 Germania	17,6	18,1	19,1	18,2	18,2	19,2	19,2	18,3	16,5	15,5
3 Stati Uniti	11,3	10,4	8,9	8,4	8,3	8,2	7,5	7,0	7,9	8,3
4 Italia	6,9	6,7	7,0	7,3	6,9	6,8	6,8	6,6	6,5	6,2
5 Giappone	4,6	4,4	4,2	4,4	4,1	3,7	3,3	3,2	3,5	4,0
6 Francia	4,7	4,6	4,6	4,5	4,3	3,9	3,9	3,9	3,8	3,6
7 Paesi Bassi	3,4	3,5	3,8	3,7	3,2	3,4	3,4	3,4	3,2	3,2
8 Taiwan	4,1	4,0	3,7	3,7	3,4	3,1	2,8	2,6	2,2	3,0
9 Corea del Sud	2,4	2,3	2,0	2,0	2,2	2,3	2,2	2,3	3,3	2,7
10 Regno Unito	4,4	4,1	3,9	3,8	3,6	3,3	3,1	2,7	2,7	2,5
Totale principali esportatori	66,9	66,3	65,8	65,5	65,4	66,4	66,0	64,9	65,0	65,8

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

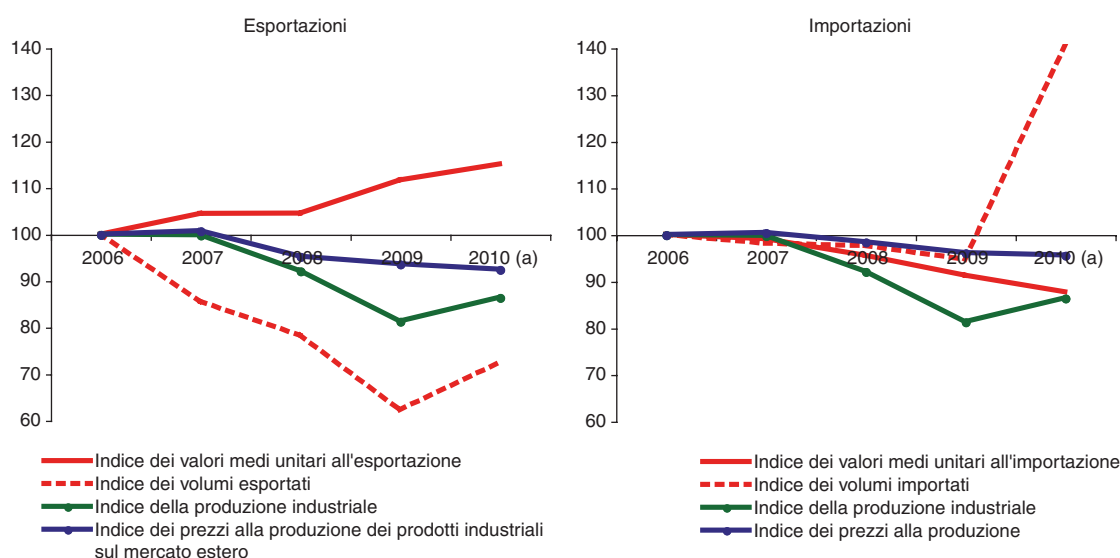
Nel 2010, la quota italiana del mercato mondiale di prodotti in metallo ha ceduto 4 decimi di punto, rimanendo comunque abbastanza elevata (6,2 per cento). Ad analoghe perdite riguardanti (come nella metallurgia) Germania, Francia e Regno Unito, si sono contrapposti i guadagni di quota conseguiti dagli Stati Uniti, dalla Cina (che ha sostituito la Germania come primo paese esportatore), dal Giappone e da Taiwan.

6.13 Computer, apparecchi elettronici e di precisione

Nell'ambito dei manufatti, questo settore presenta notoriamente il più ampio squilibrio nell'interscambio con l'estero. Nel 2010 il disavanzo, che tra il 2006 ed il 2009 era rimasto intorno a -13 miliardi di euro, è balzato a -21 miliardi.

Il valore delle esportazioni, che nei tre anni precedenti era diminuito, è cresciuto del 20 per cento recuperando il livello del 2008, ma quello delle importazioni ha avuto una vera impennata (+43 per cento), attribuibile per intero alle quantità.

Grafico 6.13
Computer,
apparecchi
elettronici e di
precisione



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Gli acquisti dall'estero avevano d'altra parte già mostrato, nel corso degli anni duemila, un trend ascendente nelle quantità, accompagnato da un forte calo dei valori unitari, in linea con quanto avviene nel mercato internazionale del settore, dove a sempre più frequenti innovazioni si associano prezzi decrescenti.

Al contrario, i valori unitari delle esportazioni sono crescenti, compensando parzialmente una complessiva riduzione dei volumi (nel 2010 questi sono tornati ad aumentare, del 13 per cento, tuttavia il loro indice risulta ancora nettamente inferiore al livello di metà decennio).

L'eccezionale incremento delle importazioni verificatosi nel 2010 è spiegato quasi del tutto da quello relativo ai *componenti elettronici*. Il valore dei loro acquisti dall'estero è triplicato superando i 10 miliardi di euro, in seguito ad aumenti da tutti i più importanti produttori e soprattutto dalla Cina: le importazioni da questo paese, che già l'anno precedente aveva sostituito la Germania come primo nostro fornitore di componentistica elettronica, sono arrivate a 3,5 miliardi di euro contro i 750 milioni del 2009.

Anche nell'insieme degli *apparecchi elettronici e per le telecomunicazioni* le importazioni dalla Cina sono cresciute, sebbene in misura minore; i Paesi Bassi ne rimangono il principale fornitore dell'Italia, mentre negli *apparecchi elettronici* tende ad emergere il ruolo di paesi dell'Europa orientale (Polonia, Repubblica Ceca e, nell'*elettronica di consumo*, Slovacchia e Ungheria).

Le esportazioni settoriali hanno manifestato buoni andamenti nei maggiori mercati (Europa occidentale, Stati Uniti); in percentuale, sono cresciute di più in mercati relativamente nuovi, come Cina, Romania, Slovenia, Libia e Israele (negli ultimi tre paesi prolungando una tendenza positiva in atto da qualche anno).

Le vendite in Libia ed Egitto hanno contribuito per oltre un quarto al complessivo incremento riguardante gli *strumenti e apparecchi di misurazione*, il principale comparto nell'ambito delle nostre esportazioni settoriali.

Tavola 6.13 - Computer, apparecchi elettronici e di precisione - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Cina	6,8	8,8	11,3	13,2	15,1	16,6	18,8	20,5	21,5	22,8
2 Stati Uniti	15,8	13,7	12,5	11,3	10,6	10,3	10,1	9,8	9,4	9,1
3 Corea del Sud	4,8	5,4	6,0	6,5	6,6	6,2	6,7	6,5	6,9	7,0
4 Giappone	10,5	10,3	10,3	9,9	8,7	7,8	7,4	7,1	6,4	6,5
5 Hong Kong	3,4	3,9	4,2	4,4	4,6	5,0	5,6	5,6	6,4	6,5
6 Germania	6,6	6,9	7,6	7,8	7,2	6,7	7,0	6,7	6,0	5,7
7 Taiwan	4,7	5,0	5,0	5,1	4,9	5,1	5,1	4,9	4,3	5,5
8 Paesi Bassi	5,0	4,5	5,0	5,0	5,2	4,7	5,0	5,1	5,4	5,1
9 Messico	4,0	3,8	3,1	3,0	2,9	3,1	3,5	3,3	3,7	3,6
10 Malaysia	4,6	4,8	4,4	4,3	4,2	4,0	3,9	3,6	3,5	3,4
Totale principali esportatori	66,2	67,2	69,4	70,6	69,7	69,5	73,0	73,0	73,4	75,1
21 Italia	1,2	1,2	1,1	1,1	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

In un contesto di accelerata espansione degli scambi internazionali, la già modesta quota italiana sulle vendite mondiali del settore ha subito nel 2010 un'ulteriore flessione, dallo 0,9 allo 0,8 per cento.

Sono del resto diminuite anche le quote dei maggiori esportatori europei e degli Stati Uniti, a favore della Cina, la cui quota ha raggiunto il 22,8 per cento (pari alla somma di quelle di Stati Uniti, Giappone e Germania) in seguito ad un'ascesa più spettacolare che negli altri settori, e delle NIEs.

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni italiane di prodotti elettronici hanno leggermente ridotto la loro crescita tendenziale, comunque notevole (+35 per cento sul corrispondente periodo del 2010) e dovuta in gran parte agli acquisti da Cina e Germania; all'aumento delle esportazioni (+18 per cento) hanno invece contribuito soprattutto le vendite in Spagna (dove sono raddoppiate) e in Francia, mentre quelle in Germania risultano leggermente diminuite.

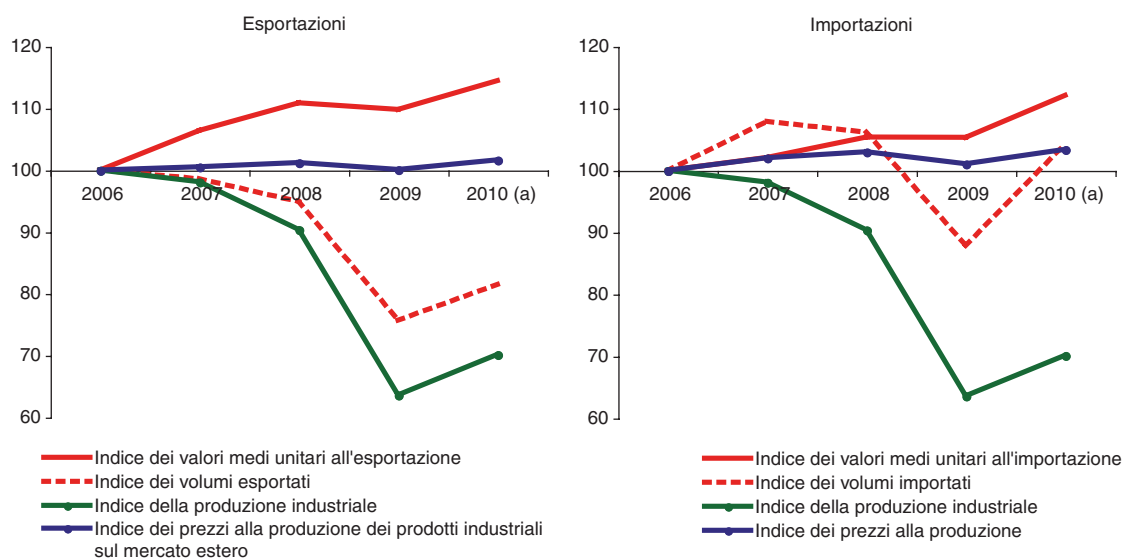
6.14 Apparecchi elettrici

Nel 2010 l'attivo del saldo con l'estero del settore ha continuato a ridursi, da 6,8 a 6,1 miliardi di euro (nel 2006 era pari a 9,4 miliardi). Le importazioni hanno sfiorato i 13,3 miliardi, il valore più alto di sempre, con un aumento del 26 per cento; le esportazioni (19,4 miliardi, +12,2 per cento) non hanno invece recuperato il livello del 2008, sebbene risultino maggiori rispetto alla media della prima metà del decennio.

A partire dal 2005, gli acquisti dall'estero hanno mostrato un andamento migliore delle vendite, nei valori e nelle quantità; nel 2010, lo scarto ha riguardato anche i valori unitari, ma di nuovo soprattutto i volumi, il cui indice (in base 2005) è salito da 94,1 a 111,7 per le importazioni mentre per le esportazioni è salito molto meno, rimanendo basso (86,3 contro 80,2 nel 2009 e 100,5 nel 2008).

L'anno scorso, la crescita delle importazioni in valore è stata sostenuta in tutte le categorie elettriche: nell'insieme costituito da *motori, generatori e trasformatori e apparecchiature per le reti di distribuzione e il controllo dell'elettricità* sono salite complessivamente del 31 per cento (con incrementi ancora più forti dai principali fornitori, nell'ordine Germania, Cina, Francia e Spagna); negli *apparecchi per illuminazione* del 25 per cento (del 52 per cento dalla Cina, arrivata a coprire 1/3 dei nostri acquisti dall'estero); negli *elettrodomestici* del 17,5 per cento (meno dalla Germania, più dalla Polonia e soprattutto dalla Cina che, anche in questo caso, serve ormai 1/3 del mercato italiano d'importazione).

Grafico 6.14
Apparecchi elettrici e apparecchi domestici non elettrici



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

In tutte e tre le suddette categorie di prodotti le esportazioni sono aumentate in misura ridotta rispetto alle importazioni, malgrado ottimi risultati ottenuti in specifici casi: nei prodotti “pesanti”, cioè *motori, generatori e trasformatori e apparecchiature per le reti di distribuzione e il controllo dell'elettricità*, la loro crescita è stata del 12 per cento (ma decisamente più pronunciata in Germania, Francia, Stati Uniti ed in alcuni mercati minori, come Kazakistan, Romania e Tunisia), negli *apparecchi per illuminazione* del 7 per cento. L'incremento annuo più modesto, di appena l'1 per cento, si riscontra negli *elettrodomestici*; il valore delle loro vendite all'estero nel 2010 risulta, inoltre, del 24 per cento inferiore a quello del 2008, quando era già diminuito rispetto agli anni precedenti. Decrementi tendenziali consistenti se ne osservano nei due maggiori mercati, Germania e Francia, e ancora più forti nel Regno Unito, negli Stati Uniti ed in Spagna.

Proprio negli *elettrodomestici*, i prodotti di maggiore specializzazione internazionale dell'Italia nell'ambito del settore, si verifica il peggior andamento, rispetto agli altri apparecchi elettrici, della quota italiana sulle esportazioni mondiali, scesa nel 2010 al 7,5

Tavola 6.14 - Apparecchi elettrici e apparecchi domestici non elettrici - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Cina	9,8	10,8	11,4	12,0	13,5	14,7	15,6	16,6	17,4	19,0
2 Germania	11,3	11,9	12,8	13,1	12,8	12,3	12,9	13,1	12,7	12,3
3 Stati Uniti	12,8	11,0	9,6	8,9	8,9	9,2	8,4	7,9	8,2	8,2
4 Giappone	9,0	8,2	8,0	8,1	7,8	7,4	6,7	6,6	6,6	7,1
5 Italia	5,1	5,3	5,4	5,4	5,2	5,1	5,3	5,2	4,8	4,3
6 Francia	5,0	4,9	5,0	4,8	4,5	4,4	4,5	4,4	4,3	3,7
7 Messico	5,8	5,7	5,0	4,5	4,4	4,5	4,0	3,5	3,6	3,7
8 Corea del Sud	2,2	2,4	2,5	2,6	2,7	2,7	2,7	2,8	3,5	3,6
9 Hong Kong	2,4	2,5	2,7	2,7	3,0	3,4	3,3	3,1	3,2	3,6
10 Taiwan	2,8	3,2	2,9	3,0	3,3	3,5	3,5	2,9	2,2	2,4
Totale principali esportatori	66,3	65,9	65,3	65,0	65,9	67,0	66,8	66,1	66,5	67,8

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

per cento contro l'8,5 per cento del 2009 (e il 14 per cento di inizio decennio); nel 2005 l'Italia è stata superata dalla Germania quale secondo paese esportatore di elettrodomestici dietro la Cina.

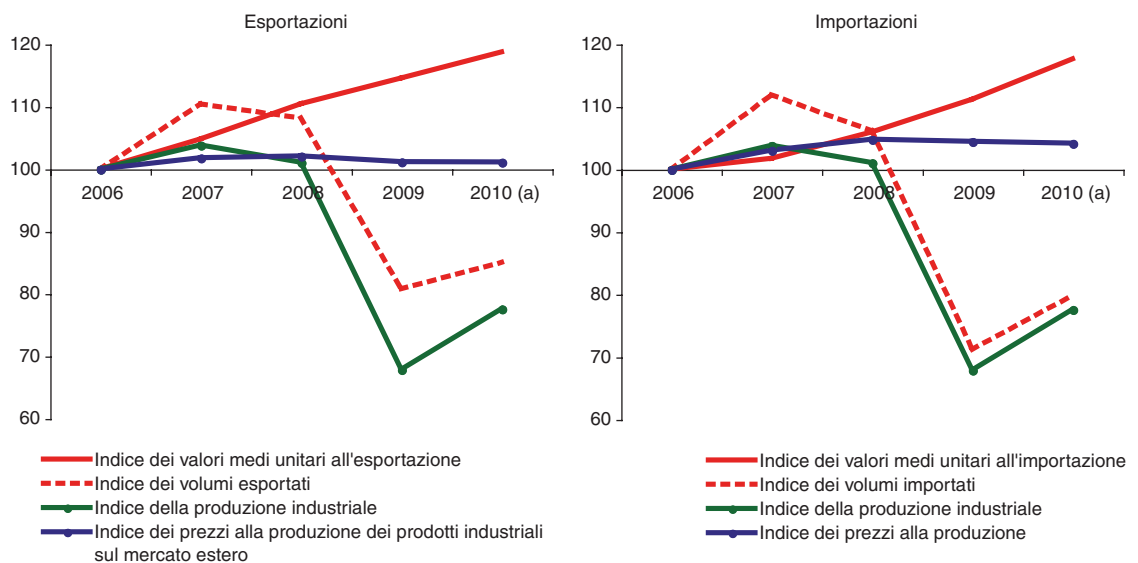
Nell'insieme del settore, sono diminuite le quote dell'Italia, della Germania (in misura minore) e della Francia, a favore, come nella maggior parte dei settori, dei paesi dell'Asia orientale (con in testa la Cina che rafforza il suo primato) e, marginalmente, degli Stati Uniti.

6.15 Macchinari e apparecchi industriali

Per questo settore, di gran lunga il più importante nell'ambito dell'industria italiana e quindi delle nostre esportazioni, il saldo con l'estero, che tra il 2003 ed il 2008 era progressivamente migliorato fino a 44 miliardi di euro per poi diminuire l'anno successivo a poco più di 36 miliardi, è risalito nel 2010 a 37,7 miliardi, malgrado un peggiorato rapporto tra il valore delle esportazioni e delle importazioni.

Queste ultime sono aumentate l'anno scorso del 18,6 per cento, tornando ad un livello vicino alla media del decennio; il valore toccato nel 2010 dalle esportazioni (60 miliardi di euro) risulta invece decisamente più alto di quello medio degli anni duemila, sebbene la sua crescita rispetto al 2009 sia stata contenuta (+9,1) e lontana dall'aver compensato il netto calo (-22,5 per cento) subito l'anno precedente.

Grafico 6.15
Macchinari ed
apparecchi
industriali



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Anche il rimbalzo delle importazioni è stato solo parziale (nel 2009 erano cadute del 30 per cento), segno di un'ancora insufficiente ripresa degli investimenti italiani. Nel settore, la Cina occupa "solo" la seconda posizione tra i nostri fornitori, dietro la Germania e (dal 2008) prima della Francia.

Nel 2010 l'incremento delle esportazioni ha interessato un po' tutti i mercati, con alcune rilevanti eccezioni (Stati Uniti, Polonia e diversi paesi dell'Opec, in particolare Arabia Saudita ed Emirati).

In Cina, divenuta l'anno scorso il nostro terzo mercato dietro Germania e Francia, le vendite di macchinari italiani sono cresciute del 35 per cento rispetto al 2009 e del 46 per cento sul

2008; da sottolineare il fatto che nell'ultimo biennio sono decisamente aumentate anche in India e Brasile (altri grandi paesi in continuo progresso economico), ed inoltre in Algeria ed Egitto.

Le esportazioni di *macchine industriali specializzate* hanno manifestato nel 2010 una crescita (+11,5 per cento) più vivace della media di settore, trainate dalla loro impennata in Cina che nel comparto è ormai la prima destinazione delle vendite italiane; rispetto sia al 2009 che al 2008, se ne osservano buone dinamiche anche in Messico e soprattutto in Turchia.

Tavola 6.15 - Macchinari e apparecchi industriali - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Germania	13,8	14,4	15,0	15,5	15,2	15,1	16,1	16,5	16,1	14,7
2 Stati Uniti	16,1	14,6	12,8	12,4	12,6	12,6	11,7	11,6	12,2	12,2
3 Giappone	12,0	11,5	11,8	12,2	11,5	10,8	10,2	10,1	8,9	11,2
4 Cina	3,9	4,8	5,7	6,3	7,2	8,0	8,9	9,8	10,4	11,0
5 Italia	6,8	6,8	7,1	7,0	6,7	6,7	7,3	7,3	7,2	6,3
6 Paesi Bassi	3,4	3,5	3,5	3,6	4,0	3,8	4,2	3,9	4,0	3,9
7 Corea del Sud	2,2	2,7	2,7	3,0	2,8	3,1	2,9	2,7	3,0	3,5
8 Francia	4,4	4,5	4,5	4,2	3,9	3,9	3,9	3,9	3,7	3,3
9 Regno Unito	4,9	4,9	4,6	4,3	4,3	4,1	3,9	3,5	3,3	3,1
10 Hong Kong	2,0	2,2	2,4	2,4	2,8	2,8	1,9	1,8	2,1	2,3
Totale principali esportatori	69,5	69,7	70,2	70,8	70,9	70,8	70,9	71,1	70,9	71,5

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

Per l'insieme dei macchinari, nel 2010 la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali, che nel corso del decennio aveva mostrato un trend positivo, è scesa dal 7,3 al 6,3 per cento (a riflesso di diminuzioni verificatesi in molti importanti mercati tranne in India e, rispetto al 2008, in Cina); analoghe perdite hanno peraltro subito la Germania, la Francia e il Regno Unito.

La quota degli Stati Uniti (che rimangono il principale esportatore) ha segnato un lieve recupero, mentre un vero e proprio balzo in avanti hanno compiuto quelle dei maggiori concorrenti asiatici, non solo Cina ma anche Giappone e NIEs: tutti questi paesi hanno tratto vantaggio dal perdurante impetuoso sviluppo economico dei rispettivi mercati (Asia orientale, India, Brasile), gli stessi dove le esportazioni europee sono relativamente limitate.

Nel primo trimestre del 2011, le importazioni italiane di macchinari sono aumentate del 20,5 per cento sullo stesso periodo dell'anno precedente, le esportazioni "solo" del 17,2 per cento ma con una chiara accelerazione rispetto alla crescita media nel 2010.

Spicca il dinamismo delle vendite di *macchine industriali specializzate* (+27 per cento), particolarmente accentuato (+80 per cento) in Cina e molto sostenuto pure negli Stati Uniti, in Turchia, in India e in Brasile.

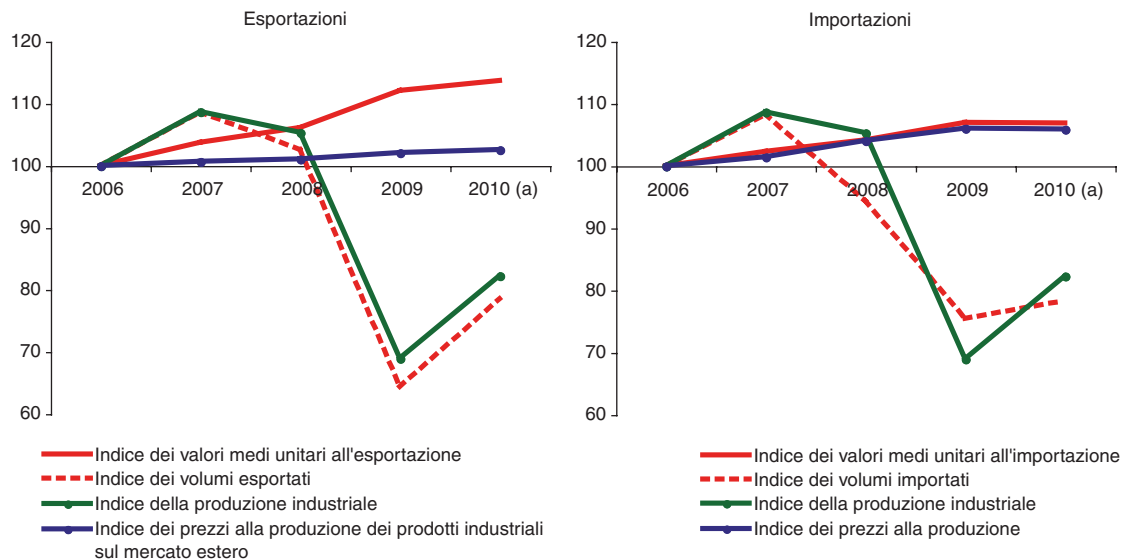
Al loro interno, una discreta crescita ha riguardato anche le *macchine per l'industria estrattiva*, determinata da un fortissimo rimbalzo delle esportazioni in alcuni dei paesi (come Stati Uniti e Russia) dove, tra il 2008 e il 2010, avevano subito una caduta verticale. Si può interpretare tale rinnovato dinamismo della principale categoria di prodotti nell'ambito delle nostre esportazioni, parallelo alla pur timida ripresa degli investimenti internazionali, come un ulteriore segno della capacità delle imprese italiane di reagire prontamente agli stimoli della domanda estera.

6.16 Mezzi di trasporto

Nel 2010, il disavanzo commerciale degli **autoveicoli e loro parti** è sceso da -11,5 a -8,2 miliardi di euro, grazie ad un incremento delle esportazioni notevole (+23,7 per cento) e molto maggiore di quello delle importazioni (+3,7 per cento).

Il valore degli acquisti dall'estero, che dal 2000 al 2007 era costantemente cresciuto fino a quasi 41 miliardi di euro, nel successivo triennio si è ridotto in complesso del 25 per cento malgrado il leggero recupero del 2010, in seguito ad una pesante contrazione delle quantità (quasi il 30 per cento) provocata dalla crisi economica.

Grafico 6.16
Autoveicoli e loro parti



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

L'andamento delle esportazioni nel decennio risulta analogo a quello delle importazioni; la loro più forte ripresa nel 2010 si è verificata dopo un più secco crollo (di oltre il 40 per cento in quantità) nel precedente biennio.

Nel 2010, le importazioni di *autoveicoli completi* hanno continuato a diminuire (sebbene di poco) dalla Germania, mentre hanno mostrato una buona crescita dalla Francia, dal Regno Unito, dalla Turchia e dalla Repubblica Ceca; nell'ambito dei principali fornitori del mercato italiano, Turchia e Repubblica Ceca sono i soli, oltre alla Spagna, dai quali gli acquisti di autoveicoli non sono diminuiti rispetto al 2008.

Il recupero delle importazioni è stato decisamente più robusto (+15,8 per cento) per le *parti di autoveicoli*, soprattutto in seguito all'aumento di quelle provenienti da Germania, Polonia, Cina e Ungheria.

Le esportazioni di *autoveicoli completi* hanno manifestato nel 2010 un buon aumento, in totale (+19,5 per cento) ed in tutti i principali mercati tranne la Germania, dove sono cresciute solo del 2,4 per cento, e la Polonia.

Come le importazioni, anche le esportazioni hanno avuto un incremento annuo più sostenuto per quanto riguarda le *parti di autoveicoli*, in totale (+29 per cento) e un po' ovunque; nemmeno il loro valore, però, si è avvicinato ai livelli di due anni prima, tranne per le vendite in Turchia, Brasile e Cina.

La quota italiana del mercato mondiale di autoveicoli e parti è di nuovo scesa, dal 3 al 2,8 per cento (era il 3,3 per cento nel 2008), pur avendo recuperato qualche decimo di punto in Francia e in Spagna.

Analogamente a quanto avvenuto negli altri settori, sono diminuite anche le quote dei concorrenti europei (in misura ridotta quella della Germania); in questo caso però ne hanno tratto vantaggio, insieme con i paesi asiatici e nordamericani, anche il Brasile e soprattutto il Messico, data la contiguità col mercato statunitense in forte espansione relativa.

Tavola 6.16 - Autoveicoli e loro parti - Quote di mercato mondiale (1) dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Germania	15,6	16,3	17,2	16,9	16,4	16,6	16,9	16,9	16,4	16,1
2 Stati Uniti	15,3	14,5	12,6	11,9	12,6	13,6	13,4	12,6	12,8	11,8
3 Giappone	11,8	12,5	12,0	11,8	11,6	12,0	11,7	12,0	10,6	11,6
4 Francia	11,1	10,1	10,5	10,2	9,1	7,9	7,3	6,9	7,3	6,9
5 Corea del Sud	3,1	3,3	3,5	4,2	4,5	4,8	4,9	5,4	6,4	6,5
6 Cina	1,2	1,2	1,6	1,9	2,3	2,9	3,5	4,2	4,7	5,4
7 Regno Unito	4,0	4,3	4,2	4,1	4,1	3,9	4,0	3,6	3,5	4,3
8 Canada	8,1	7,7	6,8	6,4	6,3	5,8	5,1	4,0	3,8	4,0
9 Messico	4,4	4,2	3,6	3,2	3,4	3,6	3,3	3,0	3,2	3,9
10 Spagna	3,7	3,8	4,3	4,4	4,1	3,9	3,8	3,6	3,9	3,3
Totale principali esportatori	78,3	77,8	76,2	74,9	74,3	75,1	74,0	72,0	72,6	73,9
11 Italia	3,2	3,3	3,3	3,3	3,0	3,1	3,4	3,5	3,2	2,9

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

Negli **altri mezzi di trasporto** il saldo dell'interscambio con l'estero è strutturalmente positivo. Nel 2010 si è ridotto, ma il suo livello (4,9 miliardi di euro) è risultato decisamente più alto della media del decennio: le esportazioni mostrano una tendenza complessivamente crescente e le importazioni decrescente, malgrado il fatto che nel 2010 le prime siano aumentate meno delle seconde (+5,4 per cento, contro +20,5 per cento).

Il saldo è attivo in tutte le diverse categorie di prodotti all'interno del settore, e il rapporto tra i due flussi di interscambio è favorevole soprattutto nelle *imbarcazioni da diporto e sportive*.

Queste hanno comprensibilmente risentito in misura particolare della crisi economica: nell'ultimo biennio, le loro importazioni, provenienti in gran parte da Francia, Stati Uniti e Regno Unito, si sono più che dimezzate, mentre le esportazioni si sono contratte complessivamente del 32 per cento (pur essendo nettamente cresciute nel Regno Unito e in Brasile).

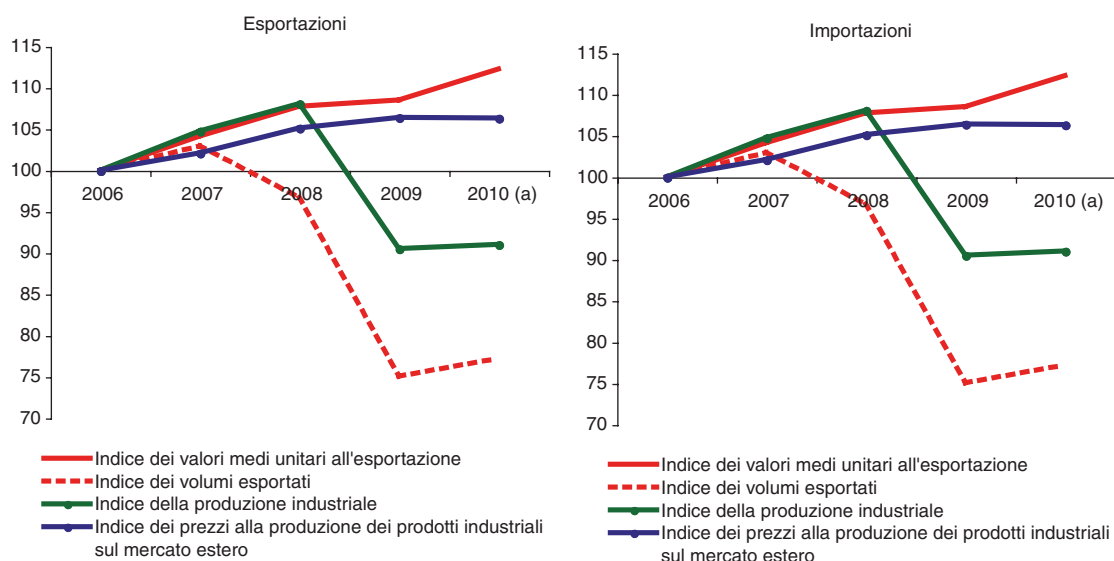
6.17 Mobili

I mobili restano tra i prodotti di maggiore specializzazione internazionale dell'Italia e pertanto le loro esportazioni, sebbene tendenzialmente stazionarie nei valori (e decrescenti nelle quantità), continuano a prevalere di gran lunga sulle importazioni.

Tuttavia, nell'ultimo triennio il saldo con l'estero è sceso da 7,7 a 6 miliardi di euro, malgrado un parziale recupero nel 2010, in seguito ad un complessivo sensibile calo del valore delle esportazioni (-19 per cento); a sua volta, questo calo risulta funzione di un crollo delle quantità (-25 per cento), a fronte di valori unitari in costante aumento.

La dinamica degli acquisti dall'estero diverge sostanzialmente da quella delle vendite. Dal 2000 al 2007 il loro valore era raddoppiato, nel successivo biennio di crisi economica è diminuito ma nel 2010 ha mostrato un discreto rimbalzo; nel decennio, in presenza di valori unitari complessivamente invariati, i volumi risultano in forte crescita (interrotta solo tra il 2007 ed il 2009).

Questa tendenza delle importazioni riflette la loro distribuzione geografica: già da alcuni anni la Cina è il primo fornitore del mercato d'importazione italiano, di cui nel 2010 è arrivata a coprire oltre il 25 per cento grazie ad aumenti che hanno riguardato in particolare i *mobili per arredo domestico* e le *sedie*; seguono distanziate la Germania (con una quota del mercato italiano decrescente e concentrata nelle *parti di mobili*), e subito dopo la Polonia e la Romania (quest'ultima capeggia la graduatoria dei paesi di provenienza di *poltrone e divani*, con quasi la metà del totale).

Grafico 6.17
Mobili


(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Nell'ambito dei principali mercati delle esportazioni italiane di mobili, Francia e Germania (rispettivamente il primo e il secondo) sono gli unici dove le nostre vendite sono rimaste praticamente invariate nell'ultimo triennio.

Nonostante lievi recuperi nel 2010, se ne osserva invece una drastica contrazione complessiva nel Regno Unito, negli Stati Uniti, in Russia e in Spagna, dovuta in buona parte a *poltrone e divani, mobili per ufficio e mobili per cucina*. Sono al contrario aumentate molto le esportazioni in Cina, che però rappresentano ancora poco più dell'1 per cento del totale e sono, del resto, costituite prevalentemente da *parti di mobili*.

Tavola 6.17 - Mobili - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Cina	7,8	9,6	10,5	12,0	14,5	17,0	19,0	21,9	24,9	28,3
2 Italia	14,7	14,2	13,8	13,0	11,7	11,2	11,1	10,9	9,8	8,8
3 Germania	8,2	8,1	8,5	8,7	8,5	8,4	9,0	9,3	9,4	8,4
4 Polonia	4,3	4,6	5,3	5,8	6,1	6,4	6,5	6,8	6,7	6,3
5 Stati Uniti	7,6	6,5	5,6	5,4	5,3	5,3	4,9	4,6	4,4	4,7
6 Messico	5,6	5,4	5,1	4,9	4,9	4,6	3,8	3,0	3,0	3,6
7 Vietnam	0,8	0,9	1,2	1,6	2,0	2,2	2,5	2,5	2,9	3,1
8 Canada	8,0	7,6	6,8	6,3	6,1	5,7	4,5	3,6	2,7	2,9
9 Malaysia	2,4	2,4	2,3	2,3	2,2	2,3	2,2	2,2	2,2	2,2
10 Francia	3,6	3,4	3,3	3,1	2,9	2,9	2,9	2,9	2,8	2,1
Totale principali esportatori	62,9	62,8	62,3	62,9	64,1	65,8	66,3	67,7	68,7	70,3

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

La quota italiana sulle esportazioni mondiali di mobili resta la seconda (molto distanziata) dietro la Cina, ma nel 2010 ha subito una forte erosione, dal 10 all'8,8 per cento, dopo essere costantemente diminuita dal 2001 (quando era del 14,7 per cento).

A fronte di una riduzione anche delle quote di Germania e Polonia (i maggiori concorrenti europei), è tornata a salire quella del Messico e, soprattutto, hanno continuato la loro ascesa, senza interruzione nel decennio, quelle della Cina e del Vietnam.

Nel primo trimestre del 2011, le esportazioni italiane di mobili sono rimaste poco vivaci (+7,8 sul corrispondente periodo del 2010), sia pure con aumenti a due cifre in alcuni dei loro principali mercati (Germania, Russia, Medio Oriente).

6.18 Gioielleria e oreficeria

Il saldo con l'estero della gioielleria e oreficeria, sempre largamente attivo, si era ridimensionato già prima della crisi, da 4,8 miliardi del 2000 a 3,5 del 2007; dopo un ulteriore peggioramento nel successivo biennio, nel 2010 è risalito, da 2,6 a 3 miliardi di euro, nonostante una dinamica delle esportazioni (+27 per cento) ancora inferiore, come da inizio decennio, a quella delle importazioni (+53 per cento). Questa crescita, nel 2010, dei flussi di interscambio è dipesa in buona parte dall'aumentato prezzo dell'oro (e, in particolare per le importazioni, delle pietre preziose).

In valore, la Svizzera copre oltre il 20 per cento delle nostre importazioni settoriali, ma nelle quantità (misurate in peso) al primo posto si trova la Cina seguita dalla Francia, mentre la Svizzera (da cui si acquista prevalentemente oro in lingotti ad alto valore unitario) occupa una posizione inferiore.

Per quanto riguarda specificamente il valore delle importazioni di *pietre preziose*, il Belgio, come centro di lavorazione dei diamanti, comanda la graduatoria dei fornitori, davanti all'India; anche in questo segmento, però, nelle quantità prevale la Cina, seguita da Brasile e Madagascar.

Nel 2010, il valore delle esportazioni di gioielleria e oreficeria è molto aumentato, recuperando quasi pienamente il livello del 2008, in tutti i nostri principali mercati del settore (Emirati Arabi Uniti, Svizzera, Stati Uniti, Francia e Hong Kong); l'incremento più ampio (+40 per cento) si è verificato tuttavia in Cina, dove le vendite italiane, che erano cresciute notevolmente anche nel 2009, hanno superato quelle in altri importanti mercati come Germania, Turchia, Spagna e Regno Unito (in quest'ultimo paese, le esportazioni hanno proseguito un trend discendente, tanto che, rispetto al 2007, si sono dimezzate).

Tavola 6.18 - Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate - Quote di mercato mondiale ⁽¹⁾ dell'Italia e dei principali concorrenti

Paesi ⁽²⁾	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1 Stati Uniti	12,4	12,0	12,4	13,5	14,3	15,1	15,7	17,5	16,5	16,4
2 India	11,7	12,9	14,1	14,2	14,5	13,9	13,7	13,7	14,3	15,7
3 Hong Kong	4,5	4,3	4,6	4,7	5,9	6,2	6,7	8,6	9,4	9,6
4 Israele	12,9	13,1	12,6	12,3	12,3	11,5	11,2	10,9	8,3	8,8
5 Cina	4,6	5,3	6,0	6,4	6,8	6,8	6,5	6,2	6,4	6,2
6 Svizzera	4,3	4,6	4,5	4,8	4,7	5,5	5,7	6,7	6,7	6,1
7 Belgio	15,8	16,1	12,8	11,8	11,0	10,2	10,2	5,3	4,6	5,2
8 Italia	9,0	8,1	7,2	6,6	5,9	5,8	5,8	5,5	5,0	4,5
9 Regno Unito	3,2	3,0	3,1	3,2	3,2	3,1	3,1	3,7	3,8	3,2
10 Thailandia	3,4	3,3	3,5	3,5	3,3	3,3	3,1	2,8	2,9	2,9
Totale principali esportatori	81,8	82,7	80,8	81,0	81,9	81,4	81,7	80,9	77,9	78,6

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

I dati di confronto internazionale, relativi ad un aggregato comprendente anche la bigiotteria, indicano che nel 2010 la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali ha subito una nuova diminuzione, dal 5 al 4,5 per cento (era del 9 per cento ad inizio decennio). Un calo analogo mostrano le quote di Svizzera e Regno Unito, a vantaggio soprattutto dell'India, da alcuni anni secondo paese esportatore dietro gli Stati Uniti, ed inoltre di Israele e Belgio che hanno interrotto una precedente tendenza negativa (grazie al rimbalzo del prezzo relativo dei diamanti).

6.19 Servizi

I dati relativi agli scambi con l'estero di servizi sono ottenuti in Banca d'Italia sulla base di un nuovo sistema di compilazione della bilancia dei pagamenti². Il nuovo sistema, basato sulla rilevazione diretta presso le imprese, ha comportato per alcune voci profondi cambiamenti, in seguito alla diversa attribuzione dei flussi e, in generale, un valore meno elevato dei ricavi, peggiorando il saldo complessivo. Ad esempio, è stata molto ridimensionata la voce relativa alle costruzioni, in cui l'Italia ha mostrato nel corso degli ultimi anni un saldo attivo, perché in parte riattribuita alla voce investimenti diretti nel settore immobiliare.

Nel 2010, il saldo passivo con l'estero nei servizi è passato da -8,4 a -8,8 miliardi di euro. Il disavanzo normalizzato, cioè in rapporto al totale dell'interscambio, si è però ridotto rispetto al 2009 dal -5,9 al -5,6 per cento: dopo la netta flessione dell'anno precedente, i flussi scambiati hanno, infatti, ripreso a crescere, facendo registrare un incremento più elevato per le esportazioni (10,3 per cento), che peraltro l'anno precedente avevano mostrato la caduta più sostenuta, rispetto alle importazioni (9,6 per cento). In entrambi i casi il rimbalzo non è stato sufficiente a riportare i valori scambiati sui livelli raggiunti prima dell'anno della crisi.

Il disavanzo relativo ai *trasporti*, di 8,4 miliardi di euro, ha mostrato un ampliamento notevole. Il forte aumento dei debiti ha fatto seguito alla ripresa degli scambi commerciali dopo il crollo dell'anno precedente. In parte il peggioramento del saldo è dovuto ad un

Tavola 6.19 - Interscambio di servizi per tipologia
Valori in milioni di euro

	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI				SALDI	
	2010	peso %	var. % 2004-09 ⁽¹⁾	var. % 2009-10	2010	peso %	var. % 2004-09 ⁽¹⁾	var. % 2009-10	2009	2010
Trasporti	10.990	14,7	-1,7	19,5	19.365	23,2	2,7	21,1	-7.006	-8.375
Viaggi	29.257	39,1	0,4	1,4	20.416	24,4	4,3	2,0	8.841	8.841
Assicurazioni	2.200	2,9	11,3	-2,0	2.995	3,6	10,2	71,9	-508	-795
Comunicazioni	5.123	6,9	26,1	36,4	4.953	5,9	17,3	221,4	-73	170
Costruzioni	84	0,1	-44,8	-69,1	54	0,1	-52,1	-98,5	245	30
Servizi finanziari	1.891	2,5	20,2	23,6	3.432	4,1	27,2	454,4	-1.456	-1.540
Servizi informatici	1.537	2,1	26,6	15,6	3.317	4,0	27,4	163,3	-1.199	-1.780
Royalties e licenze	2.740	3,7	34,8	-1,4	5.281	6,3	30,3	289,5	-2.122	-2.541
Altri servizi per le imprese	19.757	26,4	0,2	18,7	21.549	25,8	0,1	-32,7	-4.516	-1.792
<i>Merchanting e altri servizi legati al commercio</i>	3.213	4,3	-10,3	48,5	3.417	4,1	-11,2	-62,7	-2.849	-204
<i>Leasing operativo</i>	342	0,5	-21,3	197,7	603	0,7	-29,2	-91,1	-210	-261
<i>Servizi vari alle imprese, professionali e tecnici</i>	16.202	21,7	4,7	12,8	17.529	21,0	8,2	9,0	-1.457	-1.327
<i>Servizi legali e di consulenza</i>	1.207	1,6	1,1	34,5	2.328	2,8	21,4	162,4	-1.111	-1.121
<i>Servizi pubblicitari e ricerche di mercato</i>	1.620	2,2	8,6	24,0	1.986	2,4	11,5	141,7	-282	-366
<i>Ricerca e sviluppo</i>	1.409	1,9	10,0	-18,1	1.365	1,6	20,4	172,9	463	44
<i>Servizi architettonici, di ingegneria e altri servizi tecnici</i>	1.464	2,0	-1,0	51,5	1.202	1,4	-3,8	-7,1	-549	262
<i>Servizi agricoli, estrattivi e altri servizi di lavorazione in loco</i>	1.667	2,2	137,6	24,7	382	0,5	64,2	488,0	978	1.285
<i>Altri servizi vari alle imprese, professionali e tecnici</i>	4.379	5,9	-9,7	6,5	6.353	7,6	-2,4	-42,1	-1.713	-1.974
<i>Servizi tra imprese collegate</i>	4.456	6,0	37,0	10,6	3.973	4,7	48,6	154,6	756	542
Servizi personali	250	0,3	-16,0	9,5	559	0,7	-14,4	-61,0	-245	-309
Servizi per il governo	922	1,2	-1,3	-3,9	1.650	2,0	5,5	8,7	-397	-728
Totale	74.751	100,0	1,9	10,3	83.570	100,0	4,5	2,9	-8.435	-8.819

(1) Tasso di crescita medio annuo 2004-2009.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

² In attesa che vengano ricostruite le serie storiche, non sono disponibili per gli anni antecedenti il 2008. Per maggiori dettagli si vedano, oltre alla Relazione annuale della Banca d'Italia presentata il 31 maggio 2011, anche le tavole 3.2.1 – 3.2.4 dell'Annuario ICE Istat, Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2010, Roma, luglio 2011.

incremento registrato dai noli³. Questo settore è caratterizzato dalla scarsa presenza di operatori italiani sul mercato mondiale: l'Unione europea copre oltre il 45 per cento delle esportazioni mondiali di questo servizio. L'Italia è il settimo esportatore tra i paesi dell'Ue e ha mostrato una diminuzione della propria quota, pari all'1,9 per cento nel 2009, sull'ammontare dell'offerta mondiale⁴. Per quanto riguarda le importazioni l'Italia è, invece, al quarto posto tra i paesi dell'Ue a 27, superata da Germania, Francia e Danimarca, con una quota sull'import mondiale del 2,7 per cento.

L'avanzo della voce *viaggi all'estero e turismo* è rimasto invariato. Crediti e debiti relativi a questa voce sono aumentati, dopo il calo mostrato nel 2009, ma senza recuperare il livello registrato nell'anno precedente la crisi. Sono rimasti in attivo i saldi con tutte le aree geografiche, ad eccezione del disavanzo tradizionalmente registrato con i paesi dell'Africa e di quello, di dimensioni molto più contenute, con i paesi asiatici.

Nei settori delle *assicurazioni* e negli scambi di *royalties e licenze* l'ampliamento del disavanzo è dipeso da una diminuzione dei crediti a fronte di un aumento dei debiti, in gran parte nei confronti di paesi europei e degli Stati Uniti.

Le esportazioni nel settore delle *comunicazioni* sono, invece, cresciute più delle importazioni ed il saldo è migliorato, assumendo, per la prima volta dopo due anni, un segno positivo.

È cresciuta, invece, la posizione deficitaria dell'Italia nei settori dei *servizi finanziari e informatici*: per il comparto finanziario il disavanzo deriva quasi interamente dagli scambi con i paesi europei. Per i servizi informatici, l'Italia mostra saldi passivi, oltre che nei confronti di paesi del continente europeo anche con quello americano.

Ha fatto registrare una forte flessione il passivo degli *altri servizi alle imprese*, da 4,5 a 1,3 miliardi di euro, grazie all'incremento dei crediti. Sono, in particolare, più che raddoppiati gli introiti legati agli *altri servizi legati al commercio*, a fronte di una flessione dei debiti. Sono, inoltre, molto cresciuti gli scambi, in entrambe le direzioni, di *servizi legali e di consulenza*, superando i livelli registrati nel 2008.

Nel settore della *ricerca e sviluppo* si è invece pressoché azzerato il saldo attivo degli anni precedenti perché, alla flessione dal lato dei crediti, è corrisposto un aumento dei debiti che segue quello che si era già registrato l'anno precedente, in controtendenza rispetto ai rimanenti servizi alle imprese.

In riferimento all'insieme dei servizi commerciali, nel 2010 l'Italia risulta il nono paese importatore, mentre si trova al dodicesimo posto, dietro anche ad Hong Kong, a Singapore e alla Spagna, nella graduatoria relativa alle esportazioni, con una quota del 2,6 per cento (era del 2,7 per cento nel 2009).

Come nelle merci, ha continuato a svilupparsi con grande intensità l'interscambio della Cina nei servizi, di cui è diventata quarto esportatore (dopo Stati Uniti, Germania e Regno Unito) e terzo importatore (davanti pure al Regno Unito).

³ Relazione della Banca d'Italia 2010, Roma, 31 maggio 2011.

⁴ Quote sulle esportazioni mondiali in dollari relative al 2009, ultimo dato disponibile, di fonte Omc.

Tavola 6.20.1 - Le imprese estere a partecipazione italiana

	NUMERO ADDETTI				FATTURATO						tcma(b)
	1.1.2009		1.1.2010		Distribuzione percentuale					Valore(a)	
					2005	2006	2007	2008	2009	2009	
Industria estrattiva	237	12.124	249	17.226	7,0	8,5	8,7	8,7	9,8	44.897	18,4
Industria manifatturiera	6.378	883.285	6.809	898.199	51,1	49,5	43,7	44,0	46,1	210.502	6,5
<i>Prodotti alimentari, bevande e tabacco</i>	488	65.586	549	66.040	4,6	3,6	3,1	2,9	2,7	12.293	-1,1
<i>Prodotti tessili</i>	311	33.810	337	30.646	1,0	0,9	0,8	0,7	0,6	2.597	-1,7
<i>Articoli di abbigliamento</i>	423	59.641	532	69.122	1,9	1,8	1,2	1,1	1,0	4.611	-5,2
<i>Calzature, prodotti in pelle</i>											
<i>(escluso abbigliamento)</i>	261	28.560	280	28.784	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	1.476	3,0
<i>Legno e prodotti in legno e sughero</i>											
<i>(esclusi i mobili); articoli in paglia</i>											
<i>e materiali da intreccio</i>	161	12.640	175	12.207	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	976	0,1
<i>Carta e prodotti di carta</i>	380	32.298	381	36.868	3,6	3,4	2,9	2,8	2,8	12.647	2,1
<i>Coke e prodotti petroliferi raffinati</i>	45	14.602	63	11.940	3,5	3,6	3,3	3,4	3,8	17.542	11,8
<i>Sostanze e prodotti chimici</i>	341	23.692	351	21.868	2,1	2,0	1,9	1,9	1,7	7.659	3,6
<i>Articoli farmaceutici, chimico-medicinali</i>											
<i>e botanici</i>	125	15.299	131	15.012	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	3.555	7,6
<i>Articoli in gomma e plastica</i>	446	48.726	436	49.651	2,2	2,2	1,9	1,7	1,5	6.700	1,5
<i>Vetro, ceramica, materiali non metallici</i>											
<i>per l'edilizia</i>	488	68.728	525	59.807	3,1	3,1	3,0	3,0	2,7	12.482	6,1
<i>Metalli di base e prodotti in metallo</i>											
<i>(esclusi macchinari e attrezzature)</i>	772	82.659	789	78.552	4,7	4,6	4,5	4,7	4,3	19.742	4,9
<i>Computer, apparecchi elettronici e ottici</i>	322	85.360	347	71.243	4,7	4,8	4,0	4,0	3,4	15.655	4,5
<i>Apparecchi elettrici</i>	294	48.410	317	46.361	1,7	1,6	1,5	1,5	1,3	5.844	-7,1
<i>macchinari ed apparecchi meccanici</i>	829	84.891	876	80.025	5,3	5,3	4,8	4,8	4,4	20.252	4,0
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	341	127.132	352	169.279	8,0	8,2	7,0	7,9	12,6	57.408	20,1
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	64	21.960	78	26.815	2,3	2,1	1,6	1,5	1,4	6.307	3,4
<i>Mobili</i>	106	10.583	108	8.505	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	668	-6,2
<i>Altri manufatti</i>	181	18.708	182	15.474	0,5	0,4	0,6	0,6	0,5	2.087	8,8
Energia, gas e acqua	813	59.924	821	53.331	2,3	2,3	10,1	10,5	9,9	45.096	49,7
Costruzioni	1.076	60.791	1.080	65.446	2,8	2,7	2,4	2,4	2,1	9.665	5,0
Commercio all'ingrosso	11.143	167.537	11.721	182.796	28,8	29,0	26,9	26,0	23,9	109.220	5,0
Logistica e trasporti	1.373	32.704	1.532	33.692	3,0	3,2	3,0	3,1	3,0	13.566	10,9
Servizi di telecomunicazione e di informatica	606	44.983	618	58.712	2,3	2,2	2,9	2,9	2,7	12.260	6,5
Altri servizi professionali	1.089	90.722	1.313	105.287	2,7	2,6	2,3	2,4	2,4	11.020	6,8
Totale	22.715	1.352.070	24.143	1.414.689	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	456.227	9,0
var %	2,3	2,3	1,7	1,5	7,3	12,6	19,9	5,7	0,2		

(a) In milioni di euro.

(b) Tasso di crescita medio annuo.

Fonte: ICE-REPRINT

Tavola 6.20.2 - Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per settore di attività all'estero ed area di localizzazione, 2009

	UE-27	Altri paesi europei	Africa settentr.	Altri paesi africani	America settentr.	Am. centr. e merid.	Medio Oriente	Asia centrale	Asia orientale	Oceania	Totale
Industria estrattiva	34,4	13,5	9,5	23,5	6,1	7,1	0,4	3,3	1,2	1,0	100,0
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	49,4	8,8	1,3	5,1	3,1	18,0	0,2	0,5	11,1	2,4	100,0
Industrie tessili	55,1	9,8	6,1	4,5	2,7	5,9	0,0	3,5	12,4	0,1	100,0
Articoli di abbigliamento	45,7	13,1	24,9	1,4	1,9	1,3	0,0	6,4	5,2	0,1	100,0
Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)	48,7	24,2	15,5	0,1	0,4	1,4	0,1	1,1	8,5	0,0	100,0
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	48,3	9,1	1,8	30,6	4,0	3,9	0,0	0,2	2,1	0,0	100,0
Carta e prodotti di carta	69,0	3,8	0,4	0,2	21,4	4,4	0,0	0,0	0,7	0,1	100,0
Coke e prodotti petroliferi raffinati	55,9	3,5	0,7	14,4	0,5	6,1	0,1	0,0	18,7	0,0	100,0
Sostanze e prodotti chimici	47,9	7,3	1,0	0,0	15,7	11,9	3,9	3,9	8,1	0,4	100,0
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	73,2	7,9	1,6	0,9	4,7	7,3	0,0	0,9	3,5	0,0	100,0
Articoli in gomma e plastica	46,9	8,3	3,4	0,2	4,3	26,4	0,1	0,7	9,5	0,3	100,0
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	42,7	13,6	12,5	0,5	13,1	5,9	0,5	2,9	8,2	0,1	100,0
Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	62,7	7,3	1,1	1,3	3,6	8,8	0,1	2,5	11,7	0,9	100,0
Computer, apparecchi elettronici e ottici	37,2	1,8	1,7	0,1	24,9	2,7	0,1	0,1	31,5	0,0	100,0
Apparecchi elettrici	49,5	23,4	1,3	0,1	4,3	5,5	0,1	1,0	14,2	0,6	100,0
Macchinari ed apparecchi meccanici	49,8	5,7	0,5	0,3	12,4	12,9	0,1	4,1	13,4	0,6	100,0
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	31,9	8,6	0,7	0,6	25,6	25,1	0,0	1,5	6,0	0,0	100,0
Altri mezzi di trasporto	69,3	18,1	1,9	0,0	6,0	3,7	0,0	1,0	0,1	0,0	100,0
Mobili	59,4	8,2	1,4	0,0	4,0	14,8	0,3	0,0	11,8	0,2	100,0
Altri manufatti	37,5	9,3	4,1	0,5	17,6	6,0	0,3	0,2	24,4	0,0	100,0
Energia, gas e acqua	58,3	9,8	0,1	0,0	0,9	30,8	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Costruzioni	26,2	7,0	5,8	23,9	3,3	11,5	6,2	10,1	5,6	0,3	100,0
Commercio all'ingrosso	58,1	7,8	1,0	0,3	12,2	5,6	0,6	2,1	11,0	1,3	100,0
Logistica e trasporti	73,3	5,7	1,3	1,1	2,6	8,6	0,7	0,5	5,5	0,8	100,0
Servizi di telecomunicazione e di informatica	15,7	2,7	0,6	0,1	1,2	75,4	3,6	0,4	0,4	0,0	100,0
Altri servizi professionali	17,4	57,4	0,3	1,0	2,5	15,6	1,3	1,7	2,6	0,1	100,0
TOTALE	45,1	12,5	3,4	2,5	9,7	14,5	0,8	2,2	8,8	0,5	100,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Tavola 6.20.3 - Le imprese italiane a partecipazione estera

	NUMERO ADDETTI		NUMERO ADDETTI		FATTURATO						
	1.1.2009		1.1.2010		Distribuzione percentuale				Valore(a)	tcma(b)	
					2005	2006	2007	2008	2009	2009	04-09
Industria estrattiva	32	1.135	37	1.752	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	1.094	10,2
Industria manifatturiera	2.485	517.175	2.483	496.092	46,1	45,4	42,8	42,5	39,0	172.246	-2,7
<i>Prodotti alimentari, bevande e tabacco</i>	131	37.225	135	34.005	4,8	4,7	4,3	4,5	4,1	18.313	-1,0
<i>Prodotti tessili</i>	48	4.455	49	4.337	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	957	-0,3
<i>Articoli di abbigliamento</i>	42	6.804	39	6.358	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	1.871	16,6
<i>Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)</i>	45	4.949	51	4.833	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	1.424	2,8
<i>Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio</i>	8	442	8	384	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	112	14,3
<i>Carta e prodotti di carta</i>	142	22.183	136	20.902	2,0	1,9	1,8	1,7	1,7	7.703	-1,0
<i>Coke e prodotti petroliferi raffinati</i>	27	7.951	27	7.994	4,0	4,1	4,0	4,5	4,0	17.633	6,5
<i>Sostanze e prodotti chimici</i>	274	41.142	269	38.411	5,7	5,6	4,8	4,5	4,3	19.030	-3,1
<i>Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici</i>	99	37.380	106	37.340	3,9	3,7	3,5	3,4	3,9	17.440	1,6
<i>Articoli in gomma e plastica</i>	196	32.753	188	28.951	2,2	2,2	2,0	1,8	1,6	7.148	-2,8
<i>Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia</i>	115	21.786	109	23.253	1,4	1,4	1,3	1,3	1,2	5.139	-1,2
<i>Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)</i>	274	48.539	256	43.685	4,3	4,7	4,6	4,4	3,2	14.321	-1,1
<i>Computer, apparecchi elettronici e ottici</i>	192	51.656	183	48.833	3,4	2,6	2,5	2,4	2,5	11.163	-6,0
<i>Apparecchi elettrici</i>	140	45.328	152	46.411	3,2	3,4	3,2	3,1	3,0	13.096	0,5
<i>macchinari ed apparecchi meccanici</i>	492	87.711	542	85.776	5,7	5,7	5,8	5,9	5,1	22.386	1,9
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	123	50.634	110	42.954	2,9	2,8	2,8	2,6	1,9	8.446	-23,2
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	35	8.972	39	13.688	1,3	1,3	0,9	1,1	0,9	4.011	-3,5
<i>Mobili</i>	14	1.374	16	1.484	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	286	-8,2
<i>Altri manufatti</i>	88	5.891	68	6.493	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	1.767	2,2
Energia, gas e acqua	190	12.894	262	13.702	6,5	7,5	7,5	9,2	10,5	46.384	24,8
Costruzioni	128	9.452	163	10.670	0,5	0,6	0,5	0,6	0,7	3.200	6,9
Commercio all'ingrosso	2.920	119.270	2.907	120.402	30,7	30,4	28,7	27,3	28,1	124.247	1,9
Logistica e trasporti	433	55.550	440	67.961	4,0	3,9	3,8	3,7	4,1	18.031	4,1
Servizi di telecomunicazione e di informatica	455	129.903	460	130.924	6,9	6,5	11,3	11,1	11,9	52.509	22,1
Altri servizi professionali	965	86.545	1.036	82.708	5,1	5,4	5,2	5,4	5,5	24.395	5,5
Totale	7.608	931.924	7.788	924.211	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	442.106	3,0
var %	0,0	0,9	-1,9	-1,4	4,5	7,8	11,9	4,2	-11,8		

(a) In milioni di euro.

(b) Tasso di crescita medio annuo.

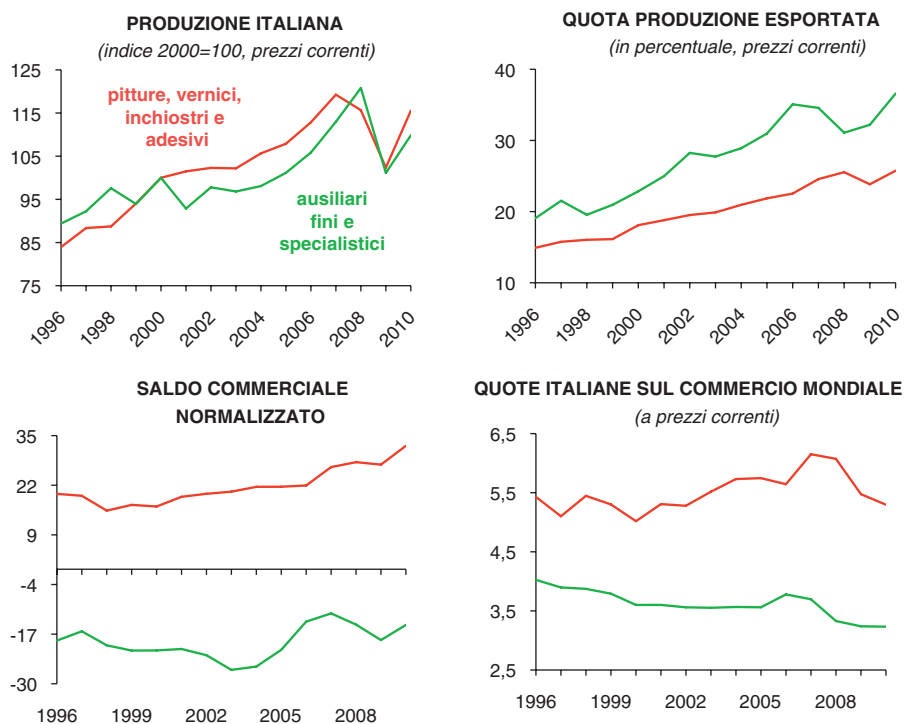
Fonte: ICE-REPRINT

Il settore italiano degli intermedi chimici: i casi degli ausiliari fini e specialistici e di pitture, vernici, inchiostri e adesivi*

Un po' dimenticato dall'opinione pubblica dopo il fallimento della "grande chimica" pubblica e privata, il settore chimico italiano ha saputo ripensare se stesso con nuove modalità e nuove imprese, aspettando che il veloce mutare dello scenario economico mondiale, con la spinta al commercio di beni intermedi imposta dalla parcellizzazione su scala planetaria dei processi produttivi, lo riportasse in auge e lo indicasse come uno degli ingredienti necessari nelle ricette per sostenere la competitività di un paese a forte vocazione manifatturiera come l'Italia.

Nell'eterogeneo universo dei comparti che caratterizzano la chimica, si focalizzerà l'attenzione su due settori appartenenti alla cosiddetta chimica fine e di specialità: quello delle pitture, vernici, inchiostri e adesivi e quello degli ausiliari fini e specialistici¹.

Grafico 1
Ausiliari fini e specialistici e pitture, vernici, inchiostri e adesivi



* Redatto da Andrea Dossena e Alessandra Lanza (Prometeia Spa).

Si ringrazia Juliette Vitaloni di Federchimica per gli utili suggerimenti forniti. Le opinioni espresse nel documento non coinvolgono in alcun modo l'ente di affiliazione.

¹ I due settori sono identificati, nella classificazione Ateco 2007, rispettivamente dai codici 203 "Fabbricazione di pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e adesivi sintetici (mastici)" e 205 "Fabbricazione di altri prodotti chimici".

Si tratta di produzioni destinate prevalentemente a successivi usi industriali o all'attività edilizia e, come tali, direttamente coinvolte nei processi precedentemente menzionati di crescita della domanda mondiale favorita dalla frammentazione delle filiere produttive. In Italia, questi comparti operavano nel 2008 circa 1600 imprese (escludendo quelle di tipo artigianale), in grado di generare un valore della produzione prossimo ai 17 miliardi di euro (con una produzione media per azienda attorno ai 10 milioni di euro sia nelle pitture, vernici, inchiostri e adesivi, sia negli ausiliari fini e specialistici, l'unico dei due settori in cui si trovano anche aziende con fatturato superiore ai 500 milioni di euro). Data la forte presenza numerica di imprese industriali con produzione inferiore ai 5 milioni di euro (superiore al 70% delle imprese complessive), sia nel settore delle vernici sia in quello degli ausiliari un numero ristretto di aziende con fatturato superiore ai 50 milioni di euro (circa 30 in entrambi i comparti) realizza la metà del valore della produzione. In entrambi i settori è forte la presenza di imprese appartenenti a gruppi, soprattutto tra quelle di maggiori dimensioni, anche di carattere multinazionale. Queste aziende possono quindi supplire a dimensioni medie molto inferiori a quelle dei grandi concorrenti internazionali (ma spesso superiori al taglio medio delle aziende manifatturiere italiane), attraverso risorse comuni a livello di gruppo sia per sostenere la ricerca e sviluppo, sia soprattutto per implementare le proprie reti commerciali, anche se nelle loro performance all'export possono risentire delle decisioni di localizzazione internazionale della produzione da parte delle capogruppo di tipo multinazionale.

Come evidenzia il Grafico 1, entrambi i settori hanno sperimentato una crescita sostenuta del valore della produzione fino al 2007 (2008 per gli ausiliari), per poi ripiegare in modo significativo durante la crisi. La necessità di ricostituire livelli di scorte da parte degli utilizzatori finali, anche in vista dell'aumento dei prezzi di riferimento, ha consentito ai due settori una marcata inversione di tendenza nel corso del 2010, anche se la crescita molto sostenuta, in particolare per le vernici, non è stata sufficiente a colmare il gap con i livelli produttivi precedenti alla crisi. Comune a entrambi i settori è anche la significativa tendenza a rivolgersi sempre più verso i mercati internazionali, con una propensione all'export che è arrivata al 35% per gli ausiliari e prossima al 25% per le vernici, con incrementi a doppia cifra rispetto a inizio anni Duemila e riflesso diretto della debolezza della domanda generata dalla clientela italiana, attiva in molti comparti forti utilizzatori di intermedi chimici.

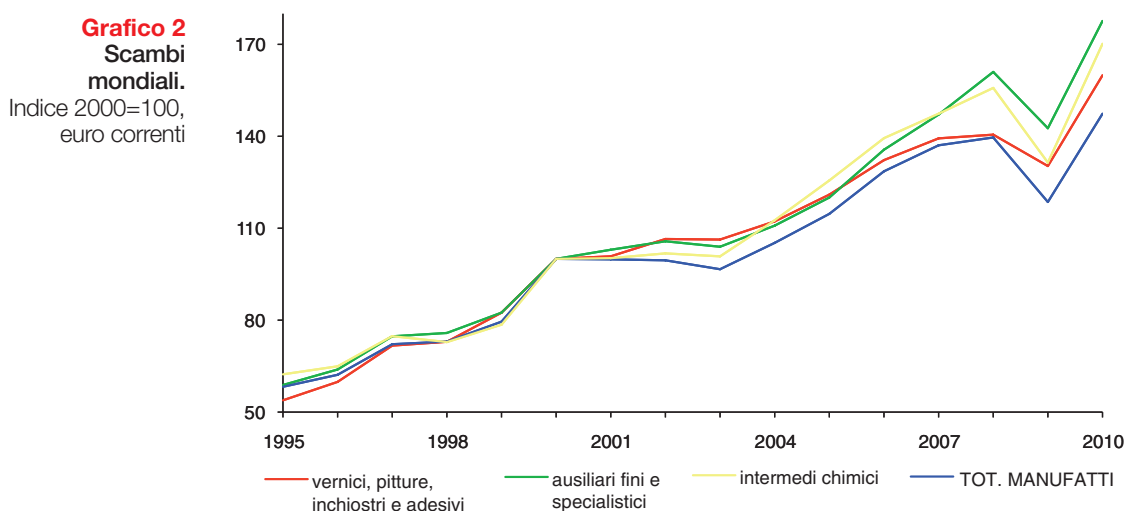
Le similitudini tra i due comparti analizzati finiscono però qui, poiché per pitture, vernici, inchiostri e adesivi il canale estero determina un surplus commerciale di oltre 800 milioni di euro, in costante crescita (anche in termini normalizzati) da oltre un decennio, mentre per gli ausiliari fini e specialistici il saldo è strutturalmente negativo, per oltre un miliardo di euro, anche se in termini normalizzati appare in corso un miglioramento costante da metà anni duemila. Data la forte eterogeneità delle produzioni interne a quest'ultimo settore, sono comunque da segnalare i successi riportati da alcuni comparti, quali ausiliari per plastica, ausiliari per tessile-cuoio-carta e additivi per oli lubrificanti, in grado di generare degli avanzi con l'estero. I risultati emersi dall'analisi dei saldi commerciali si traducono anche in performance diverse sui mercati esteri: mentre per le vernici la quota ha evidenziato una costante ascesa fino al 2007 (e nonostante le difficoltà degli ultimi anni si mantiene, con il 5,3%, al di sopra della quota media manifatturiera italiana), per gli ausiliari, con l'eccezione del 2006, la quota non ha mai mostrato significativi trend per circa un decennio e oggi, dopo il forte calo del 2008, si mantiene su livelli storicamente bassi e inferiori a quelli medi manifatturieri (3,2%).

Come ricordato in apertura, le prospettive del settore chimico appaiono cruciali per mantenere saldi legami con le direttrici di sviluppo internazionale dei diversi comparti manifatturieri, garantendo inoltre un ruolo di rilievo in uno dei pochi comparti a elevata intensità di R&S ancora di primo piano in Italia.

L'analisi dei diversi risultati ottenuti negli ultimi anni dai due settori sui vari mercati mondiali, congiuntamente ai cambiamenti nella composizione geografica di questi ultimi, può quindi fornire utili indicazioni circa i punti di forza e di debolezza del comparto della chimica italiana, evidenziando al contempo minacce e opportunità che nei prossimi anni potrebbero interessarlo.

Il commercio mondiale di ausiliari fini e specialistici e vernici, pitture, inchiostri e adesivi

Alla fine del 2010 i due settori rappresentavano poco più del 2% del commercio mondiale di manufatti (e oltre un quinto di quello di intermedi chimici), in gran parte (1,7%) per l'apporto degli ausiliari. A questo livello essi sono giunti con un percorso di crescita (Grafico 2) sostanzialmente simile fino al 2002, con performance superiori sia a quelle degli altri prodotti chimici, sia a quelle medie del manifatturiero, ma con differenze accentuatesi in modo rilevante dopo il 2005: gli scambi di vernici hanno, da quel momento, evidenziato un andamento meno ciclico, con un trend espansivo limitato fino al 2008, una flessione contenuta nel 2009 e una ripresa più lenta nel 2010; al contrario, gli ausiliari hanno fatto registrare i maggiori tassi di crescita tra quelli analizzati, riuscendo a limitare la flessione del 2009 ed evidenziando lo scorso anno un recupero in linea con quello dell'industria manifatturiera.

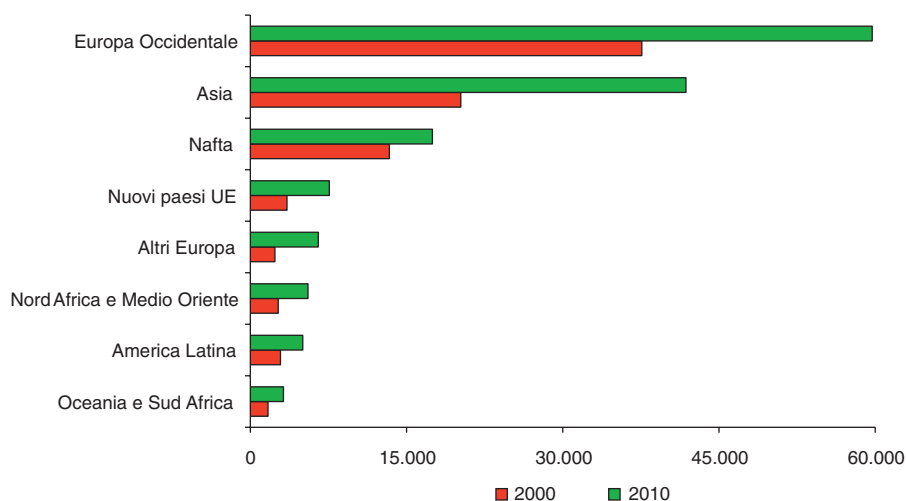


I due settori hanno sperimentato una redistribuzione delle aree mondiali importatrici di questi beni in parte diversa da quella che ha caratterizzato il manifatturiero: nel 2010 oltre il 40% delle vernici e degli ausiliari erano destinati all'Europa occidentale (mentre solo il 36% dei manufatti), con l'Asia arrivata a superare il 28% (e prossima al 30% negli ausiliari) e l'area Nafta scesa a poco più dell'11% (mentre assorbe ancora oltre il 18% dei

manufatti). Tra le aree minori, solamente quelle europee centrorientali assorbono quote attorno al 5% degli scambi complessivi, mentre le altre sono ferme su valori ancora modesti (Grafico 3). Un altro elemento sembra caratterizzare gli scambi di questi prodotti e differenziarli dagli altri manufatti: il peso degli scambi intra-continentali, infatti, si mantiene su livelli molto elevati (Grafico 4), in particolare nel settore delle vernici e in Europa Occidentale (dove oltre il 90% delle importazioni di vernici e quasi l'80% di quelle di ausiliari provengono da paesi appartenenti all'area). I costi di trasporto (compresi quelli legati alla sicurezza) non bastano a determinare questo risultato, che non ha eguali in altri settori manifatturieri, al quale concorre l'organizzazione produttiva dei grandi gruppi industriali attivi nella chimica, articolati in numerose unità produttive all'interno delle aree continentali, ognuna delle quali attiva in poche produzioni specifiche e quindi destinata a rifornire non solo i mercati del paese nel quale avviene la produzione ma l'intero continente, che di fatto ne costituisce il mercato domestico di riferimento.

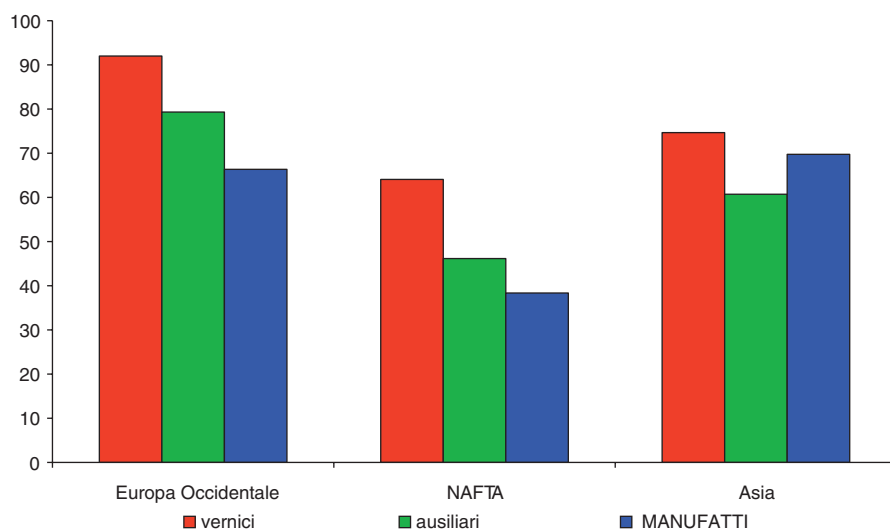
La rilevanza del mercato continentale e degli scambi intra-area rende l'Europa Occidentale di gran lunga quella con la maggior quota sul commercio internazionale: oltre il 50% degli scambi (e oltre il 60% per le vernici) sono infatti esportati dai paesi europei (tale quota è al 40% per i manufatti), con una perdita di quote trascurabile nel corso degli ultimi 10 anni. La crescita asiatica, che esporta circa un quarto delle merci complessive dei due settori (contro una quota del 36% sui manufatti), è infatti stata limitata e in grado solamente di ridimensionare il peso del Nafta, sceso al 16% (comunque superiore al 13% detenuto nei manufatti), e di limitare lo sviluppo dell'offerta internazionale da parte delle altre aree mondiali (che hanno una quota complessiva inferiore al 5%, contro una superiore al 10% nella media dei manufatti).

Grafico 3
Importazioni di
ausiliari e vernici
per area
geografica.
Milioni di euro



Alla concentrazione delle esportazioni in sole tre aree mondiali corrisponde anche una concentrazione molto elevata a livello di paese: i primi 5 esportatori assicurano infatti oltre il 50% dell'export complessivo di ausiliari e vernici (contro una quota di circa 10 punti inferiore nei manufatti) e i primi 10 arrivano in prossimità del 75%.

Grafico 4
Peso % delle importazioni intra-area sulle importazioni totali



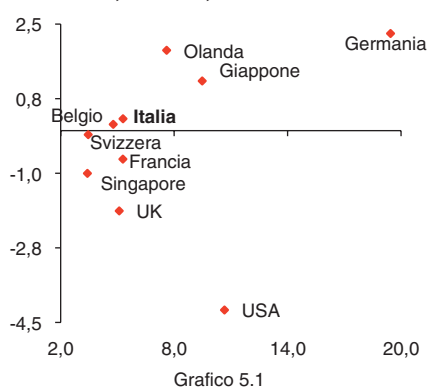
La composizione della domanda mondiale, il ruolo di leadership del continente europeo e le pressioni competitive dei produttori emergenti più limitate rispetto ad altri comparti manifatturieri costituiscono elementi in grado di gettare una luce positiva sulla competitività dei produttori italiani di vernici, pitture, inchiostri e adesivi e di ausiliari fini e specialistici, ma l'analisi della performance sui mercati internazionali ottenute dalle nostre imprese evidenzia anche delle ombre.

L'Italia e le sfide del contesto competitivo internazionale

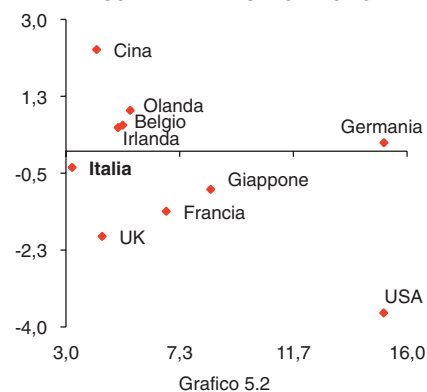
Il contesto competitivo internazionale nei due settori è dominato da tre paesi, ognuno espressione di un'area continentale, che soddisfano oltre un terzo della domanda mondiale: Germania, Stati Uniti e Giappone, nello stesso ordine sia nelle vernici che negli ausiliari. L'Italia figura in decima posizione tra gli esportatori, con una quota di poco superiore al 3,5%, in leggero calo nell'ultimo decennio. Tale risultato è principalmente imputabile al settore degli ausiliari, il più rilevante nel commercio internazionale, mentre nelle vernici non solo la quota italiana è più elevata (con il 5,3% è il quinto esportatore mondiale), ma nel corso degli anni duemila ha anche evidenziato una moderata crescita. Più in generale, i due ranking sono dominati dai paesi europei (sette dei primi dieci in entrambi i settori), cui si aggiungono Giappone, Stati Uniti e, negli ausiliari, Cina e nelle vernici Singapore.

Grafico 5
Livello e variazione delle quote mondiali dei principali esportatori
Quota 2010 in ascissa, var. 2000-'10 in ordinata, prezzi correnti

VERNICI, PITTURE, INCHIOSTRI E ADESIVI



AUSILIARI FINI E SPECIALISTICI



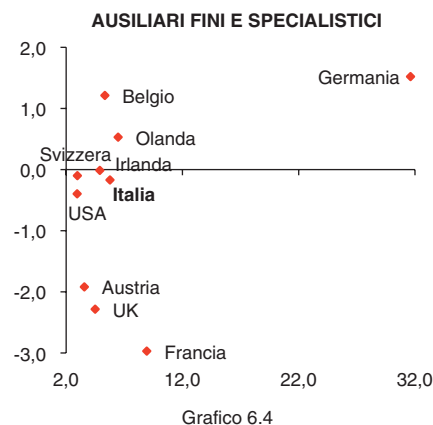
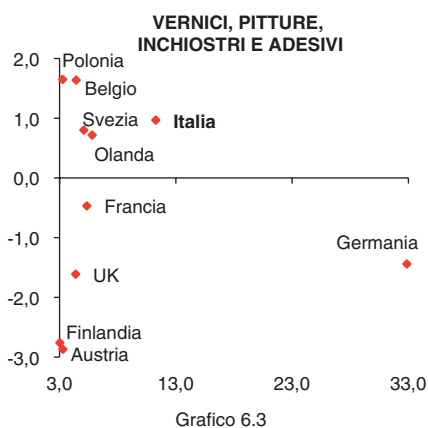
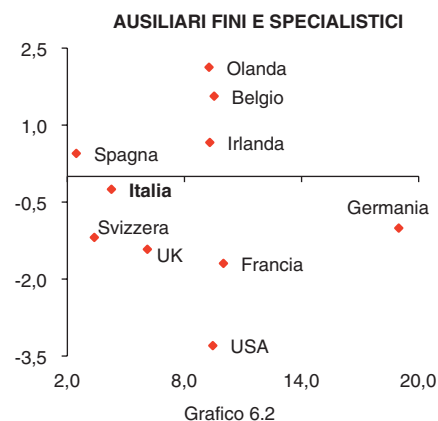
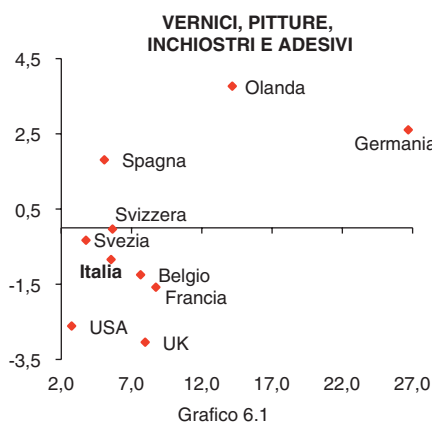
A livello europeo è in corso una redistribuzione delle quote tra i principali competitori, con Francia, Regno Unito e, in misura minore, Italia e Svizzera in progressivo calo, cui si contrappone l'espansione di Germania, Olanda, Belgio e, limitatamente agli ausiliari, Irlanda. A livello mondiale, invece, con l'eccezione del Giappone nelle vernici, tutti i maggiori concorrenti sembrano risentire dell'avanzata cinese, non ancora arrivata ai livelli osservati in altri comparti manifatturieri ma in grado di guadagnare nell'ultimo decennio oltre 2 punti complessivi di quote mondiali e proponendosi con forza come il nuovo grande competitor del decennio appena iniziato.

L'offerta italiana si caratterizza per la forte concentrazione continentale dei mercati di sbocco, cui però si accompagna una forte dispersione delle vendite a livello di singolo paese. Oltre l'85% delle vernici e quasi l'80% degli ausiliari sono infatti esportati verso Europa, Nord Africa e Medio Oriente (le stesse aree importano, al netto dell'Italia, il 57% e il 48% dei flussi di commercio mondiale nei due settori); nonostante questo, i primi 10 mercati di sbocco assorbono solamente il 57% delle nostre esportazioni, un valore inferiore a quello della media manifatturiera per il nostro paese (di poco superiore al 60%) e non troppo distante (51%) dal dato riguardante i primi dieci mercati mondiali di vernici e ausiliari. Tale risultato appare in linea con le peculiarità produttive della chimica fine e di specialità italiana, attiva in nicchie di prodotto a elevata specializzazione e personalizzazione che richiedono un elevato numero di clienti e mercati per raggiungere livelli di attività tali da rendere economicamente sostenibile il consistente impiego di capitale fisso e adeguatamente remunerativa l'intensa attività di R&S.

In parte diversa è stata la dinamica del cammino di internazionalizzazione percorso dalle imprese italiane operanti nei due settori. Gli esportatori di vernici, pitture, inchiostri e adesivi, infatti, non hanno evidenziato nel corso dell'ultimo decennio particolari cambiamenti, con un peso delle aree più lontane sostanzialmente stabile attorno al 13% e una parziale ricomposizione dell'offerta sui mercati vicini che ha visto l'area europea orientale "rubare" a quella occidentale circa 10 punti di export e arrivare ad assorbire un terzo delle esportazioni del nostro paese. Al contrario, e in direzione opposta rispetto alle direttrici del commercio mondiale, negli ausiliari fini e specialistici il peso delle aree più lontane ha evidenziato negli anni Duemila una significativa riduzione (dal 25% al 21%, con l'unica eccezione della Cina passata dall'1,8% al 4,5%), più intensa di quella che ha caratterizzato l'Europa Occidentale, scesa dal 56% al 53%. Oltre alle consuete difficoltà per l'industria italiana nell'approcciare i mercati lontani, la particolarità del settore, con scarsi flussi di commercio transcontinentali e con la presenza di alcune imprese più strutturate, potrebbe suggerire come la strategia prevalente per aggredire i paesi ad alto potenziale di crescita si sia basata su processi di internazionalizzazione produttiva piuttosto che sulla semplice attività di commercializzazione.

Al di là delle considerazioni sull'attività di investimento all'estero, che a maggior ragione dovrebbe caratterizzare anche i concorrenti esteri, mediamente più strutturati e quindi con più risorse (finanziarie, organizzative) per affrontarla, la performance delle esportazioni italiane sui mercati prevalenti di sbocco ha evidenziato nel corso dell'ultimo decennio un andamento tendenzialmente negativo, in particolare per gli ausiliari. In questo settore, infatti, le quote italiane hanno perso terreno in tutte le aree analizzate, in particolare in Nord Africa e Medio Oriente, l'unica dove esse avevano un livello di partenza elevato. Al contrario, risultati più eterogenei, e più positivi, si registrano per le vernici, in difficoltà in Europa Occidentale

Grafico 6
Livello e
variazione delle
quote mondiali
dei principali
esportatori
 Quota 2010 in
 ascissa, var.
 2000-'10 in
 ordinata,
 prezzi correnti



ma con una forte crescita nell'area centro-orientale del continente, dove le nostre imprese sono diventate le seconde esportatrici (difficilmente potranno andare oltre, visto che la Germania, leader di mercato, detiene una quota quasi tripla). Nell'area del Nord Africa e Medio Oriente, invece, nonostante una forte flessione delle quote, l'Italia è ancora leader di mercato, insidiata da vicino dalla Germania. Una nota è necessaria a proposito di quest'ultima area analizzata: proprio con riferimento agli IDE, l'industria chimica italiana è fortemente specializzata nell'area mediorientale, dove può sfruttare sia la vicinanza alle materie prime rilevanti per i propri processi produttivi sia, soprattutto per i beni destinati all'attività edilizia, la forte crescita della domanda nei mercati locali. Date anche le difficoltà di trasporto per molte sostanze chimiche, è probabile che una parte della flessione delle quote italiane nei due settori sia quindi da attribuire a fenomeni di internazionalizzazione produttiva, più intensi per il nostro paese in quest'area rispetto ai maggiori concorrenti.

Un'analisi congiunta dei contesti competitivi qui delineati evidenzia, al netto della leadership tedesca, un forte processo di redistribuzione delle quote tra i maggiori esportatori dell'Europa occidentale, senza particolari regolarità nei vari mercati e nei due settori. Unici casi di rilievo sono l'avanzata irlandese negli ausiliari (ma non in Europa centro-orientale), un generalizzato ridimensionamento della presenza statunitense e l'avanzata cinese (insieme a quella turca nelle vernici) sui mercati del Nord Africa e Medio Oriente che si confermano, anche in questi settori come "la prossima tappa" dell'espansione del gigante asiatico verso il continente europeo.

Grafico 7
Livello e
variazione delle
quote in Nord
Africa e Medio
Oriente dei
principali
esportatori.
 Quota 2010 in
 ascissa, var.
 2000-'10 in
 ordinata, prezzi
 correnti

**VERNICI, PITTURE,
 INCHIOSTRI E ADESIVI**

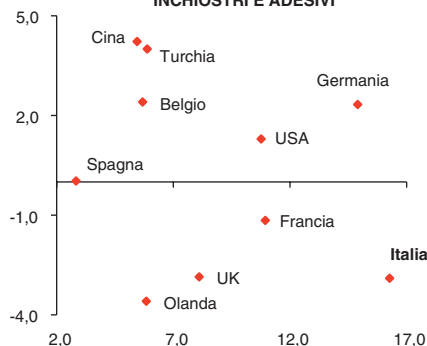


Grafico 7.1

AUSILIARI FINI E SPECIALISTICI

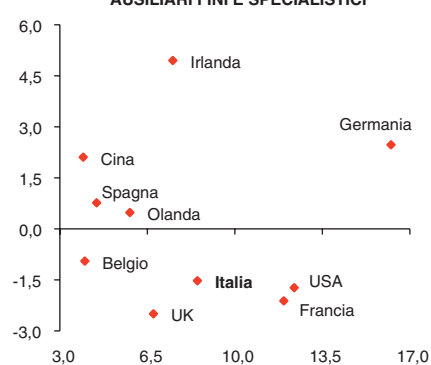


Grafico 7.2

La generale mancanza di trend significativi, nei casi qui analizzati, potrebbe indicare come i differenti risultati in termini di quote di mercato non siano legati a particolari vantaggi competitivi delle aziende di questo o quel paese, ma piuttosto siano il frutto delle politiche di suddivisione internazionale della produzione operata dalle multinazionali attive in queste aree con impianti in molti paesi. La capacità di attrarre gli investimenti di queste imprese appare quindi per molti concorrenti europei (si veda ad esempio il caso dell'Irlanda negli ausiliari) una variabile strategica già oggi estremamente rilevante e, in prospettiva, centrale per il mantenimento di un ruolo di primo piano nella produzione chimica europea. A tal proposito, e con riferimento all'Italia, va sottolineato come, pur con condizioni medie di attrattività degli IDE piuttosto scarse (soprattutto per i fattori più esogeni all'attività strettamente industriale, quali infrastrutture, burocrazia, ...), la presenza di importanti realtà produttive in settori utilizzatori di intermedi chimici (dal Made in Italy tradizionale all'auto, fino ai prodotti per le costruzioni) è riuscita nel tempo a sopperire alle lacune sopra evidenziate tipiche del nostro paese, attirando ingenti investimenti delle multinazionali chimiche, non solo per rifornire il mercato interno, ma anche per ragioni di prossimità con una realtà industriale di primissimo piano (quando non addirittura leader) su scala internazionale. Tuttavia, nel corso dell'ultimo decennio le cose sono un po' cambiate: come evidenzia il Grafico 8, il ruolo della produzione nazionale nei settori utilizzatori di chimica dove l'Italia deteneva un posizionamento strategico si è molto ridimensionato, avendo preso la strada delle delocalizzazioni produttive o essendo stato insidiato dalla Cina e da altri concorrenti.

Il rischio per il futuro, come già testimoniato dalla progressiva maggior propensione all'export da parte delle imprese italiane, è che un ulteriore assottigliamento del potenziale produttivo installato sul suolo italiano nei settori utilizzatori di intermedi chimici possa tradursi anche in una perdita del ruolo strategico giocato dall'Italia in questi stessi settori e, di conseguenza, nella capacità di attrarre gli investimenti delle multinazionali chimiche estere (ma anche quelli delle imprese italiane di maggior dimensione, che potrebbero privilegiare lo sviluppo di siti produttivi più vicini ai nuovi poli manifatturieri), privando il nostro paese di un importante fattore strategico per il sostegno della competitività dell'industria chimica. In un contesto in cui il ruolo delle aziende multinazionali spinge le sfide per la chimica italiana al di là delle "semplici" difese o conquiste di quote del commercio internazionale, le prospettive di domanda mondiale per il settore saranno positive, soprattutto nelle vernici, dove i paesi

Grafico 8
Valore della
produzione e
delle
importazioni
italiane
nel 2010.
Indice,
2000=100, a
prezzi correnti

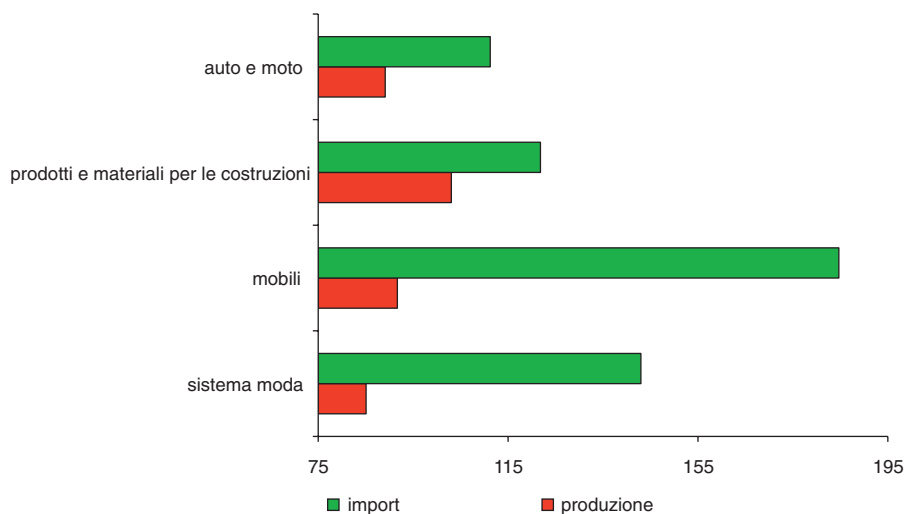
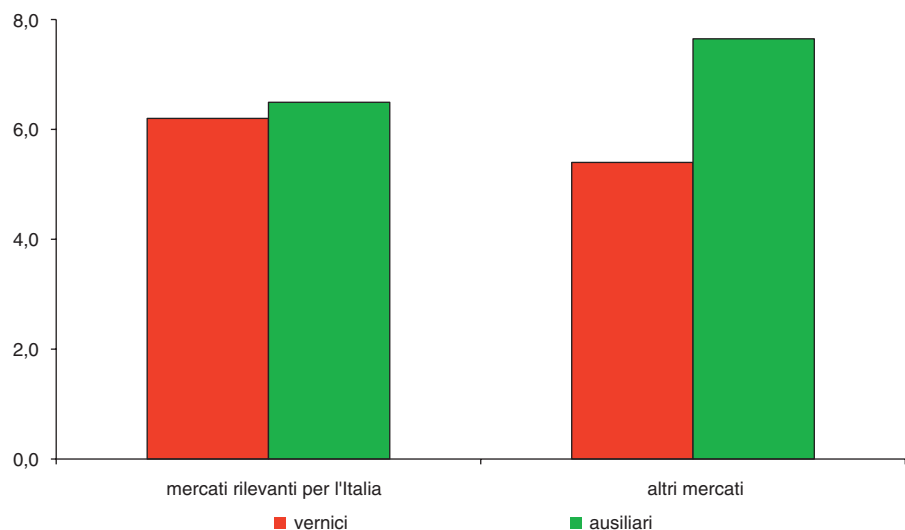


Grafico 10
Crescita import
2011-'12.
Media annua a
prezzi costanti



tradizionalmente serviti dalle imprese italiane sono attesi mostrare gli spunti di crescita più dinamici. Maggiori preoccupazioni sorgono invece, soprattutto nel breve periodo, sul versante della redditività delle imprese operanti in questi settori, pressate a monte da incrementi di prezzo delle materie prime e strette a valle da un quadro competitivo molto acceso e da livelli di domanda sui mercati tradizionalmente serviti non ancora tornati ai livelli precedenti la crisi.

Per poter beneficiare delle prospettive di crescita internazionale e mantenere in equilibrio i conti dell'attività industriale occorrerà però rafforzare la struttura delle imprese propriamente italiane, consentendo ad esse di raggiungere la massa critica necessaria a competere su un sempre più elevato numero di mercati internazionali (sia attraverso l'attività commerciale, sia con strumenti più articolati), mantenendo un'offerta altamente specializzata e personalizzata, tale da consentire, attraverso il riconoscimento di un premium price, di scaricare più facilmente a valle le pressioni da costi. Come accaduto in molti comparti italiani dei beni strumentali, un aiuto a compiere questo percorso potrebbe venire dalla

possibilità di seguire le orme dell'internazionalizzazione produttiva dei clienti italiani ed europei, possibilità testimoniata anche da alcuni importanti successi già colti dalla chimica fine e di specialità italiana (da segnalare quelli raggiunti dai produttori di vernici in Polonia, grazie al traino del settore automotive, e da quelli di ausiliari in Russia e Turchia, beneficiando dell'apporto di alcuni settori del Made in Italy tradizionale).

Al contempo, però, per le peculiarità del settore chimico, appare necessario mettere in campo, con il contributo di tutto il Sistema Paese, azioni più incisive volte a trattenere in Italia gli importanti asset strategici rappresentati dagli investimenti esteri, sia per sostenere la produzione in un comparto ad alta intensità di R&S, sia per garantire i positivi effetti di contaminazione tra aziende italiane e straniere.

Tendenze congiunturali e fattori strutturali nella dipendenza dall'estero di materie prime energetiche e non energetiche: quadro attuale e possibili scenari evolutivi per l'Italia ed i principali paesi europei

contributi

di Maria Serena Causo e Claudio Vicarelli*

Introduzione

Dalla seconda metà del 2010 lo scenario economico internazionale è stato caratterizzato da una fase di forti rialzi delle quotazioni del petrolio e delle materie prime agricole e industriali.

Sull'andamento dei prezzi hanno inciso, negli ultimi mesi, diversi fattori di natura congiunturale. In particolare, per quanto riguarda il petrolio, le tensioni geopolitiche nei paesi africani del mediterraneo, che hanno determinato la diminuzione della produzione in Libia e generato incertezza circa il possibile coinvolgimento di altri importanti produttori (in primis l'Arabia Saudita), hanno spinto le quotazioni del Brent a inizio aprile del 2011 fino a un massimo di oltre 120 dollari a barile. Tuttavia, i più recenti rialzi dei prezzi delle *commodity* rappresentano la continuazione di una tendenza di lungo periodo, interrotta solo dalla crisi finanziaria del 2008: il petrolio ha cominciato a segnare una risalita dall'inizio del 2002, le materie prime non energetiche dalla seconda metà degli anni 2000.

Per spiegare tali andamenti possono essere richiamati fattori sia di domanda, sia di offerta. Dall'osservazione dei fondamentali appare evidente come negli ultimi anni la spinta all'incremento dei prezzi del greggio, così come quelli delle materie prime per l'industria, derivi da una crescente domanda mondiale, alimentata principalmente dall'impetuoso sviluppo delle economie asiatiche (tra le quali spicca la domanda cinese), a fronte del quale l'offerta ha evidenziato una certa rigidità.

Per quanto riguarda il petrolio, l'inadeguatezza dal lato dell'offerta trova spiegazione, oltre che nell'indisponibilità dei paesi Opec a incrementare l'estrazione,

anche nella carenza degli investimenti effettuati negli ultimi anni dai paesi produttori, i cui effetti sono riscontrabili nel deterioramento della capacità produttiva. Nel caso delle materie prime agricole, tra le cause dell'accelerazione dei prezzi possono essere annoverate, tra gli elementi di domanda, il soddisfacimento del migliorato tenore di vita della popolazione nei paesi emergenti; tra quelli di offerta, la scarsità della raccolta dovuta a fattori climatici; inoltre, l'aumento della produzione di bio-carburanti ha diminuito la disponibilità di alcune materie prime agricole per uso alimentare. Infine, la crescente attenzione della finanza ai mercati delle materie prime, conseguenza dell'elevata liquidità iniettata dalle banche centrali nell'ultimo decennio, ha alimentato tensioni sui prezzi determinati da processi di ricomposizione di portafoglio degli investitori, aumentando al contempo la volatilità delle quotazioni.

In sintesi, negli ultimi anni l'andamento dei prezzi delle materie prime è apparso essere guidato sia da elementi di natura strutturale sia di natura finanziaria; tali fattori potrebbero presumibilmente continuare ad alimentare anche in futuro pressioni al rialzo delle quotazioni.

Fino ad oggi l'impatto sull'andamento della crescita dei principali paesi avanzati è stato sicuramente più contenuto rispetto a quanto sperimentato negli anni settanta, in occasione dei primi due shock petroliferi, grazie anche alla migliorata efficienza energetica che ne ha notevolmente ridotto gli effetti inflazionistici. Ciononostante, qualora nel prossimo futuro ci si trovi a operare in un ambiente di prezzi permanentemente elevati, la capacità di crescita del sistema economico nel suo complesso potrebbe risultarne seriamente

* Serena Causo, ISTAT (causo@istat.it); Claudio Vicarelli, ISTAT (cvicarelli@istat.it)

compromessa; gli effetti sui singoli paesi potrebbero inoltre rivelarsi eterogenei a seconda del diverso grado di dipendenza energetica.

1. La dipendenza italiana dall'estero per le materie prime: un confronto con Francia e Germania

Lo scopo di questo approfondimento è quello di analizzare i possibili effetti economici per il

nostro paese di uno scenario caratterizzato da costanti incrementi nei prezzi delle materie prime energetiche e industriali, valutandone in particolare le differenze rispetto ai nostri principali competitori europei, Germania e Francia.

Nella tavola 1 riportiamo un confronto tra la quota delle importazioni per ciascuna tipologia di materie prime sul totale delle importazioni. Prendendo a riferimento i dati in valore relativi al 2010, l'Italia presenta una

Tavola 1 - Quote di importazione per classificazione tipo del commercio internazionale (SITC Rev.4)⁽¹⁾
Quote percentuali

	ITALIA						GERMANIA						FRANCIA					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ⁽²⁾	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ⁽²⁾	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ⁽²⁾
2 - MATERIE PRIME NON																		
COMMESTIBILI, ESCLUSI I CARBURANTI	4,5	4,5	4,4	4,3	3,5	4,2	3,4	3,7	3,9	3,8	3,4	4,2	2,2	2,3	2,4	2,4	2,1	2,5
28 - Minerali metalliferi e cascami di metallo	1,1	1,3	1,3	1,5	0,9	1,4	1,3	1,7	1,9	1,7	1,3	1,8	0,6	0,8	0,8	0,8	0,5	0,8
281 - Minerali di ferro e loro concentrati	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
282 - Cascami e rottami di ghisa, ferro o acciaio (ferraglia), lingotti in ferro o acciaio	0,4	0,4	0,4	0,5	0,2	0,4	0,2	0,2	0,3	0,3	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
283 - Minerali di rame e loro concentrati; matte di rame, rame da cementazione	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3 - COMBUSTIBILI MINERALI, LUBRIFICANTI E PRODOTTI CONNESSI																		
32 - Carboni fossili, coke e mattonelle	0,6	0,6	0,5	0,8	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6	0,6	0,4	0,4	0,4	0,6	0,4	0,5
33 - Petrolio, prodotti derivati dal petrolio e prodotti connessi	10,3	10,7	10,5	12,5	9,9	11,2	7,9	8,0	7,0	9,2	6,7	7,5	9,9	10,6	10,0	12,1	9,0	9,9
333 - Oli greggi di petrolio o di minerali bituminosi	8,7	9,0	8,9	10,5	8,1	9,2	5,6	5,8	5,2	6,6	4,6	4,9	6,6	7,4	6,8	8,3	5,7	5,8
334 - Oli di petrolio o di minerali bituminosi (escl. Quelli greggi); preparazioni, n.c.a., contenenti in peso 70% o più di olio di petrolio o di minerali bituminosi e di cui questi oli costituiscono l'elemento di base	1,4	1,6	1,5	1,8	1,6	1,8	2,1	2,1	1,7	2,4	2,0	2,4	3,1	3,1	3,0	3,6	3,1	3,9
34 - Gas naturale e gas artificiale	-	-	-	-	6,1	5,6	2,9	3,5	2,9	3,8	3,8	3,1	2,4	2,9	2,6	3,5	3,2	3,0
342 - Propano e butano liquefatto	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3
343 - Gas naturale, anche liquefatto	-	-	-	-	5,9	5,3	2,8	3,4	2,8	3,7	3,7	2,9	2,2	2,6	2,4	3,2	3,0	2,7
35 - Energia elettrica	0,7	0,6	0,6	0,6	1,0	1,1	0,2	0,3	0,2	0,3	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2
6 - PRODOTTI FINITI CLASSIFICATI PRINCIPALMENTE SECONDO																		
LA MATERIA PRIMA	15,3	17,0	17,9	16,4	13,1	14,5	13,9	14,7	15,9	15,0	12,6	13,9	13,0	14,1	14,7	13,7	12,3	12,9
67 - Ferro ed acciaio	4,6	5,1	5,8	5,8	3,3	3,9	3,0	3,2	3,9	3,9	2,5	2,7	2,9	3,2	3,5	3,3	2,3	2,6
68 - Metalli non ferrosi	2,6	3,9	4,0	3,1	2,3	3,1	2,4	3,3	3,5	2,9	2,1	2,7	1,7	2,4	2,4	2,0	1,4	1,8
681 - Argento, platino e metalli del gruppo del platino	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,4	0,3	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
682 - Rame	1,1	1,8	1,7	1,4	1,0	1,5	0,6	1,0	1,0	0,9	0,6	0,8	0,6	1,1	0,9	0,8	0,5	0,7
683 - Nichel	0,2	0,3	0,4	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1
684 - Alluminio	0,9	1,1	1,2	0,9	0,7	0,9	1,0	1,3	1,3	1,1	0,9	1,1	0,7	0,9	0,9	0,7	0,6	0,7
685 - Piombo	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
686 - Zinco	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
687 - Stagno	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
689 - Altri metalli comuni non ferrosi utilizzati in metallurgia e cermet	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Differenze rispetto alle aggregazioni di fonte Istat hanno origine da una diversa classificazione SITC delle voci di Nomenclatura Combinata sottoposte a vincolo di riservatezza e delle dichiarazioni trimestrali Intrastat.

(2) Dati provvisori.

Fonte: elaborazione su dati Eurostat

quota relativa di petrolio e gas naturale più elevata rispetto ai due principali partner europei; simile rispetto alla Germania (ma più alta rispetto alla Francia) nei metalli; molto vicina a entrambi i paesi nel carbone. La forte caduta delle quote nel 2009, determinata dalla recessione conseguente alla crisi finanziaria internazionale (risultato sia di una minor domanda, sia di prezzi calanti), non sembra aver alterato il confronto relativo tra i tre paesi; anche negli anni precedenti, il quadro non appare infatti differente.

L'osservazione della sola quota di import di materie prime non è di per se sufficiente a darci una misura del grado di vulnerabilità potenziale di un paese a uno shock esogeno sui prezzi delle stesse; è infatti possibile che un bene importato non venga utilizzato esclusivamente nei processi produttivi interni, ma venga riesportato dopo una fase di lavorazione e trasformazione (si pensi ad esempio alla benzina e a tutti i derivati del petrolio o alla lavorazione del ferro e dell'acciaio). In questo caso, quindi, l'effetto negativo sul saldo merci potrebbe risultare meno accentuato, o addirittura positivo. Per questo motivo è utile confrontare i valori delle quote di importazioni con l'indicatore del saldo normalizzato¹ (Tavola 2).

A fronte di quote di importazione simili a quelle tedesche, nei metalli il saldo normalizzato italiano risulta negativo e notevolmente peggiore rispetto alla Germania, mentre la Francia presenta un saldo positivo. Tali differenze sono imputabili principalmente alla lavorazione degli scarti e dei rottami ferrosi (settore 282), settori dove l'attività di esportazione sia in Germania sia in Francia più che compensa i valori importati. Per quanto riguarda il petrolio e prodotti derivati (settore 33), ad una più elevata quota di importazione dell'Italia non corrisponde un maggiore deterioramento del saldo merci; al contrario, pur presentando segno negativo, il confronto con i due principali partner europei è contraddistinto da una posizione di vantaggio relativo. Scendendo nel dettaglio, l'Italia presenta una posizione di vantaggio nella produzione e esportazione di diversi derivati del petrolio, quali benzine, kerosene, olii di vario utilizzo (lubrificanti, per motori

compressori e turbine, idraulici), tutti prodotti compresi nel settore 334, il cui saldo normalizzato risulta ampiamente positivo, al contrario di quello francese e tedesco. Da notare, inoltre, come il peso di questo specifico comparto sul totale delle importazioni in valore sia più elevato per entrambi i nostri due partner europei. Per quanto riguarda il gas naturale (settore 34), alla più elevata quota relativa di import italiano corrisponde una peggiore posizione in termini di saldo normalizzato; nei due anni per i quali i dati sono disponibili, l'indicatore risulta essere vicino al valore massimo, a segnalare come il nostro paese sia quasi unicamente importatore di questa fonte energetica.

Riassumendo, l'Italia sembra trovarsi in una situazione di svantaggio per quanto riguarda l'approvvigionamento dall'estero dei due principali combustibili fossili, il petrolio e il gas naturale; nel primo caso, tuttavia, lo svantaggio non si traduce in un aggravio relativo del saldo estero grazie all'attività di riesportazione di numerosi derivati. Solo per il gas sembra esserci una corrispondenza tra maggiore quota relativa importata e l'effetto negativo sui saldi.

Un altro elemento importante per dedurre l'effettivo fabbisogno di materie prime di un paese è dato dal "grado di utilizzo" di input energetici nei processi produttivi. Anche a parità di tecnologia, ipotesi plausibile nel caso in cui si confrontino paesi con uguale grado di sviluppo, la quantità di utilizzo di input di materie prime (intesa in questo caso come quantità di materie prime utilizzate per unità di output) può variare fortemente a seconda delle differenze nella struttura produttiva; un paese specializzato in produzioni maggiormente *energy intensive* potrebbe essere, a parità di altre condizioni, più svantaggiato da una dinamica permanentemente crescente dei prezzi delle materie prime; ciò condurrebbe a rincari maggiori nei prezzi unitari dei beni prodotti, con conseguenze negative, in ultima analisi, sulla domanda.

Per tenere in considerazione questo ulteriore elemento, utilizzando le tavole input-output nazionali al 2007, è stato calcolata la quota

¹ Il saldo normalizzato è dato dal rapporto percentuale fra il saldo corrente e la somma di esportazioni e importazioni. Il suo valore varia fra -100, nel caso in cui il paese sia unicamente importatore, e + 100, nel caso in cui il paese sia unicamente esportatore; invece, se la bilancia è in pareggio il saldo normalizzato è pari a 0.

degli impieghi delle materie prime importate sul totale della produzione complessiva, inclusiva non solo del settore manifatturiero ma anche di quello dei servizi (Tavola 3). Per quanto riguarda l'utilizzo di petrolio e gas naturale², si confermano le indicazioni

precedenti: l'Italia presenta un maggiore peso del valore del petrolio e gas importati sul totale del valore della produzione. Per la Germania, invece, sono i metalli a ricoprire la quota relativa più elevata.

Tavola 1 - Saldi normalizzati per classificazione tipo del commercio internazionale (SITC Rev.4)⁽¹⁾
Saldi percentuali

	ITALIA						GERMANIA						FRANCIA						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ⁽²⁾	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ⁽²⁾	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ⁽²⁾	
2 - MATERIE PRIME NON COMMESTIBILI, ESCLUSI I CARBURANTI																			
28 - Minerali metalliferi e cascami di metallo	-63,5	-61,8	-59,2	-59,5	-51,4	-55,2	-25,4	-25,1	-22,5	-24,2	-24,6	-26,7	-10,0	-5,3	-7,0	-8,8	-11,0	-8,5	
281 - Minerali di ferro e loro concentrati	-69,0	-65,3	-61,8	-67,5	-58,6	-62,6	-30,8	-31,8	-26,2	-26,5	-27,7	-27,6	-0,4	6,0	7,1	2,2	6,2	6,3	
282 - Cascami e rottami di ghisa, ferro o acciaio (ferraglia), lingotti in ferro o acciaio	-99,8	-99,7	-99,9	-100,0	-100,0	-99,9	-99,9	-99,9	-99,8	-99,8	-99,9	-99,9	-98,2	-98,2	-98,9	-98,9	-97,1	-99,2	
283 - Minerali di rame e loro concentrati; matte di rame, rame da cementazione	-85,1	-81,5	-74,7	-78,1	-64,5	-72,9	23,2	24,6	28,4	26,3	35,8	31,0	33,3	40,1	40,6	34,8	44,5	49,1	
3 - COMBUSTIBILI MINERALI, LUBRIFICANTI E PRODOTTI CONNESSI																			
32 - Carboni fossili, coke e mattonelle	-64,5	-66,9	-61,5	-61,3	-65,2	-60,1	-61,8	-59,3	-56,6	-62,4	-63,5	-64,6	-56,5	-57,8	-55,9	-55,1	-58,5	-60,4	
33 - Petrolio, prodotti derivati dal petrolio e prodotti connessi	-92,7	-94,2	-93,6	-92,7	-92,9	-91,0	-86,7	-86,0	-84,0	-86,9	-83,6	-85,8	-82,7	-83,1	-80,3	-84,6	-80,2	-95,1	
333 - Oli greggi di petrolio o di minerali bituminosi	-51,9	-53,0	-48,0	-47,1	-49,2	-45,5	-59,8	-58,6	-54,7	-61,4	-63,0	-68,9	-64,3	-62,8	-58,2	-56,6	-57,2	-59,4	
334 - Oli di petrolio o di minerali bituminosi (escl. Quelli greggi); preparazioni, n.c.a., contenenti in peso 70% o più di olio di petrolio o di minerali bituminosi e di cui questi oli costituiscono l'elemento di base	-97,8	-98,0	-96,9	-97,3	-98,7	-99,0	-98,6	-99,4	-99,5	-99,9	-99,6	-99,7	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0	-99,4	
34 - Gas naturale e gas artificiale	37,0	33,4	39,8	39,5	31,1	36,6	-9,2	-6,2	5,2	-10,8	-20,9	-35,0	-22,8	-15,9	-10,2	-6,6	-14,9	-24,8	
342 - Propano e butano liquefatto	-	-	-	-	-94,5	-93,3	-66,8	-75,2	-73,0	-76,6	-80,0	-73,9	-65,5	-66,6	-66,2	-70,0	-74,8	-78,0	
343 - Gas naturale, anche liquefatto	-71,7	-69,8	-66,5	-70,4	-78,8	-75,4	-16,0	-27,8	-11,8	-27,1	-41,5	-59,8	-13,3	-18,1	-24,7	-29,2	-40,2	-43,5	
35 - Energia elettrica	-	-	-	-	-95,9	-95,6	-100,0	-100,0	-100,0	-78,5	-81,2	-74,6	-72,5	-100,0	-100,0	-75,1	-78,4	-83,1	
6 - PRODOTTI FINITI CLASSIFICATI PRINCIPALMENTE SECONDO LA MATERIA PRIMA																			
67 - Ferro ed acciaio	-94,4	-86,7	-90,1	-72,4	-73,8	-57,9	-35,5	31,8	27,7	28,1	15,0	20,7	83,9	70,2	57,5	64,5	24,8	32,5	
68 - Metalli non ferrosi	13,5	8,8	7,4	9,5	16,9	9,9	12,0	10,2	7,9	8,3	13,4	8,5	-4,6	-6,1	-8,2	-8,7	-8,3	-10,8	
681 - Argento, platino e metalli del gruppo del platino	-5,9	-6,7	-7,4	-5,7	7,1	0,9	8,6	7,8	0,9	0,3	11,6	3,7	4,7	3,1	1,3	1,8	7,8	3,0	
682 - Rame	-41,6	-44,0	-43,0	-36,2	-28,2	-35,5	-1,6	-5,9	-8,3	-4,6	2,5	-4,7	-19,8	-21,6	-24,1	-23,9	-18,4	-24,2	
683 - Nichel	-53,2	-42,1	-40,8	-30,3	-33,4	-21,5	-3,6	1,0	-8,6	-10,4	7,7	-3,3	-30,1	-36,8	-35,9	-43,0	-41,4	-48,8	
684 - Alluminio	-45,2	-46,8	-41,5	-40,5	-34,6	-44,0	9,6	1,7	3,3	6,1	11,7	8,6	-20,5	-21,9	-21,6	-23,4	-20,6	-29,6	
685 - Piombo	-78,3	-84,9	-84,0	-71,0	-57,6	-71,3	-23,5	-27,1	-36,1	-22,5	-16,9	-41,3	-27,3	-18,0	-22,9	-21,4	-4,4	-18,5	
686 - Zinco	-24,1	-27,2	-26,7	-20,4	-7,7	-15,1	-1,6	-6,9	-7,5	-5,8	-1,0	-7,6	-15,5	-17,0	-20,6	-18,8	-15,7	-16,1	
687 - Stagno	-53,8	-80,4	-80,6	-52,1	-64,0	-85,6	17,1	8,6	11,6	28,5	37,8	22,9	-77,0	-55,5	-69,1	-65,5	-42,6	14,3	
689 - Altri metalli comuni non ferrosi utilizzati in metallurgia e cermet	-89,0	-68,5	-83,9	-89,6	-86,3	-86,7	-30,1	-46,5	-44,8	-37,8	-38,9	-49,6	-11,0	-39,8	-44,5	-41,1	-18,4	-42,9	
TOTALE	-81,6	-80,4	-75,5	-79,6	-73,1	-63,5	-58,8	-54,6	-59,7	-58,4	-54,3	-63,1	-41,4	-38,8	-65,4	-77,7	-69,5	-63,8	
	-63,9	-63,0	-68,2	-56,1	-54,9	-48,5	-12,0	-11,0	-13,1	-16,4	-17,2	-15,4	-20,7	-19,8	-24,2	-29,0	-25,0	-25,2	
	-1,5	-3,0	-1,2	-1,7	-1,0	-3,9	11,1	10,0	11,2	9,9	9,5	8,6	-4,2	-4,4	-6,0	-7,5	-7,2	-7,6	

(1) Differenze rispetto alle aggregazioni di fonte Istat hanno origine da una diversa classificazione SITC delle voci di Nomenclatura Combinata sottoposte a vincolo di riservatezza e delle dichiarazioni trimestrali Intrastat.

(2) Dati provvisori.

Fonte: elaborazione su dati Eurostat

Tavola 3 - Quote degli impieghi per le materie prime importate sulla produzione a prezzi base
Valori a prezzi correnti, anno 2007

	ITALIA	GERMANIA	FRANCIA
Carbon fossile	0,06	0,06	0,04
Petrolio e gas naturale; servizi accessori all'estrazione di olio e gas	1,62	1,10	1,18
Estrazione di minerali metalliferi	0,06	0,13	0,04
Altri prodotti delle industrie estrattive	0,04	0,04	0,02
Coke e prodotti della raffinazione del petrolio	0,25	0,37	0,39
Metalli e leghe	1,43	1,54	0,84
Prodotti metallici, eccetto macchine ed apparecchi	0,18	0,37	0,24

Fonte: elaborazione su dati Eurostat e Istat - Contabilità nazionale

2. Una simulazione

Con l'ausilio del modello macroeconomico dell'Oxford Economics è possibile verificare l'effetto sulle principali variabili reali (quali ad esempio crescita economica, inflazione, saldo merci) derivante da uno scenario di rialzi generalizzati nei prezzi delle materie prime³. In dettaglio, si è scelto di simulare tra il 2012 e il 2015 un incremento costante nei prezzi,

prendendo come riferimento i rialzi storici realizzati nella media del decennio appena concluso (si veda Tavola 4). Nella tavola 5 sono riportati i risultati della simulazione, espressi come differenza in punti percentuali rispetto allo scenario base. Come è d'obbligo in tale tipo di esercizio, è bene mantenere una certa cautela sulla entità della quantificazione, prendendo comunque in considerazione il segnale qualitativo.

Tavola 4 - Tassi di incremento dei prezzi beni energetici e metalli utilizzati nella simulazione, anni 2012-15

	2012-15
petrolio	17,9
gas	12,2
carbone	20,9
alluminio	6,2
rame	19,2
acciaio	28,6
piombo	18,8
nickel	19,2
stagno	17,3
zinco	13,4

Fonte: Elaborazione degli autori

Una crescita dei prezzi delle materie prime dell'ordine di grandezza ipotizzato nella simulazione determinerebbe una minore espansione del PIL italiano in media di 3 decimi di punto per ciascun anno. Per la Germania l'effetto sarebbe più accentuato. Tale risultato deriverebbe da una maggiore contrazione dei consumi privati, a sua volta determinata da un più accentuato impatto sulla dinamica inflazionistica. I prezzi alla produzione⁴ risentirebbero infatti degli

incrementi dei prezzi dei beni industriali; il combinato disposto degli aumenti simulati (riportati in Tavola 4) per ciascun bene (particolarmente elevati nel caso di acciaio), unitamente al maggior impiego di tali fattori nei processi produttivi dell'economia tedesca, potrebbero spiegare tale risultato. Guardando agli effetti sui conti con l'estero, invece, l'Italia risulterebbe svantaggiata nel confronto con Germania e Francia; il peggioramento del saldo merci sarebbe più

³ Anche se il modello utilizzato non presenta una disaggregazione settoriale, è possibile affermare che il suo utilizzo permette di cogliere indirettamente le differenze di impatto dello shock tra diversi paesi tenendo conto delle strutture produttive, nella specializzazione geografica e settoriale del commercio, del diverso grado di dipendenza nell'approvvigionamento energetico.

⁴ Nel modello OEF, i prezzi alla produzione rappresentano, insieme al delatore del PIL, una determinante nell'equazione dei prezzi al consumo; il coefficiente stimato è più elevato per la Germania che per l'Italia.

Tavola 5 - Simulazione: Aumento dei prezzi beni energetici e metalli, 2012-2015
Differenze rispetto alla base

	2012	2013	2014	2015
GERMANIA				
PIL reale	-0,3	-0,7	-0,5	-0,6
deflatore del PIL	1	1,9	2,5	3
Inflazione al consumo	0,8	1,8	1,7	1,4
consumi privati	-0,6	-1,1	-0,6	-1,1
saldo merci (%PIL)	-0,7	-1,3	-2	-2,7
FRANCIA				
PIL reale	-0,3	-0,5	-0,3	-0,4
deflatore del PIL	1,4	2	2,4	2,5
Inflazione al consumo	0,6	1	1	1,3
consumi privati	-0,5	-0,4	-0,7	-0,8
saldo merci (%PIL)	-0,7	-1,1	-1,3	-1,6
ITALIA				
PIL reale	-0,3	-0,3	-0,3	-0,4
deflatore del PIL	0,6	1,9	2,1	2,2
Inflazione al consumo	0,3	0,8	0,8	1,3
consumi privati	-0,4	-0,7	-0,5	-0,9
saldo merci (%PIL)	-1,2	-1,7	-2,1	-2,8
commercio mondiale				
export beni e servizi, vol	-0,7	-2,2	-1,1	-0,8
import beni e servizi, vol	-0,8	-2,2	-1,1	-1
PIL reale				
Mondo	-0,3	-0,9	-0,9	-0,9
OCSE	-0,2	-0,8	-0,8	-0,9
USA	-0,2	-1	-1,2	-1,2
EU15	-0,3	-0,5	-0,3	-0,4
Far East	-0,2	-0,7	-1,1	-1,4
OPEC	0,4	0,5	0,4	0,2
Europa Est	0	-0,3	-0,1	-0,2
Africa	-0,3	-0,7	-0,6	-0,4
America Latina	-0,6	-1,8	-1,3	-1,6

Fonte: Elaborazione degli autori

mercato nei primi due anni, avvicinandosi poi a quello tedesco ma rimanendo più elevato di quello francese. Tale risultato sembrerebbe in linea con il maggiore peso, evidenziato in precedenza, di petrolio e gas importati sul totale delle importazioni e sulla produzione di industria e servizi.

3. Conclusioni

Anche se nel breve periodo appare plausibile una correzione al ribasso dei prezzi delle principali materie prime, in un orizzonte temporale più ampio la tendenza alla crescita delle quotazioni appare supportata da fattori di tipo strutturale. Nel più recente episodio di incremento dei prezzi delle *commodity*, il ciclo economico internazionale, fiaccato dagli effetti della crisi, ha contribuito a contenerne

le ripercussioni sui prezzi finali. In generale, inoltre, le economie più avanzate hanno accresciuto nell'ultimo decennio la capacità di assorbire gli effetti negativi derivanti da shock esogeni dei prezzi delle materie prime attraverso una maggiore efficienza energetica.

Ciononostante, qualora nei prossimi anni proseguissero i rialzi dei prezzi a un ritmo simile a quello sperimentato nell'ultimo decennio, le conseguenze economiche non sarebbero trascurabili, in particolare in Europa, dove la crescita sarà già negativamente condizionata dalla necessità di attuazione di un processo di consolidamento fiscale e dal ritorno a condizioni monetarie più restrittive.

Il territorio

Redatto da
Roberta Mosca,
supervisione di
Luca De Benedictis
(Università
di Macerata)

La crisi dell'economia mondiale del 2009 sembra aver acuito i divari tra le regioni italiane in termini di partecipazione al commercio mondiale: mentre le principali regioni esportatrici hanno limitato le perdite, il crollo della domanda globale ha inciso maggiormente proprio sulle regioni del Mezzogiorno (escluse Campania e Puglia) e su quelle di dimensioni territoriali più contenute, come Umbria e Valle d'Aosta.

Nel 2010, in fase di recupero della domanda internazionale, quasi tutte le principali regioni esportatrici hanno registrato ritmi di crescita delle esportazioni superiori a quelli del periodo pre-crisi. Ciononostante, le medesime regioni, con l'eccezione di Toscana e Lazio, non sembrano aver recuperato pienamente le perdite sul fatturato estero subite a partire dal 2007. Se la dinamica positiva dei flussi commerciali laziali appare riconducibile principalmente alle esportazioni del polo chimico-farmaceutico verso i paesi industrializzati, nel caso della Toscana hanno giocato un ruolo primario le esportazioni di cuoio-calzature e quelle di metalli preziosi, che tuttavia sono state in parte determinate da un puro effetto nominale, legato al rialzo del prezzo internazionale dell'oro.

Oltre al Lazio e alla Toscana, le regioni insulari, avvantaggiate dalla ripresa dei corsi petroliferi, hanno mostrato una performance sui mercati esteri decisamente migliore della media nazionale, aumentando vistosamente le loro quote sull'export. Più contenuti, ma ugualmente significativi, i miglioramenti nelle quote sui flussi nazionali ottenuti da Abruzzo e Puglia. La prima regione mostra un considerevole aumento del fatturato estero realizzato dal comparto automobilistico, mentre la seconda ha migliorato la propria posizione relativa nella filiera agro-alimentare, ma soprattutto ha ottenuto un risultato rimarchevole nel comparto siderurgico di Taranto e nel comparto chimico.

Le esportazioni dalla Campania sono cresciute in misura inferiore all'andamento medio nazionale, per effetto di una modesta dinamica del principale settore di esportazione, quello dei prodotti alimentari, e del contributo negativo dell'industria dell'auto. Proprio il calo di vendite estere di auto e componenti è all'origine della nuova variazione negativa delle esportazioni registrata dalla Basilicata.

Nel biennio della crisi, la Lombardia, principale regione esportatrice italiana, aveva mostrato di saper far fronte al calo degli ordinativi internazionali meglio di altre regioni italiane, guadagnando alcuni decimi di punto in termini di quota sui flussi nazionali. Tuttavia, l'anno scorso, in fase di recupero, nonostante il significativo aumento delle esportazioni, la dinamica è risultata inferiore alla media nazionale, a causa del divario di performance riscontrato nei settori chimico, metallurgico e delle apparecchiature meccaniche.

Proprio la meccanica, insieme al comparto automobilistico, è risultata invece decisiva nella dinamica delle esportazioni sia del Piemonte, sia dell'Emilia Romagna, soprattutto per i buoni risultati ottenuti in Cina, oltre che nei mercati tradizionali. Tuttavia, entrambe hanno mostrato un lieve deterioramento della quota aggregata sul dato nazionale, sostanzialmente riconducibile al minor peso sui flussi del comparto automobilistico, per il Piemonte, e alle difficoltà di recupero evidenziate dell'industria dell'abbigliamento, nel caso emiliano-romagnolo.

Anche per il Friuli Venezia Giulia, il peso sull'export nazionale ha subito un significativo peggioramento, cui sembra aver contribuito la dinamica relativamente contenuta dei flussi

di macchinari e mobili. Il Veneto, invece, ha mantenuto praticamente invariata la propria posizione relativa, compensando le perdite di quota nei mobili e nei settori della moda con i guadagni ottenuti nelle bevande e nella meccanica.

Quasi tutte le regioni del nord hanno perso margini di quota in rapporto all'Italia nel vicino mercato francese, dove invece è notevolmente migliorato il contributo ai flussi nazionali proveniente da Toscana, Lazio e Abruzzo. Anche in Germania, queste tre regioni, insieme alla Liguria e al Friuli Venezia Giulia, hanno ottenuto risultati mediamente superiori a quelli del resto del paese. Negli Stati Uniti, emerge l'arretramento di Lombardia e Toscana, in favore delle altre regioni italiane.

Per quanto riguarda i mercati emergenti, spicca il caso cinese, con Veneto, Emilia Romagna e Piemonte che hanno sottratto margini di quota alle altre regioni, soprattutto in virtù delle dinamiche evidenziate nella meccanica, oltre che nel cuoio conciato, per la prima regione, e nei prodotti tessili, per la terza. In Russia, invece, hanno ottenuto incrementi di fatturato estero superiori alla media Lombardia, Lazio e, grazie alle vendite di automobili, Abruzzo e Piemonte.

Nelle forniture di servizi ai non residenti, emergono gli andamenti positivi conseguiti da Lazio, Friuli Venezia Giulia e Basilicata, mentre le altre regioni del nord hanno ottenuto incrementi inferiori alla media e le regioni insulari, insieme alla Calabria, hanno registrato variazioni di segno negativo.

Per ciò che riguarda l'internazionalizzazione produttiva, sia in uscita che in entrata, si osserva nel medio periodo una sorta di riorientamento a favore delle regioni dell'Italia centrale, che hanno, infatti, sottratto preziosi margini di quota all'area settentrionale. In particolare, ancora una volta, è il Lazio che si distingue positivamente e, nel caso degli Ide in entrata, anche l'Emilia Romagna ha mostrato una performance migliore della media.

Nel primo trimestre 2011, le principali regioni esportatrici hanno registrato significative accelerazioni nei tassi tendenziali di crescita dell'export, ma gli incrementi più vistosi sono stati conseguiti da Liguria, Lazio, regioni insulari e, soprattutto, Basilicata che sembra aver interrotto il trend discendente degli ultimi anni.

Tavola 7.1 - Esportazioni di merci delle regioni italiane⁽¹⁾

Valori in milioni di euro, var % e quote %

	Valori 2010	Var %				Quote % sulle esportazioni totali			
		2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Italia nord occidentale	134.856	9,0	2,1	-20,1	14,1	40,5	40,9	41,3	40,5
Piemonte	34.451	6,8	1,8	-21,7	15,9	10,4	10,5	10,4	10,3
Valle d'Aosta	621	48,6	-18,0	-36,4	36,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	93.938	9,5	2,0	-21,0	14,2	28,5	28,7	28,8	28,2
Liguria	5.845	12,2	10,0	10,4	1,9	1,3	1,4	2,0	1,8
Italia nord orientale	105.753	10,6	1,3	-21,7	15,4	32,3	32,3	32,0	31,8
Trentino-Alto Adige	6.148	8,7	0,0	-16,8	19,5	1,7	1,7	1,8	1,8
Veneto	45.598	9,2	-1,1	-21,5	16,2	14,1	13,8	13,7	13,7
Friuli-Venezia Giulia	11.674	12,1	6,7	-18,9	8,7	3,5	3,7	3,8	3,5
Emilia-Romagna	42.333	12,0	2,6	-23,3	16,1	12,9	13,1	12,8	12,7
Italia centrale	53.527	8,7	-4,1	-15,3	17,4	15,7	14,9	15,9	16,1
Toscana	26.547	7,9	-4,8	-9,0	15,4	7,4	7,0	8,0	8,0
Umbria	3.132	11,8	-6,3	-22,3	18,5	1,0	0,9	0,9	0,9
Marche	8.892	7,8	-14,4	-25,0	11,1	3,5	2,9	2,8	2,7
Lazio	14.957	10,2	7,4	-17,5	25,2	3,8	4,0	4,2	4,5
Mezzogiorno	38.769	12,9	4,5	-29,3	26,3	11,6	12,0	10,7	11,6
Abruzzo	6.274	11,9	4,3	-31,6	20,0	2,0	2,1	1,8	1,9
Molise	417	2,5	2,2	-35,2	0,0	0,2	0,2	0,1	0,1
Campania	8.932	12,5	-0,1	-16,1	12,8	2,6	2,6	2,8	2,7
Puglia	6.906	4,6	3,4	-22,7	20,1	2,0	2,1	2,0	2,1
Basilicata	1.443	22,0	-6,5	-22,4	-5,3	0,6	0,5	0,5	0,4
Calabria	342	30,9	-8,9	-16,4	4,4	0,1	0,1	0,1	0,1
Sicilia	9.228	21,6	3,8	-37,7	47,8	2,7	2,8	2,2	2,8
Sardegna	5.226	9,0	23,9	-44,0	59,4	1,3	1,6	1,1	1,6
Totale regioni	332.904	9,9	1,1	-21,0	16,4	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) A partire dal 2004, i dati relativi all'interscambio delle regioni con l'Unione Europea comprendono solo i valori rilevati mensilmente; le esportazioni regionali non includono quindi i flussi intracomunitari minori che sono rilevati trimestralmente e annualmente e che confluiscono nella voce "Province diverse e non specificate".

Le quote sono calcolate, diversamente da quanto avviene nell'Annuario statistico che accompagna questo Rapporto, sulla somma delle regioni al netto delle province diverse e non specificate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.II - Operatori all'esportazione⁽¹⁾
 Presenze degli operatori, var % e quote %

	Numero 2010	Var % annuali				Quote % sul totale ⁽²⁾			
		2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Italia nord occidentale⁽³⁾	81.716	-8,9	0,8	-2,5	11,0	37,3	37,3	39,1	38,7
Piemonte	17.821	-10,7	-2,4	-3,6	12,8	8,3	8,1	8,4	8,4
Valle d'Aosta	316	-5,7	-4,1	-5,6	10,9	0,2	0,1	0,2	0,1
Lombardia	58.155	-8,6	1,7	-2,7	9,7	26,7	26,9	28,2	27,6
Liguria	5.424	-4,9	2,0	5,8	20,4	2,1	2,1	2,4	2,6
Italia nord orientale⁽³⁾	62.242	-7,6	4,1	-12,7	11,9	30,4	31,5	29,5	29,5
Trentino-Alto Adige	4.005	-6,5	2,8	-6,7	19,7	1,7	1,8	1,8	1,9
Veneto	27.774	-11,4	2,3	-9,6	9,4	13,7	13,9	13,5	13,2
Friuli-Venezia Giulia	7.773	7,4	19,2	-34,1	12,3	4,4	5,2	3,7	3,7
Emilia-Romagna	22.690	-7,9	0,6	-7,2	13,7	10,6	10,6	10,6	10,8
Italia centrale⁽³⁾	41.325	-11,5	-2,4	-6,4	16,2	19,4	18,8	18,9	19,6
Toscana	20.752	-10,9	0,6	-6,2	18,5	9,2	9,2	9,3	9,8
Umbria	2.533	-12,0	5,8	-3,9	2,8	1,2	1,3	1,3	1,2
Marche	8.462	-19,0	-6,4	-8,3	14,0	4,3	4,0	3,9	4,0
Lazio	9.578	-4,3	-6,9	-5,9	17,3	4,6	4,3	4,3	4,5
Mezzogiorno⁽³⁾	25.753	-3,4	-2,4	-7,3	9,6	12,9	12,5	12,5	12,2
Abruzzo	3.166	-6,9	5,6	-14,9	4,5	1,7	1,8	1,6	1,5
Molise	459	-8,6	0,5	-19,6	41,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	9.591	-5,3	-2,6	-5,3	10,1	4,7	4,5	4,6	4,5
Puglia	5.814	2,9	-7,4	-7,0	3,3	3,3	3,0	3,0	2,8
Basilicata	546	1,8	-7,3	-1,2	6,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Calabria	1.309	-4,5	-14,7	-3,4	25,5	0,6	0,5	0,6	0,6
Sicilia	3.745	-3,9	1,5	-7,1	15,6	1,7	1,7	1,7	1,8
Sardegna	1.123	-8,5	10,1	-3,6	12,3	0,5	0,5	0,5	0,5
Totale regioni	211.036	-8,3	0,8	-7,0	12,1	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) La riga del Totale si riferisce alla somma delle presenze degli operatori calcolate a livello regionale.

(2) Composizione delle presenze degli operatori per regione.

(3) Somma delle presenze degli operatori calcolate a livello regionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.III - Crisi mondiale e divari di internazionalizzazione commerciale tra le regioni italiane
 Merci e servizi; anni 2007 e 2009

	Concentrazione delle esportazioni ⁽¹⁾		Propensione ad esportare ⁽²⁾		Esportazioni per occupato (migliaia di euro)	
	2007	2009	2007	2009	2007	2009
Italia Nord Occidentale	1,28	1,31	35,2	29,8	23.311	19.394
Piemonte	1,18	1,18	32,4	26,6	19.867	16.020
Valle d'Aosta	1,09	0,86	29,8	19,5	20.857	13.755
Lombardia	1,42	1,45	39,0	32,8	26.800	22.088
Liguria	0,57	0,78	15,6	17,8	9.895	11.506
Italia Nord Orientale	1,34	1,34	36,6	30,3	22.931	18.745
Trentino-Alto Adige	0,87	0,89	24,0	20,2	15.722	13.423
Veneto	1,43	1,43	39,1	32,3	24.420	19.868
Friuli-Venezia Giulia	1,44	1,53	39,6	34,7	23.871	20.972
Emilia-Romagna	1,32	1,31	36,2	29,7	22.721	18.196
Italia Centrale	0,82	0,82	22,5	18,5	14.010	11.641
Toscana	1,10	1,15	30,0	26,2	18.403	15.982
Umbria	0,67	0,63	18,5	14,2	10.088	7.807
Marche	1,16	0,94	31,7	21,2	17.690	11.821
Lazio	0,59	0,61	16,0	13,8	10.611	9.238
Mezzogiorno	0,47	0,43	12,8	9,7	6.906	5.345
Abruzzo	0,98	0,87	26,9	19,8	14.955	11.019
Molise	0,38	0,32	10,5	7,3	5.459	3.905
Campania	0,41	0,44	11,3	9,9	6.102	5.451
Puglia	0,41	0,42	11,2	9,4	5.852	4.990
Basilicata	0,71	0,63	19,4	14,2	10.030	7.488
Calabria	0,08	0,07	2,1	1,5	1.130	814
Sicilia	0,48	0,37	13,0	8,5	7.388	4.845
Sardegna	0,59	0,53	16,3	12,0	8.892	6.617
ITALIA⁽³⁾	1,00	1,00	27,4	22,7	16.820	13.863

(1) Rapporto tra la quota della regione/ripartizione sulle esportazioni italiane e la corrispondente quota in termini di PIL; valori superiori (inferiori) all'unità indicano che la regione/ripartizione contribuisce all'export totale in misura maggiore (minore) rispetto al contributo dato alla produzione nazionale.

(2) Rapporto percentuale tra esportazioni di merci e servizi e Pil.

(3) I dati dell'Italia sono calcolati come somma di quelli regionali, al netto delle province diverse e non specificate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.1 Piemonte

Il Piemonte ha registrato, nel 2010, un aumento dei flussi commerciali verso l'estero vicino al 16 per cento, non riuscendo tuttavia a recuperare pienamente le perdite subite dalle esportazioni durante la crisi. Sebbene questo ritmo di crescita sia stato il più elevato degli ultimi 12 anni per la regione, esso è lievemente inferiore all'andamento medio nazionale dello scorso anno, per cui la quota piemontese sui flussi italiani ha subito un leggero ridimensionamento, proseguendo il trend decrescente in atto ormai da diverso tempo. In concomitanza con la ripresa internazionale, anche il numero degli esportatori ha ricominciato a crescere, registrando un aumento del 12,8 per cento, dopo tre anni consecutivi di riduzioni significative.

Le performance migliori dell'export piemontese in Europa hanno riguardato il Belgio e la Svizzera, quest'ultima grazie alle vendite realizzate dal distretto orafico di Valenza, probabilmente in parte gonfiate dalle quotazioni crescenti dell'oro sui mercati internazionali. Quanto agli sbocchi extraeuropei, emergono le dinamiche positive registrate negli Stati Uniti e in Turchia, per le quali hanno contato molto le esportazioni di mezzi di trasporto, prodotti chimici di base e meccanica, e il forte incremento in Cina, generato sia dalla meccanica, sia dalle vendite di tessuti e macchine per l'industria tessile del distretto di Biella. Va, inoltre, menzionato che il Piemonte rientra tra le regioni che nel 2010 hanno conseguito il maggior aumento delle esportazioni verso il mercato russo, un risultato derivato dalla componentistica per auto, vini e meccanica d'impiego generale.

I settori trainanti dell'export piemontese sono stati l'industria automobilistica e la meccanica, che insieme rappresentano quasi il 40 per cento dei flussi regionali totali. Nel primo comparto, lo stabilimento di Torino ha mostrato ottime performance soprattutto nei mercati extra UE, ovvero in Brasile, dove prevalgono i flussi *intrafirm* con la filiale locale della multinazionale italiana, in Turchia, con cui sono cresciuti sia gli scambi di beni intermedi del comparto, sia le esportazioni del prodotto finito, e in Russia dove, dopo il crollo del 2009, le vendite di auto lo scorso anno sono praticamente triplicate. Malgrado ciò, l'importanza relativa della regione per le esportazioni nazionali di auto si è ridotta di oltre un punto percentuale, a vantaggio prevalentemente dell'Abruzzo, dove operano diversi stabilimenti del comparto auto, veicoli e parti, oltre che del Lazio e dell'Emilia Romagna.

Nella meccanica, invece, il Piemonte (che produce ed esporta soprattutto macchinari di impiego generale, alcuni dei quali prodotti in noti distretti industriali) ha registrato una performance sui mercati esteri superiore alla dinamica media italiana, che ha consentito alla sua quota settoriale di superare l'11 per cento. Oltre ai tradizionali mercati europei, l'industria regionale ha significativamente incrementato le proprie vendite anche in Cina, Turchia, Brasile e, in misura minore, negli Stati Uniti.

Le esportazioni di prodotti alimentari, dominate dall'industria della cioccolata localizzata in provincia di Cuneo, hanno recuperato pienamente le perdite subite durante la crisi, segnando un incremento dell'8,5 per cento, cui hanno contribuito sia gli sbocchi europei, tranne il Regno Unito, sia mercati più distanti, come la Cina, gli Stati Uniti, l'Australia. La quota piemontese sui flussi nazionali, però, è diminuita per il secondo anno consecutivo, dopo aver seguito per diverso tempo un trend sostanzialmente crescente. Una dinamica simile si osserva per i famosi vini rossi piemontesi prodotti nelle Langhe che, tuttavia, hanno mostrato lo scorso anno un buon recupero sui mercati esteri, grazie soprattutto alle vendite realizzate sul mercato tedesco, primo sbocco per il settore, negli Stati Uniti e in Russia. Inoltre, nonostante la perdita relativa del 2010, il Piemonte resta la seconda regione esportatrice del comparto bevande, dopo il Veneto, con una quota superiore ad un quinto delle esportazioni nazionali.

Un altro comparto rilevante dell'economia piemontese è il tessile, notoriamente concentrato nel distretto di Biella, che produce sia tessuti, prevalentemente di lana, sia macchinari per la lavorazione degli stessi. Nel 2010 le esportazioni di prodotti tessili del Piemonte sono

aumentate del 17,7 per cento, dissipando i timori di crisi del distretto che si erano diffusi a causa di una performance deludente negli ultimi anni, parzialmente indipendente dal rallentamento della domanda globale. A questo risultato hanno contribuito sia i mercati tedesco, francese e spagnolo, sia la forte richiesta proveniente dalla Cina. Anche la quota sulle esportazioni nazionali è tornata a crescere, consentendo al Piemonte di sottrarre alcuni margini alle principali regioni esportatrici del settore, ovvero Lombardia, Toscana e Veneto.

Il recupero delle esportazioni di servizi, che per quasi la metà sono costituiti da servizi alle imprese, è risultato più modesto rispetto a quello delle merci, avendo registrato un incremento del 5,6 per cento, un tasso nettamente inferiore rispetto alla media delle altre regioni italiane.

Il Piemonte ha parzialmente perso attrattività per i capitali esteri rispetto agli altri territori italiani, considerando che il peso della regione sugli addetti delle imprese partecipate è passato dal 13,1 per cento al 10,2 nell'arco di cinque anni. Una simile dinamica si è registrata per buona parte dell'ultimo decennio anche per gli IDE in uscita, ma a partire dal 2008 si è avuta una netta inversione di tendenza, ricollegabile principalmente alle nuove iniziative del maggior gruppo industriale della regione; la quota regionale sul fatturato delle partecipate estere è così tornata a superare un quarto del totale nazionale.

Nel primo trimestre 2011, si conferma il recupero delle esportazioni di merci, le quali sono aumentate del 16,2 per cento in termini tendenziali, a fronte però di un andamento medio lievemente superiore.

Tavola 7.1 - Esportazioni del Piemonte per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	4,6	5,9	-29,3	19,0	27,1	29,7	31,7	30,5
Bevande	10,1	4,5	-8,8	9,7	23,5	23,8	22,7	22,2
Prodotti tessili	-0,8	-12,2	-25,5	17,7	17,8	17,3	16,7	17,2
Articoli in gomma e materie plastiche	9,8	-2,2	-20,0	12,8	17,5	17,7	17,2	16,5
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	-8,1	29,2	62,2	0,6	6,4	8,0	13,7	13,0
Prodotti alimentari	9,0	12,5	-7,1	8,5	13,4	13,6	13,1	12,9
Carta e prodotti di carta	2,4	-2,1	-14,9	8,7	12,6	12,6	12,0	11,2
Macchinari e apparecchiature	9,5	2,7	-28,1	15,2	11,4	11,3	10,5	11,1
MERCATI								
Francia	1,7	-1,5	-22,6	10,6	14,3	14,2	13,4	12,9
Germania	5,5	-1,1	-23,2	15,0	12,0	11,9	11,6	11,3
Spagna	2,7	-10,7	-31,2	14,3	10,9	11,1	11,0	10,7
Regno Unito	-0,4	8,2	-25,0	9,1	10,6	12,7	12,3	11,1
Svizzera	7,6	7,8	-9,1	20,3	12,5	12,5	12,0	12,2
Polonia	25,5	12,7	-5,2	1,0	20,0	20,6	24,1	22,6
Stati Uniti	-3,8	-1,1	-16,1	26,7	6,8	7,1	8,0	8,5
Turchia	12,1	-8,4	-19,2	44,2	16,3	14,3	15,4	15,6
Belgio	7,5	-4,7	-19,6	22,4	9,4	9,7	9,7	11,0
Cina	-3,5	-0,3	6,5	42,5	9,5	9,3	9,6	10,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.2 Valle d'Aosta

Lo scorso anno, la Valle d'Aosta sembra essere uscita definitivamente dalla crisi che aveva causato due anni consecutivi di ampie variazioni negative dell'export, avendo incrementato le vendite estere del 36,2 per cento, il tasso più elevato registrato tra tutte le regioni italiane, con l'esclusione di quelle insulari.

Questo risultato è scaturito quasi integralmente dal contributo determinante dei prodotti della metallurgia, che costituiscono il 49 per cento delle esportazioni regionali, in particolare la lavorazione dell'acciaio realizzata dall'industria siderurgica di Aosta, che ha praticamente raddoppiato le vendite nel primo mercato di sbocco, la Svizzera. Ottime performance settoriali sono emerse anche nei paesi europei, e, con tassi di crescita anche a tre cifre, in Messico, Brasile e Cina. L'aumento delle esportazioni di prodotti della metallurgia è risultato superiore alla media nazionale, consentendo alla regione di recuperare, sia pure parzialmente, alcuni decimi di punto, in termini di quota sull'Italia, che aveva perso nel biennio della crisi internazionale.

Un altro settore rilevante per l'internazionalizzazione commerciale dell'economia regionale resta quello dei vini DOC di qualità, che sono prodotti sulle pendici delle montagne locali. Anche in questo caso, il tracollo della domanda internazionale aveva bruscamente e acutamente interrotto un trend consolidato di crescita sui mercati esteri, ma nel 2010 le esportazioni sono aumentate del 19,4 per cento, in misura superiore alla media nazionale del comparto, mostrando che la crisi appare ormai superata. Le esportazioni di vini sono aumentate in misura rilevante nella vicina Francia, primo mercato per il settore, in grado di assorbire oltre il 64 per cento della produzione vinicola valdostana, ma soprattutto sono raddoppiate nei mercati tedesco e statunitense; un segno negativo ha caratterizzato, invece, le vendite nel secondo mercato, il Sudafrica.

In generale, le esportazioni della Valle d'Aosta hanno registrato variazioni di segno positivo in tutti i principali mercati di destinazione, tranne che in Polonia, ove la modesta performance sembra riconducibile alla diminuzione dell'export di articoli in materie plastiche e di metalli preziosi e non ferrosi. Svizzera, Germania e, in misura minore, Francia, Messico, Regno Unito e Brasile sono i mercati che maggiormente hanno contribuito al risultato positivo aggregato per le esportazioni regionali nel 2010.

Il trend decrescente di medio termine – che aveva interessato negli ultimi anni il numero degli operatori all'export presenti in Valle d'Aosta – si è interrotto lo scorso anno, grazie ad un incremento del 10,9 per cento, che comunque è risultato inferiore alla dinamica media nazionale.

Non mostra segnali di recupero, invece, l'esportazione di servizi, che ha registrato una diminuzione del 13,8 per cento, a fronte di una media italiana di segno positivo.

Tavola 7.2 - Esportazioni della Valle d'Aosta per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Prodotti della metallurgia	59,7	-24,1	-55,2	71,8	2,4	1,8	1,2	1,6
Bevande	74,1	-16,8	-7,1	19,4	1,0	0,8	0,8	0,8
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	26,0	45,9	14,9	33,3	0,1	0,2	0,2	0,3
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	27,8	3,7	11,5	5,5	0,2	0,2	0,3	0,2
MERCATI								
Svizzera	12,9	-9,6	-40,8	52,5	1,3	1,1	0,7	0,9
Germania	45,4	-17,1	-43,0	45,1	0,3	0,3	0,2	0,2
Francia	64,9	-10,3	-21,4	17,1	0,3	0,3	0,3	0,3
Polonia	42,3	-10,2	45,0	-2,8	0,2	0,2	0,3	0,3
Brasile	54,3	44,5	-46,1	52,7	0,7	0,8	0,6	0,6
Regno Unito	39,3	-26,6	-66,8	66,0	0,3	0,2	0,1	0,1
Messico	73,9	-12,3	-59,0	155,6	0,6	0,6	0,4	0,8
Ceca, Repubblica	84,7	-15,6	-40,6	69,5	0,6	0,5	0,4	0,5
Cina	58,6	5,6	-19,5	15,6	0,3	0,3	0,2	0,2
Spagna	70,1	-29,8	-36,7	34,3	0,1	0,1	0,1	0,1

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Per gli investimenti produttivi in entrata, la rilevanza della regione in relazione al territorio nazionale è piuttosto modesta ed è diminuita negli ultimi anni, con la quota sugli addetti alle partecipate che è scesa allo 0,2 per cento. Ancora più limitata risulta la quota regionale sugli investimenti diretti in uscita.

Le esportazioni regionali di merci hanno subito una lieve decelerazione nel primo trimestre 2011, con un incremento tendenziale del 24,3 per cento che risulta tuttavia, ancora una volta, più ampio del corrispondente dato nazionale.

7.3 Lombardia

Nel 2010, le esportazioni della Lombardia sono aumentate del 14,2 per cento, un tasso che la regione non sperimentava da un decennio, ma che non è risultato sufficiente a recuperare il vistoso calo subito l'anno precedente. Se nel biennio della crisi, la principale regione esportatrice aveva mostrato di saper far fronte al calo degli ordinativi internazionali meglio di altre regioni italiane, guadagnando alcuni decimi di punto in termini di quota sui flussi nazionali, l'anno scorso, in fase di recupero, la performance è risultata inferiore alla media, causando un deterioramento di 6 decimi di punto e mostrando come l'industria regionale abbia colto meno profittevolmente di altre regioni italiane i segnali di recupero della domanda internazionale. Analogamente, il numero degli esportatori è tornato su un sentiero di crescita, ma l'aumento registrato lo scorso anno, pari al 9,7 per cento, non ha raggiunto il tasso registrato a livello nazionale.

L'andamento aggregato del 2010 è scaturito per circa un terzo dalla dinamica delle vendite estere di prodotti siderurgici e chimici, che sono aumentate con tassi a due cifre su quasi tutti i principali mercati di sbocco, prevalentemente in Europa, oltre a Turchia e Stati Uniti. In entrambi i comparti, la Lombardia, pur avendo subito significative diminuzioni di quota, resta la prima regione esportatrice, con un peso sui flussi nazionali che si aggira intorno al 40 per cento.

La Lombardia si è positivamente distinta lo scorso anno nel settore dei prodotti in metallo, ove, con una crescita dell'export pari al 14,2 per cento, ha guadagnato quasi 2 punti percentuali di quota sull'Italia. Ad assorbire oltre un terzo di questi prodotti, con tassi di crescita cospicui, sono stati i primi tre mercati di sbocco dell'export settoriale lombardo, ovvero Germania, Francia e Stati Uniti. Questo risultato positivo appare riconducibile principalmente alle dinamiche riscontrate nelle province di Milano, Bergamo e Mantova, mentre il distretto di Lumezzane, in provincia di Brescia, da cui ha origine oltre un quarto dei flussi regionali di prodotti in metallo, ha mostrato maggiori difficoltà di recupero nelle vendite estere¹.

Nel 2010, sembra essere uscito definitivamente da un lungo periodo critico, in parte indipendente dalle dinamiche della domanda internazionale, il settore dell'elettronica lombarda, che, nei quattro anni precedenti, aveva registrato variazioni negative del fatturato estero, mentre lo scorso anno, con un aumento del 27,7 per cento, ha consentito alla regione di guadagnare quasi tre punti percentuali in termini di quota sui flussi nazionali. Determinante, per la dinamica delle esportazioni, è risultato il contributo del capoluogo e di tutta la cintura milanese, cui si deve oltre il 63 per cento della variazione complessiva. La crescita è stata trainata dai vicini mercati europei, con un incremento particolarmente rilevante in Spagna, dove le vendite settoriali della Lombardia sono più che raddoppiate in un solo anno.

L'industria tessile rappresenta per la Lombardia un altro settore di specializzazione che, in un'ottica di medio – lungo termine, ha perso posizioni sui mercati internazionali con

¹ Il distretto, detto anche "delle Valli Bresciane", comprende una cinquantina di comuni in provincia di Brescia ed è specializzato nella lavorazione del ferro per la produzione di rubinetteria, valvolame, posateria, pentolame, serrature, cerniere.

continue riduzioni del fatturato estero, non necessariamente legate alla crisi 2008-2009. Tuttavia, lo scorso anno, il tessile lombardo sembra aver superato la fase negativa, conseguendo un aumento delle esportazioni vicino al 14 per cento. La ripresa è apparsa inequivocabile anche per il distretto della seta, in provincia di Como, che incide per un quarto sulle esportazioni lombarde di prodotti tessili. Va, comunque, rilevato che mediamente l'andamento di quest'industria sui mercati internazionali nel 2010 non ha raggiunto la dinamica ottenuta in altre regioni, causando una diminuzione dell'importanza relativa della Lombardia sui flussi nazionali.

Analogamente, pur avendo mostrato chiari segnali di recupero, le esportazioni nel comparto della meccanica sono cresciute ad un tasso decisamente inferiore alla media, con conseguente deterioramento della quota regionale sui flussi nazionali, a causa sia di una dinamica piatta dell'export in Francia, sia della consistente diminuzione delle esportazioni verso gli Stati Uniti. Incrementi rilevanti hanno, invece, riguardato, il mercato tedesco, quello russo e la Cina, diventata il terzo paese di destinazione delle esportazioni regionali in questo comparto. Alla dinamica regionale complessiva hanno fornito un contributo fondamentale le province di Brescia e Bergamo, oltre che, in misura relativamente più contenuta, le aziende di Milano e provincia.

Complessivamente, la Lombardia ha aumentato le esportazioni più di altre regioni in Germania, Svizzera, Polonia e Russia, mentre ha registrato dinamiche decisamente inferiori in altri mercati europei, negli Stati Uniti e in Cina. Sul mercato russo, in particolare, le vendite di prodotti regionali sono aumentate di oltre il 25 per cento, grazie sostanzialmente agli andamenti della meccanica, degli articoli di abbigliamento e del settore dei mobili.

Nel 2010, la fornitura di servizi regionali all'estero, che per oltre il 50 per cento riguarda i servizi alle imprese, è aumentata del 4,2 per cento, un tasso pari a meno della metà dell'andamento medio nazionale, che ha provocato una cospicua diminuzione dell'apporto regionale alle esportazioni italiane di servizi, attualmente di poco superiore al 27 per cento.

Il peso della Lombardia sull'internazionalizzazione produttiva passiva dell'Italia ammonta all'incirca al 45 per cento, in termini di addetti alle partecipate, ma ha mostrato nel medio termine una dinamica sostanzialmente discendente. Di dimensioni minori, ma ugualmente in tendenza decrescente, risulta il contributo regionale agli investimenti diretti in uscita, con una quota sul fatturato delle partecipate estere che nel 2009 è per la prima volta sceso al di sotto di un quarto del totale.

Nel primo trimestre 2011, le esportazioni regionali di merci hanno registrato una significativa accelerazione, ottenendo un aumento tendenziale del 17,6 per cento, cui tuttavia ha corrisposto una nuova leggera riduzione della quota sui flussi nazionali.

7.4 Liguria

Le esportazioni della Liguria presentano un profilo di medio termine piuttosto anomalo rispetto alle altre regioni d'Italia, avendo accumulato, negli anni della crisi internazionale, variazioni di segno positivo superiori al 10 per cento annuo, mentre nel 2010, nonostante la ripresa del commercio mondiale, il ritmo di crescita si è fortemente attenuato scendendo al di sotto del 2 per cento. Conseguentemente, lo scorso anno, la quota ligure sull'export nazionale si è ridimensionata, dopo che, per tre anni consecutivi, era aumentata in misura considerevole.

La spiegazione principale risiede nella particolarità della struttura produttiva regionale fortemente incentrata sulla cantieristica navale, settore notoriamente indipendente dagli andamenti ciclici dell'economia e sostanzialmente legato a grandi commesse. In effetti, nell'anno di maggior crisi internazionale, la regione aveva potuto contare su ampie vendite estere di navi, così come la modesta dinamica delle esportazioni nel 2010 si deve quasi integralmente al calo registrato del settore che ha coinvolto tutto l'indotto della meccanica e

Tavola 7.3 - Esportazioni della Lombardia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	27,7	14,5	-12,0	-3,1	77,1	55,1	49,4	49,8
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	-9,2	-5,0	-17,1	27,7	43,5	45,1	44,0	46,9
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	19,2	-0,7	-23,6	14,2	42,1	41,5	39,7	41,6
Prodotti chimici	6,0	-4,6	-17,6	24,0	42,3	40,6	41,7	40,9
Prodotti della metallurgia	16,2	6,1	-34,4	26,9	40,0	41,3	41,5	39,7
Prodotti tessili	-1,6	-8,8	-23,3	13,9	38,1	38,5	38,2	38,0
Articoli in gomma e materie plastiche	6,9	-3,6	-17,7	19,6	34,6	34,4	34,3	35,0
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	5,0	2,1	-20,2	7,6	34,8	35,4	35,8	34,3
Prodotti delle miniere e delle cave	88,6	119,4	-27,6	-8,1	21,6	36,5	44,0	31,7
Macchinari e apparecchiature	16,4	5,4	-20,1	5,7	30,8	31,5	32,5	31,5
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	-8,8	-3,6	9,1	1,6	30,4	29,4	31,5	27,8
MERCATI								
Germania	9,4	-2,0	-24,7	20,3	30,8	30,3	29,1	29,4
Francia	7,8	-0,5	-20,9	14,7	29,2	29,4	28,4	28,3
Svizzera	0,0	3,1	-10,4	23,3	36,5	34,7	33,1	34,5
Spagna	9,0	-8,5	-31,8	16,3	25,8	26,8	26,5	26,2
Stati Uniti	-2,3	-3,9	-20,7	8,6	25,2	25,5	27,3	24,9
Regno Unito	4,3	-8,7	-26,3	10,5	24,4	24,5	23,3	21,3
Cina	13,5	4,1	-3,3	18,9	36,7	37,3	35,0	32,0
Paesi Bassi	8,3	7,8	-17,8	17,6	28,1	30,2	30,3	30,3
Polonia	25,1	9,5	-21,9	16,5	26,8	26,9	25,9	28,0
Russia	29,0	5,3	-33,6	25,2	28,4	27,4	29,5	30,1

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

dei prodotti in metallo, anche questi in forte diminuzione sui mercati esteri. Nonostante il risultato negativo complessivo, la nautica ligure ha ottenuto, comunque, rilevanti incrementi di vendite in Germania, nel Regno Unito e in Cina.

Va specificato che la riduzione registrata dal settore dei prodotti in metallo è dovuta in buona parte anche al dimezzamento del fatturato estero subito dall'industria bellica di La Spezia. E proprio la dinamica negativa delle esportazioni di armi e munizioni, insieme a quella delle vendite di locomotive, materiale ferroviario e componentistica per auto è all'origine della riduzione delle vendite estere liguri verso il mercato spagnolo. La battuta d'arresto subita invece sul mercato dell'Iran è interamente riconducibile alla dinamica negativa del comparto della meccanica.

Un altro settore chiave dell'economia ligure, l'agricoltura, basata su ortaggi, frutta, olive e fiori, sembra non aver risentito particolarmente dell'andamento congiunturale della domanda internazionale, registrando ampie variazioni positive del fatturato estero per due anni consecutivi, anche se, nel 2010, questo risultato non ha superato le dinamiche medie ottenute dall'intero settore nazionale sui mercati esteri. All'aumento delle esportazioni liguri di prodotti agricoli hanno contribuito tutti i vicini mercati europei, ad eccezione della Svizzera.

Dopo quattro anni consecutivi di variazioni negative del fatturato estero, nel 2010 l'elettronica ligure, che produce principalmente apparecchi per telecomunicazioni e strumenti per la navigazione, ha conseguito un aumento delle esportazioni superiore al 50 per cento, grazie ad una performance decisamente migliore della media regionale italiana. I principali mercati di destinazione che si sono rivelati particolarmente dinamici per i prodotti liguri in questo settore sono quasi tutti extra europei ed includono, nell'ordine, Cina, Siria, Russia e Stati Uniti.

Se in Francia e in Spagna le esportazioni regionali complessive sono diminuite nel 2010, sul mercato tedesco, invece, la Liguria ha conseguito un notevole aumento dell'export, vicino al 73 per cento, che le ha consentito di migliorare significativamente la quota sui flussi italiani diretti in questo paese. Ad un simile andamento hanno contribuito, oltre alla nautica, da parte dell'industria siderurgica e petrolchimica regionale (praticamente concentrate nelle province di Genova e Savona) che sembrano aver risposto prontamente al crescente fabbisogno di input da parte dell'economia tedesca in netto recupero. Nella metallurgia, in particolare, la dinamica regionale complessiva sui mercati internazionali è risultata superiore a quella media italiana, causando un aumento dell'importanza relativa della Liguria in termini di quota sulle esportazioni nazionali.

A differenza di quanto osservato per altre regioni, in Liguria il numero degli operatori all'export ha continuato a crescere anche durante la crisi internazionale e lo scorso anno ha conseguito uno degli incrementi più ampi in assoluto, con una variazione del 20,4 per cento, che ha fatto guadagnare significativi margini di quota alla regione rispetto al dato nazionale.

Le vendite all'estero di servizi regionali, dominate dalla voce viaggi, invece, non sembrano aver colto i segnali di ripresa in atto, avendo mostrato una variazione negativa pari al 5,6 per cento.

La Liguria è l'unica regione dell'Italia nord occidentale che recentemente ha migliorato l'attrattività relativa per gli investimenti esteri, in termini di numero di addetti nelle imprese partecipate, e la sua quota sul totale nazionale risulta maggiore di quella riguardante le esportazioni. Negli investimenti in uscita, invece, il peso della regione sull'economia nazionale si è significativamente ridimensionato, scendendo allo 0,6 per cento, in termini di fatturato delle partecipate estere.

Nel primo trimestre 2011, la Liguria ha conseguito l'aumento tendenziale più elevato, dopo quello della Basilicata, nelle esportazioni di merci, con un tasso superiore al 43 per cento, che segna una netta accelerazione rispetto alle dinamiche degli ultimi anni.

Tavola 7.4 - Esportazioni della Liguria per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	1,8	-9,7	31,6	19,0	5,6	4,8	7,3	7,1
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	22,1	-3,8	141,0	-26,3	3,7	3,4	8,7	6,1
Prodotti chimici	5,4	3,9	-6,7	15,9	2,6	2,7	3,2	2,9
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	-8,3	24,9	-28,9	33,9	2,4	2,6	3,0	2,6
Tabacco	63,9	165,2	79,6	-11,6	0,7	1,4	2,8	2,0
Prodotti della metallurgia	26,1	-3,9	-25,8	79,6	1,3	1,2	1,4	1,8
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	-0,1	-30,6	-9,1	50,3	1,7	1,3	1,4	1,8
MERCATI								
Germania	2,2	15,2	-12,0	72,7	0,9	1,0	1,1	1,7
Francia	14,8	0,5	7,4	-4,8	1,7	1,7	2,2	1,8
Stati Uniti	5,3	-6,2	17,1	10,6	1,4	1,4	2,2	2,0
Regno Unito	-4,6	-6,5	53,3	56,0	0,8	0,8	1,5	2,0
Spagna	11,2	14,7	-5,2	-13,0	1,1	1,5	2,0	1,5
Paesi Bassi	13,0	5,2	-4,1	24,5	2,3	2,4	2,8	2,9
Russia	98,6	-20,9	130,8	10,1	0,8	0,6	2,2	2,0
Iran	26,4	23,2	33,3	-49,4	10,0	10,7	15,1	7,5
Svizzera	13,6	-11,7	33,7	8,8	0,8	0,7	1,0	0,9
Belgio	35,7	-10,7	-12,1	36,7	1,2	1,2	1,2	1,6

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.5 Trentino Alto Adige

Nel 2010, le esportazioni totali del Trentino Alto Adige sono aumentate del 19,5 per cento, mostrando nel complesso una capacità di recupero mediamente superiore a quella di altre regioni. Contestualmente, il numero degli operatori all'esportazione è aumentato ad un ritmo decisamente più rapido rispetto al dato nazionale, avendo registrato un incremento del 19,7 per cento. Anche le forniture all'estero di servizi, ovvero i crediti derivanti in prevalenza dal comparto viaggi, hanno mostrato una performance superiore alla media, con una crescita pari all'11,3 per cento. Il grado di internazionalizzazione commerciale del Trentino Alto Adige resta tuttavia relativamente contenuto, soprattutto in confronto con le altre regioni settentrionali, considerando che la propensione all'export supera di poco il 20 per cento e l'ammontare di esportazioni per occupato è lievemente inferiore anche a quello della Valle d'Aosta.

La dinamica positiva nelle esportazioni di merci dello scorso anno è scaturita dal contributo di diversi settori, prevalentemente dell'industria pesante, e tra questi si annovera la meccanica che ha registrato un incremento delle vendite estere pari al 17,6 per cento, a fronte di una variazione nazionale che non ha superato il 10 per cento. Ad assorbire i nuovi flussi settoriali sono stati soprattutto acquirenti dagli Stati Uniti, Austria e Francia, mentre sono diminuite le esportazioni in Germania e Cina, rispettivamente primo e quinto mercato di sbocco.

Un altro settore fondamentale per il risultato aggregato del 2010 è il comparto autoveicoli che ha registrato un incremento dell'export di dimensioni tali da migliorare la quota regionale sui flussi nazionali di 3 decimi di punto. In realtà, le esportazioni del prodotto finale "auto" sono diminuite nel 2010, per cui la dinamica positiva è scaturita integralmente dalla componentistica del settore, che ha mostrato cospicui incrementi di fatturato estero, con risultati particolarmente positivi nei principali paesi europei e negli Stati Uniti, dove il valore dei flussi è praticamente raddoppiato in un solo anno. Di dimensioni ancora più ampie è l'aumento delle esportazioni di parti e accessori per auto verso il mercato cinese.

L'economia del Trentino Alto Adige si caratterizza per le vaste colture di frutta che, nel 2010, hanno fornito un contributo di notevole rilevanza all'andamento del commercio estero regionale. Con un ritmo di crescita del fatturato estero pari al 23,4 per cento nel 2010, il comparto agricolo locale ha migliorato ulteriormente la propria quota sui flussi italiani, consolidando il quarto posto del Trentino Alto Adige tra le principali regioni esportatrici di prodotti agricoli. Anche nell'industria alimentare, il Trentino Alto Adige ha mostrato un'ottima capacità di recupero, incrementando il fatturato estero ad un ritmo quasi doppio rispetto a quello medio italiano, che ha portato la sua quota al 4 per cento. In particolare, il successo di vendite dell'industria lattiero-casearia, unitamente alla buona dinamica dei prodotti ortofrutticoli, sono stati la principale determinante dell'ampio incremento dei flussi nei Paesi Bassi, con conseguente notevole miglioramento della quota regionale in tale mercato.

Più modesto, nel complesso, è risultato l'andamento delle esportazioni di bevande, che pure erano aumentate durante l'anno precedente, in piena crisi dei mercati mondiali. Nonostante l'importanza relativa per i flussi nazionali si sia consistentemente ridimensionata nel 2010, il Trentino Alto Adige resta, comunque, la quinta regione italiana per valore delle esportazioni in questo settore.

Tra gli altri settori di specializzazione dell'export regionale, nel 2010, hanno registrato dinamiche positive e superiori alla media regionale italiana i prodotti chimici, i cui flussi sono diretti prevalentemente in Germania e in Cina – diventata secondo partner settoriale per la regione – i prodotti in metallo e l'industria della carta.

Nell'attrazione degli investimenti diretti esteri, il Trentino Alto Adige ha mostrato una sostanziale diminuzione della quota sull'Italia, dal punto di vista degli addetti alle multinazionali con partecipazioni di capitali stranieri. Una dinamica simile si osserva per gli

Ide in uscita, per i quali il peso della regione sul corrispondente dato nazionale, misurato del fatturato delle partecipate estere, risulta ancora più contenuto e pari allo 0,5 per cento.

Nel primo trimestre 2011, le esportazioni regionali di merci sono aumentate del 20,9 per cento, rispetto allo stesso periodo del 2010, a fronte di una dinamica nazionale lievemente più contenuta.

Tavola 7.5 - Esportazioni del Trentino Alto Adige per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	18,8	8,9	-13,5	23,4	9,3	9,5	9,5	9,7
Bevande	10,6	-0,6	1,2	4,9	8,9	8,6	9,1	8,5
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	2,0	-5,4	-1,5	13,2	6,1	6,2	8,1	7,8
Carta e prodotti di carta	6,5	7,5	-10,9	21,5	3,8	4,2	4,2	4,4
Prodotti alimentari	15,2	11,2	-3,1	19,7	3,6	3,6	3,6	4,0
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	19,2	2,7	-25,1	21,5	2,7	2,7	2,6	2,9
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-0,6	-0,8	-31,6	39,5	1,9	2,0	2,0	2,3
Macchinari e apparecchiature	13,5	0,7	-24,4	17,6	2,0	1,9	1,9	2,0
Prodotti chimici	16,3	10,1	-29,0	28,4	2,0	2,2	1,9	2,0
Articoli in gomma e materie plastiche	1,6	8,5	-10,5	17,4	1,5	1,7	1,8	1,8
MERCATI								
Germania	2,2	-0,2	-14,5	15,1	3,5	3,6	3,9	3,8
Austria	12,3	-3,6	3,1	4,9	5,7	5,5	7,2	6,5
Stati Uniti	-4,7	-10,9	-21,9	31,7	2,2	2,0	2,1	2,4
Francia	11,3	-3,9	-27,2	14,9	1,3	1,2	1,1	1,1
Regno Unito	13,2	-7,4	-26,2	9,7	1,9	2,0	1,9	1,7
Spagna	0,7	-9,6	-18,4	13,4	1,2	1,2	1,4	1,4
Svizzera	7,6	-6,4	-19,8	15,5	2,1	1,8	1,5	1,5
Paesi Bassi	10,2	1,5	-23,4	75,3	1,8	1,8	1,7	2,5
Cina	80,8	79,2	-21,5	3,1	1,6	2,8	2,1	1,7
Belgio	35,9	0,8	-30,4	3,5	1,6	1,8	1,5	1,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.6 Veneto

Il Veneto, seconda regione d'Italia per valore delle esportazioni, è stato penalizzato dalla crisi internazionale per due anni consecutivi, durante i quali il fatturato estero dell'industria regionale ha registrato variazioni di segno negativo. Nel 2010, la ripresa è apparsa inequivocabile anche per questa regione, con una crescita delle esportazioni pari al 16,2 per cento che, risultando in linea con la dinamica media nazionale, ha fermato la tendenza discendente della quota sull'Italia al 13,7 per cento. Continua invece a ridursi l'apporto regionale in termini di numero di esportatori, per effetto di un incremento, nel 2010, pari al 9,4 per cento che non ha raggiunto il tasso registrato a livello nazionale.

Circa un quinto della crescita totale dell'export è stato generato dal comparto della meccanica, in cui il Veneto ha incrementato le vendite estere ad un tasso doppio rispetto a quello medio nazionale, mostrando in assoluto la performance migliore tra tutte le regioni italiane e guadagnando un punto percentuale circa in termini di quota sui flussi nazionali. La dinamica positiva ha interessato tutti i principali mercati di sbocco in Europa, ma anche Stati Uniti, Turchia, Russia e, soprattutto, Cina, dove le esportazioni venete in questo settore sono praticamente raddoppiate, portando questo mercato al terzo posto in graduatoria.

In generale, la Cina si è rivelata un mercato particolarmente importante per le imprese venete, visto che, già durante la crisi internazionale, le vendite di merci regionali avevano

cominciato la fase di recupero, culminata lo scorso anno con un aumento delle esportazioni complessive vicino al 50 per cento. Oltre alla meccanica, sia strumentale, sia di impiego generale, il successo della regione in Cina è riconducibile anche ai gioielli e al cuoio conciato dei distretti industriali vicentini.

Sia le produzioni orafa-argentiere, sia quelle di cuoio e calzature, concentrate nei distretti di Vicenza, hanno contribuito in misura significativa alla ripresa delle esportazioni regionali, sebbene la loro performance sui mercati internazionali, in genere, sia risultata inferiore a quella ottenuta mediamente dalle omologhe industrie italiane. Analoghe considerazioni valgono per le esportazioni di articoli di abbigliamento che, in realtà, già prima della crisi, avevano registrato dinamiche contenute delle vendite sui mercati internazionali.

Un altro settore, organizzato localmente in forme distrettuali, quello dei mobili², ha invece aumentato le esportazioni ad un ritmo superiore rispetto alla media nazionale, consentendo al Veneto, che già da alcuni anni ha superato la Lombardia come prima regione per export di questi prodotti, di migliorare significativamente la propria quota sull'Italia. In questo caso, sono stati soprattutto la Germania, il Regno Unito, la Spagna e gli Stati Uniti a trainare le vendite regionali, mentre andamenti modesti hanno riguardato gli altri mercati europei e la Russia, quarto paese di destinazione in questo settore.

Tra i numerosi distretti presenti nella regione, quello di Conegliano Valdobbiadene, specializzato in vini e spumanti, in provincia di Treviso, non solo ha mostrato di risentire marginalmente della crisi della domanda mondiale, ma lo scorso anno ha incrementato le esportazioni ad un ritmo tale da consentire al Veneto di raggiungere una quota pari esattamente ad un quarto delle esportazioni nazionali di bevande, confermando la regione al primo posto tra quelle italiane. Se la crescita è stata modesta nel primo mercato di sbocco – la Germania – tassi consistenti si sono invece registrati negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Canada e in Danimarca.

Anche il settore degli apparecchi elettrici ed elettrodomestici in Veneto ha mostrato di saper cogliere, meglio di quanto osservato in altre regioni, i segnali di ripresa dell'economia mondiale, aumentando le esportazioni del 15,8 per cento, a fronte di una dinamica italiana decisamente inferiore.

Tra i vari mercati di sbocco, oltre alla Cina, il Veneto ha registrato nel 2010 dinamiche particolarmente brillanti, in confronto alle altre regioni italiane, in Svizzera, grazie alle vendite di gioielli e abbigliamento, e negli Stati Uniti dove, dopo diversi anni di contrazione delle esportazioni, la regione ha saputo aumentare le esportazioni del 31,3 per cento, per effetto dei buoni risultati ottenuti con gioielli, vini e forniture mediche e dentistiche. Il mercato principale resta comunque la Germania, dove la regione ha esportato con successo, anche nel 2010, soprattutto mobili, calzature e macchinari d'impiego generale.

La posizione relativa del Veneto nelle esportazioni di servizi appare più modesta rispetto alle merci, con una quota sull'Italia che, lo scorso anno, a seguito di un incremento del fatturato inferiore al 4 per cento, è scesa all'8,7 per cento.

Analogamente, nell'internazionalizzazione produttiva in entrata, il contributo della regione al dato nazionale risulta molto più contenuto in confronto alle esportazioni, pur essendosi mantenuto costante negli ultimi anni. E' invece significativamente diminuita, nel medio periodo, la quota regionale sugli Ide in uscita, che risulta pari al 4,4 per cento, in termini di fatturato delle partecipate estere.

Le esportazioni venete di merci, tra gennaio e marzo 2011, sono aumentate del 17,6 per cento in termini tendenziali, consolidando la ripresa emersa nel 2010, ma restando al di sotto della dinamica media nazionale.

² Il distretto dei mobili è solitamente chiamato Livenza Quartier del Piave e si estende tra le province di Treviso e quella friulana di Pordenone, intorno al fiume Livenza.

Tavola 7.6 - Esportazioni del Veneto per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Gioielli, articoli sportivi e altri prodotti manifatturieri	4,9	-6,3	-18,3	19,8	37,2	36,5	36,4	36,3
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	-41,3	-	24,1	-27,2	3,1	31,3	39,5	29,9
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,8	-5,6	-16,6	16,0	30,5	29,9	30,4	29,9
Mobili	10,1	-0,8	-20,2	9,1	24,8	25,3	25,8	26,5
Bevande	7,9	6,5	-2,7	16,6	23,0	23,8	24,1	25,1
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	3,6	1,5	-19,7	4,7	21,0	21,1	20,6	20,1
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	1,6	2,4	-23,0	15,8	18,4	18,8	18,3	18,9
Carta e prodotti di carta	7,4	-0,6	-10,1	25,2	15,4	15,6	15,7	17,0
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	11,8	-8,0	-20,7	11,9	17,0	16,9	17,6	16,9
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	25,7	-1,4	-20,9	4,9	17,7	17,3	17,2	16,5
Prodotti in vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi	5,5	-5,3	-22,8	9,0	16,1	15,9	15,5	15,3
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	10,8	10,5	-16,7	21,9	14,9	15,3	14,8	14,9
Macchinari e apparecchiature	13,7	3,4	-25,3	18,7	13,7	13,7	13,2	14,3
MERCATI								
Germania	9,8	-3,0	-18,6	17,3	14,2	13,9	14,4	14,2
Francia	10,6	2,4	-14,1	12,4	11,7	12,2	12,7	12,5
Stati Uniti	-2,8	-13,6	-28,8	31,3	15,3	13,9	13,4	14,8
Spagna	9,4	-12,1	-25,8	9,6	12,0	12,0	12,9	12,0
Regno Unito	5,9	-10,9	-25,9	13,8	13,8	13,6	13,0	12,2
Austria	11,5	2,0	-16,1	11,7	19,8	20,3	21,5	20,7
Svizzera	6,6	5,3	-12,8	25,8	10,9	10,6	9,8	10,4
Cina	15,2	-1,7	7,9	49,6	13,9	13,4	14,0	16,1
Russia	31,1	9,4	-38,4	18,3	16,8	16,7	16,8	16,2
Romania	-3,9	0,8	-27,4	18,8	24,3	23,6	25,3	24,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.7 Friuli Venezia Giulia

Lo scorso anno, il Friuli Venezia Giulia ha registrato un aumento delle esportazioni pari all'8,7 per cento, tasso che è apparso insufficiente a recuperare il crollo dell'anno precedente, determinato dalla crisi internazionale, e che evidenzia una performance inferiore a quella media italiana, causando una perdita di tre decimi di punto di quota rispetto ai flussi nazionali, dopo quattro anni consecutivi di miglioramenti significativi.

La contenuta dinamica aggregata ha risentito delle variazioni negative registrate, anche lo scorso anno, da due settori di specializzazione regionale, gli elettrodomestici e i prodotti in metallo. In particolare, nel comparto elettrodomestici, prodotti nella c.d. Inox Valley, distretto in provincia di Pordenone, il Friuli Venezia Giulia è la regione italiana che ha maggiormente risentito delle difficoltà del mercato immobiliare internazionale, perduranti anche nel 2010, subendo una nuova contrazione del fatturato estero settoriale, nonostante il forte incremento delle vendite nel mercato russo. Di dimensioni ancora più ampie è risultata la diminuzione delle esportazioni di prodotti in metallo, sulla quale hanno pesato la dinamica piatta dei flussi in Germania e Francia e le variazioni negative in Polonia e Stati Uniti.

Nella metallurgia, invece, il Friuli Venezia Giulia ha mostrato una capacità di recupero superiore ad altre regioni, aumentando le esportazioni di oltre il 42 per cento e superando il 5 per cento di peso sui flussi nazionali, grazie alle positive dinamiche ottenute nei vicini mercati europei, soprattutto in Germania, Austria, Slovenia e Ungheria.

Segnali contrastanti sembrano provenire dalla filiera del legno – arredo, con le esportazioni di legno e semilavorati che sono aumentate di oltre il 29 per cento, a fronte di un andamento

medio nazionale significativamente più contenuto, e quelle di mobili che stentano a riprendersi da due anni consecutivi di contrazioni, registrando un aumento del 3,4 per cento, nonostante incrementi di gran lunga superiori nei mercati tedesco e statunitense. In effetti, questo risultato complessivo deriva da dinamiche opposte per i due distretti locali del settore; se le produzioni in provincia di Pordenone hanno significativamente aumentato le vendite estere, per Manzano, in provincia di Udine, si protrae la tendenza negativa nel fatturato estero dei prodotti di specializzazione locale (sedie e tavoli).

In generale, dal punto di vista dei mercati di sbocco, si segnala la sostenuta espansione delle esportazioni friulane nel Regno Unito e in India, principalmente dovuto a commesse per la nautica, e la continua crescita dei flussi diretti in Turchia che non è stata interrotta neanche dalla crisi del 2009 e che appare riconducibile soprattutto ai successi della meccanica strumentale regionale.

Dopo aver subito, nel 2009, il maggior ridimensionamento nel numero di operatori all'export registrato in Italia, il Friuli Venezia Giulia ha ottenuto un incremento del 12,3 per cento lo scorso anno, ovvero una dinamica leggermente migliore di quella media nazionale.

Nelle forniture di servizi all'estero, costituite in prevalenza da viaggi, la regione si è distinta positivamente, conseguendo l'incremento più ampio di fatturato nel 2010, con un tasso pari al 48,4 per cento che ha generato un vistoso miglioramento della quota friulana sull'Italia.

Il Friuli Venezia Giulia ha subito negli ultimi anni un significativo ridimensionamento della propria quota sull'Italia nell'attrazione dei capitali produttivi esteri, misurata in termini di addetti alle partecipate localizzate sul territorio. Un analogo andamento di medio periodo si osserva per gli Ide in uscita, con una quota regionale sul fatturato delle partecipate estere che è scesa allo 0,7 per cento.

Il Friuli Venezia Giulia è l'unica regione italiana che, tra gennaio e marzo 2011, ha registrato una variazione tendenziale negativa dell'export di merci, pari all'incirca al 4 per cento, che potrebbe interrompere la ripresa ottenuta nel 2010.

Tavola 7.7 - Esportazioni del Friuli Venezia Giulia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Mobili	3,0	-5,8	-22,5	3,4	16,8	16,3	16,1	15,7
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	5,2	105,6	28,4	0,4	4,3	8,6	11,7	11,1
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	16,6	-3,2	-31,6	29,1	8,8	9,2	8,3	9,2
Macchinari e apparecchiature	23,4	2,3	-19,1	5,7	5,6	5,6	5,8	5,6
Prodotti della metallurgia	31,0	18,9	-52,9	42,1	5,8	6,7	4,8	5,1
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	4,9	-3,3	-9,6	-10,6	4,8	4,7	5,3	4,2
Carta e prodotti di carta	4,6	-4,4	-22,4	11,9	4,9	4,8	4,2	4,0
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	25,4	8,8	-13,5	-16,8	4,5	4,8	5,2	4,0
MERCATI								
Germania	6,6	0,5	-25,7	25,3	3,6	3,6	3,4	3,6
Regno Unito	0,4	-17,3	-25,1	198,6	3,6	3,3	3,2	7,9
Francia	30,9	-21,0	-19,4	20,9	3,0	2,4	2,4	2,5
Austria	6,6	17,7	-36,1	43,2	6,4	7,6	6,2	7,6
Slovenia	21,9	7,5	-35,9	38,7	13,3	13,7	12,2	13,7
Turchia	7,9	6,5	15,5	81,4	2,8	2,9	4,4	5,6
Cina	19,6	-14,7	35,8	22,1	4,6	3,8	5,0	4,7
Stati Uniti	-9,2	-9,6	13,6	-8,6	1,5	1,5	2,2	1,7
Spagna	-8,4	-13,4	-30,2	0,2	2,1	2,0	2,1	1,8
India	34,4	-9,2	47,0	65,0	4,9	4,3	7,1	9,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.8 Emilia Romagna

Nell'anno della crisi internazionale, le esportazioni dell'Emilia Romagna si erano ridotte ad un tasso relativamente elevato, rispetto alle altre principali regioni esportatrici, per cui la ripresa dei flussi nel 2010, con un aumento del 16,1 per cento, non è risultata abbastanza ampia da recuperare le perdite e tornare ai livelli precedenti il crollo della domanda globale. Ciononostante, il ritorno su un sentiero di crescita è innegabile e ha interessato tutti i settori, ad eccezione delle navi, locomotive e materiale ferro-tranviario, e tutti i principali mercati di sbocco, tranne la Svizzera, dove il nuovo calo delle esportazioni è stato determinato dall'andamento negativo degli articoli di abbigliamento.

In effetti, il settore abbigliamento, in cui l'Emilia Romagna resta la seconda regione per export, dopo la Lombardia, con una quota superiore ad un quinto dei flussi nazionali, ha mostrato nel 2010 una ripresa piuttosto tiepida, con un incremento del fatturato estero pari al 2,3 per cento, a fronte di una dinamica nazionale superiore al 7 per cento. Questa discrepanza pare imputabile principalmente ad un nuovo calo delle esportazioni registrato dal distretto della maglieria e abbigliamento di Carpi, in provincia di Modena, mentre risultati molto positivi sono stati ottenuti dal distretto riminese.

Nel principale settore di specializzazione, i prodotti dei minerali non metalliferi, dominato dalle piastrelle e dalle produzioni in ceramica di Sassuolo (Modena e Reggio Emilia), l'Emilia Romagna ha invece mostrato un cospicuo aumento delle esportazioni, dopo due anni consecutivi di variazioni negative, superando la crescita media nazionale e portando la propria quota sui flussi italiani al 40,8 per cento. Oltre ai primi tre mercati, Francia, Germania e Stati Uniti, quest'industria regionale ha significativamente incrementato le vendite in Kazakistan, divenuto quarto mercato di sbocco, e in Russia.

Similmente, nella meccanica, la regione ha mostrato una capacità di ripresa superiore alla media, nonostante il tracollo, anche in termini relativi, registrato durante la crisi. Nel 2010, le esportazioni di macchinari e apparecchiature sono aumentate all'incirca del 13 per cento, consentendo all'Emilia Romagna di recuperare, almeno in parte, i margini di quota persi in anni precedenti e di tornare al di sopra del 20 per cento sui flussi nazionali. Al buon risultato aggregato hanno contribuito sia la meccanica d'impiego generale, come le macchine per imballaggio prodotte nella zona industriale di Bologna, sia la meccanica strumentale, come le macchine per l'industria alimentare di Parma e le macchine agricole di Reggio Emilia e Modena. La crescita è stata particolarmente ampia in alcuni mercati extra europei, ovvero Turchia, Russia, Brasile e soprattutto Cina. Proprio grazie al settore della meccanica, le vendite regionali complessive in Cina non si sono fermate neanche durante la crisi e lo scorso anno hanno registrato un incremento del 56,3 per cento, cui ha corrisposto un miglioramento di 2,7 punti percentuali della quota emiliana sull'Italia in questo paese di sbocco.

L'industria automobilistica, localizzata in provincia di Modena e specializzata in auto sportive di lusso, è un altro comparto che ha contribuito significativamente alla ripresa delle esportazioni regionali, registrando un incremento del fatturato estero del 27,6 per cento, che ha consentito all'Emilia Romagna di superare la Lombardia e occupare il secondo posto per export settoriale, dopo il Piemonte. Le esportazioni sono aumentate con tassi consistenti a due cifre in tutti i principali mercati di sbocco, ovvero Stati Uniti, Germania, Francia, Regno Unito e Belgio.

Un altro settore di punta della regione, l'industria alimentare, imperniata sui noti salumi e formaggi di Parma, ha risentito marginalmente della crisi e ha saputo aumentare le vendite sui mercati internazionali nel 2010 ad un tasso pari al 13,2 per cento, mostrando una performance decisamente migliore rispetto alle altre regioni italiane.

A differenza di quanto osservato per le esportazioni, nella variazione annuale 2010 del numero degli operatori all'export, l'Emilia Romagna ha ottenuto un incremento, pari al 13,7 per cento, decisamente superiore alla media nazionale, avvicinandosi a 22 mila e 700 unità.

Nelle vendite all'estero di servizi, invece, la regione ha mostrato un aumento del 7,3 per cento che non ha raggiunto la dinamica media delle altre regioni, mantenendo la quota sull'Italia al 5,4 per cento.

Il peso della regione sugli investimenti diretti esteri in entrata appare molto più contenuto rispetto all'internazionalizzazione commerciale, pur essendo aumentato nell'ultimo quinquennio, in termini di addetti alle partecipate, così da raggiungere il 6,2 per cento del totale italiano. Tendenzialmente decrescente è risultata, invece, nel medio periodo, la quota regionale sugli Ide in uscita, misurata in termini di fatturato delle partecipate estere, che attualmente è pari all'incirca al 4,5 per cento.

Nel primo trimestre 2011, le esportazioni dell'Emilia Romagna hanno consolidato il dato del 2010 mostrando un incremento tendenziale superiore al 19 per cento, a fronte di una dinamica nazionale lievemente più contenuta.

Tavola 7.8 - Esportazioni dell'Emilia Romagna per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Prodotti in vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi	2,6	-4,2	-19,2	10,9	39,9	39,9	40,6	40,8
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	12,7	4,5	-9,5	2,3	19,1	19,7	21,7	20,8
Macchinari e apparecchiature	15,8	3,8	-30,6	12,9	21,8	21,9	19,6	20,3
Prodotti alimentari	6,2	9,0	-1,5	13,2	18,4	18,1	18,6	19,1
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	15,5	0,1	-35,0	27,6	16,0	16,6	16,3	16,8
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	11,3	9,0	-13,6	13,6	15,3	15,5	15,5	14,5
MERCATI								
Germania	11,2	4,4	-20,9	18,8	12,0	12,5	12,7	12,6
Francia	9,7	-0,4	-15,4	15,5	12,1	12,2	12,6	12,6
Stati Uniti	-2,8	-9,7	-35,0	21,6	16,3	15,5	13,6	13,9
Regno Unito	12,5	-10,5	-30,9	28,2	13,4	13,2	11,8	12,5
Spagna	11,7	-15,0	-32,1	14,4	11,6	11,2	11,0	10,7
Cina	15,4	15,5	4,1	56,3	11,7	13,2	13,3	16,0
Russia	20,4	13,3	-41,4	17,9	18,0	18,6	17,8	17,1
Belgio	23,4	-3,7	-24,1	19,8	11,8	12,3	11,6	12,9
Svizzera	13,4	10,1	-10,5	-14,7	9,7	9,9	9,4	6,8
Paesi Bassi	9,7	5,1	-25,1	13,2	13,1	13,7	12,5	12,1

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.9 Toscana

La Toscana è stata una delle poche regioni italiane ad aver subito le ripercussioni della crisi internazionale, in termini di riduzioni del fatturato estero, già a partire dal 2008, anno che, nel mese di settembre, con il crollo della Lehman Brothers, ha segnato l'avvio della crisi economica. Allo stesso tempo però, la regione sembra esser riuscita a contenere le perdite nel 2009, mostrando il tasso di diminuzione dell'export più basso in Italia. Nel 2010, le difficoltà sembrano definitivamente superate e le esportazioni della Toscana sono aumentate del 15,4 per cento, più o meno in linea con la dinamica media nazionale, consentendo alla regione di recuperare integralmente le perdite e di tornare ai livelli precedenti il crollo della domanda mondiale. In tal modo, la Toscana, quinta regione per export, ha anche consolidato la propria quota sui flussi nazionali all'8 per cento, contrastando la tendenza discendente che si è osservata nell'ultimo decennio. Contestualmente, il numero degli esportatori della regione è cresciuto del 18,5 per cento lo scorso anno, rivelando una dinamica nettamente superiore rispetto alla variazione media nazionale.

A livello settoriale, il maggior contributo al risultato aggregato è venuto dalla metallurgia³, concentrata per circa il 73 per cento nella provincia di Arezzo, dove si lavorano i metalli preziosi impiegati dal locale distretto orafo. Le esportazioni toscane di prodotti della metallurgia sono cresciute di un terzo nel 2010, grazie agli andamenti positivi nei mercati europei, con la Svizzera al primo posto, ma anche negli Stati Uniti e in Turchia, confermando la posizione della Toscana come seconda regione d'Italia, dopo la Lombardia, per fatturato estero del settore. Non si può sottovalutare il fatto che una buona parte dell'incremento registrato dal settore è un puro effetto nominale dovuto alla notevole crescita delle quotazioni dell'oro sui mercati internazionali⁴ (32,4 per cento in euro nel 2010), ed inoltre, prendendo solo il prodotto "metalli preziosi", si osserva che la dinamica regionale è risultata inferiore a quella italiana. Invece, nel comparto Gioielli e altri prodotti manifatturieri, sempre riconducibile al distretto orafo di Arezzo, la Toscana ha nettamente superato la dinamica media nazionale, guadagnando 1,4 punti percentuali in termini di quota sui flussi italiani.

Un settore tradizionale di specializzazione dell'economia toscana che sembra aver superato con successo il biennio di crisi è la filiera del cuoio – calzature, che ha registrato nel 2010 un aumento dell'export pari al 21 per cento, portando il peso regionale sui flussi nazionali al 25,8 per cento e confermando, di conseguenza, la posizione della Toscana come seconda regione per export settoriale, dopo il Veneto. I flussi del 2010, che partono per circa due terzi dal distretto di Santa Croce – localizzato tra Firenze e Pisa – sono aumentati con tassi rilevanti a due cifre in tutti i principali mercati di sbocco, ad eccezione del Giappone, dove la variazione è stata negativa, e con un andamento particolarmente positivo verso Hong Kong, diventato il terzo paese di destinazione.

Anche per le esportazioni di articoli di abbigliamento, la Toscana, grazie ai distretti di Prato e di Empoli, che insieme generano il 77 per cento circa dell'export regionale, ha mostrato una performance nettamente migliore rispetto ad altre regioni, superando il 12 per cento di quota sull'Italia e recuperando ampiamente la perdita relativa che andava accumulando da alcuni anni. Probabilmente, trainate anche dalla dinamica dei beni finali della filiera, i prodotti tessili hanno registrato una crescita delle esportazioni pari al 14,3 per cento che, pur essendo inferiore alla dinamica media nazionale, è risultata particolarmente significativa perché è stata ottenuta dopo cinque anni consecutivi di variazioni negative, durante i quali le produzioni locali hanno incontrato crescenti difficoltà ad affrontare la concorrenza a basso costo sui mercati internazionali. Se in Francia e in Germania il ritmo di crescita è apparso relativamente contenuto, le variazioni del 2010 sono risultate particolarmente ampie in Spagna, Romania, Cina e Hong Kong.

Un altro distretto industriale locale, Capannori, in provincia di Lucca, sembra aver intercettato proficuamente i segnali di ripresa della domanda mondiale, consentendo alla regione di aumentare del 17,6 per cento le esportazioni nel settore carta, così come in netto recupero sono risultate le vendite internazionali dell'industria del marmo di Massa Carrara.

Nel comparto delle bevande, la regione ha mostrato un significativo incremento delle vendite dei propri vini sui mercati internazionali, nonostante il modesto aumento registrato negli Stati Uniti, primo sbocco settoriale; tuttavia, la performance di medio – lungo termine è risultata lievemente inferiore a quella media nazionale, causando un progressivo deterioramento della quota sui flussi italiani nel mondo, sia pure interrottosi lo scorso anno.

Negli ultimi anni, le esportazioni regionali hanno incontrato particolari difficoltà sul mercato statunitense, indipendentemente dal settore considerato e dalla crisi scoppiata nel

³ Questo settore, nella classificazione Istat ATECO 2007, include non solo la lavorazione del ferro e dell'acciaio, ma anche quella dei metalli preziosi, per cui, pur mancando in Toscana manifatture siderurgiche di rilievo nel senso comune del termine, alla presenza del distretto orafo di Arezzo si deve la specializzazione della regione e l'andamento del 2010 in questo comparto.

⁴ Secondo l'Irpet, sterilizzando l'effetto prezzo nel settore metalli preziosi e gioielleria, la variazione positiva dell'export toscano complessivo si ridimensiona lievemente, passando dal 15,4 al 13,2 per cento, a fronte di una media nazionale che si riduce però in misura inferiore.

2008. Nel 2010, dopo aver accumulato per diverso tempo variazioni di segno negativo, i flussi hanno registrato una variazione positiva che, tuttavia, non ha colto pienamente le potenzialità offerte da questo mercato, causando una riduzione ulteriore del contributo regionale alle esportazioni nazionali. Sembra quasi che la regione, da un lato, cerchi di presidiare le posizioni raggiunte nei mercati europei più vicini, dall'altro mostri una sorta di riorientamento delle vendite internazionali verso i mercati dell'Est, sia in Medio Oriente, dove le esportazioni risentono anche dell'effetto nominale dovuto alle vivaci dinamiche del prezzo dei metalli preziosi e del petrolio, sia verso Cina e, soprattutto Hong Kong, dove la regione riesce a collocare con successo i prodotti tradizionali della filiera della moda. Grazie anche ai positivi risultati del 2010, sui mercati di Hong Kong e degli Emirati Arabi Uniti, circa un quinto delle esportazioni italiane ha attualmente origine da questa regione.

Nella fornitura di servizi ai non residenti, soprattutto viaggi, la Toscana ha registrato una dinamica praticamente piatta, a fronte di un dato nazionale ben superiore, con la conseguenza di un ampio ridimensionamento della quota regionale sui flussi italiani.

Negli Ide in uscita, la posizione relativa della regione si è lievemente deteriorata nell'ultimo quinquennio, con la quota sul fatturato delle partecipate italiane all'estero che è scesa al 2,1 per cento del totale. Dal punto di vista degli investimenti produttivi esteri in entrata, la quota della Toscana, in termini di addetti alle partecipate, appare sostanzialmente stabile negli ultimi anni e pari al 3,6 per cento.

Nel primo trimestre 2011, le esportazioni di merci dalla Toscana hanno mostrato una lieve decelerazione, aumentando, rispetto a gennaio-marzo 2010, del 13,9 per cento, un tasso nettamente inferiore a quello registrato dall'Italia.

Tavola 7.9 - Esportazioni della Toscana per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	5,1	-7,0	-15,0	21,0	25,2	24,3	25,2	25,8
Prodotti tessili	-3,2	-12,5	-20,5	14,3	18,1	17,5	18,0	17,9
Gioielli, articoli sportivi e altri prodotti manifatturieri	6,7	2,1	-20,7	30,8	14,9	15,9	15,4	16,7
Tabacco	97,0	-5,2	-1,0	-6,2	25,4	18,9	21,2	16,2
Carta e prodotti di carta	7,2	-9,5	-5,2	17,6	15,7	14,5	15,4	15,6
Prodotti delle miniere e delle cave	-3,1	4,6	-4,4	23,7	12,6	10,1	16,1	15,6
Prodotti della metallurgia	19,5	-2,2	24,1	32,7	7,2	6,8	13,0	13,0
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	6,4	-1,0	-13,7	11,5	11,3	11,0	11,6	12,1
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	23,0	-14,5	-6,4	-7,0	16,5	13,6	13,5	11,9
Bevande	6,6	-3,1	-4,8	13,2	12,2	11,4	11,3	11,5
Prodotti in vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi	3,7	-8,7	-15,8	7,4	8,2	7,8	8,2	8,0
MERCATI								
Francia	6,6	-3,3	-6,5	24,6	7,2	7,1	8,0	8,7
Germania	4,6	-4,3	-20,6	25,1	5,8	5,6	5,6	5,9
Svizzera	3,0	11,2	23,7	26,8	9,6	9,8	12,9	13,9
Stati Uniti	-4,6	-15,9	-17,6	5,2	10,0	8,9	9,8	8,7
Regno Unito	8,4	-13,1	-0,4	-3,7	8,3	7,9	10,2	8,1
Spagna	21,5	-24,7	-20,6	11,1	7,1	6,1	7,0	6,6
Hong Kong	2,6	-9,0	-11,1	48,8	19,9	18,5	19,7	22,0
Cina	-3,9	30,3	29,8	10,9	6,3	8,1	10,2	8,7
Emirati Arabi Uniti	27,0	16,3	-34,6	28,0	17,0	16,6	15,3	20,0
Turchia	23,0	3,4	-23,8	50,9	7,0	6,9	7,0	7,4

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.10 Umbria

L'Umbria ha risentito notevolmente della crisi internazionale, subendo per due anni di seguito variazioni negative consistenti delle proprie esportazioni; tuttavia, nel 2010, la ripresa è apparsa solida, con una crescita pari al 18,5 per cento, leggermente superiore alla dinamica media delle altre regioni. Molto meno vivace è risultato l'incremento nel numero di operatori all'export che si è fermato al 2,8 per cento, il tasso più basso registrato tra le regioni italiane nel 2010.

Il principale settore nella proiezione internazionale della regione è la metallurgia che pesa per il 27 per cento dell'export totale ed è concentrata a Terni, sede di una nota multinazionale tedesca. Questo comparto, lo scorso anno, ha registrato un forte incremento di vendite estere, con un aumento del 43,6 per cento che, pur non consentendo di recuperare le ingenti perdite accumulate nel biennio precedente, dimostra che l'industria regionale ha saputo cogliere i segnali di ripresa dell'economia mondiale più rapidamente ed efficacemente di altre regioni con analoga specializzazione. La dinamica del 2010 è risultata particolarmente vivace in Messico, primo mercato di sbocco per questa tipologia di prodotti, ma anche in Germania, Cina, Paesi Bassi e Turchia.

Proprio alle forniture di ferro, acciaio e ferroleghie si deve la notevole importanza del mercato messicano per l'Umbria, che, in tale paese, può vantare una quota sui flussi nazionali superiore al 10 per cento. Tuttavia, resta la Germania, primo mercato di sbocco, il paese che ha maggiormente trainato le esportazioni regionali, con una domanda rivolta non solo alla siderurgia, ma anche ad altri prodotti intermedi e strumentali dell'Umbria, come gli articoli in materie plastiche, le macchine di impiego generale, i prodotti chimici e in metallo. Gli stessi settori hanno generato il cospicuo incremento dei flussi regionali diretti nei Paesi Bassi e il successo ottenuto in Romania, dove le vendite sono più che raddoppiate, grazie anche ad una buona dinamica delle esportazioni di tessuti.

Nel complesso, l'industria tessile umbra ha mostrato una performance sui mercati esteri decisamente migliore della media italiana, incrementando le esportazioni di oltre un quinto, prevalentemente grazie al mercato tedesco, ma conseguendo buoni risultati anche in Romania, Tunisia, Spagna e Repubblica Ceca. Meno vivace è apparso l'andamento degli articoli di abbigliamento, con una crescita dell'8,7 per cento, sulla quale ha pesato la riduzione del fatturato nei Paesi Bassi e in Germania, ma che comunque ha superato la dinamica media nazionale.

Anche la filiera agroalimentare sembra esser tornata su un sentiero di crescita delle esportazioni, sebbene i tassi di aumento siano inferiori a quelli registrati per la media nazionale, prevalentemente a causa delle variazioni negative che il fatturato estero umbro ha subito sul mercato statunitense e su quello belga.

Infine, un contributo importante alla crescita aggregata delle esportazioni nel 2010 è venuto dal settore degli autoveicoli e relativa componentistica che ha registrato tassi di incremento notevoli in Francia, Spagna, Ungheria, Svizzera, Belgio e India, e dagli articoli in gomma e materie plastiche, le cui vendite sono aumentate grazie ai successi ottenuti in Germania, Svizzera e Romania, a fronte di diffuse variazioni negative registrate in altri mercati europei.

I crediti per i servizi regionali forniti a non residenti, che scaturiscono in prevalenza dalla voce viaggi e quindi dal turismo, sono aumentati, nel 2010, del 2,1 per cento, a fronte di un andamento medio nazionale decisamente maggiore.

Anche dal punto di vista degli investimenti diretti esteri in entrata, l'Umbria registra una quota modesta, misurata con gli addetti alle partecipate, sul dato nazionale, quota che, nel medio periodo, si è lievemente ridotta, consolidandosi allo 0,7 per cento. Molto più contenuta risulta l'importanza relativa della regione negli Ide in uscita, di poco superiore allo 0,1 per cento.

Tra gennaio e marzo 2011, le esportazioni di merci dell'Umbria hanno mostrato una significativa accelerazione, con un incremento tendenziale del 24,6 per cento che ha nettamente superato la dinamica media delle altre regioni.

Tavola 7.10 - Esportazioni dell'Umbria per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Tabacco	-6,5	38,5	-17,7	141,3	19,6	21,3	19,9	39,1
Prodotti della metallurgia	3,5	-22,3	-35,9	43,6	4,5	3,4	3,4	3,6
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	7,0	5,7	-38,2	3,3	2,4	2,7	2,2	1,9
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	8,7	9,0	-15,8	8,7	1,5	1,7	1,7	1,7
Prodotti alimentari	4,7	19,8	-6,0	4,9	1,5	1,6	1,6	1,5
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	25,4	-26,2	-7,0	19,3	2,0	1,4	1,5	1,5
Prodotti tessili	4,4	-4,0	-27,8	20,5	0,9	1,0	0,9	1,0
MERCATI								
Germania	16,5	-2,2	-21,3	32,3	1,0	1,0	1,0	1,2
Francia	22,7	6,3	-18,9	13,9	0,8	0,9	0,9	0,9
Messico	34,5	-19,6	-49,6	45,0	13,1	12,8	10,3	10,3
Stati Uniti	0,6	-9,1	-33,2	10,7	1,2	1,1	1,0	0,9
Paesi Bassi	27,5	32,1	-28,9	34,1	1,5	2,0	1,7	2,0
Regno Unito	18,3	-11,4	-25,8	0,7	1,0	1,0	0,9	0,8
Spagna	8,4	-17,5	-29,6	9,9	0,8	0,7	0,8	0,7
Cina	-1,2	-43,2	-14,5	6,5	3,3	1,8	1,5	1,2
Belgio	29,1	-17,5	-5,0	0,7	1,2	1,1	1,3	1,2
Romania	-48,4	-13,0	-26,5	126,8	1,1	1,0	1,0	1,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.11 Marche

La regione delle Marche, insieme alla Valle d'Aosta, è quella che, in Italia, ha maggiormente sofferto il biennio di crisi, avendo accumulato variazioni negative delle esportazioni con tassi a due cifre per due anni consecutivi. Nel 2010, con la ripresa dell'economia mondiale, il fatturato estero dell'industria regionale è cresciuto all'incirca dell'11 per cento, ma ha sostanzialmente confermato il trend decrescente della quota sui flussi italiani, con la conseguenza che le Marche sono state superate dalla Sicilia e dalla Campania, nella graduatoria delle principali regioni esportatrici. Contestualmente il numero degli esportatori localizzati nella regione è aumentato in maniera cospicua, ovvero ad un tasso del 14 per cento, riportando la quota marchigiana sull'Italia al 4 per cento.

L'ulteriore riduzione della quota sui flussi commerciali italiani, registrata nel 2010, è legata alle dinamiche dei primi due settori di specializzazione dell'export regionale, entrambi a forte vocazione distrettuale. Le esportazioni di cuoio e calzature, che originano in prevalenza dai distretti di Fermo e Civitanova Marche (in provincia di Macerata e Fermo), hanno registrato un andamento inferiore alla media nazionale, ma sono comunque tornate ai tassi di crescita precedenti la crisi mondiale, grazie soprattutto alle vivaci dinamiche registrate in alcuni mercati extra europei, come la Russia, primo paese di destinazione dei flussi settoriali, la Romania e gli Stati Uniti. Analogamente, gli elettrodomestici e le cappe aspiranti di Fabriano (Ancona) hanno mostrato un incremento del fatturato estero non in linea con l'andamento medio, probabilmente a causa delle reiterate variazioni negative dei flussi diretti nei principali mercati dell'Ue, anche se sembrano comunque aver superato il periodo di crescita asfittica che li caratterizzava anche prima della crisi, grazie alla domanda proveniente dalla Russia, dal Regno Unito e dalla Polonia.

Nei mobili, un altro settore tradizionale organizzato in forma distrettuale, questa volta in provincia di Pesaro Urbino, il ritmo di crescita registrato nel 2010 è risultato leggermente inferiore a quello delle omologhe industrie collocate in altri territori italiani ma, allo stesso tempo, le esportazioni della materia prima e dei prodotti intermedi utilizzati nel relativo

processo produttivo sono aumentate del 35,9 per cento, a fronte di una dinamica nazionale molto più contenuta. Queste variazioni potrebbero segnalare, da un lato, un crescente spostamento della produzione di mobili all'estero, soprattutto da parte delle imprese più grandi e, dall'altro, la capacità dei produttori locali di legno e prodotti in legno di riposizionarsi sul mercato e guardare all'estero (in parte, seguendo gli acquirenti che hanno delocalizzato) di fronte alla debolezza della domanda proveniente dalle imprese utilizzatrici rimaste nel distretto.

Tutti questi settori tradizionali, concentrati in distretti industriali, pur mostrando difficoltà di crescita nei mercati più maturi, hanno sostanzialmente decretato il successo dell'industria regionale in Russia, paese che è diventato il quarto mercato di sbocco per le merci complessivamente esportate dalle Marche e che risulta legato alla regione da diversi progetti di collaborazione industriale, alcuni dei quali hanno portato a numerosi insediamenti di imprese marchigiane nel sistema economico locale. La crescente importanza del mercato polacco è invece legata, oltre che agli elettrodomestici, prevalentemente ai macchinari esportati dalla regione, mentre il cospicuo aumento dei flussi registrato in Romania, dopo tre anni consecutivi di variazioni negative, è frutto delle dinamiche positive ottenute dal comparto pelli e calzature e dai prodotti in metallo.

Nel complesso, l'industria regionale dei prodotti in metallo ha ottenuto un incremento delle esportazioni pari al 27,3 per cento, tasso triplo rispetto a quello nazionale, che ha beneficiato delle ottime dinamiche registrate in tutti i principali mercati Ue, soprattutto in Germania, ma anche in Russia e in Turchia. Grazie a questo risultato, le Marche hanno conseguito un notevole miglioramento della quota sui flussi nazionali, secondo solo a quello della Lombardia, e sono diventate lo scorso anno la quinta regione esportatrice per questa categoria di prodotti, superando il Friuli Venezia Giulia.

Le Marche, nel 2010, hanno registrato una variazione di segno negativo nelle forniture di servizi all'estero, ossia una riduzione del 18 per cento, con la conseguenza che la quota regionale sull'Italia, già di per sé molto contenuta, è diminuita ulteriormente.

Dal punto di vista dell'internazionalizzazione produttiva in uscita, si riscontra una progressiva riduzione del contributo regionale al fatturato realizzato dalle imprese estere partecipate, sceso nel 2009 all'1,2% del totale nazionale. Per gli investimenti in entrata, la capacità del sistema economico regionale di attrarre capitali stranieri, confrontata con quella di altre regioni, è diminuita negli ultimi anni ed è piuttosto contenuta, dato che la quota sugli addetti impiegati in imprese partecipate italiane si aggira intorno allo 0,5 per cento.

Anche nel primo trimestre 2011, la crescita delle esportazioni totali dalle Marche, pari all'incirca al 13 per cento rispetto allo stesso trimestre del 2010, pur confermando la ripresa in atto, resta inferiore alla variazione media nazionale.

7.12 Lazio

Nel 2010, il Lazio si è distinto tra le regioni italiane per aver ottenuto uno dei migliori risultati in termini di incremento delle esportazioni, con una variazione pari al 25,2 per cento, che le ha consentito di migliorare significativamente la propria quota sui flussi nazionali. Anche il numero degli esportatori è aumentato in misura decisamente più ampia rispetto alle altre regioni, avendo registrato un incremento del 17,3 per cento, dopo tre anni consecutivi di significative riduzioni.

Questo risultato è attribuibile, in notevole misura, all'industria farmaceutica localizzata a sud di Roma (tra Pomezia, Aprilia e Anagni) che genera quasi il 30 per cento delle esportazioni regionali complessive. Se, durante la crisi, l'espansione internazionale di questo settore ha rallentato significativamente, pur senza fermarsi, lo scorso anno le esportazioni sono cresciute di un terzo, ovvero ad un ritmo doppio rispetto al dato nazionale, consentendo al Lazio di raggiungere una quota sull'Italia pari al 31 per cento e,

Tavola 7.11 - Esportazioni delle Marche per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	0,6	-3,6	-21,7	10,9	14,1	14,1	13,4	12,6
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	0,8	-25,2	-31,0	9,4	11,0	8,2	7,2	7,0
Mobili	5,3	-4,7	-27,2	5,9	7,1	7,0	6,5	6,5
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	31,2	-11,8	-28,1	35,9	4,6	4,3	4,1	4,8
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	9,8	-7,9	-19,7	27,3	4,2	3,8	3,8	4,5
Carta e prodotti di carta	14,5	0,9	-5,7	13,3	4,0	4,1	4,3	4,2
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	19,5	-45,2	-28,6	-13,8	14,2	7,8	5,5	4,1
Articoli in gomma e materie plastiche	8,5	-5,6	-16,9	12,6	3,8	3,7	3,7	3,6
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	-10,8	-10,4	-22,2	18,3	3,4	3,0	2,8	3,1
MERCATI								
Francia	5,5	-10,3	-8,8	11,4	2,5	2,3	2,6	2,5
Germania	4,9	-9,4	-21,6	14,3	2,1	1,9	1,9	1,9
Belgio	18,5	-42,9	-27,9	-8,8	16,8	10,4	9,3	7,8
Russia	4,9	7,3	-42,4	26,5	7,9	7,7	7,3	7,5
Spagna	1,1	-18,3	-25,9	10,5	2,7	2,5	2,6	2,5
Regno Unito	-4,1	-37,5	-26,5	15,0	4,0	2,8	2,6	2,5
Polonia	7,8	0,6	-27,0	21,2	4,5	4,1	3,7	4,2
Stati Uniti	-9,3	-18,1	-35,5	7,4	2,3	2,0	1,7	1,6
Romania	-8,5	-14,2	-27,0	31,2	6,2	5,1	5,5	5,9
Paesi Bassi	-0,2	-4,3	-26,0	8,9	3,0	2,9	2,6	2,4

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

dunque, rafforzando la posizione di prima regione per valore esportato. La crescita è risultata cospicua in tutti i principali mercati di sbocco ma, mentre negli Stati Uniti hanno verosimilmente prevalso i flussi *intra firm*, dato che numerose multinazionali localizzate nel polo laziale sono di nazionalità statunitense, i successi ottenuti in Francia, primo mercato di sbocco, Belgio e altre destinazioni europee sono riconducibili prevalentemente alla collocazione diretta sul mercato dei consumatori finali.

Un altro comparto che ha contribuito significativamente al successo regionale sui mercati esteri è quello della raffinazione petrolifera che, tuttavia, è cresciuto, con molta probabilità, grazie ad effetti prevalentemente nominali derivanti dai nuovi rialzi delle quotazioni petrolifere sui mercati internazionali. Inoltre, il Lazio ha incrementato le esportazioni ad un tasso inferiore a quello medio nazionale, per cui la quota sui flussi italiani è scesa al 10,6 per cento.

Dopo tre anni consecutivi di variazioni negative, sembra uscita dal periodo di crisi l'industria regionale dell'elettronica, localizzata prevalentemente nel polo ICT della capitale. Pur mostrando un ritmo di recupero inferiore alla media nazionale, le esportazioni settoriali sono aumentate lo scorso anno del 9,7 per cento, con andamenti molto variabili nei principali mercati di sbocco; se, infatti, sono cresciuti significativamente i flussi verso Regno Unito, Francia, Romania, Stati Uniti ed Egitto, nei mercati tedesco e spagnolo il fatturato regionale del settore ha subito una cospicua diminuzione.

Gli esportatori regionali di auto e loro parti, dopo un biennio di crollo delle vendite, hanno ottenuto, nel 2010, un aumento del 48,5 per cento, per effetto di vistosi incrementi realizzati nei principali mercati europei, con l'eccezione della Germania che, a causa di una nuova variazione negativa, è scesa al secondo posto nella graduatoria dei mercati per questo settore, a vantaggio della Francia. La performance complessiva è risultata migliore della dinamica media, consentendo alla regione di guadagnare quasi un punto percentuale di quota in rapporto alle esportazioni nazionali. Anche negli altri mezzi di trasporto, il Lazio

ha registrato un andamento superiore a quello medio del resto del paese, ottenendo significativi incrementi del fatturato estero sia nel comparto nautico, sia in quello aerospaziale, concentrato nel polo tecnologico di Roma.

Nel 2010, il Lazio ha dimostrato di saper cogliere meglio di altre regioni i segnali di ripresa, sia pure a volte flebili, che si sono manifestati nei mercati più maturi e industrializzati, migliorando la propria posizione relativa in Germania, in Francia, negli Stati Uniti, in Spagna e altri paesi. Particolarmente radicata appare la presenza delle merci regionali nel mercato giapponese dove, lo scorso anno, la quota regionale sui flussi nazionali ha superato il 12 per cento e le esportazioni sono cresciute del 27,8 per cento. Questo risultato è scaturito dalle vivaci dinamiche registrate dalle vendite di prodotti della raffinazione petrolifera, ma soprattutto da quelle di medicinali e preparati farmaceutici, per le quali potrebbe aver giocato un ruolo di primo piano la presenza di una multinazionale giapponese nel polo farmaceutico regionale.

Nelle forniture all'estero di servizi, in particolare viaggi, servizi finanziari e professionali, il Lazio si è distinto positivamente, avendo registrato un incremento di fatturato pari al 20,7 per cento, che ha portato la sua quota sull'Italia al 23,3 per cento e confermato la sua posizione di seconda regione, dopo la Lombardia, per valore di crediti esteri relativi al settore terziario.

Anche dal punto di vista dell'internazionalizzazione produttiva in entrata, il Lazio si colloca al secondo posto, con una quota sull'Italia, in termini di addetti alle partecipate, che è cresciuta costantemente negli ultimi anni, giungendo al 17,6 per cento. Sul fronte degli Ide in uscita, il Lazio è, ormai da qualche anno, la prima regione, avendo superato anche la Lombardia, per cui, attualmente, il 35,5 per cento del fatturato realizzato da imprese estere partecipate da capitali italiani è riconducibile ad investitori localizzati nella regione. Il merito di tale performance è, peraltro, prevalentemente riconducibile all'attività di un numero ristretto di protagonisti di grandi dimensioni.

Nel primo trimestre 2011, il Lazio ha ottenuto un nuovo cospicuo incremento delle esportazioni di merci, il terzo per dimensioni in Italia, con un tasso tendenziale del 30,5 per cento, che migliora ulteriormente la posizione regionale rispetto ai flussi nazionali.

Tavola 7.12 - Esportazioni del Lazio per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane				
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	
SETTORI									
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	-1,9	5,2	2,2	31,7	25,5	26,9	27,0	31,0	
Tabacco	-34,6	18,1	3,0	6,5	18,2	16,8	19,7	17,0	
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	13,2	9,2	-20,0	47,1	9,3	8,6	11,4	10,6	
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	-3,5	-26,0	-3,8	9,7	9,5	7,7	8,7	7,9	
Prodotti chimici	30,2	24,1	-26,6	24,9	6,9	8,7	7,9	7,8	
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	71,3	-12,8	-22,6	48,5	4,5	4,0	4,7	5,6	
MERCATI									
Germania	10,1	18,7	-17,2	30,5	3,2	3,8	4,1	4,5	
Francia	-1,3	0,2	-1,2	43,2	3,0	3,0	3,7	4,5	
Stati Uniti	28,8	14,9	-36,9	50,0	5,4	6,5	5,6	7,0	
Spagna	22,8	-26,4	0,1	30,8	3,6	3,0	4,3	4,8	
Regno Unito	19,9	8,0	5,3	7,1	3,5	4,1	5,6	5,0	
Belgio	-4,2	26,0	-17,1	23,6	5,0	6,9	7,1	8,1	
Paesi Bassi	3,2	0,4	-9,9	42,0	4,9	4,9	5,4	6,6	
Giappone	15,5	12,7	6,7	27,8	7,5	8,6	10,5	12,3	
Svizzera	2,0	-32,2	-28,7	-8,9	5,8	3,6	2,7	2,1	
Grecia	13,0	19,4	-19,8	7,2	3,9	4,6	4,7	5,6	

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.13 Abruzzo

La crisi internazionale del 2009 ha colpito duramente l'economia abruzzese causando un tracollo di quasi un terzo nel valore dei beni esportati; tuttavia, nel 2010, la ripresa è apparsa solida con un incremento dei flussi pari al 20 per cento, che ha consentito alla regione di recuperare, almeno in parte, margini di quota rispetto alle esportazioni nazionali. Anche il numero degli operatori all'export ha manifestato segnali di ripresa, superando le 3100 unità in virtù di un aumento del 4,5 per cento rispetto all'anno precedente.

Il risultato ottenuto con le esportazioni di merci nel 2010 è ascrivibile principalmente al contributo del settore autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, che ha registrato un incremento dell'export del 57,4 per cento, portando la quota abruzzese sull'Italia al 10,5 per cento. Questa industria è localizzata interamente nella provincia di Chieti, nella Val di Sangro, dove sono insediati uno stabilimento del gruppo automobilistico italiano, diverse multinazionali specializzate in auto e veicoli industriali e un ampio indotto che produce componentistica per auto. Le aziende locali hanno tratto vantaggio dalla ripresa del mercato automobilistico europeo, avendo conseguito rilevanti incrementi di fatturato nei principali mercati di sbocco, tra cui Francia, Germania e soprattutto Regno Unito, dove i flussi sono più che raddoppiati. L'aumento più vistoso ha riguardato però la Russia che è diventato il quarto mercato di sbocco in assoluto per questo settore. L'industria automobilistica europea ha probabilmente esercitato un effetto di traino anche sulle produzioni abruzzesi di pneumatici, favorendo un incremento del 16,9 per cento nelle esportazioni di articoli in gomma e materie plastiche, perfettamente in linea con la dinamica media nazionale.

Un altro settore importante che ha contribuito alla ripresa delle esportazioni abruzzesi è costituito dall'elettronica, comparto localizzato in provincia de L'Aquila che produce in prevalenza componenti e schede. Le vendite sui mercati esteri avevano manifestato indubbi segnali di difficoltà nel passato, accumulando ben cinque anni consecutivi di variazioni negative, evidentemente non legate alla crisi internazionale del 2008-2009, ma lo scorso anno le esportazioni sono aumentate del 7,2 per cento, per effetto della crescita registrata negli Stati Uniti, in Spagna, in Francia e nonostante le nuove riduzioni subite in Singapore e Germania, rispettivamente secondo e quarto mercato di sbocco. I margini di miglioramento per la proiezione internazionale di questo settore appaiono, tuttavia, molto ampi, se si considera che la stessa industria, a livello nazionale, ha incrementato le esportazioni di circa un quinto, nel 2010.

La ripresa della domanda e dei prezzi internazionali del petrolio ha favorito il cospicuo incremento dell'export nei prodotti delle miniere e delle cave, destinati soprattutto al mercato tedesco e spagnolo. Più modesto è apparso, invece, il recupero dell'industria farmaceutica e delle produzioni di vetro e materiali refrattari che, pur incrementando il fatturato estero, non hanno raggiunto i tassi di crescita ottenuti dagli omologhi settori delle altre regioni italiane. Permane in una situazione di crisi la proiezione internazionale dell'industria della carta che ha registrato, per il terzo anno consecutivo, una variazione negativa dei flussi diretti all'estero.

Segnali contrastanti provengono, invece, dalla filiera del tessile abbigliamento localizzata sia nei distretti del teramano, sia nel distretto di Ortona, in provincia di Chieti. Se, infatti, da un lato, i prodotti tessili, dopo un triennio di continue riduzioni, hanno ottenuto un incremento dell'11,5 per cento del fatturato estero, dall'altro, le esportazioni di capi d'abbigliamento sembrano permanere in una situazione di crisi, avendo subito nuovamente, nel 2010, una variazione di segno negativo, nonostante i risultati positivi realizzati in alcuni mercati, in particolare Francia, Belgio e Cina.

Al contrario, il settore delle bevande, dominato dai noti vini abruzzesi, sembra essere passato indenne attraverso la fase recessiva, poiché nel biennio di crisi ha subito solo un lieve rallentamento, con variazioni delle esportazioni che sono rimaste appunto positive, e nel 2010 è tornato a crescere a tassi a due cifre, soprattutto in virtù della domanda proveniente dalla Germania e dai mercati nordamericani.

Per quanto riguarda la fornitura di servizi ad utenti esteri, la dinamica registrata dall'Abruzzo nel 2010 è stata più modesta rispetto alle esportazioni di merci, con una crescita del 3,4 per cento che mantiene su livelli molto bassi il contributo regionale al corrispondente dato nazionale.

L'Abruzzo è l'unica regione del Mezzogiorno con un peso sull'Italia in termini di Ide in entrata superiore all'importanza relativa dal punto di vista dei flussi commerciali. Questa regione, infatti, nonostante il trend decrescente di medio termine, detiene una quota del 2,1 per cento sul totale degli addetti alle imprese italiane con partecipazione di capitali stranieri. Negli Ide in uscita, invece, la posizione relativa dell'Abruzzo appare piuttosto marginale, con una quota sul fatturato delle partecipate estere in diminuzione dello 0,1 per cento.

Nel primo trimestre 2011, si conferma sia la dinamica positiva delle esportazioni regionali di merci, sia il gap favorevole rispetto all'andamento medio, in virtù di un incremento tendenziale pari al 21,2 per cento, a fronte di una dinamica nazionale significativamente più contenuta.

Tavola 7.13 - Esportazioni dell'Abruzzo per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	28,6	7,5	-48,7	57,4	9,6	10,7	8,3	10,5
Prodotti in vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi	4,6	-1,7	-2,0	3,2	3,2	3,3	4,1	3,8
Prodotti delle miniere e delle cave	74,1	7,8	-51,3	66,8	3,6	3,0	2,4	3,2
Articoli in gomma e materie plastiche	11,5	-7,1	-18,6	16,9	2,7	2,6	2,6	2,6
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	-14,0	-5,9	-27,1	7,2	3,2	3,3	2,8	2,5
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	8,4	-7,1	-28,8	-5,1	3,3	3,0	2,6	2,3
Carta e prodotti di carta	18,9	-6,2	-6,4	-9,1	2,9	2,8	2,9	2,3
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	-13,0	18,1	-14,7	9,1	2,1	2,5	2,1	2,0
Bevande	14,8	7,3	5,3	13,6	1,7	1,8	2,0	2,0
MERCATI								
Germania	18,6	3,0	-28,6	29,3	2,9	2,9	2,7	2,9
Francia	15,8	5,4	-35,1	28,5	2,8	3,0	2,3	2,6
Regno Unito	12,4	-15,3	-30,4	21,0	3,1	2,9	2,6	2,6
Stati Uniti	-18,6	72,2	-24,8	15,2	1,2	2,2	2,2	2,2
Spagna	20,4	-24,0	-33,4	4,6	2,2	1,9	1,8	1,6
Russia	30,5	54,1	-40,8	137,1	1,3	1,8	1,7	3,3
Polonia	46,1	24,7	-22,1	-13,3	3,2	3,6	3,5	2,8
Belgio	14,6	10,1	-26,2	8,4	2,2	2,6	2,4	2,4
Turchia	-33,6	38,9	-19,2	30,1	1,2	1,5	1,6	1,5
Ungheria	33,3	18,0	-55,4	45,2	3,9	4,7	3,1	3,6

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.14 Molise

Dopo il tracollo delle esportazioni subito nel 2009, nel 2010 i flussi di merci in partenza dal Molise sono rimasti invariati, segnalando serie difficoltà di recupero delle posizioni perdute. Contestualmente, tuttavia, il numero degli operatori all'export è cresciuto del 41,2 per cento, il tasso più elevato tra le regioni italiane, segnalando un processo di polverizzazione del sistema produttivo regionale, con un livello di fatturato estero per impresa molto più contenuto. Anche per le forniture di servizi all'estero, il 2010 non sembra esser stato un anno fortunato per la regione, visto che i relativi crediti hanno mostrato una

riduzione del 15,2 per cento, a fronte di risultati prevalentemente positivi ottenuti dalle altre regioni.

I due principali settori del modello esportativo regionale hanno mostrato dinamiche decisamente contrastanti. Da un lato, i prodotti chimici, che contano per oltre un quarto dei flussi totali, hanno rivelato un'ottima capacità di recupero, registrando un incremento del 19,4 per cento nel fatturato estero, grazie soprattutto ai flussi verso i Paesi Bassi e gli Stati Uniti; d'altro canto, gli articoli di abbigliamento, che rappresentano quasi il 22 per cento dell'export regionale, hanno subito una cospicua diminuzione per il quinto anno consecutivo, segnalando un'obiettiva difficoltà dell'industria molisana, a carattere distrettuale, di presidiare i mercati esteri e rinnovare l'offerta per competere con i paesi emergenti. Tuttavia, proprio a questo settore si deve il buon risultato e il buon posizionamento che il Molise presenta nel mercato di Hong Kong.

Anche per le esportazioni di calzature e articoli in pelle, si rileva un prolungamento della tendenza negativa osservata in anni precedenti. Al contrario, le vendite estere di prodotti alimentari regionali, tra i quali spiccano i prodotti da forno e farinacei, hanno mostrato indubbi segnali di ripresa aumentando di circa un quinto nel 2010, per effetto dei buoni risultati ottenuti nei vicini mercati europei e in Giappone, e nonostante le contrazioni registrate in Nord America.

L'industria della carta sembra, invece, totalmente immune alla congiuntura economica internazionale, visto che le esportazioni di questi prodotti dal Molise non si sono fermate neanche durante la crisi e lo scorso anno sono aumentate dell'83,6 per cento, generando un netto miglioramento della quota regionale sull'Italia.

Il peso del Molise sugli investimenti diretti esteri, tanto in entrata quanto in uscita dall'Italia, risulta ancora del tutto marginale, sebbene la quota relativa ai primi sia lievemente aumentata negli ultimi anni.

Nel primo trimestre 2011, si intravedono segnali di ripresa per le esportazioni di merci del Molise, che ha ottenuto un incremento del 18,6 per cento, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, superando ampiamente la dinamica media nazionale.

Tavola 7.14 - Esportazioni del Molise per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane				
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	
SETTORI									
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	-4,9	-8,0	-45,9	-27,5	1,5	1,4	0,9	0,6	
Articoli in gomma e materie plastiche	6,6	-12,7	-42,0	2,4	0,9	0,8	0,6	0,5	
Prodotti chimici	-1,6	49,1	-13,2	19,4	0,3	0,5	0,5	0,5	
Prodotti alimentari	-14,4	32,6	-6,0	19,9	0,2	0,2	0,2	0,2	
Carta e prodotti di carta	-19,1	5,5	233,2	83,6	0,0	0,0	0,1	0,2	
MERCATI									
Germania	35,2	4,9	-27,5	-12,1	0,2	0,2	0,2	0,1	
Paesi Bassi	-7,4	177,0	-0,2	8,4	0,2	0,5	0,6	0,6	
Francia	-9,4	1,4	-31,2	12,6	0,1	0,1	0,1	0,1	
Stati Uniti	-29,1	5,6	-36,1	52,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
Spagna	9,7	-24,5	-46,1	-3,4	0,2	0,2	0,1	0,1	
Belgio	2,5	-12,3	-39,6	13,1	0,3	0,3	0,2	0,2	
Regno Unito	-19,1	-6,2	-53,5	13,9	0,2	0,2	0,1	0,1	
Hong Kong	-7,6	1,8	-23,8	20,7	0,5	0,5	0,5	0,4	
Polonia	11,4	-9,3	-52,6	42,6	0,2	0,2	0,1	0,2	
Turchia	47,7	-7,5	-28,6	33,5	0,2	0,2	0,1	0,1	

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.15 Campania

Nel 2010, le esportazioni della Campania, superata la battuta d'arresto nel biennio della crisi, hanno ricominciato ad aumentare, registrando un tasso pari al 12,8 per cento che, se da un lato non ha raggiunto la dinamica media nazionale, causando un lieve deterioramento della quota regionale sui flussi italiani, dall'altro, è il più elevato che la Campania abbia ottenuto negli ultimi dieci anni. Anche il numero degli esportatori di merci, che era diminuito per tre anni consecutivi, è apparso in ripresa, grazie ad un aumento del 10 per cento circa che tuttavia risulta lievemente inferiore alla variazione media registrata per tutte le regioni.

Alla base del recupero nei flussi commerciali è ravvisabile, in primo luogo, il contributo fondamentale del comparto nautico e di quello aerospaziale, che, complessivamente, hanno ottenuto un aumento del fatturato estero pari al 44,7 per cento, a fronte di un andamento nazionale mediamente molto più contenuto. Se le costruzioni navali hanno beneficiato di alcune commesse importanti per la Francia, la Germania, la Cina e la Turchia, il polo aerospaziale, concentrato in provincia di Napoli, ha ridotto le esportazioni nei principali mercati europei, ma ha ottenuto consistenti variazioni positive negli Stati Uniti, in Romania e in Giappone. Sono invece diminuite, per il quarto anno consecutivo, le vendite all'estero di auto e componenti, a conferma della situazione critica attraversata dallo stabilimento di Pomigliano d'Arco (Napoli).

Il principale settore delle esportazioni campane resta, comunque, quello dei prodotti alimentari, che pesa il 22,5 per cento sui flussi totali e ha mostrato un trend che ha risentito solo marginalmente della congiuntura internazionale, poiché il fatturato estero è cresciuto continuamente dal 2006. Tuttavia, lo scorso anno, l'incremento è apparso piuttosto modesto (1,4 per cento), soprattutto per effetto della variazione negativa registrata nel Regno Unito, primo mercato di sbocco, con la conseguenza che la quota regionale sui flussi italiani è diminuita di un punto percentuale. Questo dato è imputabile all'andamento del comparto frutta e ortaggi lavorati e conservati, l'unico ad aver effettivamente registrato una variazione di segno negativo. In particolare, si segnala il permanere di difficoltà nel distretto delle conserve di Nocera Inferiore, in provincia di Salerno che, nel 2010, ha subito una nuova riduzione delle esportazioni, nonostante il risultato positivo ottenuto negli Stati Uniti.

Anche l'industria farmaceutica, come quella alimentare, è apparsa poco reattiva alle oscillazioni della domanda internazionale, mostrando, per quattro anni consecutivi, tassi di crescita a due cifre che, nel 2010, hanno superato il 20 per cento, consentendo alla Campania di migliorare ulteriormente la propria posizione relativa rispetto alle altre regioni e di confermarsi alla terza posizione per valore dell'export, dopo Lazio e Lombardia. Questo successo è dovuto soprattutto ai buoni risultati conseguiti nei mercati extra Ue, particolarmente in Svizzera, primo mercato, Stati Uniti, Cina e Taiwan.

L'economia regionale ha mostrato una buona performance sui mercati esteri nelle esportazioni di articoli in pelle, che sono aumentate del 19,8 per cento, superando l'andamento mediamente registrato per il dato nazionale. A questo risultato hanno contribuito sia il distretto delle calzature localizzato nei pressi del capoluogo, grazie agli incrementi a due cifre ottenuti in Germania, Polonia, Spagna e Paesi Bassi, sia il distretto della concia di Solofra, in provincia di Avellino, che deve la sua ripresa ai mercati asiatici, in particolare Hong Kong, Corea del Sud e Cina, oltre a Turchia e Stati Uniti.

Il 2010 si è caratterizzato, inoltre, per la netta ripresa evidenziata dai settori dell'agricoltura, del legno e degli articoli in gomma e plastica, con gli ultimi due che hanno ottenuto incrementi delle esportazioni ampiamente superiori alla media nazionale. Si sono, invece, nuovamente ridotte le vendite estere realizzate dall'industria della carta, dalle apparecchiature elettriche ed elettrodomestici e dal comparto ICT, ove si osserva una nuova consistente diminuzione della quota campana sui flussi italiani.

Nelle forniture estere di servizi, la Campania, che è specializzata nella tipologia viaggi, ha ottenuto un aumento del 15,7 per cento, lo scorso anno, cui ha corrisposto un significativo miglioramento della quota regionale sul totale nazionale.

La Campania è la prima regione del Mezzogiorno dal punto di vista dell'internazionalizzazione produttiva in uscita, con una quota sull'Italia, in termini di fatturato delle partecipate estere, che si aggira intorno allo 0,9 per cento e che è risultata sostanzialmente stabile negli ultimi anni. È invece peggiorata, nell'ultimo quinquennio, la performance relativa della regione Campania nell'attrarre capitali produttivi stranieri, con una quota sugli addetti alle imprese italiane a partecipazione estera scesa fino all'1,1 per cento.

Nel primo trimestre 2011, le esportazioni di merci dalla regione hanno mostrato una lieve accelerazione, aumentando del 13,2 per cento, in termini tendenziali, a fronte tuttavia di una dinamica media nazionale decisamente più vivace.

Tavola 7.15 - Esportazioni della Campania per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Prodotti alimentari	14,4	14,5	4,5	1,4	11,5	11,8	12,9	11,9
Navi, locomotive, motocicli e altri mezzi di trasporto	40,2	2,2	-27,5	44,7	9,3	9,1	7,0	9,6
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	14,9	62,2	15,7	20,3	3,7	6,0	6,8	7,1
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	15,8	4,0	-9,0	20,6	6,1	5,9	6,2	6,2
Tabacco	-1,7	17,0	5,2	-43,4	10,2	9,4	11,2	5,1
Carta e prodotti di carta	-1,5	1,2	-15,0	-5,0	5,6	5,8	5,5	4,5
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	11,9	-24,8	0,4	53,4	2,9	2,3	3,1	4,1
Articoli in gomma e materie plastiche	5,8	-1,2	-21,4	28,6	3,2	3,3	3,1	3,4
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	5,4	-6,1	-15,7	19,8	3,2	3,1	3,2	3,2
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	44,7	-0,7	-35,4	-1,0	4,7	5,1	3,9	3,2
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	12,9	55,4	-13,5	-0,5	1,8	2,8	3,1	2,8
MERCATI								
Svizzera	27,0	44,2	11,3	20,7	3,9	5,2	6,1	6,3
Francia	3,2	6,9	-15,5	9,7	2,3	2,5	2,6	2,5
Stati Uniti	-3,1	5,0	-12,8	26,5	3,1	3,4	4,0	4,3
Germania	-13,3	4,6	-28,3	8,0	2,1	2,2	2,0	1,8
Regno Unito	4,6	4,7	-18,9	-2,9	4,0	4,6	4,8	3,8
Spagna	10,1	-14,6	-31,0	16,4	2,0	1,9	1,9	1,9
Libia	17,5	51,0	-13,0	101,9	4,4	4,1	3,9	7,0
Belgio	-10,0	-22,2	-5,4	-13,5	2,7	2,3	2,6	2,1
Tunisia	32,1	5,6	9,3	69,8	3,2	3,3	4,2	5,3
Paesi Bassi	8,9	-31,4	3,0	1,0	2,9	2,0	2,5	2,1

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.16 Puglia

Nel 2010, le esportazioni dalla Puglia hanno mostrato un netto rialzo, aumentando di circa un quinto, ritmo che, pur non avendo consentito di recuperare in pieno le perdite subite l'anno precedente, segnala una capacità dell'economia regionale superiore alla media di incrementare le vendite estere nel momento della ripresa dell'economia mondiale. Meno ampio è risultato l'aumento del numero degli esportatori (3,3 per cento) che pure erano diminuiti consistentemente nel biennio precedente, durante la crisi.

Il settore che maggiormente ha determinato la crescita dei flussi totali, e che risulta il primo dell'export regionale con un peso vicino al 17 per cento, è la siderurgia, localizzata nell'ex impianto pubblico di Taranto. L'esportazione di questi prodotti è, infatti, aumentata del 30

per cento, grazie all'accresciuta domanda proveniente dai principali mercati europei, soprattutto Germania, ma non ha raggiunto il ritmo di incremento ottenuto da altre regioni.

Un contributo importante all'espansione commerciale estera della Puglia è venuto anche dall'industria chimica che, dopo tre anni consecutivi di riduzioni del fatturato estero nel 2010, ha pienamente recuperato le perdite, aumentando le esportazioni del 73,2 per cento e guadagnando sei decimi di punto in rapporto agli omologhi flussi nazionali. I mercati più dinamici per questi prodotti sono stati Spagna, Francia e Germania, ma anche alcuni paesi nordafricani, soprattutto la Tunisia, per i quali conta generalmente anche la vicinanza geografica, che comporta costi commerciali relativamente contenuti.

Anche nell'esportazione di prodotti agricoli, la Puglia ha ampiamente recuperato le perdite subite durante la crisi internazionale, ottenendo un incremento delle vendite estere pari al 35,2 per cento, laddove la dinamica media nazionale non ha superato il 22 per cento. In tal modo, la Puglia ha consolidato la propria posizione di terza regione italiana, dopo Veneto ed Emilia Romagna, per esportazioni agricole, con una quota dell'11,8 per cento. Anche i flussi di prodotti alimentari hanno mostrato una performance superiore alla media nazionale, con un tasso di crescita pari al 28,4 per cento, generato soprattutto dalla dinamica della domanda britannica, ma dovuto anche, in buona parte, al mercato tedesco e giapponese.

Nei prodotti delle miniere e delle cave, invece, la Puglia ha manifestato forti difficoltà nell'agganciare la ripresa internazionale, subendo nuove contrazioni dell'export sia di petrolio greggio sia di pietre e argilla.

Piuttosto debole, ma comunque di segno positivo, è risultato l'andamento delle vendite estere di mobili, un settore a forte connotazione distrettuale, localizzato nelle Murge (tra Bari e Matera), specializzato in poltrone e divani e praticamente incentrato intorno ad una grande impresa italiana, di caratura internazionale, che negli ultimi anni ha manifestato forti difficoltà di presidio dei mercati mondiali, influenzando, nella riduzione del fatturato estero, tutto l'indotto e la subfornitura presente nel distretto pugliese. Ugualmente in ripresa, ma stavolta dopo ben sette anni consecutivi di variazioni negative, sono risultate le esportazioni regionali di calzature e altri articoli in pelle, per effetto di incrementi con tassi a due cifre in tutti i principali mercati di sbocco, nell'ordine Albania, Francia, Romania, Germania e Cina. Il recupero è scaturito dall'inversione di tendenza che ha interessato sia il distretto calzaturiero di Casarano, in provincia di Lecce, sia, in misura molto più marcata, il distretto che si estende tra Bari e la nuova provincia di Barletta-Andria-Trani.

Le esportazioni regionali di bevande, soprattutto vini, non hanno risentito della congiuntura internazionale, anzi sono cresciute a tassi piuttosto elevati proprio nel biennio della crisi. Tuttavia, lo scorso anno, si è osservato un significativo rallentamento che ha comportato un deterioramento della quota regionale sui flussi italiani.

Nelle forniture di servizi ad utenti stranieri, particolarmente quelli legati ai viaggi, la Puglia ha registrato un incremento relativamente contenuto, pari al 2,1 per cento, con conseguente riduzione del peso regionale sul totale italiano.

Nella proiezione internazionale di tipo produttivo, la Puglia fornisce un contributo limitato al dato nazionale, pesando per lo 0,8 per cento sugli Ide in entrata, in termini di addetti alle imprese partecipate da capitali stranieri. Sugli investimenti in uscita, la quota regionale, misurata sul fatturato delle partecipate estere, è ancora più contenuta (0,1 per cento) ed è diminuita nell'ultimo quinquennio.

Nel primo trimestre 2011, si conferma la solida ripresa delle esportazioni di merci, con una variazione tendenziale dei flussi dalla Puglia pari al 19,9 per cento, un tasso lievemente superiore a quello medio sperimentato a livello nazionale.

Tavola 7.16 - Esportazioni della Puglia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	20,5	19,4	-30,7	35,2	11,9	13,2	10,6	11,8
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	66,8	118,2	-1,8	10,0	3,1	6,8	6,5	6,3
Tabacco	-	-	-35,3	-24,1	1,3	13,0	9,5	5,9
Prodotti delle miniere e delle cave	13,5	-61,6	-20,9	-6,7	19,0	5,6	7,4	5,4
Mobili	-12,2	-12,7	-20,2	2,6	6,0	5,4	5,5	5,3
Prodotti della metallurgia	-1,7	11,5	-42,8	30,0	5,3	5,8	5,0	4,9
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	-8,8	-17,0	-37,7	34,8	3,6	3,1	2,4	2,7
Prodotti alimentari	-2,5	8,8	0,1	28,4	2,0	1,9	2,0	2,3
Prodotti chimici	-3,4	-4,7	-32,5	73,2	2,0	1,9	1,6	2,2
Bevande	3,7	14,5	24,8	5,4	1,6	1,8	2,3	2,1
MERCATI								
Germania	5,7	7,5	-15,3	13,6	1,7	1,8	2,0	1,9
Svizzera	98,6	225,7	-2,5	19,0	1,4	4,3	4,5	4,5
Francia	15,2	-22,4	-27,7	23,3	2,3	1,8	1,6	1,7
Stati Uniti	5,7	7,5	-23,0	38,2	2,0	2,3	2,4	2,8
Spagna	11,4	-3,3	-42,0	14,1	3,0	3,3	2,8	2,7
Grecia	8,9	2,0	-30,4	33,9	5,0	5,0	4,5	6,7
Regno Unito	-9,5	-25,7	-11,0	10,9	2,2	1,8	2,1	1,9
Turchia	17,0	60,9	-29,1	59,7	2,3	3,5	3,3	3,7
Albania	2,4	-2,9	-7,0	6,8	29,8	25,3	26,6	24,2
Belgio	6,9	-1,9	-20,0	17,5	2,3	2,4	2,4	2,6

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.17 Basilicata

Nel 2010, le esportazioni della Basilicata sono diminuite per il terzo anno consecutivo, registrando una variazione negativa pari al 5,3 per cento che segnala l'evidente difficoltà dell'economia regionale di uscire dal periodo critico e tornare su un sentiero di crescita. Contestualmente, però, il numero degli operatori all'export è aumentato del 6,2 per cento, invertendo la tendenza discendente del biennio precedente.

Il dato negativo dell'export è scaturito quasi integralmente dall'industria automobilistica, che genera all'incirca il 70 per cento dei flussi commerciali in uscita dalla regione e che risulta incentrata sullo stabilimento di Melfi (Potenza). Se, nel 2009, le esportazioni del settore erano cresciute, nonostante la crisi mondiale, lo scorso anno la regione ha subito una contrazione del 10,7 per cento che ha ridimensionato considerevolmente la quota lucana sul totale nazionale. Questa riduzione è imputabile alle dinamiche negative in Francia e Germania, rispettivamente primo e secondo mercato, e in Polonia, mentre si è osservato un incremento notevole delle vendite nei Paesi Bassi e in Turchia. In effetti, proprio grazie alle vendite di autoveicoli, oltre che di petrolio greggio, la Turchia è diventata il quarto mercato di sbocco per i flussi totali in partenza dalla Basilicata.

Anche le esportazioni di mobili sembrano non aver colto le opportunità offerte dai mercati internazionali, avendo registrato nel 2010 una nuova variazione di segno negativo, pari al 7,9 per cento, che prosegue il trend decrescente in atto dal 2004. Nel giro di pochi anni, la quota regionale sui flussi italiani in questo settore, concentrato nella provincia di Matera dove è localizzato il distretto del mobile imbottito, condiviso con la Puglia, si è fortemente ridimensionata, scendendo, lo scorso anno, allo 0,7 per cento.

La ripresa dei corsi petroliferi negli scambi internazionali ha contribuito notevolmente all'andamento delle esportazioni lucane di prodotti delle miniere e delle cave, ove prevale appunto il petrolio greggio. Lo scorso anno, questi flussi sono aumentati del 15,8 per cento,

un tasso comunque inferiore alla dinamica media nazionale, grazie soprattutto all'aumento ottenuto in Turchia.

Decisamente migliori sono risultate le dinamiche riscontrate per le esportazioni di prodotti agricoli e di prodotti tessili che, in entrambi i casi, hanno consentito di recuperare pienamente le perdite subite nell'anno della crisi e di migliorare significativamente la posizione relativa della regione, in comparazione ai corrispondenti flussi nazionali. L'agricoltura regionale ha incrementato le vendite estere di un terzo, in virtù soprattutto dell'aumento di fatturato realizzato in Germania, primo mercato, in Arabia Saudita e in Russia. Le esportazioni di prodotti tessili sono aumentate all'incirca del 48 per cento, per effetto sia dell'accresciuta domanda proveniente dal mercato tedesco, primo sbocco anche per questo settore, sia delle positive dinamiche ottenute in tutti i principali mercati europei e in Egitto.

La Basilicata ha registrato, nel 2010, un cospicuo incremento delle forniture di servizi all'estero, pari al 29,7 per cento, superando nettamente la dinamica media, ma questa variazione si applica ad un valore di partenza molto contenuto, generato quasi integralmente dai servizi turistici, così come piuttosto marginale resta la quota regionale in rapporto all'Italia nella proiezione internazionale del terziario.

Ancora più ridotto, e in diminuzione negli ultimi anni, risulta il contributo della Basilicata agli investimenti diretti esteri in uscita e a quelli in entrata sul territorio italiano.

Il primo trimestre 2011 sembra segnare una svolta importante per le esportazioni di merci dalla Basilicata che, per la prima volta da tre anni, registrano una variazione positiva, con un tasso del 45,7 per cento, il più alto tra tutte le regioni italiane.

Tavola 7.17 - Esportazioni della Basilicata per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Prodotti delle miniere e delle cave	180,0	88,3	-85,6	15,8	15,4	22,3	5,3	4,8
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	20,2	-24,1	5,8	-10,7	4,9	3,8	6,1	4,4
Mobili	-17,1	-31,6	-32,0	-7,9	1,3	0,9	0,8	0,7
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	11,1	100,7	-26,5	33,2	0,4	0,7	0,6	0,7
Prodotti tessili	8,3	-0,7	-9,2	48,2	0,3	0,4	0,4	0,6
MERCATI								
Francia	40,7	-0,7	9,5	-1,6	0,5	0,5	0,7	0,6
Germania	-14,7	-14,5	79,4	-52,1	0,6	0,5	1,2	0,5
Regno Unito	22,4	-44,8	-39,0	3,2	1,8	1,1	0,9	0,7
Turchia	86,6	30,1	-64,9	44,6	2,7	3,4	1,6	1,6
Spagna	81,1	-42,7	-34,3	32,0	0,8	0,5	0,5	0,5
Paesi Bassi	172,5	-18,3	-44,3	178,7	0,9	0,7	0,5	1,2
Belgio	105,3	-1,1	-6,3	15,7	0,7	0,7	0,8	0,9
Polonia	-3,4	15,3	-6,6	-7,4	0,8	0,8	0,9	0,8
Portogallo	37,5	-10,1	19,5	8,5	1,3	1,2	1,3	1,6
Austria	-16,9	-14,8	-33,2	2,8	0,8	0,7	0,6	0,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.18 Calabria

Nel 2010, le esportazioni della Calabria, dopo un biennio di variazione negative, sono aumentate del 4,4 per cento, tasso che risulta molto contenuto al confronto con le dinamiche riscontrate nelle altre regioni e che indebolisce ulteriormente la posizione relativa regionale in termini di quota sull'Italia. Di dimensioni maggiori, rispetto ai flussi

commerciali, risulta la quota della Calabria sugli operatori all'export, quota che mostra un andamento di medio termine crescente, grazie anche all'incremento del 25,5 per cento ottenuto lo scorso anno.

Circa un quarto dell'export regionale è costituito dai prodotti alimentari che, nel 2010, hanno registrato un cospicuo aumento delle vendite estere, pari al 45,4 per cento, recuperando pienamente le perdite subite nel biennio precedente e migliorando in misura significativa la corrispondente quota sull'Italia. Questo risultato è scaturito nonostante la riduzione che ha interessato il fatturato estero dei prodotti da forno e farinacei e per l'effetto congiunto degli incrementi realizzati nei principali mercati europei, particolarmente il Regno Unito, dove i flussi sono quasi triplicati, negli Stati Uniti e in Giappone.

Anche l'agricoltura ha manifestato una chiara capacità di ripresa sul fronte dell'export, registrando un incremento del fatturato estero del 27,6 per cento, dopo tre anni consecutivi di riduzioni e a fronte di una dinamica nazionale significativamente più contenuta. In tal caso, oltre alla Germania, ha contato la vivacità della domanda proveniente da Polonia, Lituania, Austria e Danimarca.

La dinamica aggregata piuttosto debole delle esportazioni dalla Calabria sembra, dunque, legata ad altri due settori rilevanti dell'economia regionale, la chimica, che ha incrementato il fatturato estero del 7,6 per cento, a fronte di una corrispondente dinamica nazionale superiore al 26 per cento, e la meccanica, quarto settore dell'export regionale, che ha registrato un andamento di segno negativo per il terzo anno consecutivo.

Dal punto di vista dei mercati di sbocco, emerge il forte incremento dei flussi diretti in Svizzera, che deriva alla dinamica dei metalli preziosi, non ferrosi e combustibili nucleari, oltre ai prodotti da forno, e quello riguardante il mercato austriaco, dove il successo ottenuto è interamente dovuto alla filiera agroalimentare. Al contrario, sono diminuite, nel 2010, le esportazioni in Spagna e Paesi Bassi, che, proprio nell'anno culminante della crisi, erano invece aumentate in misura cospicua.

Nelle forniture internazionali di servizi, la Calabria ha registrato, lo scorso anno, una variazione negativa pari al 3 per cento, legata essenzialmente alla voce viaggi, a fronte di una dinamica nazionale ampiamente positiva.

Tavola 7.18 - Esportazioni della Calabria per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane				
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	
SETTORI									
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	-14,6	-17,4	-13,6	27,6	1,2	0,9	0,9	1,0	
Prodotti alimentari	4,8	-1,2	-10,3	45,4	0,5	0,4	0,4	0,5	
Prodotti chimici	11,5	-8,3	-11,0	7,6	0,3	0,3	0,3	0,3	
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	1,5	-17,6	-22,2	29,5	0,2	0,2	0,2	0,2	
MERCATI									
Germania	-5,2	-5,7	-13,3	23,9	0,1	0,1	0,1	0,1	
Stati Uniti	28,3	-3,9	-30,1	47,2	0,1	0,1	0,1	0,2	
Regno Unito	12,1	3,3	-16,6	25,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
Francia	-6,7	10,8	-21,0	21,2	0,0	0,1	0,1	0,1	
Svizzera	-7,8	7,6	-27,0	238,9	0,1	0,1	0,0	0,1	
Spagna	-22,4	-33,0	23,5	-36,0	0,1	0,1	0,1	0,1	
Paesi Bassi	58,7	-19,9	24,0	-12,3	0,2	0,1	0,2	0,2	
Grecia	51,5	-61,9	32,9	29,1	0,2	0,1	0,1	0,2	
Polonia	18,0	178,3	-2,9	-51,7	0,1	0,2	0,3	0,1	
Austria	26,4	-22,3	-25,6	123,2	0,1	0,1	0,1	0,1	

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il contributo regionale all'internazionalizzazione produttiva in uscita dall'Italia è molto limitato e mostra una tendenza di medio periodo discendente. Migliora leggermente, invece, il contributo della regione all'economia nazionale in termini di addetti alle imprese con partecipazioni di capitali stranieri, sebbene il valore assoluto di questi investimenti in entrata sul territorio calabrese resti piuttosto contenuto.

Nel primo trimestre 2011, la Calabria ha subito una lieve decelerazione nell'export di merci, che risulta infatti in aumento del 2,2 per cento rispetto al periodo gennaio – marzo dell'anno precedente. Rimane, dunque, piuttosto ampio il divario con la dinamica media registrata dalle altre regioni.

7.19 Sicilia

Nel 2010, ormai superata la crisi dei mercati internazionali, la Sicilia ha registrato un aumento del numero di operatori all'export pari al 15,6 per cento, a fronte di una dinamica media regionale decisamente più contenuta. Ma il maggior segnale di recupero sembra provenire proprio dai flussi commerciali, visto che le esportazioni della Sicilia hanno registrato uno dei tassi di incremento più elevati di tutte le regioni italiane, pari al 47,8 per cento, comportando un ampio miglioramento della quota sull'Italia, tornata al 2,8 per cento.

Malgrado ciò, occorre rilevare che questo risultato positivo è quasi integralmente scaturito dalle esportazioni di prodotti della raffinazione petrolifera che, in ampia misura, sono state gonfiate dall'effetto nominale di rialzo delle quotazioni del greggio sui mercati internazionali. In questo settore, infatti, la Sicilia ha registrato un incremento del 50,5 per cento del fatturato estero che risulta però visibilmente più contenuto rispetto all'andamento ottenuto a livello nazionale, per cui la quota regionale ha perso all'incirca due punti percentuali. I mercati principali che hanno assorbito i nuovi flussi sono quasi tutti paesi che si affacciano nel bacino Mediterraneo, a cominciare da Spagna, Tunisia e Libia, ma includono anche Stati Uniti, Slovenia e Francia.

L'altra voce rilevante dell'export siciliano, con un peso del 9,8 per cento, è costituita dai prodotti chimici che hanno ottenuto un incremento del fatturato estero pari al 67,5 per cento, superando nettamente la performance media delle altre regioni italiane e riportando la quota regionale al livello pre crisi del 4 per cento. In questo caso, oltre a quello del mercato spagnolo, è risultato determinante l'andamento registrato in Germania, Egitto e Francia.

L'elettronica siciliana, specializzata in schede e componenti e concentrata nella c.d. "Etna Valley" in provincia di Catania, ha manifestato i primi segnali di recupero con un aumento delle esportazioni pari al 22,5 per cento, dopo cinque anni consecutivi di variazioni negative. Sono infine più che raddoppiate le esportazioni di prodotti delle miniere e cave, ovvero minerali, pietre e sabbie, con conseguente ampio miglioramento della corrispondente quota regionale sui flussi nazionali.

Come altre regioni del Mezzogiorno, anche la Sicilia ha subito nel 2010 una riduzione significativa dei crediti derivanti dalle forniture di servizi all'estero, che ammonta al 9,2 per cento ed è probabilmente legata, in misura determinante, alla dinamica della voce viaggi.

Per quanto riguarda gli investimenti diretti esteri, emerge, nel medio periodo, un'accresciuta capacità della Sicilia di partecipare all'internazionalizzazione produttiva del paese, sia in uscita sia in entrata, ma la quota regionale, in entrambi i casi, è piuttosto circoscritta.

Le esportazioni di merci hanno subito una significativa decelerazione nel primo trimestre dell'anno in corso, avendo ottenuto un incremento tendenziale del 27,9 per cento che, in ogni caso, è decisamente superiore alla dinamica media nazionale.

Tavola 7.19 - Esportazioni della Sicilia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	32,6	6,5	-39,4	50,5	48,4	43,9	44,1	42,0
Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	3,3	12,2	-20,2	53,0	7,0	7,3	6,7	8,5
Prodotti chimici	2,1	6,6	-43,3	67,5	4,0	4,3	3,0	4,0
Prodotti delle miniere e delle cave	-53,9	25,0	-23,0	110,8	1,4	1,4	1,7	2,9
MERCATI								
Spagna	73,6	-41,2	-30,4	76,6	4,3	2,9	2,9	4,4
Francia	-10,2	-7,3	-37,6	46,5	2,3	2,1	1,6	2,1
Tunisia	-17,7	-13,4	-24,3	162,9	13,3	11,3	9,9	19,4
Stati Uniti	11,3	12,8	-62,7	30,1	4,3	5,1	2,6	2,8
Turchia	3,7	102,9	-46,0	56,1	4,3	8,3	6,0	6,5
Libia	154,4	124,3	-36,3	49,5	14,1	19,4	13,4	18,0
Slovenia	150,5	-9,8	-50,6	124,8	11,5	9,9	6,8	12,4
Germania	9,8	-2,6	-40,8	99,4	0,8	0,8	0,6	1,0
Siria	141,5	-10,1	-75,3	485,5	28,1	22,8	8,1	29,1
Grecia	76,4	-2,5	6,0	-31,6	6,0	5,8	7,9	6,0

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.20 Sardegna

La Sardegna è la regione italiana che, nell'anno culmine della crisi internazionale, aveva subito il calo più vistoso dell'export e nel 2010, in piena fase di recupero del ciclo mondiale, ha registrato l'incremento più ampio, con una variazione pari al 59,4 per cento che ha riportato la sua quota sui flussi nazionali all'1,6 per cento. Questa particolarità si spiega con il modello di specializzazione regionale che ruota sostanzialmente intorno all'industria della raffinazione petrolifera da cui ha origine più dell'83 per cento delle esportazioni complessive. Come nel caso siciliano, infatti, le variazioni del fatturato estero risentono pesantemente delle oscillazioni dei corsi petroliferi sui mercati mondiali, per cui, anche nel 2010, una buona parte dell'incremento osservato è imputabile ad un puro effetto nominale il quale non esclude, tuttavia, un contemporaneo aumento dei volumi venduti. I principali mercati per i prodotti petroliferi raffinati della Sardegna sono Spagna e Libia, ma, nel 2010, gli incrementi più consistenti nelle vendite hanno riguardato Libano, Turchia, Tunisia, Messico e Israele.

Un altro settore che connota la Sardegna è quello legato al sughero che viene estratto e lavorato nel distretto di Calangianus, in provincia di Olbia-Tempio. Le dinamiche del fatturato estero distrettuale condizionano significativamente l'andamento delle esportazioni del settore legno che, lo scorso anno, è risultato nuovamente negativo, causando una perdita di cinque decimi di punto, in termini di quota sull'Italia.

Anche nell'ambito dei prodotti delle miniere e delle cave è ravvisabile il ruolo di un distretto industriale, ugualmente localizzato in provincia di Olbia-Tempio, ovvero il distretto della Gallura, specializzato nel granito, ma verosimilmente la dinamica osservata risente in prevalenza del petrolio greggio. Nel complesso, questo settore dell'economia sarda ha mostrato un solido recupero delle posizioni perse sui mercati internazionali, ottenendo contestualmente un ampio miglioramento della quota sui flussi italiani.

Infine, sono tornate a crescere, ad un tasso del 13,8 per cento, ma meno rapidamente dei corrispondenti flussi nazionali, le esportazioni di prodotti chimici dalla Sardegna, che erano diminuite in misura consistente per due anni consecutivi.

Anche in Sardegna, come nelle altre regioni italiane, il numero di operatori all'export ha evidenziato una variazione di segno positivo nel 2010, precisamente pari al 12,3 per cento, un tasso in linea con la dinamica media nazionale.

Sono, invece, diminuite del 3,7 per cento le forniture all'estero del settore terziario, per le quali il contributo regionale al dato italiano ha, dunque, subito una cospicua flessione.

Nell'internazionalizzazione produttiva, sia in uscita sia in entrata, la Sardegna ha parzialmente perso peso in rapporto all'Italia, negli ultimi anni, avendo evidenziato una significativa riduzione delle corrispondenti quote, misurate rispettivamente in termini di fatturato delle partecipate estere e di addetti alle partecipate.

Nel primo trimestre 2011, si osserva una netta decelerazione per le esportazioni della Sardegna, che hanno registrato un incremento tendenziale del 26,6 per cento, a fronte comunque di una dinamica media nazionale decisamente più contenuta.

Tavola 7.20 - Esportazioni della Sardegna per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Var % annuali				Quote % sulle esportazioni italiane			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
SETTORI								
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	7,0	39,0	-44,9	77,1	24,4	28,9	26,4	29,6
Prodotti delle miniere e delle cave	9,8	-26,9	-61,2	166,2	7,8	4,4	2,9	6,0
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-4,5	20,1	-18,0	-6,8	1,6	2,0	2,2	1,7
MERCATI								
Spagna	22,6	24,3	-53,9	68,2	6,4	9,0	6,0	8,6
Libia	19,8	63,3	-38,1	3,1	28,6	28,7	19,2	17,9
Turchia	-73,4	398,1	-46,9	211,8	0,4	1,9	1,3	2,9
Libano	-87,8	1785,8	78,2	221,1	0,3	5,1	9,2	21,8
Stati Uniti	11,7	-16,2	0,0	-13,1	1,3	1,1	1,5	1,1
Francia	6,1	34,7	-46,3	51,9	0,5	0,7	0,4	0,6
Gibilterra	-31,8	22,1	-38,3	89,4	33,1	33,4	24,7	32,1
Tunisia	91,2	269,0	-46,8	228,2	1,0	3,7	2,3	5,5
Messico	85,3	-41,8	-92,0	824,8	11,3	8,0	1,0	6,5
Israele	-52,8	39,5	-31,6	100,4	4,5	6,1	4,8	7,7

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2010, per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.IV - Crediti per servizi forniti a non residenti⁽¹⁾

Valori in milioni di euro, var % e quote %

	Valori		Var %	Quote % sul totale	
	2009	2010		2009	2010
Italia Nord Occidentale	24.325	25.172	3,5	42,0	40,0
Piemonte	5.666	5.985	5,6	9,8	9,5
Valle d'Aosta	423	364	-13,8	0,7	0,6
Lombardia	16.360	17.051	4,2	28,3	27,1
Liguria	1.876	1.772	-5,6	3,2	2,8
Italia Nord Orientale	12.153	13.840	13,9	21,0	22,0
Trentino-Alto Adige	1.464	1.630	11,3	2,5	2,6
Veneto	5.297	5.500	3,8	9,2	8,7
Friuli-Venezia Giulia	2.254	3.345	48,4	3,9	5,3
Emilia-Romagna	3.137	3.366	7,3	5,4	5,4
Italia Centrale	17.336	19.741	13,9	30,0	31,4
Toscana	4.181	4.186	0,1	7,2	6,7
Umbria	349	357	2,1	0,6	0,6
Marche	658	539	-18,0	1,1	0,9
Lazio	12.148	14.659	20,7	21,0	23,3
Mezzogiorno	4.037	4.156	3,0	7,0	6,6
Abruzzo	301	311	3,4	0,5	0,5
Molise	39	33	-15,2	0,1	0,1
Campania	1.308	1.513	15,7	2,3	2,4
Puglia	616	629	2,1	1,1	1,0
Basilicata	38	49	29,7	0,1	0,1
Calabria	167	162	-3,0	0,3	0,3
Sicilia	913	829	-9,2	1,6	1,3
Sardegna	655	631	-3,7	1,1	1,0
Totale regioni	57.851	62.910	8,7	100,0	100,0

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 7.V - Fatturato delle imprese estere partecipate⁽¹⁾

Distribuzione percentuale

	2005	2006	2007	2008	2009
Italia nord occidentale	54,3	53,0	47,5	47,9	49,6
Piemonte	24,1	23,2	20,4	21,2	25,2
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	29,3	28,9	26,3	25,9	23,8
Liguria	0,9	0,8	0,7	0,7	0,6
Italia nord orientale	16,1	14,6	12,5	12,0	10,1
Trentino-Alto Adige	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5
Veneto	6,8	6,5	5,5	5,3	4,4
Friuli-Venezia Giulia	1,2	1,0	0,9	0,9	0,7
Emilia-Romagna	7,4	6,4	5,6	5,3	4,5
Italia centrale	27,9	30,8	38,4	38,6	38,9
Toscana	2,5	2,6	2,3	2,3	2,1
Umbria	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Marche	1,6	1,5	1,4	1,4	1,2
Lazio	23,7	26,5	34,6	34,7	35,5
Mezzogiorno	1,6	1,7	1,6	1,5	1,3
Abruzzo	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
Puglia	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sicilia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sardegna	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Totale regioni	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Merci e servizi.

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

Tavola 7.VI - Addetti delle imprese italiane a partecipazione estera⁽¹⁾
Distribuzione percentuale

	1.1.2006	1.1.2007	1.1.2008	1.1.2009	1.1.2010
Italia nord occidentale	64,2	63,9	59,5	58,5	57,8
Piemonte	13,1	12,8	10,9	10,7	10,2
Valle d'Aosta	0,5	0,5	0,5	0,2	0,2
Lombardia	48,4	48,5	45,7	45,1	44,9
Liguria	2,1	2,2	2,4	2,5	2,5
Italia nord orientale	15,1	15,1	14,6	15,1	14,7
Trentino-Alto Adige	1,8	1,9	1,7	1,7	1,6
Veneto	5,0	5,1	5,0	5,1	5,0
Friuli-Venezia Giulia	2,4	2,1	1,9	2,0	1,9
Emilia-Romagna	5,9	5,9	5,9	6,3	6,2
Italia centrale	15,1	15,2	20,6	21,2	22,4
Toscana	3,7	3,6	3,6	3,5	3,6
Umbria	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Marche	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5
Lazio	10,1	10,3	15,9	16,5	17,6
Mezzogiorno	5,6	5,9	5,4	5,2	5,2
Abruzzo	2,3	2,4	2,3	2,2	2,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Campania	1,2	1,3	1,2	1,0	1,1
Puglia	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Basilicata	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Calabria	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Sicilia	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Sardegna	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5
Totale regioni (unità)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Merci e servizi.

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

Le imprese

Redatto da
Alessia Proietti
 (ICE – Area Studi,
 Ricerche e
 Statistiche) con la
 supervisione di
Lelio Iapadre,
 Università dell'Aquila.
 Si ringrazia il
Prof. Mutinelli –
 Università di Brescia
 - per il suo contributo
 alla stesura del
 paragrafo 2.

La ripresa delle esportazioni italiane nel 2010 (a un tasso del 16 per cento) è il risultato di un aumento del numero di operatori all'export di circa 11.700 unità, pari al 6 per cento rispetto al 2009, e di un aumento del 9,4 per cento del valore medio esportato da questi operatori.

La ripresa ha interessato tutte le classi dimensionali di imprese esportatrici, anche se in misura non omogenea: la crescita più sostenuta ha riguardato le imprese più grandi, quelle con fatturato estero superiore ai 50 milioni di euro, che hanno esportato il 21,2 per cento in più rispetto al 2009. Se lo scorso anno era emersa una precisa correlazione negativa tra la dinamica delle esportazioni e le dimensioni aziendali, quest'anno sono stati gli esportatori più grandi a beneficiare della vivacità della domanda internazionale: questa circostanza, oltre che ripristinare la tendenza prevalente negli ultimi anni verso una maggiore concentrazione delle esportazioni tra le imprese medie e grandi, si configura almeno parzialmente come correzione di quanto successo nell'anno precedente.

La migliore performance delle imprese più grandi si deve in buona parte alle dinamiche settoriali e, soprattutto, geografiche della domanda. La ripresa, pur diffusa in tutti i mercati, si è compiuta con intensità differenti: i tassi di crescita più sostenuti si sono avuti nei mercati più lontani, raggiunti più facilmente dalle imprese di dimensioni maggiori; nelle aree di specializzazione dell'Italia, quali l'Ue e il bacino del Mediterraneo, la ripresa si è compiuta solo in parte, condizionando negativamente la performance delle PMI, più orientate su questi mercati.

Se si estende il periodo di osservazione all'intero biennio 2009-10, tuttavia, il dettaglio delle esportazioni per classe di fatturato all'export mostra che solo per le imprese più piccole si è compiuto per intero il ritorno sui livelli pre-crisi, tanto nel numero di operatori quanto per il livello di fatturato.

Nel loro insieme, le imprese esportatrici, più esposte alla concorrenza dei mercati internazionali, presentano nei confronti delle non-esportatrici una maggiore produttività apparente e profittabilità, in termini di valore aggiunto per addetto la prima e di quota dei profitti sul valore aggiunto la seconda. Il vantaggio di cui deve godere un'impresa per riuscire a esportare, espresso in termini di dimensione, produttività e intensità di lavoro qualificato, è particolarmente rilevante nel caso delle imprese di dimensioni minori, per le quali tale vantaggio deve compensare i più elevati oneri della presenza sui mercati internazionali.

Con riferimento ai processi di internazionalizzazione produttiva, i dati commentati in questa sede sono tratti dalla banca dati ICE-Reprint, costruita con la collaborazione del Politecnico di Milano e si riferiscono alla situazione all'1.1.2010. L'ultimo anno osservato è dunque il 2009, anno in cui sono stati particolarmente evidenti gli effetti della crisi economica e finanziaria.

Va rimarcato come, pur in presenza di un forte calo della domanda in tutti i principali mercati di sbocco, tra il 2008 e il 2009 il numero delle partecipate all'estero delle imprese italiane sia cresciuto dell'1,6 per cento, portandosi a 24.143 unità. Analogo incremento ha interessato il numero degli addetti, cresciuto dell'1,5 per cento e stimabile ad inizio 2010 in circa 1.415.000 unità; è infine rimasto sostanzialmente stabile (+0,2 per cento) il fatturato generato dalle partecipate estere, pari a 456 miliardi di euro (a fronte – è bene ricordare – di un calo delle esportazioni italiane di beni e servizi pari nel 2009 al 21,4 per cento rispetto al 2008). Nel complesso, tra il 2004 e il 2009 il numero delle partecipate estere delle imprese

italiane è cresciuto del 21,4 per cento, il numero dei relativi addetti del 16,8 per cento e il loro fatturato, in termini nominali, del 53,6 per cento. A fronte della crisi, le imprese italiane hanno consolidato le posizioni precedentemente guadagnate sullo scenario internazionale senza ricorrere a massicce dimissioni; piuttosto, alcune di esse hanno saputo talvolta cogliere attraverso acquisizioni mirate importanti opportunità per rafforzare il proprio posizionamento internazionale nel medio e lungo periodo.

La presenza internazionale delle imprese italiane mantiene una forte polarizzazione sul mercato europeo e segnatamente sui paesi UE, ma è in atto un progressivo spostamento verso i nuovi mercati, dove si dirigono in prevalenza le nuove iniziative di investimento. Negli ultimi cinque anni l'Europa ha visto ridursi di circa cinque punti percentuali la propria quota in termini di numero di addetti delle partecipate italiane all'estero, a vantaggio principalmente delle Americhe e dell'Estremo oriente. La consistenza delle attività a partecipazione italiana nelle altre aree emergenti è invece cresciuta a tassi vicini alla media complessiva.

Gli investimenti produttivi in uscita dall'Italia sono in gran parte frutto delle scelte strategiche delle grandi imprese. Le case-madri italiane con un numero di addetti superiore ai 250 rappresentavano nel 2009 quasi i quattro quinti della forza lavoro totale all'estero e oltre il 90 per cento del fatturato complessivo generato dalle imprese estere partecipate dalle imprese italiane. La quota spettante alle grandi imprese è tornata ad aumentare con decisione a partire dal 2007, dopo quindici anni in cui la crescita più sostenuta delle attività d'investimento produttivo all'estero era dovuta alle imprese con un numero di addetti compreso tra 50 e 249, quelle del cosiddetto *quarto capitalismo*. A queste imprese fa oggi capo il 12,8 per cento dei dipendenti e il 6,4 per cento del fatturato delle partecipate estere.

Per quanto riguarda le aziende investitrici delle classi micro (fino a 9 addetti) e piccola (da 10 a 49 addetti), che pesano complessivamente per il 6,8 per cento sul totale degli addetti e per il 2,6 per cento del fatturato, va tuttavia ricordato che assumono presumibilmente maggiore importanza nelle strategie di espansione internazionale le cosiddette "forme leggere" di internazionalizzazione, come gli accordi di tipo commerciale o tecnico-produttivi o i progetti di collaborazione, che comportano una maggiore flessibilità e minori costi fissi per l'impresa.

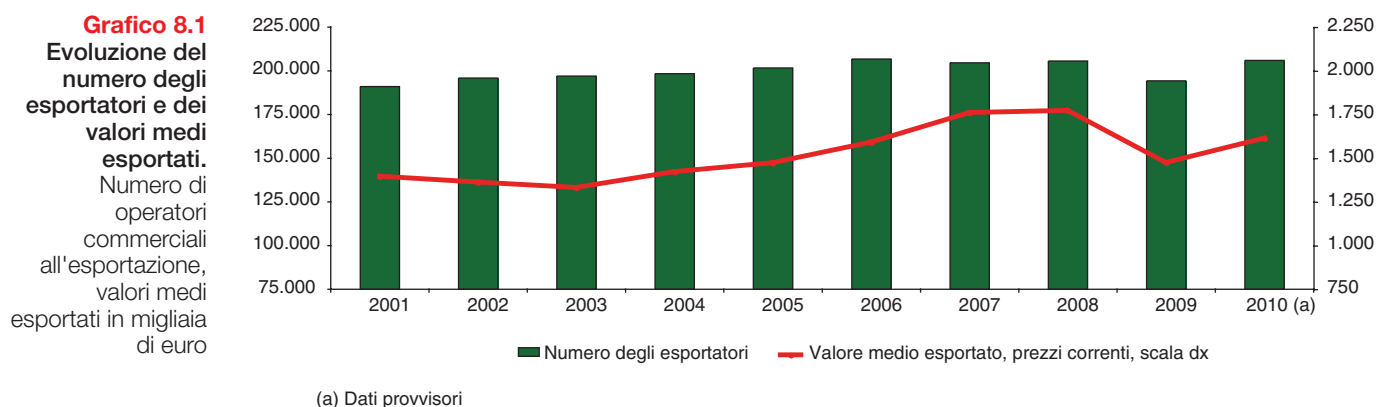
L'indagine Istat sulle multinazionali presenti in Italia offre informazioni statistiche comparabili a quelle degli altri paesi dell'Unione europea. Ne emerge la conferma che la capacità di attrarre investimenti diretti esteri è in Italia nettamente inferiore a quella di altri paesi europei di dimensioni simili. Ciò è in parte dovuto a un effetto di composizione settoriale, perché la presenza delle multinazionali si concentra in settori a forti economie di scala e ad alta intensità di ricerca, relativamente meno presenti in Italia. Tuttavia, anche all'interno di ciascun settore, il grado di multinazionalizzazione passiva dell'economia italiana, misurato in termini di addetti, appare generalmente inferiore a quello di Francia e Germania.

Le recenti acquisizioni di importanti partecipazioni o addirittura del controllo di alcune imprese italiane da parte di investitori esteri hanno peraltro rinfocolato il dibattito sulla necessità di difendere l'"italianità" delle nostre imprese. A nostro giudizio, sarebbe opportuno avviare piuttosto un serio dibattito sul tema del perdurare di una attrattività assai modesta dell'Italia nei confronti della componente degli investimenti diretti dall'estero maggiormente "espansiva" per la base economica nazionale, quella degli investimenti *greenfield* e quelli per ampliamenti delle attività già possedute dagli investitori esteri. Da un lato, infatti, un più elevato afflusso di investimenti diretti dall'estero e una maggiore presenza di imprese multinazionali, grazie alla loro efficienza e innovatività, potrebbe dare un contributo prezioso alla competitività del Paese, favorendo un processo di cambiamento strutturale verso i settori a più elevato contenuto tecnologico e di ricerca che appare sempre più essenziale per allineare il nostro sistema economico a quello dei maggiori paesi industrializzati e a più alto tasso di crescita del Pil; dall'altro lato, la ripresa post-crisi potrebbe risultare meno faticosa e foriera di positive evoluzioni se accompagnata da un flusso di investimenti diretti dall'estero più intenso e di più alta qualità.

8.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane

Alla fine del 2010 il numero degli operatori attivi all'esportazione¹, cresciuto nel corso dell'anno di circa 11.700 unità (+6 per cento rispetto all'anno precedente), si è portato a 205.974, recuperando completamente la perdita subita nel 2009; per contro il valore complessivo delle vendite estere, pur essendo cresciuto del 16 per cento rispetto all'anno precedente, si è attestato sui 332 miliardi di euro, pari soltanto al 91,2 per cento del valore del 2008. La crescita così sostenuta del numero di esportatori potrebbe essere stata favorita dal deprezzamento dell'euro che, come in precedenti esperienze simili, ha reso più remunerativo l'ingresso sui mercati esteri.

La riduzione del numero di operatori registrata tra il 2008 e il 2009 era stata molto forte (-5,5 per cento) ma comunque minore della flessione complessiva delle esportazioni (-21,4 per cento); in maniera analoga, la ripresa delle vendite all'estero nel 2010 è stata più ampia di quella relativa al numero di operatori; il valore medio del fatturato estero di ciascun operatore è così tornato a crescere, tanto nella valutazione a prezzi correnti (+9,4 per cento), quanto in quella a prezzi costanti (+ 6,5 per cento).



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

La caduta del numero degli esportatori nel 2009 era stata, inoltre, di intensità crescente al crescere delle dimensioni aziendali (misurate in termini di fatturato all'export), riflettendo non soltanto l'uscita dai mercati esteri di molte imprese, ma anche lo scivolamento di molte altre verso classi di fatturato più basse. Anche da questo punto di vista il 2010 rappresenta una sia pur parziale correzione: l'intensità della ripresa del numero degli esportatori (il cosiddetto "margine estensivo") cresce al crescere delle dimensioni aziendali, anche per effetto di un ritorno di molte imprese a classi di fatturato superiori. Tuttavia, soltanto nella classe più bassa il numero degli esportatori supera il suo livello del 2008, sospinto verso l'alto anche dagli effetti del deprezzamento dell'euro. In tutte le altre classi dimensionali il recupero è solo parziale e anzi il livello del 2010 risulta generalmente inferiore anche rispetto a quello del 2001 (addirittura nella classe tra 75 e 250 continua la caduta). Questi dati sembrano confermare un processo di selezione competitiva delle imprese esportatrici, combinato con il continuo ingresso di piccole imprese, che si affacciano per la prima volta sui mercati esteri.

¹ L'Istat definisce *operatore economico del commercio con l'estero* il soggetto economico, identificato attraverso la partita IVA, che risulta aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato; con *impresa esportatrice/importatrice*, invece, l'Istat identifica un'impresa dell'industria e dei servizi che, sulla base dell'integrazione tra l'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA) e quello degli operatori economici del commercio estero, risulta aver effettuato transazioni commerciali con l'estero nel periodo di osservazione. In questo capitolo le due espressioni sono utilizzate come sinonimi. Si tenga presente, tuttavia, che per gli *operatori* sono disponibili i dati del 2010, mentre i dati sulle *imprese esportatrici/importatrici* sono disponibili fino al 2009.

Tavola 8.1 - Operatori per classe inflazionata di valore delle esportazioni

CLASSI DI VALORE DELLE ESPORTAZIONI (a) in migliaia di euro	2001		2008		2009			2010 (b)		
	operatori		operatori		operatori			operatori		
	numero	peso %	numero	peso %	numero	peso %	var % 09-10	numero	peso %	var % 09-10
0-75	112.672	59,0	128.411	62,4	123.539	63,6	-3,8	133.637	64,9	8,2
75-250	26.402	13,8	27.277	13,3	25.863	13,3	-5,2	25.589	12,4	-1,1
250-750	20.298	10,6	19.584	9,5	18.297	9,4	-6,6	18.793	9,1	2,7
750-2.500	16.552	8,7	15.509	7,5	14.100	7,3	-9,1	14.687	7,1	4,2
2.500-5.000	6.350	3,3	5.997	2,9	5.119	2,6	-14,6	5.371	2,6	4,9
5.000-15.000	5.739	3,0	5.577	2,7	4.722	2,4	-15,3	5.002	2,4	5,9
15.000-50.000	2.274	1,2	2.393	1,2	1.922	1,0	-19,7	2.142	1,0	11,4
oltre 50.000	729	0,4	895	0,4	693	0,4	-22,6	753	0,4	8,7
Totale	191.016	100,0	205.643	100,0	194.255	100,0	-5,5	205.974	100,0	6,0

(a) Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione

(b) Dati provvisori.

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Le considerazioni esposte con riferimento agli operatori, possono essere riproposte, in linea generale, per il valore delle esportazioni: nell'anno più acuto della crisi internazionale, infatti, la flessione delle vendite all'estero aveva colpito le imprese in misura direttamente proporzionale alla classe dimensionale d'appartenenza. Nel corso del 2010 sembra essersi invertito il segno di questa correlazione: l'incremento delle vendite estere è stato più consistente per le imprese di dimensioni maggiori (nonostante la correlazione non sia stata così "perfetta" come quella, inversa, del 2009). I tassi di crescita più sostenuti si sono registrati per le imprese con i livelli di fatturato all'estero superiori ai 5 milioni di euro (+17,9 per cento in media), imprese che hanno contribuito alla crescita per oltre 14 dei 16 punti percentuali complessivi. Le vendite di questi operatori rappresentano oltre i quattro quinti (80,7 per cento) del totale esportato. L'abbassamento della loro quota, che si era prodotto a seguito della caduta delle esportazioni tra il 2008 e il 2009, aveva interrotto una tendenza positiva pressoché costante nell'ultimo decennio.

Sulla migliore performance delle imprese più grandi, al netto del naturale rimbalzo che era facilmente ipotizzabile dopo la caduta del 2009, si riflettono anche le dinamiche settoriali e, soprattutto, geografiche della domanda internazionale espressa dai mercati nel 2010². Una delle caratteristiche principali della generalizzata ripresa dei commerci, infatti, è stata la diversa intensità con cui essa si è realizzata nelle singole aree geografiche: il contributo più vistoso alla crescita delle importazioni mondiali è da attribuire ai mercati dell'Asia orientale e latino-americano, mentre alcune aree geografiche di specializzazione dell'Italia, quali l'intero mercato Ue e tutto il bacino del Mediterraneo, con alcuni paesi coinvolti in una serie di sommovimenti politici, sono cresciute meno della media. I mercati più dinamici sono raggiunti più facilmente dalle imprese di dimensioni maggiori, il che ha contribuito a sostenere la loro quota sul totale delle nostre vendite all'estero.

Se si estende il periodo di osservazione all'intero biennio 2009-10, il dettaglio delle esportazioni per classe di fatturato all'export rivela comunque performance piuttosto eterogenee: il ritorno del numero di operatori sui livelli pre-crisi si mostra pienamente compiuto, infatti, soltanto nella classe più piccola, quella che include gli esportatori con fatturato estero fino a 75.000 euro; a questa circostanza si è giunti verosimilmente, oltre che con l'ingresso di nuovi operatori sui mercati esteri, a seguito del ritorno di operatori che ne erano stati esclusi nel periodo immediatamente precedente. La classe immediatamente successiva, quella che include le imprese con fatturato estero compreso tra i 75.000 e i 250.000 euro annui, è l'unica ad aver registrato un numero di presenze inferiore a quello del

² Sulle caratteristiche del "Modello di specializzazione italiano per classi dimensionali di imprese" si veda, il contributo di E. Borghi e R. Helg.

2009, nonostante una variazione positiva delle vendite estere. La classe con la crescita più sostenuta, ad un tasso dell'11,4 per cento, è stata quella che comprende gli operatori con livello di esportazioni compreso tra i 15 e i 50 milioni di euro.

Considerando i valori, si nota che le esportazioni hanno superato i livelli pre-crisi non soltanto per la classe di fatturato estero più bassa, ma anche per quella compresa tra i 250.000 e 750.000 euro per i quali, tra il 2009 e il 2010, si è sperimentato un incremento del 7,5 per cento. Al crescere della fascia di esportazioni e a partire da questa classe, la dinamica delle esportazioni è stata via via più sostenuta ma non abbastanza da compensare quanto accaduto nel 2009, tanto che la distanza da recuperare rispetto al 2008 appare ancora crescente al crescere delle dimensioni aziendali³.

Tavola 8.2 - Esportazioni per classe inflazionata di valore
Valori in milioni di euro

CLASSI DI VALORE DELLE ESPORTAZIONI (in migliaia di euro)	2001 esportazioni			2008 esportazioni			2009 esportazioni				2010 ^(b) esportazioni				indice, base 2008=100
	valori	peso % cumulata	%	valori	peso % cumulata	%	valori	peso % cumulata	%	var % 08-09	valori	peso % cumulata	%	var % 09-10	
0-75	1.724	0,6	0,6	2.242	0,6	0,6	2.148	0,8	0,8	-4,2	2.335	0,7	0,7	8,7	104,1
75-250	3.541	1,3	2,0	4.483	1,2	1,8	4.211	1,5	2,2	-6,1	4.375	1,3	2,0	3,9	97,6
250-750	8.539	3,2	5,2	10.001	2,7	4,6	9.314	3,3	5,5	-6,9	10.016	3,0	5,0	7,5	100,2
750-2.500	21.706	8,1	13,3	24.890	6,8	11,4	22.494	7,9	13,3	-9,6	24.546	7,4	12,4	9,1	98,6
2.500-5.000	21.022	7,9	21,2	24.442	6,7	18,1	20.867	7,3	20,6	-14,6	22.814	6,9	19,3	9,3	93,3
5.000-15.000	45.257	17,0	38,2	54.606	15,0	33,1	45.638	15,9	36,6	-16,4	50.924	15,3	34,6	11,6	93,3
15.000-50.000	54.283	20,4	58,6	73.143	20,1	53,2	57.934	20,2	56,8	-20,8	67.200	20,2	54,9	16,0	91,9
oltre 50.000	110.363	41,4	100,0	170.468	46,8	100,0	123.676	43,2	100,0	-27,4	149.905	45,1	100,0	21,2	87,9
Totale	266.435	100,0		364.275	100,0		286.281	100,0		-21,4	332.116	100,0		16,0	91,2

(a) Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione

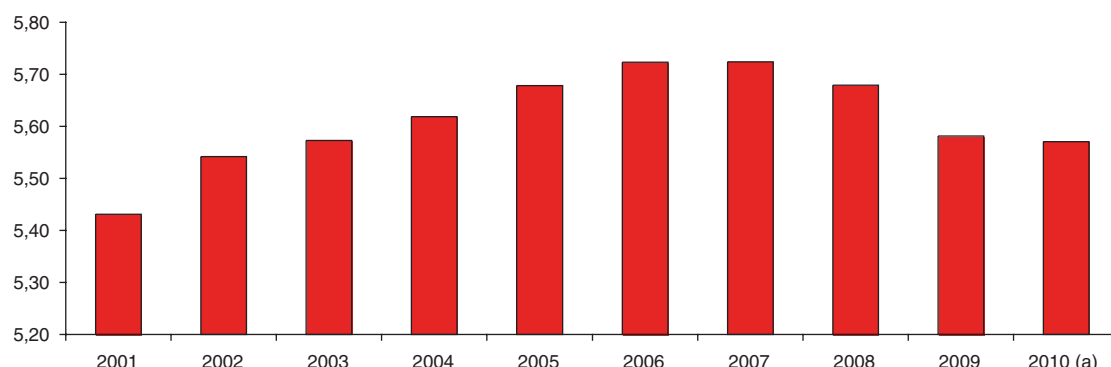
(b) Dati provvisori.

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

È rimasto sostanzialmente invariato, rispetto all'anno precedente, il numero medio dei mercati esteri serviti da ciascun operatore, pari a 5,7 paesi, nonostante l'innalzamento del fatturato medio aziendale, e ciò segna il quarto anno consecutivo di mancata crescita, dopo l'andamento costantemente al rialzo che aveva caratterizzato gli anni precedenti. Questa evidenza risulta particolarmente negativa in un anno di ripresa vigorosa delle esportazioni: il fatto che, rispetto ai livelli massimi raggiunti nel 2006, il numero degli esportatori sia aumentato soltanto nella classe dimensionale più piccola (dove presumibilmente molte imprese esportano su un solo mercato) spiega agevolmente il calo del numero medio di mercati serviti. Tuttavia non si può non tenere conto del fatto che, nello stesso arco di tempo, non sia aumentato, anzi si sia ridimensionato, il numero di operatori appartenenti alle classi caratterizzate da maggior diversificazione geografica, presumibilmente le più grandi, colpite anch'esse dai processi di selezione competitiva che hanno coinvolto le nostre imprese. La diversificazione verso un numero sempre più elevato di mercati di sbocco rivela un certo grado di dinamicità delle imprese; la presenza su diversi mercati, oltre che svincolare i risultati aziendali dagli andamenti di un numero troppo limitato di partner commerciali, è indice di successo competitivo e permette talvolta di ottenere vantaggi di scala relativi alla produzione, distribuzione e commercializzazione del prodotto.

³ A tale proposito, nel suo Rapporto Annuale l'Istat ha pubblicato i risultati di un esercizio svolto su un campione di imprese persistentemente esportatrici tra il 2008 e il 2010, da cui emerge una correlazione negativa tra dimensione delle imprese e grado di recupero dei livelli pre-crisi delle esportazioni. Ferma restando questa relazione, alcune differenze nella capacità di recupero si riscontrano anche con riferimento ai settori, con un ritardo delle imprese per i prodotti intermedi e i beni strumentali, e ai mercati: nel caso delle vendite nell'area extra-UE, infatti, il ritorno sui livelli pre-crisi si è compiuto pressoché completamente (Istat - Rapporto Annuale - La situazione del Paese nel 2010 - Paragrafo 2.4.1 "Crisi e ripresa delle imprese esportatrici", pp. 88-95).

Grafico 8.2
Numero medio
mercati serviti
per esportatore



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

La ridotta dimensione delle aziende esportatrici italiane ha un impatto anche sulle loro potenzialità di diversificazione geografica e la polarizzazione su un numero relativamente⁴ limitato di mercati di sbocco resta una caratteristica delle nostre imprese: solo un operatore commerciale su quattro, infatti, opera su un numero di mercati superiore a 5. La quota di operatori mono-mercato, che si era a lungo stabilizzata intorno al 43,7 per cento del totale, è peraltro cresciuta sensibilmente negli ultimi due anni, portandosi nel 2010 al 44,7 per cento del totale; si tenga conto, tuttavia, del fatto che questa fascia di esportatori è influenzata, più delle altre, dal “turn-over” tra nuovi esportatori e imprese che non operano stabilmente sui mercati esteri e che queste imprese si collocano presumibilmente nella classe con il minor livello di fatturato all’export, l’unica, come già rilevato, a vantare un numero di operatori superiore al livello di massimo del 2006. A differenza di quanto è avvenuto nel 2009, però, la crescita relativa del numero di operatori mono-mercato (divenuti o tornati ad essere attivi sul mercato internazionale) non si è accompagnata nel 2010 ad un innalzamento del peso di questa classe sul valore delle esportazioni che, anzi, è diminuito di tre decimi di punto, riportandosi rapidamente sul livello dell’1,7 per cento registrato nel 2008. Da questo punto di vista, lo spostamento sembrerebbe essere avvenuto, comunque, a favore delle imprese più internazionalizzate, quelle presenti con i loro prodotti in almeno 26 mercati: pur rappresentando meno del 5 per cento degli operatori, infatti, queste imprese hanno esportato il 63,1 per cento del totale, recuperando in un solo esercizio due dei quattro punti persi tra il 2008 e il 2009.

La dimensione d’impresa può essere messa in relazione non solo con il grado di diversificazione geografica dei mercati, ma anche con quello del paniere dei prodotti esportati: oltre la metà (53,2 per cento) delle imprese italiane opera sui mercati internazionali con una sola linea di prodotti; la maggior parte delle quasi 110.000 imprese mono-prodotto, inoltre, esporta in un solo mercato. Il segmento prodotti-mercati che, con circa 43 miliardi di euro di fatturato estero, contribuisce di più alla composizione del totale esportato è quello degli operatori presenti in oltre 40 paesi, con un numero di produzioni compreso tra le 11 e le 25. In un contributo che è parte di questo capitolo⁵, combinando i dati di produzione e di commercio estero a livello di impresa, si mostra che gli esportatori multi-prodotto sono mediamente più grandi, più produttivi e più propensi all’import di quelli mono-prodotto⁶.

⁴ Con riferimento a questo aspetto, i dati Eurostat sulle caratteristiche delle imprese esportatrici rivelano che la quota dell’Italia di imprese che opera su un numero di mercati inferiore a 5 è più bassa dell’analoga media europea, anche con riferimento a paesi come la Francia, che pure presentano un tessuto produttivo di imprese mediamente più grandi delle nostre.

⁵ E. De Angelis, S. De Nardis e C. Pappalardo, “Produttori ed esportatori multi-prodotto”.

⁶ La grande maggioranza di questi operatori, inoltre, vende all’estero beni per un valore maggiore di quello della propria produzione o esporta beni che non produce affatto.

Tavola 8.3 - Esportazioni per classe di valore e merci
Percentuale per classe d'impresa

CLASSE DI VALORE (in migliaia di euro)	2009					2010 ^(a)				
	da 0 a 250	da 250 a 750	da 750 a 5.000	da 5.000 a 50.000	oltre 50.000	da 0 a 250	da 250 a 750	da 750 a 5.000	da 5.000 a 50.000	oltre 50.000
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	2,0	6,3	32,4	48,6	10,8	2,8	6,5	31,3	44,0	15,4
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	2,1	5,5	21,8	19,9	50,6	2,3	4,4	19,5	34,4	39,5
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1,4	2,7	15,7	46,5	33,6	1,7	3,0	15,8	44,3	35,2
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	1,6	3,9	19,9	39,8	34,8	1,8	3,9	19,2	41,5	33,6
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	1,9	3,5	16,9	41,8	35,9	2,1	3,5	15,4	39,5	39,5
Coke e prodotti petroliferi raffinati	0,0	0,1	0,7	3,7	95,5	0,0	0,1	0,5	1,9	97,5
Sostanze e prodotti chimici	0,7	1,9	11,0	37,1	49,2	0,7	1,7	9,5	34,3	53,8
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	0,1	0,3	2,1	13,8	83,7	0,1	0,3	2,1	13,9	83,6
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,6	3,5	18,6	46,7	29,6	1,8	3,5	17,4	44,6	32,7
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	1,0	2,4	12,9	36,7	47,1	1,0	2,1	11,3	35,1	50,5
Computer, apparecchi elettronici ed ottici	1,4	2,9	15,5	39,4	40,9	1,5	2,9	13,7	38,2	43,7
Apparecchi elettrici	0,9	2,1	11,9	36,4	48,6	1,0	2,1	11,3	34,4	51,3
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	1,1	2,4	14,4	39,4	42,7	1,2	2,5	14,1	40,6	41,6
Mezzi di trasporto	0,7	1,1	6,3	19,9	72,2	0,7	1,1	5,5	19,2	73,4
Prodotti delle altre attività manifatturiere	2,3	4,9	23,7	40,9	28,3	2,3	4,7	21,8	40,6	30,6
Altri prodotti n.c.a.	31,9	15,3	14,5	19,2	19,1	24,2	6,5	11,6	26,1	31,6
Totale	2,0	2,9	14,0	35,2	45,9	1,7	2,6	12,9	34,4	48,4

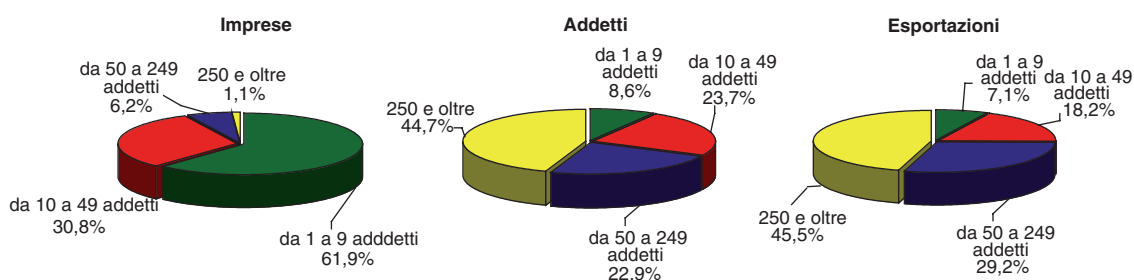
(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Un'analisi degli effetti della crisi più direttamente collegata alle caratteristiche dimensionali d'impresa può essere svolta a partire dai dati Istat sulle imprese esportatrici distinte per classe di addetti; da questi dati non è possibile cogliere molte informazioni sulla fase di ripresa, perché disponibili solo fino al 2009. Le imprese che hanno smesso di esportare tra il 2008 e il 2009 sono state oltre 10.000, pari al 5,6 per cento del totale. Confrontando i dati relativi agli ultimi due anni disponibili, si può notare che il numero delle imprese esportatrici si è ridotto in tutte le fasce dimensionali, con la sola eccezione di quelle con un numero di addetti compreso tra i 250 e i 500. Comune a tutte le classi di imprese è invece la riduzione del peso delle esportatrici sull'insieme delle imprese attive, passato in media dal 4,2 al 4 per cento, con riduzioni particolarmente vistose nel caso delle medie imprese. A fine 2009 il numero di addetti delle imprese esportatrici era inferiore di circa 200.000 unità a quello del 2007, nonostante un sensibile incremento nella classe dimensionale più grande.

Per quanto riguarda la composizione merceologica, 87.550 delle 180.000 imprese esportatrici di fine 2009 operavano nel settore manifatturiero. Per queste imprese, diminuite del 4,4 per cento (pari a poco più di 4.000 unità), la riduzione è stata più contenuta di quanto non sia accaduto per le imprese commerciali, ridottesi del 5,2 per cento. 6.000 delle 10.000 imprese non più esportatrici appartengono alla tipologia delle micro-imprese, con un

Grafico 8.3
Composizione delle imprese, degli addetti e delle esportazioni per classe di addetti delle imprese esportatrici. Anno 2009



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

numero di addetti inferiore alla decina. L'unico settore manifatturiero in cui il numero delle imprese esportatrici non si è ridotto è quello dei *prodotti alimentari e delle bevande*, sebbene all'interno del comparto la categoria delle imprese più grandi abbia subito una consistente riduzione. In altri settori del *made in Italy* tradizionale, più specificamente quelli del comparto moda, la riduzione è stata particolarmente consistente e diffusa, con picchi del 9 e dell'11,9 per cento per le imprese con un numero di addetti compreso tra i 20 e i 49 e i 100 e i 249 rispettivamente.

Le microimprese, quelle che impiegano fino a 9 addetti, hanno quote di fatturato superiori alla propria media manifatturiera in tutti i settori del *made in Italy* tradizionale, con la sola eccezione dei *mobili*, e appaiono molto polarizzate sui propri settori di specializzazione. Una struttura settoriale piuttosto diversa, oltre che meno concentrata, si mostra per le altre piccole imprese⁷, quelle con un numero di addetti compreso tra i 10 e i 50: in questo caso la specializzazione è relativamente più orientata alla lavorazione dei *metalli*, della *meccanica specializzata*, dei prodotti a largo consumo (*gomma e plastica*) e ad alcune tipologie di beni intermedi del comparto *chimico*. Similmente orientate dal punto di vista settoriale appaiono le medie imprese, il cui ruolo spicca tuttavia anche nei settori dei *mezzi di trasporto e dell'elettronica*. Le grandi imprese giocano invece un ruolo fondamentale nel settore della *raffinazione petrolifera*, nell'*industria chimico-farmaceutica* e in quella dei *mezzi di trasporto*.

Non si riscontrano grandi differenze tra le classi dimensionali di imprese dal punto di vista della composizione dei mercati di sbocco: tutte le classi destinano ai mercati europei circa il 70 per cento delle proprie vendite all'estero; le medie imprese appaiono relativamente più polarizzate sul mercato Ue e leggermente più indietro sui mercati europei non Ue. Per quanto riguarda i mercati extra europei, le micro imprese destinano una quota relativamente più alta delle proprie esportazioni ai partner dell'Africa settentrionale e del Medio Oriente, mentre per le altre PMI è molto importante il mercato dell'America settentrionale. Per tutte le classi dimensionali è cresciuto sensibilmente il peso dei mercati asiatici.

Se è vero che le imprese che esportano sono più esposte alla concorrenza dei mercati internazionali, esse presentano nei confronti delle non-esportatrici alcune differenze che possono essere tradotte in termini di maggiore produttività e/o qualità dell'output. I dati sugli indicatori economici delle imprese diffusi dall'Istat lo scorso ottobre⁸, e riassunti nel grafico 8.5, mostrano peraltro che questa superiorità delle imprese esportatrici si ritrova per

Tavola 8.4 - 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

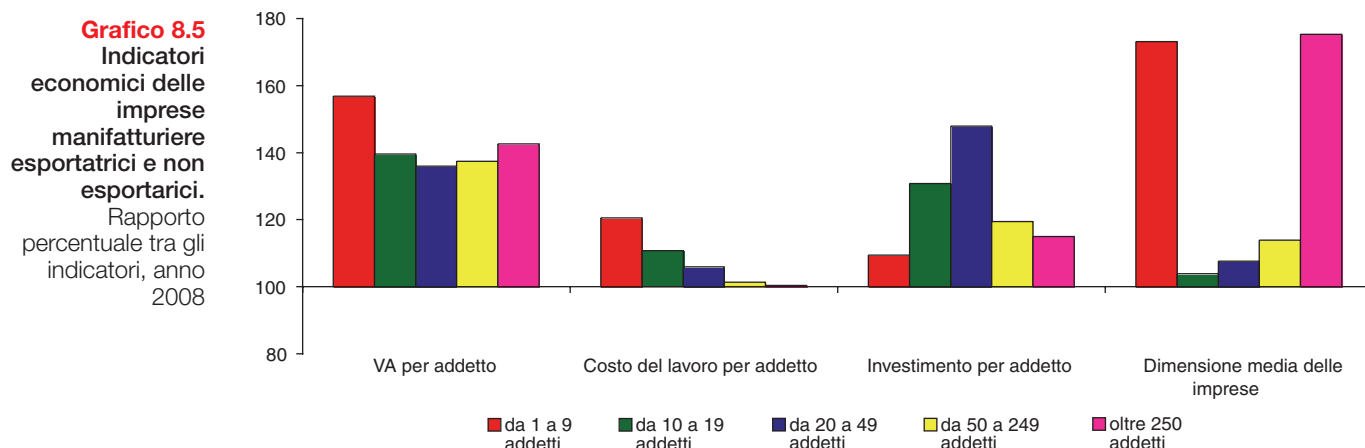
CLASSE DI ADDETTI	2008						2009					
	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Addetti non specificati (a)	Totale	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Addetti non specificati (a)	Totale
Europa	6,0	18,2	29,4	45,4	1,0	254.807	7,1	18,2	29,4	44,2	1,0	197.242
Africa settentrionale	9,1	17,8	21,2	51,3	0,5	12.739	9,8	17,4	27,0	45,4	0,3	10.944
Altri paesi africani	10,7	23,6	26,2	39,1	0,4	4.465	10,5	26,6	21,4	41,2	0,2	4.331
America settentrionale	4,8	16,1	28,0	50,8	0,3	24.588	4,7	15,1	30,1	49,6	0,4	18.187
America centro-meridionale	5,4	15,2	24,5	54,6	0,3	11.827	5,6	16,5	26,1	51,4	0,4	8.760
Medio Oriente	7,4	17,1	30,7	44,3	0,6	17.462	7,9	18,3	29,4	44,0	0,5	14.175
Asia centrale	5,8	17,3	30,8	44,8	1,3	4.657	5,4	14,5	26,3	48,3	5,5	4.939
Asia orientale	6,7	18,2	28,1	46,1	0,9	21.471	7,1	19,0	27,4	45,8	0,7	19.638
Oceania e altri territori	5,2	16,3	24,2	54,0	0,3	4.677	5,2	18,0	24,7	51,8	0,4	3.250
Mondo	6,2	17,9	28,7	46,3	0,9	356.692	7,0	18,1	28,9	45,1	0,9	281.466

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

⁷ Cfr. Tavola 5.1.3 dell'Annuario "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", Volume I°

⁸ Cfr. "Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi", Istat - 27 ottobre 2010

tutte le classi dimensionali, pur con intensità che variano da indicatore ad indicatore. Per riuscire a esportare, in pratica, bisogna ad esempio essere più grandi; da questo punto di vista, peraltro, la differenza con le non esportatrici è molto più marcata per le imprese delle classi estreme, e in particolare per quelle più grandi, impegnate in settori a maggiori economie di scala, e per le più piccole, rispetto alle quali il termine di paragone è costituito da una grande quantità di micro-imprese non esportatrici. In un esercizio analogo svolto nella scorsa edizione di questo Rapporto, avevamo sottolineato che il divario tra imprese esportatrici e non decresceva rapidamente al crescere delle dimensioni aziendali, fino a rovesciarsi per la classe dimensionale più elevata. In altri termini, si era detto che le grandi imprese (oltre 250 addetti) esportatrici fossero più grandi di quelle non esportatrici, ma non migliori di esse in termini di produttività, intensità di capitale e di lavoro qualificato. I dati del 2008 confermano soltanto parzialmente questa immagine e il cambiamento intervenuto riflette presumibilmente i processi di riqualificazione di cui si è detto e che le grandi imprese sono state in grado di affrontare. Tuttavia resta evidente che il vantaggio di cui deve godere un'impresa per riuscire a esportare, espresso in termini di scala, produttività e intensità di lavoro qualificato, è particolarmente rilevante nel caso delle imprese di dimensioni minori, per le quali tale vantaggio deve compensare i più elevati oneri della presenza sui mercati internazionali.



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

8.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane

L'attività di internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane comprende iniziative diverse sia per natura che per rilevanza economica, abbracciando una varietà di forme intermedie tra le esportazioni e gli investimenti diretti esteri. Queste modalità, definite talvolta come strategie di internazionalizzazione "leggera", vanno dagli accordi di tipo commerciale o tecnico-produttivo, ai progetti di collaborazione più strutturata (joint-venture), fino alla nascita di imprese estere, con capitali locali, ad opera di imprenditori italiani. I dati presentati in questo paragrafo riguardano esclusivamente le attività di investimento diretto all'estero, cioè sia le acquisizioni di quote di imprese straniere già operanti, sia la costituzione ex novo di unità produttive (gli investimenti *greenfield*). Si tratta di elaborazioni effettuate a partire dalla banca dati ICE-Reprint, costruita con la collaborazione del Politecnico di Milano.

Deve subito essere sottolineato come l'aggiornamento della banca dati ICE-Reprint scosti un anno di ritardo rispetto ai dati del commercio internazionale; i dati più recenti, in questa sede commentati, si riferiscono alla situazione all'1.1.2010 e dunque l'ultimo anno osservato è il 2009, nel quale sono stati particolarmente evidenti gli effetti sulle variabili

macroeconomiche della crisi economica e finanziaria da cui stiamo solo ora faticosamente uscendo. Va dunque rimarcato come, pur in presenza di una crisi globale ormai conclamata e di un forte calo della domanda in tutti i principali mercati di sbocco, tra il 2008 e il 2009 il numero delle partecipate all'estero delle imprese italiane sia cresciuto dell'1,6 per cento, portandosi a 24.143 unità⁹. Analogo incremento ha interessato il numero degli addetti, cresciuto dell'1,5 per cento e stimabile, ad inizio 2010, in circa 1.415.000 unità¹⁰; è infine rimasto sostanzialmente stabile (+0,2 per cento) il fatturato generato dalle partecipate estere, pari a 456 miliardi di euro¹¹ (a fronte – è bene ricordare – di un calo delle esportazioni italiane di beni e servizi pari nel 2009 al 21,4 per cento).

In passato, in corrispondenza di altre crisi economiche di rilevanza globale quali quelle del 1973-1974 e del 1980-1981 (i due *shock* petroliferi), o quella di inizio millennio conseguente allo scoppio della bolla della *new economy*, la risposta strategica delle imprese italiane aveva sempre determinato una più o meno ampia contrazione nella consistenza complessiva delle attività all'estero, quale conseguenza del forte ridimensionamento di alcuni grandi gruppi in forte difficoltà e/o di strategie di rifocalizzazione delle medie e grandi imprese nazionali sul *core business*, troppo spesso ampiamente focalizzato sul mercato interno, con conseguenti significative dismissioni delle attività precedentemente sviluppate all'estero. La risposta delle imprese italiane alla crisi innescatasi nel 2007-2008, peraltro di portata ancora più ampia delle precedenti, è stata assai diversa. Certamente la crisi ha indotto le imprese a riconsiderare le strutture aziendali, apportando laddove necessario opportuni tagli e ristrutturazioni, talvolta anche dolorose, ma non si segnalano vere e proprie "ritirate" dalle posizioni faticosamente raggiunte negli anni precedenti sui mercati internazionali e dismissioni su larga scala.¹² Nel complesso, tra il 2004 e il 2009 il numero delle partecipate estere delle imprese italiane è cresciuto del 21,4 per cento, il numero dei relativi addetti del 16,8 per cento e il loro fatturato, in termini nominali, del 53,6 per cento. A fronte della crisi, le imprese italiane hanno dunque cercato, per quanto possibile, di mantenere e consolidare le posizioni precedentemente guadagnate; non sono anzi mancati casi in cui alcune di esse hanno saputo cogliere, attraverso acquisizioni mirate, importanti opportunità per rafforzare il proprio posizionamento internazionale nel medio e lungo periodo.¹³

La ripartizione geografica delle attività partecipate dalle multinazionali italiane presenta molte analogie con l'orientamento del commercio estero¹⁴: nel 2010 il 69 per cento delle esportazioni di beni e servizi dell'Italia si è diretto in Europa (era il 72,3 per cento circa nel 2004), mentre le succursali europee nello stesso anno hanno generato il 66,1 per cento del fatturato estero delle multinazionali italiane (la quota dell'Europa era il 72,6 nel 2004). La presenza internazionale delle imprese italiane mantiene dunque una forte polarizzazione sul mercato europeo e segnatamente sui paesi UE; tuttavia come per le esportazioni, è in atto un relativamente lento ma progressivo spostamento verso i nuovi mercati, dove si dirigono in prevalenza le nuove iniziative di investimento. Nel dettaglio, all'inizio del 2010 oltre la metà delle partecipate estere di imprese italiane (51 per cento) aveva sede nell'Unione europea, ma nel corso degli ultimi anni il peso di quest'area sul totale degli investimenti italiani si è ridotto, soprattutto se si guarda alla loro consistenza

9 Al 1.1.2010. Si tenga presente che i dati gli addetti e il numero delle partecipate sono variabili di stock. Quando non diversamente specificato nel testo si farà riferimento a questi dati indicando convenzionalmente l'anno precedente.

10 Vedi nota precedente.

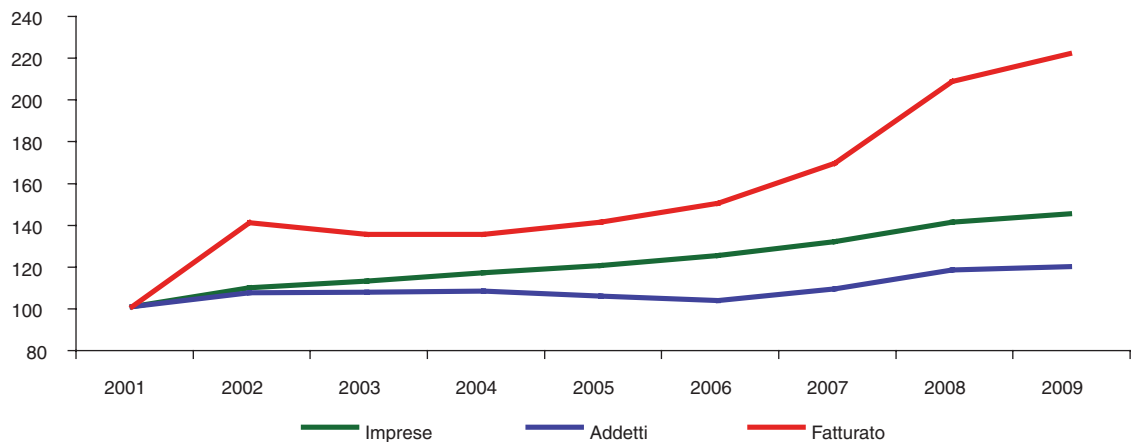
11 Anno 2009. Si tenga presente che il fatturato è una variabile di flusso e il dati presentato è riferito al periodo compreso tra il 1° gennaio e il 31 dicembre di ciascun anno.

12 A questo proposito va inoltre ricordato come il periodo immediatamente precedente la crisi fosse stato assai positivo sul lato dell'espansione multinazionale delle imprese italiane, segnatamente nel settore dei servizi, grazie anche al buon andamento dei mercati finanziari e ad un cambio favorevole rispetto al dollaro. Nel periodo compreso tra l'inizio del 2005 e l'inizio del 2009, il numero delle partecipate estere era cresciuto del 19,5 per cento, il numero dei loro addetti del 15 per cento e il fatturato da essere generato addirittura del 53,3 per cento in termini nominali.

13 Valga per tutti l'ingresso di Fiat nel capitale di Chrysler, avvenuto nel corso del 2009 a fronte di un investimento nominalmente nullo e legato a specifici impegni assunti sul fronte del risanamento del gruppo automobilistico nordamericano.

14 Con riferimento al legame tra internazionalizzazione produttiva ed esportazioni, si rimanda al contributo "Le affiliate estere come "piattaforma" per le esportazioni" di E. Bilotta e E. Trinca, Istat

Grafico 8.6
Le controllate
italiane all'estero.
 Indici base
 2001=100



Fonte: elaborazione su dati ICE-Reprint

in termini di numero di addetti delle partecipate estere (sceso al 45,1 per cento del totale nel 2009, contro il 51,2 per cento del 2004) e di volume d'affari (passato dal 66,3 per cento del 2004 al 60,1 per cento del 2009, con un calo di oltre tre punti percentuali solo nell'ultimo anno).

Lo spostamento è avvenuto in parte a favore dei paesi europei non Ue (la cui incidenza, in termini di addetti, è cresciuta dall'11,6 per cento del 2004 al 12,5 per cento del 2009), ma soprattutto a favore delle Americhe e dell'Estremo Oriente. Grazie soprattutto ad alcuni importanti investimenti nei settori delle *utilities* e dei servizi, negli ultimi anni è tornata a crescere la consistenza delle partecipazioni italiane in America latina, che rappresenta la seconda area più rilevante per gli investimenti italiani all'estero (14,5 per cento degli addetti totali all'estero nel 2009, contro il 13 per cento del 2004). Si è parimenti interrotto un trend di lungo periodo che aveva visto progressivamente scendere l'incidenza sulle partecipazioni italiane all'estero del Nord America, area la cui quota in termini di addetti è risalita al 9,7 per cento nel 2009 dal 7,2 per cento del 2004 (e dal 6,4 per cento del 2006), per effetto soprattutto della partecipazione assunta nel corso del 2009 da Fiat in Chrysler.

In crescita anche la quota spettante, in termini di addetti, all'Estremo Oriente (dal 7,1 per cento del 2004 allo 8,8 per cento del 2009); non mostrano invece apprezzabili variazioni le quote spettanti alle altre aree emergenti, dove dunque la consistenza delle partecipazioni italiane è cresciuta negli ultimi cinque anni a tassi sostanzialmente allineati alla media complessiva.¹⁵

Incrementi di fatturato particolarmente sostenuti sono stati registrati dalle affiliate collocate in Africa settentrionale (dal 2 per cento del 2004 al 4,2 per cento nel 2009), a fronte peraltro di una crescita delle iniziative e degli addetti sostanzialmente in linea con la media. Ciò riflette presumibilmente l'apprezzamento registrato nella media del periodo dalle quotazioni del greggio, concentrandosi gran parte del fatturato realizzato in quest'area dalle multinazionali italiane nei settori dell'estrazione e della raffinazione petrolifera.

All'opposto, il deprezzamento del dollaro potrebbe aver influito sulla flessione della quota di fatturato in capo alle succursali localizzate in America settentrionale, passata dall'8,5 per cento del 2004 al 6,9 per cento del 2008 (a fronte di un calo della quota in termini di addetti limitato allo 0,3 per cento nello stesso periodo), prima di risalire al 9,7 per cento nel 2009, per effetto della già citata partecipazione di Fiat in Chrysler.

¹⁵ Si deve peraltro rimarcare come spesso, nel caso di acquisizioni, le imprese partecipate nei paesi emergenti subiscano nei primi anni seguenti all'investimento un calo anche assai rilevante dell'occupazione, quale conseguenza dei processi di riorganizzazione che comportano significativi incrementi di produttività.

Tavola 8.5 - Distribuzione delle partecipate, degli addetti e del fatturato per area geografica di localizzazione
Fatturato in milioni di euro, anno 2009

	Valori assoluti			Valori percentuali		
	Partecipate	Addetti	Fatturato	Partecipate	Addetti	Fatturato
Unione europea 27	12.307	638.224	274.130	51,0	45,1	60,1
Altri paesi europei	2.074	176.969	27.283	8,6	12,5	6,0
Africa settentrionale	817	48.406	18.951	3,4	3,4	4,2
Altri paesi africani	319	35.968	8.147	1,3	2,5	1,8
America settentrionale	2.635	137.589	44.309	10,9	9,7	9,7
America centrale e meridionale	2.159	204.655	49.863	8,9	14,5	10,9
Medio Oriente	334	10.691	1.484	1,4	0,8	0,3
Asia centrale	426	31.050	8.061	1,8	2,2	1,8
Asia orientale	2.815	124.519	20.742	11,7	8,8	4,5
Oceania	257	6.618	3.257	1,1	0,5	0,7
Totale	24.143	1.414.689	456.227	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

La maggior parte delle imprese italiane investitrici appartiene alla classe dimensionale più grande; nel 2009 poco meno dei quattro quinti degli addetti (78,7 per cento) e oltre i nove decimi del fatturato (91 per cento) delle partecipate italiane all'estero facevano riferimento a case-madri con più di 250 addetti. In particolare, sono state le grandi imprese delle *utilities* e del settore terziario a registrare i tassi di crescita più significativi negli ultimi anni. Questa circostanza può essere considerata come un'evidenza empirica della relazione che lega la capacità di effettuare investimenti diretti esteri alla dimensione dell'impresa. A margine di queste considerazioni, si deve tuttavia sottolineare il contributo affatto trascurabile delle imprese di classe dimensionale media, quelle tra 50 e 249 addetti, cui è dovuta la crescita più sostenuta degli investimenti produttivi in uscita dall'Italia negli anni novanta e nei primi anni duemila, e che anche negli ultimi anni hanno continuato a sviluppare le proprie attività sui mercati internazionali, attraverso sia investimenti *greenfield*, sia acquisizioni. Il successo di queste imprese, quelle del cosiddetto quarto capitalismo¹⁶, avrebbe origine proprio nelle caratteristiche del modello produttivo italiano. Il numero assai limitato di grandi gruppi multinazionali, paragonabili per estensione geografica e giro d'affari alle grandi multinazionali estere, e un tessuto imprenditoriale caratterizzato da una moltitudine di piccole imprese per le quali i costi dell'internazionalizzazione produttiva costituiscono spesso 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.

Alle medie imprese investitrici, quelle con un numero di addetti compreso tra i 50 e i 249, facevano capo nel 2009 oltre 205.000 addetti, il 14,5 per cento del totale, e circa 29,2 miliardi di euro di fatturato (il 6,4 per cento del totale). Questi dati non tengono peraltro conto delle imprese che in passato facevano parte di questa categoria e che ora figurano invece nella categoria dimensionale superiore, grazie ad una crescita spesso collegata proprio al successo delle proprie strategie di internazionalizzazione. Infine, la consistenza delle partecipazioni delle imprese con meno di 50 dipendenti rappresenta circa il 6,8 per cento del totale in termini di numero di addetti all'estero (oltre 96.000) e il 2,6 per cento del totale in termini di fatturato realizzato dalle imprese partecipate (oltre 12 miliardi di euro). Bisogna peraltro ricordare che i dati sulle partecipazioni estere delle piccole e delle medie imprese forniscono un quadro parziale delle loro attività produttive fuori dei confini nazionali. Le forme di internazionalizzazione leggera, come gli accordi di tipo commerciale o tecnico-produttivo, sono spesso preferite dalle imprese di minori dimensioni, dato che comportano una maggiore flessibilità e minori costi fissi; un'analisi focalizzata esclusivamente sulle partecipazioni estere rischia pertanto di sottostimare il ruolo delle

¹⁶ 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.

piccole e medie imprese nel processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana.

Dal punto di vista delle direttrici geografiche, va rilevato come nelle strategie di internazionalizzazione produttiva delle imprese minori assumano maggiore importanza rispetto alla media i nuovi paesi UE, le sponde sud ed est del Mediterraneo orientale, la penisola arabica e l'Asia centrale, aree proporzionalmente assai meno "gettonate" dalle grandi imprese. In particolare, la quota spettante alle imprese con meno di 250 dipendenti in relazione agli addetti delle partecipate estere nell'area del Mediterraneo e in Asia centrale è cresciuta tra il 2004 e il 2009, mentre a livello complessivo il loro peso è sceso dal 22,5 per cento al 21,3 per cento. Ne deriva un profilo che combina per le piccole e medie imprese scelte coerenti ad un modello di tipo "gravitazionale", orientate a seguire con maggiore attenzione i mercati geograficamente più vicini, con strategie volte a selezionare tra i mercati a più alto potenziale di quelli meno battuti dalla concorrenza delle multinazionali italiane ed estere di maggiori dimensioni.

Tavola 8.6 - Distribuzione percentuale degli addetti e del fatturato delle partecipate estere per area geografica di localizzazione dell'investimento e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

CLASSE DI ADDETTI	da 1	da 50	250	Totale	Peso % dell'area	da 1	da 50	250 e	Totale	Peso % dell'area
	a 49	a 249	e oltre			a 49	a 249	oltre		
	ADDETTI					FATTURATO				
Unione europea	8,1	17,3	74,6	100,0	45,1	2,5	6,6	90,9	100,0	60,1
Altri paesi europei	7,1	11,4	81,5	100,0	12,5	3,9	7,8	88,3	100,0	6,0
Africa settentrionale	16,6	37,4	46,1	100,0	3,4	3,1	7,4	89,4	100,0	4,2
Altri paesi africani	5,6	8,0	86,4	100,0	2,5	1,0	2,9	96,1	100,0	1,8
America settentrionale	2,5	6,8	90,7	100,0	9,7	2,7	5,8	91,5	100,0	9,7
America centro-meridionale	2,4	6,2	91,3	100,0	14,5	1,1	4,5	94,4	100,0	10,9
Medio Oriente	22,8	7,7	69,5	100,0	0,8	6,3	10,0	83,7	100,0	0,3
Asia centrale	5,7	26,3	68,0	100,0	2,2	1,1	3,0	95,9	100,0	1,8
Asia orientale	7,5	17,8	74,7	100,0	8,8	6,7	9,4	83,8	100,0	4,5
Oceania	2,2	13,0	84,8	100,0	0,5	0,5	8,8	90,6	100,0	0,7
TOTALE	6,8	14,5	78,7	100,0	100,0	2,6	6,4	91,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Merita di essere sottolineata anche la forbice molto ampia tra le quote spettanti alle piccole e medie imprese in termini di addetti e di fatturato nei nuovi paesi Ue, area in cui le imprese fino a 250 dipendenti pesano per il 45,2 per cento del totale in termini di forza lavoro, ma solo per il 16,2 per cento in termini di fatturato, a riflesso di una composizione merceologica degli investimenti orientata su settori ad alta intensità di manodopera e spesso riflesso di strategie nelle quali la delocalizzazione produttiva assume maggior rilievo rispetto alla conquista di quote di mercato nei paesi di insediamento ed in quelli limitrofi. Situazione analoga si riscontra anche per le partecipazioni in Africa e in Asia centrale.

Dal punto di vista settoriale, il contributo delle piccole e medie imprese risulta alquanto più elevato della media nei settori manifatturieri a più basso contenuto tecnologico, tipici del *made in Italy* (tessile, abbigliamento, cuoio e calzature, legno, arredamento, altre industrie manifatturiere, prodotti in gomma e plastica) e nelle attività commerciali. Di converso, il ruolo delle imprese con oltre 250 dipendenti diviene preponderante nei settori a maggiore intensità di scala nei quali operano le principali multinazionali italiane, quali quelli dell'industria estrattiva e petrolifera, degli autoveicoli e delle *utilities*.

Tavola 8.7 - Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per settore di attività all'estero e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

Il peso settoriale è dato dal rapporto tra gli addetti delle partecipate italiane all'estero nel settore ed il totale degli addetti stessi

	2004					2009				
	Meno di 50 addetti	Da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso	Meno di 50 addetti	Da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso
Industria estrattiva	3,8	2,5	93,7	100	1,1	1,7	2,5	95,8	100	1,2
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	11,3	8,7	80,1	100	6,6	12,7	15,8	71,4	100	4,7
Industrie tessili	22,5	23,4	54,2	100	2,7	22,9	21,9	55,2	100	2,2
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	18,8	38,3	42,9	100	6,0	20,2	40,8	39,0	100	4,9
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	18,2	56,8	25,1	100	2,5	19,2	60,3	20,5	100	2,0
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	27,5	49,8	22,7	100	1,1	18,6	54,2	27,2	100	0,9
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	3,0	13,4	83,6	100	3,2	2,8	12,2	85,1	100	2,6
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,5	0,3	99,2	100	0,9	0,5	0,2	99,3	100	0,8
Fabbricazione di prodotti chimici	8,3	14,9	76,8	100	1,7	8,2	15,8	76,1	100	1,5
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	4,2	6,4	89,4	100	1,0	4,8	5,2	90,0	100	1,1
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	14,9	17,3	67,7	100	3,6	11,0	18,6	70,3	100	3,5
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	6,5	11,5	82,0	100	4,2	3,6	11,1	85,4	100	4,2
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	7,8	14,3	77,9	100	6,5	8,9	18,1	73,0	100	5,6
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	2,5	10,1	87,5	100	4,2	2,8	8,5	88,7	100	5,0
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	2,4	10,1	87,5	100	5,3	3,8	17,0	79,1	100	3,3
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	6,8	15,3	77,9	100	6,0	5,8	18,2	75,9	100	5,7
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,7	4,3	95,0	100	8,9	0,8	3,3	96,0	100	12,0
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	3,2	6,7	90,1	100	1,3	2,3	2,7	95,0	100	1,9
Fabbricazione di mobili	17,3	28,3	54,4	100	0,8	17,9	18,0	64,1	100	0,6
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	14,8	24,4	60,8	100	1,2	17,1	26,0	56,9	100	1,1
Energia elettrica, gas e acqua	0,7	3,6	95,7	100	1,4	0,6	1,3	98,2	100	3,8
Costruzioni	4,3	10,8	84,9	100	5,5	5,8	8,4	85,9	100	4,6
Commercio all'ingrosso	8,5	19,7	71,9	100	11,8	8,1	20,0	71,9	100	12,9
Altre attività di servizi	4,1	5,5	90,4	100	12,4	3,7	7,0	89,3	100	14,0
TOTALE	7,7	14,8	77,5	100	100,0	6,8	14,5	78,7	100	100,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Il modello di specializzazione italiano per classi dimensionali di imprese

contributi

di Elisa Borghi e Rodolfo Helg

1. Introduzione

In questo studio analizziamo la specializzazione internazionale dell'Italia per classe dimensionale delle imprese, confrontandola con la specializzazione per dimensione d'impresa di un campione di paesi europei e non.

Le imprese sono tra loro diverse. Questa eterogeneità è stata negli ultimi dieci anni oggetto di studio approfondito sia a livello teorico che empirico (per esempio, Redding 2010; Bernard, Jensen, Redding, and Schott, 2007; Mayer, Ottaviano, 2007). Un fatto stilizzato consolidato è che le imprese esportatrici hanno caratteristiche

profondamente diverse da quelle delle imprese che vendono solo sul mercato domestico. La letteratura ha analizzato come queste caratteristiche d'impresa influenzino le (e vengano influenzate dalle) decisioni di internazionalizzazione dell'impresa.

Per quanto riguarda la decisione di esportare, la diversità tra esportatori e non emerge chiara anche in Italia. La Tavola 1 mostra come le imprese esportatrici rispetto a quelle non esportatrici siano in media più grandi (30,3 addetti contro 4,3), abbiano una produttività del lavoro più alta (59 contro 29) e un più elevato costo del lavoro (40,8 contro 26,7), investano di più (10,7 contro 5) e siano più profittevoli (31,6 contro 12,6).

Tavola 1 - Confronto tra imprese italiane manifatturiere esportatrici e non
Classi dimensionali, 2008

	Dimensione media (addetti)		Valore aggiunto per addetto (mgl Euro)		Costo del lavoro per dipendente (mgl Euro)		Investimenti per addetto (mgl Euro)		Quota dei profitti sul valore aggiunto (%)	
	esp	no esp	esp	no esp	esp	no esp	esp	no esp	esp	no esp
[0 - 9]	4,5	2,6	36,9	23,5	29,2	22,5	4,6	4,2	22,0	5,1
[10 - 49]	13,7	13,2	44,0	31,5	32,1	26,2	6,4	4,9	27,0	16,8
[20 - 49]	30,8	28,6	50,6	37,2	36,0	29,8	8,9	6,0	28,8	19,8
[50 - 249]	98,1	86,1	61,2	44,5	41,0	35,7	10,5	8,8	32,9	20,0
250 o più	729,9	416,4	70,6	49,5	47,0	38,3	14,5	12,6	33,5	22,7
Totale	30,3	4,3	59,0	29,0	40,8	26,6	10,7	5,0	31,6	12,6

Fonte: Istat, *Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi, ottobre 2010*

La sostanziale diversità tra imprese esportatrici e non rimane valida anche considerando la distribuzione dimensionale delle imprese: per tutte le classi dimensionali la performance delle imprese esportatrici è migliore di quelle non esportatrici. Dalla Tavola 1 emerge inoltre che, indipendentemente dallo status di esportatore o non esportatore, al crescere della classe dimensionale, aumenta la produttività del lavoro, così come gli investimenti per

addetto, il costo medio del lavoro e la profittabilità. La dimensione d'impresa assieme allo status di esportatore sono due caratteristiche importanti attorno a cui si può organizzare un'analisi che cerchi di sintetizzare la multidimensionalità dell'eterogeneità d'impresa. Sappiamo anche che lo status di esportatore non è in media maggioritario tra le imprese: le imprese manifatturiere esportatrici sono infatti solo il 20,4% del totale (Tavola 2).

Questo margine estensivo varia però molto per classe dimensionale: la percentuale di imprese esportatrici aumenta con la dimensione, passando dal 12% tra le microimprese al 96,4% delle imprese con più di 250 addetti.

Tra le imprese esportatrici, anche la propensione media all'esportazione cresce con la dimensione dell'impresa, dal 20,5% di esportazioni su fatturato per le micro-imprese (0-9 addetti) al 38,4% delle imprese con più di 250 addetti.

Tavola 2 - Propensione all'esportazione e margine estensivo
Classi dimensionali, 2008

	N. imprese esportatrici sul totale (%)	Esportazioni su fatturato (%)
[0 - 9]	12,0	20,5
[10 - 49]	45,9	24,6
[20 - 49]	66,0	29,4
[50 - 249]	88,9	36,8
250 o più	96,4	38,4
<i>Totale</i>	20,4	34,9

Fonte: Istat, *Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi, ottobre 2010*

Alla luce delle differenze che emergono tra imprese appartenenti a diverse classi dimensionali in termini di struttura, competitività e scelte di internazionalizzazione, ci chiediamo se e in che modo la specializzazione internazionale dell'Italia e dei principali paesi europei vari al variare della dimensione dell'impresa¹.

2. Il modello di specializzazione internazionale dell'Italia

Il posizionamento delle imprese italiane nella divisione internazionale del lavoro è stato ampiamente studiato. La prospettiva principalmente adottata è stata quella settoriale. Con il settore come unità base d'analisi, si è mostrato come la specializzazione italiana si concentra nei macro comparti dei settori tradizionali e della meccanica specializzata. Di converso, l'Italia mostra despecializzazione nelle produzioni high-tech e dove esistono elevate economie di scala nel processo produttivo. Ovviamente, questi risultati potrebbero essere criticati sulla base dell'arbitrarietà nella definizione di

settore e nella collegata difficoltà di scegliere il livello appropriato di aggregazione settoriale. Per quanto queste critiche siano in linea di principio corrette, le citate caratteristiche del modello di specializzazione italiana sono affidabili in quanto replicabili con classificazioni settoriali diverse. Nell'analisi che segue si mantiene la prospettiva settoriale incrociata con quella dimensionale. Nella Tabella 3 è riportato l'Indice di Specializzazione relativa (ISP)² per settori manifatturieri italiani e per classe dimensionale.

L'ultima colonna conferma il quadro aggregato precedentemente accennato. I settori in cui l'Italia è molto specializzata relativamente al resto del mondo (ISP attorno a 2) sono quasi tutti i cosiddetti "tradizionali" (abbigliamento, pelli e cuoio, calzature, articoli da viaggio e mobili). Gli altri settori in cui c'è specializzazione sono innanzitutto la meccanica specializzata (macchine ed apparecchi meccanici con ISP pari a 1,51), il tessile, l'editoria, la raffinazione del petrolio, la lavorazione dei minerali non metalliferi, la metallurgia e i prodotti in metallo. Nei restanti settori l'Italia risulta despecializzata.

¹ Per fare ciò ci avvaliamo della nuova banca dati OECD-Eurostat, Tec (Trade by Enterprise Characteristics), che riporta i dati sulle esportazioni e importazioni per settori ISIC a 2 cifre disaggregati per classe dimensionale delle imprese. Il database copre 19 paesi dell'Unione Europea, Stati Uniti, Canada e Norvegia. Questa banca dati ha una dimensione temporale molto piccola (la serie temporale più lunga è di quattro anni per alcuni paesi). Il presente lavoro perciò fornisce solo una fotografia dei fenomeni analizzati.

² L'indice di specializzazione relativa o indice dei vantaggi comparati rivelati è una delle misure normalmente utilizzate per analizzare il modello di specializzazione internazionale di un paese. Per ciascun settore, il tessile per esempio, ISP è calcolato come il peso delle esportazioni tessili sul totale delle esportazioni di un paese diviso per il peso delle esportazioni tessili mondiali sul totale delle esportazioni mondiali. Se il valore di ISP è maggiore di uno, si dice che quel paese è relativamente specializzato nei prodotti tessili. Nell'interpretazione delle tabelle si tenga conto che le esportazioni mondo sono state approssimate con il totale delle esportazioni dei paesi contenuti nel database.

Tavola 3 – Indice di specializzazione relativa (ISP) per classe dimensionale– Italia
Classe dimensionale

Settore ⁽¹⁾	[0-9]	[10-49]	[50-249]	250 o più	Totale
Industrie alimentari e delle bevande (LT)	0,68	0,93	0,80	0,87	1,00
Industrie tessili (LT)	1,37	1,42	1,12	0,86	1,25
Confezione di articoli di abbigliamento; preparazione, tintura e confezione di pellicce (LT)	1,93	1,02	1,06	3,22	2,20
Preparazione e concia del cuoio; fabbricazione di articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature (LT)	3,69	1,91	1,82	1,50	2,38
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero, esclusi i mobili; fabbricazione di articoli in materiali da intreccio (LT)	0,23	0,42	0,28	0,25	0,41
Fabbricazione della pasta-carta, della carta e del cartone e dei prodotti di carta (LT)	0,45	1,00	0,74	0,62	0,61
Editoria, stampa e riproduzione di supporti registrati (LT)	0,51	0,67	0,85	1,30	1,15
Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari (MLT)	0,53	0,10	0,38	3,62	1,30
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali (MHT)	2,01	0,50	0,90	1,00	0,95
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche (MLT)	0,45	0,89	0,94	0,67	0,86
Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (MLT)	0,96	1,21	0,98	1,22	1,20
Metallurgia (MLT)	0,27	0,83	1,06	1,19	1,02
Fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti (MLT)	0,81	0,90	0,93	0,97	1,32
Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici (MHT)	1,06	1,26	1,37	1,52	1,51
Fabbricazione di macchine per ufficio, di elaboratori e sistemi informatici (HT)	0,24	0,83	0,26	0,46	0,37
Fabbricazione di macchine ed apparecchi elettrici n.c.a. (MHT)	0,66	1,18	0,96	0,72	0,85
Fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi e di apparecchiature per le comunicazioni (HT)	0,13	0,67	0,51	0,92	0,65
Fabbricazione di apparecchi medicali, di apparecchi di precisione, di strumenti ottici e di orologi (HT)	0,40	0,70	0,69	0,75	0,72
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (MHT)	0,31	0,60	0,77	0,64	0,46
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto (MHT)	0,46	0,90	1,05	0,99	0,75
Fabbricazione di mobili; altre industrie manifatturiere (LT)	1,68	1,55	1,47	1,44	2,12
Recupero e preparazione per il riciclaggio (LT)	0,06	0,10	0,07	0,00	0,14

(1) Tra parentesi macrosettore di appartenenza.

Fonte: elaborazioni da *Oecd-Eurostat, Tec database*

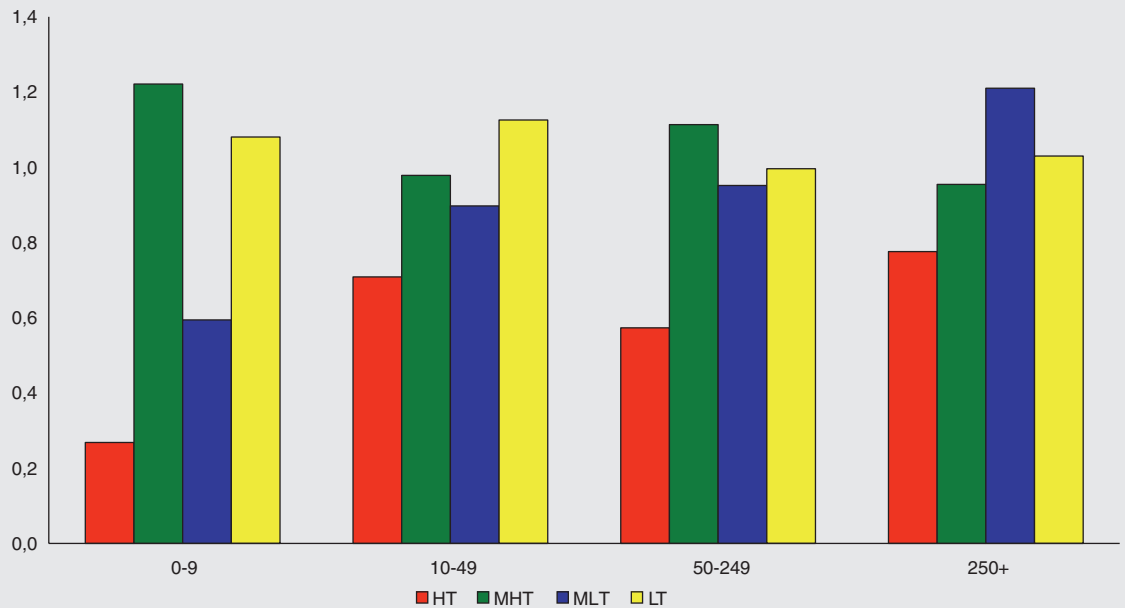
Passando all'analisi per classi dimensionali, il primo dato che emerge è che per gran parte dei settori lo status di "specializzato" varia con la dimensione. Solo quattro settori mostrano specializzazione internazionale in tutte le classi dimensionali: abbigliamento; pelli e cuoio, calzature ed articoli da viaggio; mobili; meccanica specializzata. Il settore tessile è molto vicino ad entrare in questa categoria, se non fosse per la perdita di specializzazione internazionale tra le grandi imprese.

Un'altra caratteristica è l'evoluzione della specializzazione tra classi dimensionali. Pochi sono i settori che mostrano un andamento monotono. Per le pelli e cuoio, calzature e articoli da viaggio ed il mobilio si nota una progressiva diminuzione della specializzazione internazionale al crescere della dimensione di impresa. Se non fosse per le micro-imprese, simile sarebbe l'andamento per il tessile. Per converso un aumento della specializzazione al crescere della dimensione media si nota per l'editoria,

la metallurgia e la meccanica specializzata. Un quadro simile, ma più sintetico si ottiene conducendo l'analisi per macrosettori individuati in base al contenuto tecnologico secondo la classificazione Eurostat/OCSE. Innanzitutto, dal Grafico 1 si può osservare come la despecializzazione dell'Italia nei settori ad elevato contenuto tecnologico (HT) e la specializzazione nel comparto a basso contenuto tecnologico (LT) è una caratteristica comune a tutte le classi dimensionali.

In secondo luogo, un altro fatto rilevante che emerge dal grafico è la specializzazione nelle produzioni ad intensità tecnologica medio-alta (MHT): sia le micro-imprese che quelle medio-grandi (50-249 addetti) sono specializzate in questo comparto e le altre due classi dimensionali sono poco sotto la soglia della specializzazione internazionale. Per le imprese medio-grandi questa specializzazione è dovuta principalmente ai comparti della meccanica specializzata e degli altri mezzi di trasporto. Per le

Grafico 1
ISP per
macrosettori e
classi
dimensionali:
Italia



Fonte: elaborazioni sui dati OECD/Eurostat

microimprese, questo interessante risultato è dovuto ai settori della chimica e delle fibre non naturali ed alla meccanica specializzata (Tavola 3). Infine, le imprese grandi (più di 250 addetti) si specializzano maggiormente nei settori a medio-bassa intensità tecnologica (MLT).

3. Un confronto internazionale

Come è noto l'Italia ha un modello di specializzazione internazionale anomalo rispetto ad altre nazioni di antica industrializzazione. Ha una specializzazione relativa in settori manifatturieri classificati come a bassa o medio bassa intensità tecnologica (rispettivamente, i macrosettori LT e MLT). Allo stesso tempo è fortemente despecializzata nei settori ad alta intensità tecnologica (HT). Nel Grafico 2 si può notare la caratteristica struttura a scala degli istogrammi con la specializzazione internazionale italiana che decresce al crescere del contenuto tecnologico del comparto manifatturiero.

Il confronto con Francia, Germania e Stati Uniti conferma la nostra peculiarità: diversamente dall'Italia questi paesi hanno una specializzazione internazionale nei comparti HT e/o ad intensità tecnologica medio-alta (MHT). Questa dissomiglianza è

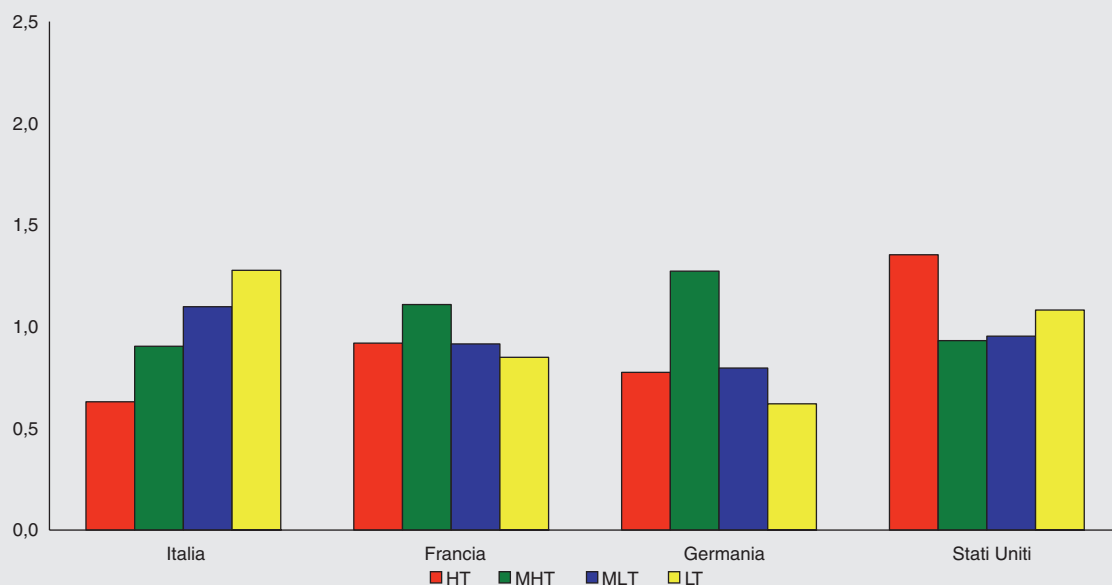
sintetizzata dal negativo coefficiente di correlazione di rango tra l'ISP dell'Italia con quello della Francia (-0,23), della Germania (-0,28) e degli Stati Uniti (-0,02).

Il modello di specializzazione internazionale italiano ha invece una certa somiglianza con quello di paesi come il Portogallo (coefficiente di correlazione pari 0,29), Romania (0,29) e Slovacchia (0,28). Sono correlazioni basse ma positive, a testimonianza di un certo grado di sovrapposizione dei modelli di specializzazione.

3.1 La specializzazione internazionale per classe dimensionale

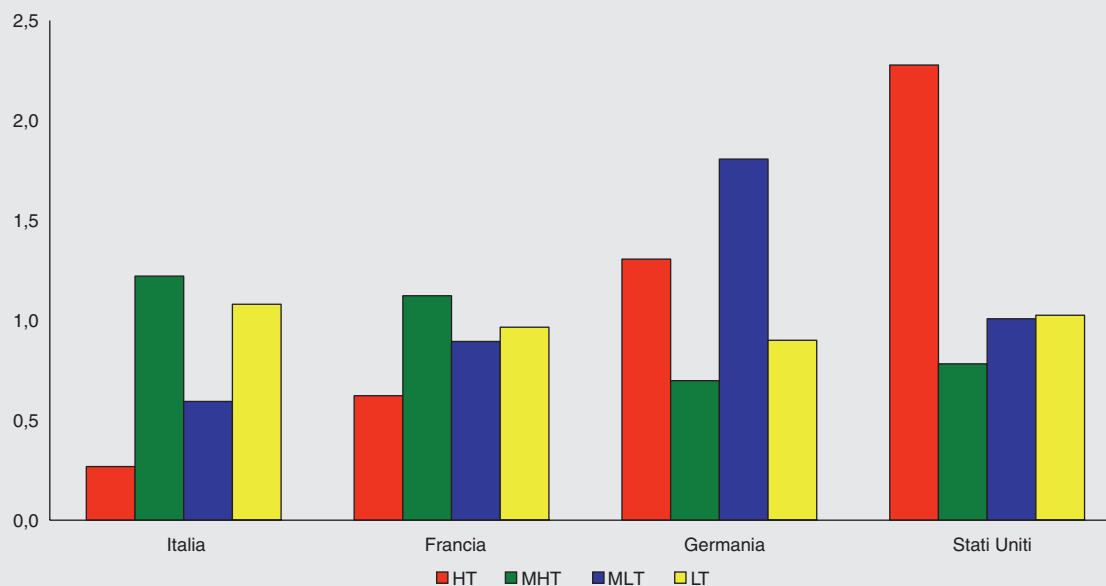
Proseguendo questo confronto internazionale per classi dimensionali, vari elementi emergono. Innanzitutto, per quanto riguarda le microimprese (Grafico 3), a fronte della estrema despecializzazione delle imprese italiane nel comparto HT (ISP inferiore a 0,3) si nota una specializzazione elevata delle imprese statunitensi (ISP superiore a 2) e discreta per quelle tedesche (ISP attorno a 1,3). Inoltre, le micro-imprese italiane sono le più specializzate sia nel comparto a bassa che in quello a medio-alta intensità tecnologica.

Grafico 2
ISP per
macrosettori: un
confronto
internazionale



Fonte: elaborazioni sui dati OECD/Eurostat

Grafico 3
ISP per
macrosettori: un
confronto
internazionale
per la classe 0-9



Fonte: elaborazioni sui dati OECD/Eurostat

Un confronto più completo sulla similarità dei modelli di specializzazione internazionale è fornito dai coefficienti di correlazione di rango calcolati per paese e classe dimensionale nei confronti delle corrispondenti classi dimensionali italiane. Per le micro-imprese il modello di specializzazione internazionale che più si avvicina a quello italiano è quello

del Portogallo (Tavola 4, coefficiente di correlazione di rango pari a 0,66)³. Per la classe dimensionale delle imprese tra 10 e 49 dipendenti (Grafico 4), la situazione è sostanzialmente simile a quella appena presentata se si eccettua che per Italia e Francia si ha una riduzione della polarizzazione tra settori fortemente specializzati e

³ Nella Tavola 4 è riportato un sottoinsieme dei paesi contenuti nella banca dati.

Tavola 4 – Somiglianza con l'Italia tra modelli di specializzazione per classe dimensionale ⁽¹⁾
Indice di correlazione di rango di Spearman

	[0-9]	[10-49]	[50-249]	250 o più
Francia	-0,21	-0,59	-0,47	0,24
Germania	-0,24	-0,16	-0,24	-0,24
Stati Uniti	-0,06	-0,3	-0,18	-0,17
Polonia	0,13	0,17	0,05	0,1
Portogallo	0,66	0,34	0,15	-0,34
Rep. Ceca	0,15	-0,28	-0,33	-0,39
Romania	0,33	0,1	0,39	0,34
Slovacchia	-0,03	-0,1	-0,03	0,13
Slovenia	-0,19	-0,45	-0,32	0,05
Ungheria	0,03	-0,25	-0,29	0,11

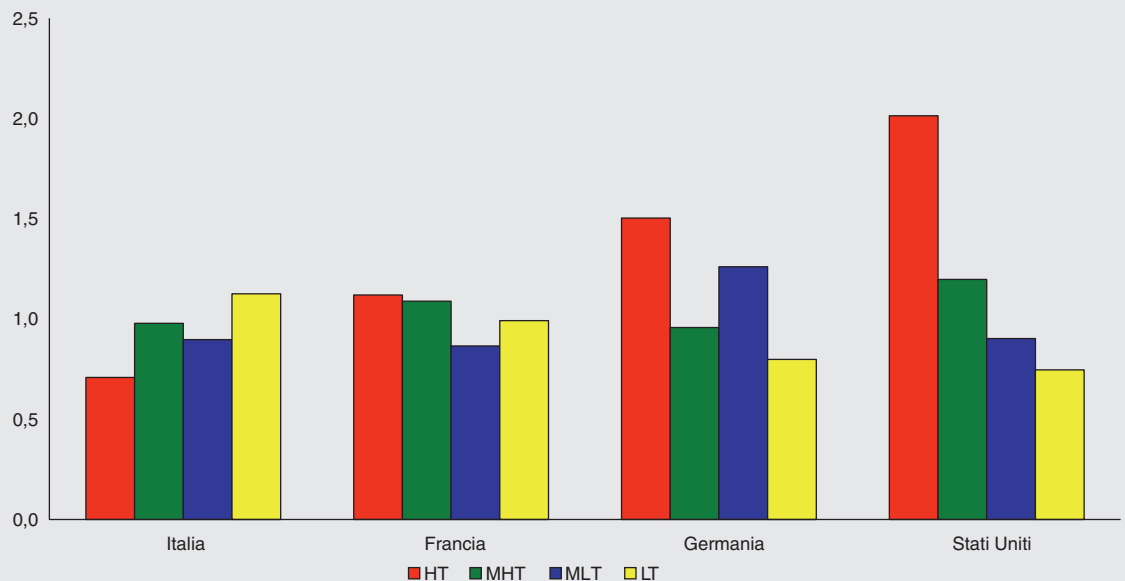
(1) In grassetto valori statisticamente significativi ($p < 0,1$).

Fonte: elaborazioni da Oecd-Eurostat, Tec database

despecializzati e che per la Germania il comparto HT diventa quello di specializzazione relativa maggiore. Si noti anche come le

imprese francesi di questa classe dimensionale acquistino una specializzazione relativa nei settori ad alta intensità tecnologica.

Grafico 4
ISP per macrosettori: un confronto internazionale per la classe 10-49



Fonte: elaborazioni sui dati OECD/Eurostat

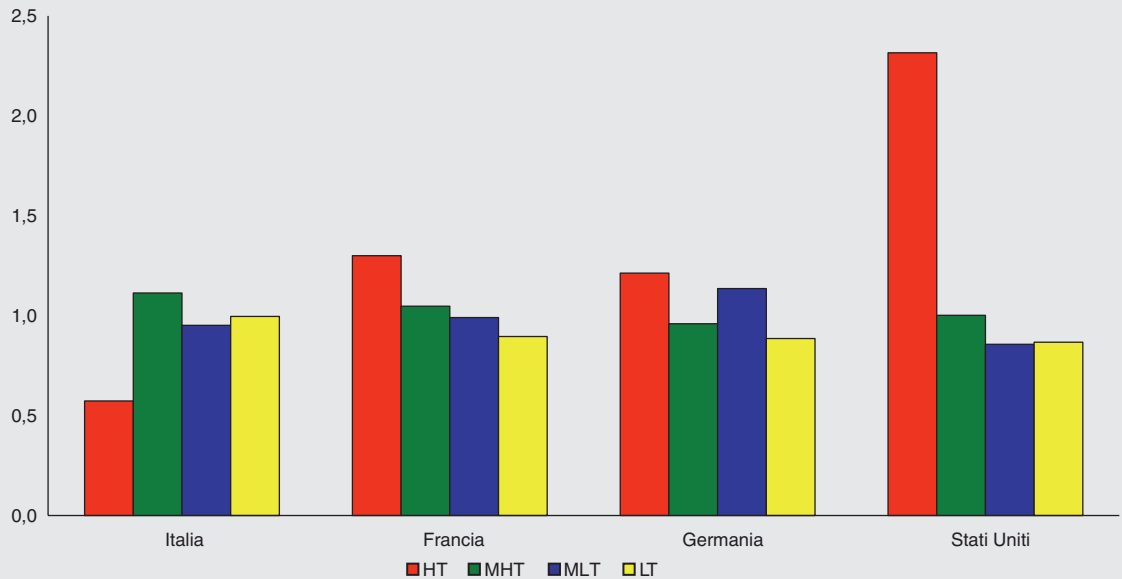
Anche per le imprese medio-piccole si può riassumere la somiglianza internazionale tra modelli di specializzazione con l'analisi della correlazione. Dalla Tavola 4 si nota una significativa dissomiglianza tra l'Italia, da un lato, e la Francia (-0,59) e la Slovenia (-0,45), dall'altro. Le uniche correlazioni con segno positivo (ancorché basse e non significative) sono quelle con la Polonia, il Portogallo e la Romania.

Le imprese italiane medio-grandi (tra 50 e 249 addetti, Grafico 5) mostrano una

specializzazione media nei comparti a tecnologia medio alta (MHT) e bassa tecnologia (LT). Anche per questa classe dimensionale le imprese italiane sono le uniche a non mostrare una specializzazione internazionale nel comparto HT.

Per le imprese medio-grandi il modello di specializzazione internazionale è correlato negativamente con quello delle corrispondenti imprese francesi (Tavola 4, -0,47) e, seppur debolmente, positivamente con quello delle imprese romene (0,39).

Grafico 5
ISP per
macrosettori: un
confronto
internazionale
per la classe
50-249

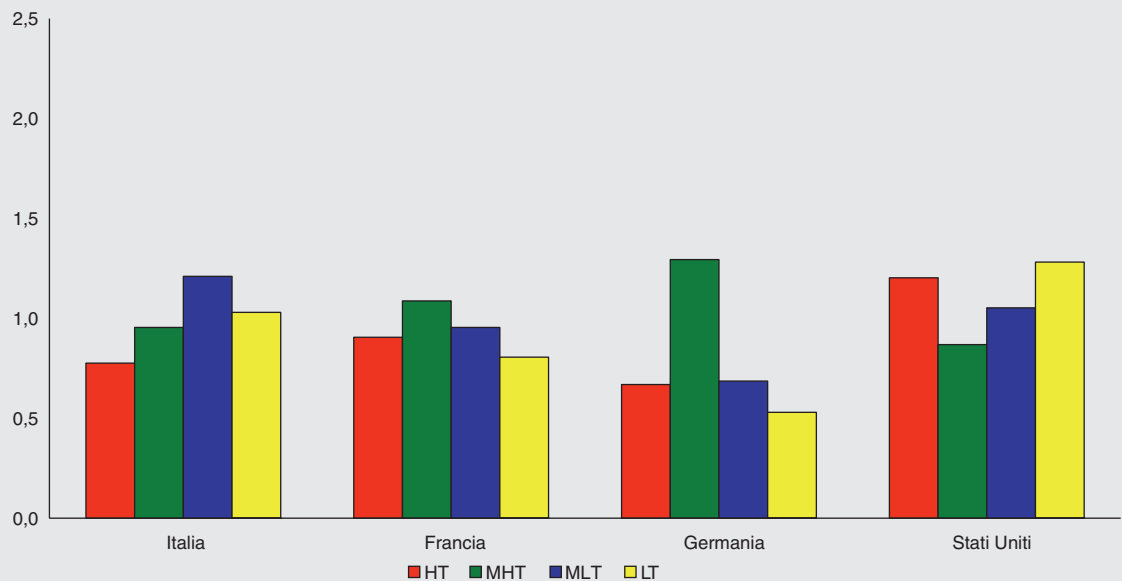


Fonte: elaborazioni sui dati OECD/Eurostat

Tra le imprese grandi (Grafico 6), l'Italia, rispetto alla classe dimensionale precedente, rafforza la specializzazione nelle produzioni ad intensità tecnologica medio bassa e mantiene al margine una specializzazione nel

comparto LT. Le grandi imprese statunitensi sono le uniche a mantenere una specializzazione internazionale nelle produzioni ad alta intensità tecnologica.

Grafico 6
ISP per
macrosettori: un
confronto
internazionale
per la classe
250 o più



Fonte: elaborazioni sui dati OECD/Eurostat

Dalla Tavola 4 emerge la correlazione negativa e significativa con la specializzazione delle imprese della Repubblica Ceca (-0,39). Sebbene più

contenuta, è da notare la correlazione positiva con la Francia (0,24) e quella con la Romania (0,34).

3.2 Similarità tra classi dimensionali

Commentando il Grafico 1, si è già visto come la specializzazione internazionale delle imprese italiane subisca modificazioni al variare della classe dimensionale. Calcolando la correlazione di rango tra la specializzazione internazionale relativa italiana complessiva e le specializzazioni relative delle varie classi dimensionali (Tavola 5) si ottengono coefficienti positivi e significativi in tutti i casi con punte di somiglianza per le microimprese e le imprese con più di 250 addetti

(rispettivamente, correlazione di 0,84 e di 0,86). Il confronto con gli altri paesi fa emergere alcune interessanti caratteristiche. In primo luogo, gli Stati Uniti e la Germania mostrano una maggiore eterogeneità nella specializzazione internazionale delle varie classi dimensionali. In secondo luogo, la specializzazione delle microimprese italiane è quella più simile alla specializzazione complessiva del paese (0,84 contro, per esempio, 0,17 e 0,30 per Germania e Stati Uniti, rispettivamente).

Tavola 5 – Somiglianza tra ISP totale e ISP delle classi dimensionali ⁽¹⁾
Indice di correlazione di rango di Spearman

	[0-9]	[10-49]	[50-249]	250 o più
Italia	0,84	0,59	0,76	0,86
Francia	0,5	0,79	0,64	0,94
Germania	0,17	0,41	0,27	0,96
Stati Uniti	0,3	0,06	0,34	0,9
Polonia	0,69	0,74	0,64	0,9
Portogallo	0,5	0,68	0,69	0,91
Rep. Ceca	0,32	0,48	0,6	0,94
Romania	0,58	0,68	0,71	0,98
Slovacchia	0,24	0,26	0,5	0,93
Slovenia	0,38	0,48	0,27	0,82
Ungheria	0,19	0,47	0,39	0,75

(1) In grassetto valori statisticamente significativi ($p < 0,1$).

Fonte: elaborazioni da *Oecd-Eurostat, Tec database*

4. Conclusioni

Le imprese sono tra loro diverse. Le decisioni di crescita dimensionale e di internazionalizzazione catalizzano tutta una serie di modificazioni nelle caratteristiche e nelle performance d'impresa. I dati resi disponibili dall'Istat permettono di fotografare con precisione questa realtà anche per l'Italia. Anche il modello di specializzazione internazionale di un paese varia con la dimensione di impresa. Solo per pochi paesi le variazioni sono però consistenti. Nel campione di paesi esaminato, questo capita solo per due paesi: Stati Uniti e Germania. Per l'Italia la despecializzazione nei settori ad alta intensità tecnologica e la specializzazione nei settori a bassa tecnologia è una caratteristica comune a tutte le classi dimensionali. L'analisi per classi dimensionali fa emergere un dato che rimane nascosto quando l'analisi è condotta per l'aggregato Italia: le micro-imprese e quelle medio-grandi

sono anche specializzate in produzioni ad intensità tecnologica medio-alta. In tutte le classi dimensionali la specializzazione internazionale italiana è dissimile da quella di paesi di antica industrializzazione e mostra alcune caratteristiche che la rendono più in linea con quella di alcuni paesi di recente industrializzazione.

Riferimenti bibliografici

- Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J., Schott P.K. (2007), *Firms in International Trade*. Journal of Economic Perspectives. 21(3): 105-30.
- Mayer, T., Ottaviano, G. I. P. (2007), *The Happy Few: The Internationalisation of European Firms*, Brussels: Bruegel Blueprint 3.
- Redding S.J. (2010), *Theories of Heterogeneous Firms and Trade*, NBER WP No. 16562, December.

Produttori ed esportatori multi-prodotto

contributi

di Emma De Angelis*, Sergio De Nardis**, Carmine Pappalardo***

Introduzione

Una gran parte delle imprese manifatturiere, in particolare di quelle esportatrici, è multi-prodotto. Recenti contributi hanno evidenziato la rilevanza e le conseguenze che tale fenomeno ha nelle economie avanzate (Stati Uniti in Bernard, Redding e Schott 2010a, Francia in Mayer, Melitz e Ottaviano 2010 e Berthou e Fontagnè 2009, Belgio in Bernard, Van Beveren e Vandebussche 2010) e nei paesi emergenti (Messico in Iacovone e Javorcik 2009). La letteratura teorica ha razionalizzato questa realtà (Feenstra e Ma 2008, Eckel e Neary 2008, Eckel, Iacovone, Javorcik e Neary 2010, Bernard, Redding e Schott 2010b, Mayer, Melitz e Ottaviano 2010), ponendo in luce le implicazioni derivanti dall'integrazione delle economie nel mercato globale: esiste eterogeneità non solo tra le imprese all'interno di uno stesso settore, ma anche tra le linee di produzione all'interno di una stessa impresa. Pur partendo da impostazioni diverse, i vari approcci interpretativi condividono alcune caratteristiche comuni così riassumibili: a) data l'eterogeneità tra linee di prodotto, in ciascuna impresa è individuabile una scala di produttività (o di qualità) dei beni realizzati, con in cima le cosiddette competenze *core* e ai gradini più bassi le linee marginali; b) la produttività dell'impresa è influenzata dalla composizione di prodotti realizzati; c) l'esposizione alle pressioni concorrenziali modifica l'allocazione delle risorse all'interno dell'azienda, portando all'eliminazione dei prodotti meno efficienti e all'espansione di quelli che fanno parte delle *core*

competences, con effetti positivi per la produttività dell'impresa (e, quindi, del settore e dell'intera economia).

La presa d'atto, empirica oltre che teorica, della realtà delle imprese multi-prodotto porta, dunque, a sottolineare l'esistenza di un ulteriore margine di aggiustamento alle pressioni della concorrenza, la cui mancata considerazione può dare luogo a errori di valutazione. Se dopo *shock* competitivi non si osservano rilevanti modifiche di composizione settoriale né significativi ricambi tra produttori, ciò non deve necessariamente indurre a supporre inerzie e assenza di reazione: una parte del rimescolamento delle produzioni avviene, infatti, dentro le imprese e si sostituisce a quello che ci si attenderebbe di vedere tra le aziende e/o tra i settori. Si tratta di un aspetto rilevante, non sempre tenuto nel giusto conto nel dibattito di politica economica, portato a identificare nei movimenti di risorse intersettoriali e nei processi di uscita/entrata delle imprese gli esclusivi sintomi del cambiamento strutturale.

Alla luce di tali considerazioni, si comprende l'importanza di disporre di informazioni quanto più dettagliate sull'articolazione produttiva intra-impresa, mettendo in conto che l'analisi dei dati micro rivela di regola mondi più complessi di quelli supposti dalla teoria. All'esigenza di maggiore informazione sulle caratteristiche intra-impresa nel nostro paese cerca di andare incontro il presente contributo che offre una prima radiografia delle aziende manifatturiere multi-prodotto in Italia¹. L'elemento di novità è rappresentato dal collegamento che si effettua tra dati di

* Mef, **Nomisma, ***Istat

¹ Nel contributo si illustrano i risultati di un lavoro di costruzione di dataset effettuato all'Isae, di cui gli autori facevano parte prima della soppressione. Tale lavoro rientrava nel quadro di un progetto di ricerca sulle imprese multi-prodotto avviato nell'Istituto dal 2008; per i passi precedenti di tale ricerca, cfr. ISAE (2008), De Nardis e Pappalardo (2010) e De Nardis e Ventura (2010).

produzione rilevati a livello di impresa-prodotto e dati di commercio estero osservati a livello di impresa-prodotto-destinazione. Questo legame consente di inquadrare la realtà degli operatori multi-prodotto in modo più preciso e ricco di potenzialità di indagine rispetto a quanto si può fare con l'impiego dei soli dati di commercio estero. Infatti solo in questo modo è possibile distinguere caratteri e comportamenti degli esportatori (mono e multi-prodotto) da quelli delle imprese che si rivolgono al solo mercato interno e portare alla luce quel fenomeno come si vedrà molto diffuso, ma non altrimenti osservabile, rappresentato dall'esportazione di beni non prodotti dalle imprese manifatturiere². Il contributo è organizzato come segue. Nel prossimo paragrafo si descrive brevemente la costruzione del dataset. In quello successivo si illustra l'importanza delle imprese multi-prodotto in rapporto ai mono-produttori, considerando varie caratteristiche distintive. La rilevanza e diffusione del fenomeno delle esportazioni non prodotte sono indagate nel terzo paragrafo. Considerazioni di sintesi concludono il contributo.

1. Dataset

Questo lavoro si basa sull'integrazione di microdati provenienti da due basi di dati relative al sistema delle imprese italiane: la rilevazione annuale della produzione industriale (Prodcom) e quella sull'interscambio commerciale con l'estero dell'Italia (Coe). La coppia di codici impresa/prodotto rappresenta l'elemento in comune alla struttura dei due archivi ed è alla base della strategia di integrazione delle informazioni disponibili nelle due basi di dati. La procedura perseguita consiste in due abbinamenti successivi. Con il primo si seleziona il sottoinsieme di unità produttive in comune nei due archivi di partenza; con il secondo si associano le informazioni disponibili per ogni coppia impresa/prodotto tratte dalle due basi di dati. L'anno per il

quale si è effettuato il collegamento è il 2006. Nei casi di *matching* completo, tutte le informazioni presenti nei due *dataset* risultano direttamente confrontabili. Nel caso del generico bene *j*-mo realizzato dall'impresa *i*-ma, si dispone, ad esempio, di informazioni sui valori/volumi prodotti ed esportati, in quest'ultimo caso differenziati rispetto ai paesi di destinazione, oltre ad una più dettagliata caratterizzazione delle imprese esportatrici a seconda, ad esempio, che per il bene *j*-mo effettuino l'intero processo di produzione e vendita, acquistino merci semi-lavorate da terzi (di produzione nazionale o importata) ovvero forniscano tale produzione in sub-fornitura. Tali risultati permettono di distinguere le imprese produttrici per il mercato domestico da quelle esportatrici, valutare i corrispondenti flussi di importazione e, nel caso di imprese esportatrici, individuare i beni venduti all'estero rispetto al complesso del *mix* produttivo realizzato dall'impresa. Nell'attuare tale strategia, è risultato necessario risolvere i problemi connessi, da un lato, alla definizione di unità di rilevazione e, dall'altro, alla classificazione merceologica adottate nelle due indagini. In particolare, si sono rese omogenee le definizioni e le classificazioni della base dati Coe con quelle utilizzate nell'archivio Prodcom. Ciò ha consentito di assumere come unità di indagine l'impresa e, come classificazione di riferimento l'elenco Prodcom a 8 *digit*. Quanto al primo problema, la coerenza tra "operatore economico" (unità di rilevazione alla base dei dati Coe) e "impresa" (unità di riferimento nell'indagine Prodcom) è stata ottenuta attraverso il ricorso all'archivio statistico delle imprese attive (ASIA). Per il secondo, il raccordo tra la Nomenclatura Combinata (classificazione merceologica utilizzata nella rilevazione Coe, CN8) e l'elenco dei prodotti Prodcom (classificazione ISTAT della produzione industriale, REP) ha preso le mosse dalla tabella di raccordo Eurostat che, fornisce corrispondenze tra le due classificazioni valide in media per la struttura produttiva dei paesi membri

² Difficoltà di accesso alle fonti statistiche hanno finora ostacolato questo tipo di analisi che rappresenta un naturale sbocco della letteratura su eterogeneità di imprese e integrazione internazionale. Come detto nel testo, l'utilizzo dei soli dati di commercio estero, pur informativo per alcuni aspetti, non permette di controllare il comportamento delle imprese che non esportano (tutti o parte dei loro prodotti). Tra i pochi lavori che superano tale limitazione si segnalano quelli di Iacovone e Javorcik (2009) sul Messico e di Bernard, Van Beveren, Vandebussche (2010) sul Belgio. Questi ultimi, in particolare, si basano sul collegamento tra dati di produzione Prodcom e di commercio estero Coe. Nel nostro contributo seguiamo, per l'Italia, l'approccio di detto lavoro.

dell'Unione europea. Tale tabella è tuttavia risultata eccessivamente aggregata per alcune categorie di beni (ad esempio, per il comparto alimentare); essa è stata quindi integrata con specifiche corrispondenze di codici CN8-REP volte a identificare sottoinsiemi omogenei di beni, altrimenti aggregati a formare una unica tipologia produttiva nella tabella di raccordo Eurostat. L'affinamento di tale raccordo ha costituito un elemento essenziale per incrementare la quota di abbinamenti del tipo impresa/prodotto e, in quanto tale, ha rappresentato un rilevante aspetto metodologico dell'intero lavoro. Per la verifica della bontà dell'esercizio di integrazione sono state utilizzate le evidenze relative all'universo delle imprese manifatturiere per l'anno 2006³. Poiché l'indagine Prodcom coinvolge tutte le imprese industriali italiane con almeno 20 addetti e un campione di imprese con numero compreso tra 3 e 19, uno dei rischi dell'esercizio di *matching* consiste nel sottostimare la popolazione delle imprese esportatrici di piccola dimensione. Il confronto dei dati riportati all'universo per imprese esportatrici e non-esportatrici ha fornito indicazioni analoghe a quelle ISTAT per quanto concerne la distribuzione di addetti e imprese per classi dimensionali. Risultati pressoché coincidenti con l'universo ISTAT hanno invece riguardato il numero di imprese e di addetti per il sottoinsieme di imprese con almeno 20 addetti.

2. Le imprese multi-prodotto

La tavola 1 riporta le informazioni di sintesi del dataset descritto in precedenza. Sulla base di queste stime, nel 2006, le imprese che realizzano più di una linea produttiva sono il 45,5% del totale delle aziende manifatturiere (circa 28.000) presenti nella base di dati. Tale percentuale riflette la maggiore presenza dei multi-produttori tra gli operatori orientati al mercato estero: le imprese esportatrici che producono più di un bene sono il 29,7% del totale manifatturiero (contro il 15,8% dei produttori che vendono

solo sul mercato domestico) e costituiscono quasi il 50% di tutti gli esportatori. Tuttavia, l'osservazione dell'attività multi-prodotto basata esclusivamente su quanto avviene dal lato della produzione dell'impresa (ovvero, numero di beni prodotti) fornisce una visione incompleta del fenomeno. Il motivo è costituito dal fatto che un gran numero di imprese esportatrici vende all'estero beni che non produce (cosiddette Esportazioni Non Prodotte, ENP). Se si tiene conto di questa realtà che caratterizza l'attività di *export*, le imprese multi-prodotto arrivano a costituire oltre il 50% del totale manifatturiero e quasi il 90% degli esportatori.

I dati della tavola 1 confermano, inoltre, l'evidenza, riportata in diversi altri studi, che gli esportatori sono, rispetto agli operatori che vendono solo nel mercato interno, mediamente più grandi (4 volte), più produttivi (1,5 volte) e più frequentemente importatori (8 volte)⁴. Occorre considerare che, in quanto segue, la produttività del lavoro è misurata dal fatturato per addetto a prezzi correnti. Si tratta di un indicatore utilizzato come *proxy* di misure più adeguate di produttività (valore aggiunto per addetto o produttività totale dei fattori) e che, tuttavia, non è stato possibile costruire per le limitate informazioni disponibili nella base di dati. Secondo la tavola 1, d'altro canto, si riscontrano differenze tra mono e multi-produttori a seconda che questi siano esportatori o meno. Mentre infatti non si osservano sostanziali "premi" di dimensione e produttività delle imprese multi-prodotto su quelle mono-prodotto tra gli operatori del mercato interno, questi vantaggi sono più evidenti tra gli esportatori. In particolare, le imprese esportatrici multi-prodotto sono in media caratterizzate da una maggiore dimensione, più elevata produttività e più frequente attività di importazione di quelle esportatrici mono-prodotto; queste differenze sono viepiù accentuate (soprattutto per la frequenza dell'*import*) quando si considerino tra le multi-prodotto le imprese che esportano, oltre a prodotti propri, beni che non producono. La tavola 1 pone anche in luce le diverse caratteristiche delle imprese a seconda che

³ Cfr. comunicato stampa ISTAT "Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi", 19 novembre 2008, http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20081119_00/.

⁴ Evidenze sul comportamento sul lato importazioni delle imprese italiane sono riscontrabili in Castellani, Serti e Tommasi (2009).

Tavola 1 - Composizione del dataset Coe-Prodcom

Tipologia imprese	Imprese		Fatturato complessivo		Dimensione media	Produttività del lavoro	Imprese importatrici		Importazioni complessive	
	N	%	(mgl euro)	%			N	%	(mgl euro)	%
Non esportatrici	11.205	39,9	37.256.689	9,6	24,7	123,1	1.545	11,0	1.756.784	1,9
Mono-prodotto	6.774	24,1	19.987.088	5,1	23,6	124,2	878	6,2	767.915	0,8
domanda finale	4.678	16,6	15.094.077	3,9	23,6	129,5	695	4,9	569.977	0,6
conto terzi	1.382	4,9	2.119.508	0,5	23,1	97,5	65	0,5	18.459	0,0
entrambi	714	2,5	2.773.503	0,7	24,3	140,9	118	0,8	179.478	0,2
Multi-prodotto	4.431	15,8	17.269.601	4,4	26,5	121,6	667	4,7	988.869	1,1
domanda finale	3.200	11,4	14.385.709	3,7	26,9	136,2	538	3,8	759.001	0,8
conto terzi	661	2,4	760.411	0,2	24,3	49,9	33	0,2	13.287	0,0
entrambi	570	2,0	2.123.481	0,5	27,0	122,5	96	0,7	216.581	0,2
Esportatrici	16.906	60,1	351.194.628	90,4	104,0	191,7	12.559	89,0	91.567.846	98,1
⁽¹⁾ Mono-prodotto	8.543	30,4	114.714.567	29,5	78,1	184,7	6155	43,6	26.491.279	28,4
domanda finale	7.218	25,7	100.339.227	25,8	81,4	184,8	5280	37,4	23.482.705	25,2
conto terzi	224	0,8	935.168	0,2	45,6	105,7	118	0,8	190.542	0,2
entrambi	1.101	3,9	13.440.172	3,5	62,9	199,9	757	5,4	2.818.033	3,0
Multi-prodotto	8.363	29,7	236.480.061	60,9	128,5	199,0	6404	45,4	65.076.567	69,7
domanda finale	7.098	25,2	212.256.759	54,6	135,3	200,6	5508	39,1	54.838.558	58,8
conto terzi	132	0,5	819.725	0,2	67,9	100,4	83	0,6	1.008.844	1,1
entrambi	1.133	4,0	23.403.577	6,0	93,2	200,5	813	5,8	9.229.165	9,9
⁽²⁾ Mono-prodotto	2.161	7,7	13.607.291	3,5	38,1	156,5	922	6,5	1.487.633	1,6
domanda finale	1.670	5,9	11.254.164	2,9	39,3	162,3	717	5,1	1.261.975	1,4
conto terzi	123	0,4	378.390	0,1	38,7	90,5	46	0,3	36.215	0,0
entrambi	368	1,3	1.974.737	0,5	32,7	152,3	159	1,1	189.443	0,2
Multi-prodotto	14.745	52,5	337.587.337	86,9	113,6	196,9	11.637	82,5	90.080.213	96,5
domanda finale	12.646	45,0	301.341.822	77,6	118,5	196,6	10.071	71,4	77.059.287	82,6
conto terzi	233	0,8	1.376.503	0,4	61,9	110,6	155	1,1	1.163.171	1,2
entrambi	1.866	6,6	34.869.012	9,0	87,2	209,6	1.411	10,0	11.857.755	12,7
TOTALE	28.111	100	388.451.317	100	72,4	164,4	14.104	100	93.324.630	100

(1) Imprese esportatrici distinte in mono e multi prodotto rispetto al numero di beni prodotti (codice Prodcom a 8 digit).

(2) Imprese esportatrici distinte in mono e multi prodotto rispetto al numero di beni esportati (codice Prodcom a 8 digit).

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

vendano sul mercato finale od operino per conto terzi. Nel dataset considerato, i produttori per la domanda finale costituiscono, nel 2006, poco meno dell'80% del totale manifatturiero, seguono col 12,5% quelli che effettuano entrambe le produzioni (conto terzi e finale) e con l'8,5% gli operatori che fanno esclusivamente produzioni su committenza. Il fenomeno dell'attività per conto terzi sembra, tuttavia, caratterizzare prevalentemente le imprese volte al mercato nazionale. Le imprese esportatrici che producono su committenza sono (tra mono e multi-produttori) appena l'1,3% del totale manifatturiero (2% degli esportatori), quelle che affiancano alla committenza anche produzioni finali sono il 5% (13% degli esportatori)⁵. Mentre per le imprese rivolte al

mercato interno non si riscontrano forti differenze di dimensione e di produttività a seconda che si produca per la domanda finale o per conto terzi, alcune peculiarità emergono tra gli esportatori. I produttori che vendono esclusivamente alla domanda finale sono mediamente più grandi, ma non sempre più produttivi delle (relativamente poche) imprese interessate da produzioni per conto terzi. In particolare, le imprese esportatrici che affiancano produzioni finali ad attività per conto terzi sembrano mediamente non distanti dai livelli di produttività degli esportatori per il mercato finale. Nella tavola 2 l'attenzione si focalizza sui produttori manifatturieri che vendono sui mercati esteri. In essa le imprese multi-prodotto sono considerate esclusivamente

⁵ La minore rilevanza diretta del mercato di esportazione per i produttori per conto terzi non esclude, naturalmente, che essi risultino influenzati in modo indiretto dalla domanda estera, servendo imprese orientate all'*export*. Parte di questa incidenza indiretta del mercato estero potrebbe essere inglobata anche nel fenomeno delle esportazioni non prodotte di cui si parla in seguito.

nell'accezione basata sul numero di beni venduti (anziché su quelli prodotti). Ne risulta che, nel 2006, gli esportatori multi-prodotto (colonna 2) costituiscono l'87% del totale delle imprese manifatturiere esportatrici e coprono (colonna 3) il 99% del valore delle esportazioni⁶. Al crescere del numero di beni esportati (colonna 1) si riduce il numero di imprese esportatrici (colonna 2), talché relativamente pochi operatori (meno di 2.000 nel dataset di riferimento, 12% del totale) esportano più di 30 prodotti, ma le loro vendite coprono il 55% dell'export complessivo. Nel contempo, al crescere del numero di beni esportati (colonna 1) aumenta

il numero di mercati di destinazione (colonna 6). Questi sono in media 18,5 per impresa, ma con un'ampia escursione intorno a tale valore: le imprese che esportano solo un prodotto lo indirizzano in media in 2,4 mercati di sbocco, mentre gli operatori che vendono più di 30 prodotti raggiungono mediamente circa 45 diverse destinazioni. Data la maggiore produttività delle imprese esportatrici multi-prodotto, queste evidenze sono in linea con quanto suggerito dalla teoria circa la capacità delle imprese più produttive di servire un più ampio ventaglio di mercati e di vendere un maggior numero di prodotti per destinazione.

Tavola 2 - Principali caratteristiche delle imprese esportatrici

	Numero di prodotti esportati ⁽¹⁾	Numero di imprese		Esportazioni		Produzione	Beni prodotti	Mercati di destinazione	Esportazioni per impresa/ prodotto	Esportazioni per impresa/ destinazione	Esportazioni per impresa/ prodotto/ destinazione
	N (1)	% (2)	(mgl euro) (3)	% (4)	(mgl euro) (4)	%	(media) (5)	(media) (6)	(euro) (7)	(euro) (8)	(euro) (9)
1	2.161	12,8	1.071.637	0,6	13.607.291	3,9	2,0	2,4	98.090	118.061	68.453
2	1.545	9,1	1.905.814	1,0	12.306.805	3,5	1,9	4,7	192.099	184.565	109.548
3	1.235	7,3	2.950.833	1,6	13.090.587	3,7	2,0	7,5	275.059	247.512	137.690
4	1.027	6,1	3.005.798	1,6	13.350.851	3,8	1,9	8,9	292.849	266.874	140.222
5	899	5,3	3.423.418	1,9	11.111.689	3,2	1,9	11,8	334.809	273.174	144.381
6	818	4,8	3.160.487	1,7	8.757.648	2,5	2,2	12,3	291.397	264.919	129.832
7	705	4,2	3.021.412	1,7	8.496.918	2,4	2,3	14,2	289.490	258.749	122.028
8	647	3,8	4.303.594	2,4	12.741.190	3,6	2,2	16,6	405.235	348.328	159.457
9	558	3,3	2.944.413	1,6	8.572.408	2,4	2,3	18,2	307.446	259.694	115.649
10	556	3,3	4.556.129	2,5	9.193.853	2,6	2,3	20,0	457.489	368.619	161.731
11	471	2,8	2.598.984	1,4	5.755.257	1,6	2,2	19,9	297.707	250.940	107.824
12	449	2,7	3.505.394	1,9	7.810.137	2,2	2,4	22,4	356.384	316.400	129.998
13	402	2,4	3.911.220	2,1	6.897.479	2,0	2,4	24,3	411.881	366.185	145.827
14	342	2,0	3.248.160	1,8	8.701.294	2,5	2,4	24,3	377.913	359.668	139.048
15	331	2,0	2.969.638	1,6	6.832.301	1,9	2,6	25,2	350.111	326.477	120.501
16-20	1.321	7,8	14.336.804	7,9	28.456.817	8,1	2,5	27,1	360.430	369.372	124.469
21-30	1.448	8,6	24.092.437	13,2	39.450.841	11,2	2,8	33,4	423.031	467.587	134.181
31-50	1.165	6,9	28.572.519	15,7	49.304.357	14,0	3,3	39,5	418.946	586.657	130.143
>50	826	4,9	68.752.958	37,7	86.756.905	24,7	4,4	54,0	679.525	1.479.290	159.480
TOTALE	16.906	100	182.331.647	100	351.194.628	100	2,2	18,5	411.398	498.490	136.958

(1) Prodotti esportati definiti secondo la classificazione Prodcom a 8 digit.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Le esportazioni medie per impresa/prodotto (colonna 7), per impresa/destinazione (colonna 8) e per impresa/prodotto/destinazione (colonna 9) tendono a crescere, anche se in modo non sistematico, all'incrementarsi del numero di beni esportati. In generale, quanto più elevato

è il numero di prodotti venduti tanto maggiore tende a essere il valore delle esportazioni per impresa (colonna 3 diviso colonna 2). La tavola 2 pone, in luce infine, l'importanza del fenomeno, già accennato, delle imprese che esportano beni non prodotti. Considerando le imprese che esportano

⁶ Come riferimento si può osservare che in Belgio, sulla base di un analogo abbinamento tra Prodcom e Coe, le imprese multi-prodotto sono l'84% degli esportatori ed esportano il 99% del valore complessivo (Bernard, Van Beveren e Vandebussche, 2010).

almeno due prodotti, si rileva un numero di beni venduti sui mercati esteri (colonna 1) sistematicamente superiore a quello delle produzioni (colonna 5), talché la caratteristica delle imprese di essere multi-prodotto è molto più accentuata sul lato delle vendite rispetto a quello della produzione. All'analisi di questo fenomeno è dedicato il paragrafo successivo.

3. Le esportazioni non prodotte

Le imprese esportatrici tendono dunque a connotarsi per la vendita all'estero di un numero di beni superiore a quello che dichiarano di realizzare. La differenza nel numero di beni esportati e prodotti, inoltre, si amplia all'aumentare del numero di produzioni esportate. Con riferimento all'intero campione di imprese esportatrici, il numero medio di produzioni esportate è pari a circa 9, a fronte di una media di beni prodotti di poco superiore a 2 (colonna 5), a conferma che un ampio sotto-insieme di imprese esporta produzioni che non realizza. Come in Bernard, Van Beveren e Vandebussche (2010), si effettua una classificazione di produzioni, imprese e flussi di esportazione con l'obiettivo di evidenziare la parte di attività ENP a livello di singola impresa e pervenire a una prima stima sulla rilevanza di questo fenomeno. Con riferimento ai prodotti esportati, è possibile identificare due distinte tipologie: 1) produzioni "regolari", relative ai beni effettivamente prodotti ed esportati dall'impresa e per i quali il valore delle vendite all'estero è non superiore a quello della corrispondente produzione; 2) produzioni ENP, che includono sia beni, definiti ENP "misti", il cui valore all'esportazione è superiore a quello della produzione effettivamente realizzata, sia beni, definiti ENP "in senso stretto", per i quali al valore dell'export non corrisponde alcuna attività produttiva.

Sulla base di questa classificazione è possibile effettuare un analogo raggruppamento delle imprese esportatrici. Si definiscono "regolari" quelle che esportano esclusivamente beni che producono e in

misura non superiore alla produzione complessivamente effettuata. Si classificano come esportatori ENP le unità produttive che esportano almeno una produzione che non producono. A loro volta, queste imprese possono essere ulteriormente ripartite in due gruppi, mutuamente esclusivi: gli esportatori ENP "in senso stretto" includono le imprese che effettuano almeno una esportazione di un bene non prodotto e nessuna esportazione ENP "mista"; gli esportatori ENP con produzioni "miste" comprendono invece le sole imprese che esportano almeno un bene il cui valore di *export* supera quello di produzione⁷.

Per quanto riguarda, infine, le esportazioni complessive per impresa, esse corrispondono alla somma delle vendite all'estero delle produzioni "regolari" e di quelle ENP. Le prime includono anche, per la quota inferiore al valore della produzione, quella parte delle esportazioni "miste" che risultano prodotte all'interno dell'impresa; ciò che eccede la produzione interna è invece attribuita alla componente ENP "in senso stretto".

Le evidenze corrispondenti a tali classificazioni di prodotti, imprese ed esportazioni sono contenute nella tavola 3. Ne emerge l'estrema diffusione del fenomeno delle esportazioni non prodotte. Le imprese ENP (16.137, colonna 2) rappresentano oltre il 95% del totale delle imprese esportatrici (16.906); oltre l'88% (14.254 imprese, colonna 6) delle imprese ENP consiste di unità di tipo esclusivamente "in senso stretto", mentre la parte restante (1.829 imprese, colonna 5) consiste in maggioranza di unità che esportano beni non prodotti. Ne segue che le imprese che esportano almeno un prodotto di tipo ENP rappresentano la quasi totalità (oltre il 99%) di questa tipologia di imprese. Tale fenomeno appare sufficientemente robusto, tale da persistere al crescere del livello di aggregazione dei dati: passando dagli 8 *digit*, utilizzati per questa analisi, ai 2 *digit*, la quota di imprese ENP sul totale degli esportatori si riduce solo al 75% (12.770 su 16.906), mentre la percentuale di operatori ENP "in senso stretto" rimane ferma al valore dell'88% (11.300 imprese).

7 Si tenga presente che, in base alla classificazione adottata, sia le imprese ENP "miste" che quelle "in senso stretto" possono effettuare anche esportazioni di tipo "regolare" per una o più tipologie produttive.

Per quanto riguarda i prodotti, il fenomeno ENP riguarda circa il 93% dei beni oggetto di esportazione (4.046 prodotti su 4.345, colonne 9 e 8), mentre oltre l'80% delle transazioni verso l'estero per impresa/prodotto presenta una esportazione del tipo ENP (colonna 11). Il corrispondente

valore delle esportazioni non prodotte (colonna 12) è pari a circa il 64% delle esportazioni complessivamente effettuate dalle imprese del campione di riferimento e, di tale ammontare, circa i 2/3 sono costituiti da vendite all'estero di prodotti ENP "in senso stretto"⁸.

Tavola 3 - Imprese esportatrici ENP: numero di imprese, prodotti esportati e valore dell'export

	Imprese esportatrici ENP (3+6)	Imprese ENP "miste" (4+5)	Imprese ENP "miste" con prodotti "regolari"	Imprese ENP "miste" con prodotti "in senso stretto"	Imprese ENP "in senso stretto"	Imprese con almeno un prodotto ENP "in senso stretto" (5+6)	Prodotti totali	Prodotti ENP	Impresa/prodotto	Impresa/prodotto ENP	Esportazioni ENP ⁽²⁾ (13+14)		Esportazioni ENP "miste" ⁽²⁾	Esportazioni ENP "in senso stretto" ⁽²⁾
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	
8-digit	16.137	1.883	54	1.829	14.254	16.083	4.345	4.046	282.815	225.076	116.336.752	34.241.093	82.095.659	
5-digit	15.161	1.662	91	1.571	13.499	15.070	548	472	167.163	127.472	88.914.673	32.294.127	56.620.547	
4-digit	14.684	1.555	112	1.443	13.129	14.572	238	224	133.957	99.461	78.360.069	33.005.600	45.354.469	
2-digit	12.770	1.469	215	1.254	11.301	12.555	24	24	74.184	45.570	68.398.107	44.607.480	23.790.627	

(1) ENP "miste" includono le imprese che esportano prodotti in misura superiore alla effettiva produzione; ENP "miste" con prodotti "regolari" includono gli esportatori ENP che esportano anche prodotti che producono; ENP "in senso stretto" comprendono le imprese che esportano produzioni non prodotte; Impresa/prodotto include tutte le coppie di produzioni per impresa prodotti e/o esportati; Impresa/prodotto ENP include il sotto-insieme delle transazioni con l'estero relative a beni non effettivamente prodotti dall'impresa; esportazioni ENP, ENP "miste" e "in senso stretto" includono le esportazioni complessive per prodotti ENP, ENP "miste" e ENP "in senso stretto".

(2) Valori in migliaia di euro.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Ulteriori dettagli sulle caratteristiche delle imprese esportatrici sono riportate nella tavola 4, in cui le evidenze su alcune variabili di struttura (dimensione media, fatturato per addetto, numero dei mercati di destinazione e delle produzioni esportate) sono rese disponibili per gli esportatori "regolari" e varie tipologie di imprese ENP. A queste ultime è attribuibile la maggiore dimensione media delle imprese esportatrici rispetto a quelle che operano esclusivamente sul mercato domestico: esse risultano mediamente più grandi rispetto agli esportatori "regolari". Le maggiori dimensioni medie sono state osservate, in particolare, per le unità ENP "miste", sia nel caso che vendano esclusivamente alla domanda finale ovvero che aggiungano a tale attività quella di produzione per conto terzi. Queste ultime due tipologie presentano, inoltre, i valori più elevati del fatturato medio. Tuttavia, il contributo al valore medio complessivo è largamente attribuibile alle imprese esportatrici ENP "in senso stretto",

essenzialmente per effetto della loro maggiore numerosità campionaria.

Ciò non si riflette, tuttavia, in più elevati livelli di efficienza produttiva degli esportatori ENP. Le imprese esportatrici "regolari" presentano, infatti, un valore della produttività (fatturato per addetto) mediamente superiore a quello delle imprese ENP: tale relazione si registra sia per i produttori che si rivolgono esclusivamente alla domanda finale, sia per quelli che affiancano produzioni finali ed attività per conto terzi. Livelli particolarmente elevati della produttività del lavoro sono stati tuttavia osservati per le imprese ENP "miste" che vendono esclusivamente alla domanda finale e, pur in misura più contenuta, per gli esportatori ENP "in senso stretto" che effettuano anche attività produttive su commessa (presumibilmente di quelle produzioni non destinate all'esportazione). Una misura dell'intensità all'export per tipologia di esportatori è ottenuta dal rapporto tra esportazioni "regolari" e

⁸ Non dissimili sono i risultati trovati per il Belgio da Bernard, Van Beveren e Vandebussche (2010), dove l'incidenza dei beni esportati e non prodotti sul complesso dei beni venduti all'estero è del 91%, mentre le transazioni per impresa/prodotto implicanti esportazioni di tipo ENP sono il 75%. Un elemento di differenza è costituito dalla quota di export di tipo ENP sul valore totale delle vendite all'estero che in Belgio è di poco inferiore al 40%.

Tavola 4 - Variabili di performance per tipologia di impresa esportatrice - Totale manifattura

	Imprese esportatrici totali	Esportatori "regolari"	Esportatori ENP	Esportatori ENP "misti"	Esportatori ENP "in senso stretto"
Addetti	104,0	35,0	107,2	230,3	91,0
Domanda finale	109,0	35,3	112,4	126,7	94,2
Conto terzi	56,5	37,3	57,9	78,4	56,1
Entrambe le attività	78,5	33,3	81,1	245,6	76,0
Fatturato ⁽¹⁾	19.920	7.137	20.530	45.776	17.194
Domanda finale	20.841	7.068	21.470	48.942	17.719
Conto terzi	4.606	3.268	4.703	8.884	4.349
Entrambe le attività	16.359	8.292	16.820	25.062	15.905
Esportazioni ⁽¹⁾	10.785	688	11.266	39.971	7.474
Esportazioni "regolari"	3.903	688	4.056	10.650	3.185
Esportazioni ENP	6.881	0	7.209	29.321	4.288
ENP "in senso stretto"	4.856	0	5.087	11.136	4.288
ENP "miste"	2.025	0	2.122	18.184	0
"miste" con prodotti "regolari"	691	0	724	6.204	0
"miste" con prodotti ENP "in senso stretto"	1.334	0	1.398	11.981	0
Fino a 49	1.123	262	1.164	2.054	1.046
50-249	3.383	252	3.533	6.876	3.091
250 e oltre	6.278	173	6.569	31.041	3.337
Importazioni ⁽¹⁾	5.415	1.831	5.586	19.949	3.689
Fino a 49	427	274	434	656	405
50-249	1.596	1.218	1.614	2.736	1.465
250 e oltre	3.392	339	3.538	16.557	1.818
Produttività (fatturato per addetto)	191,6	203,7	191,4	198,8	189,0
Domanda finale	191,2	200,3	191,1	386,2	188,1
Conto terzi	81,5	87,6	81,2	113,3	77,5
Entrambe le attività	208,4	249,2	207,5	102,0	209,3
Prodotti "regolari"	1,1	1,1	1,1	2,1	1,0
Prodotti ENP "misti"	0,2	0,0	0,2	1,4	0,0
Prodotti ENP "in senso stretto"	13,2	0,0	13,8	25,9	12,2
Prodotti totali	14,4	1,1	15,1	29,4	13,2
Destinazioni prodotti "regolari"	9,2	3,4	9,5	14,3	8,8
Destinazioni prodotti ENP "misti"	2,1	0,0	2,2	19,2	0,0
Destinazioni prodotti ENP "in senso stretto"	15,1	0,0	15,8	22,8	14,9
Destinazioni totali	26,4	3,4	27,5	56,3	23,7
Imprese	16.906	769	16.137	1.883	14.254

(1) Valori medi (migliaia di euro).

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

fatturato⁹. Nel complesso, la propensione all'esportazione è risultata pari al 19,6%, a sintesi di valori più contenuti per le imprese "regolari" (9,6%) e della maggiore intensità osservata per le imprese ENP, in particolare per la componente delle imprese "miste", in cui tale incidenza è risultata superiore al 23%. Queste ultime, allo stesso tempo, mostrano un elevato grado di penetrazione delle importazioni (pari al 44% il rapporto tra importazioni complessive e produzione commercializzata). In media, tale incidenza è risultata pressoché analoga sia per le imprese

ENP che per quelle "regolari" (pari a circa il 27%).

Le imprese esportatrici ENP forniscono un contributo determinante all'incremento del numero di produzioni esportate (pari a oltre 14 beni, in media, per l'intero campione delle imprese esportatrici). Il numero di beni esportati è risultato fortemente variabile rispetto alla tipologia di imprese esportatrici: gli esportatori "regolari" dichiarano poco più di 1 prodotto esportato, le imprese ENP circa 15 e questo numero pressoché raddoppia nel caso di quelle classificate come ENP "miste".

⁹ Nell'indagine Prodcum, il valore della produzione non include i prodotti acquistati e rivenduti senza alcuna trasformazione da parte dell'impresa, assimilabili alle produzioni ENP. Il rapporto tra esportazioni complessive (comprensive della componente ENP) e fatturato sarebbe pertanto fuorviante.

Se la quota delle produzioni ENP “regolari” risulta trascurabile, la presenza di tali produzioni nel *mix* produttivo delle imprese esportatrici contribuisce in misura significativa all’ampliamento del numero di mercati di destinazione. A fronte della loro modesta incidenza, i mercati di sbocco di tali produzioni “regolari” rappresentano circa il 35% delle destinazioni, una incidenza che si mantiene nel complesso stazionaria rispetto alle varie tipologie di esportatori. La quota dei mercati di destinazione attribuibili alle produzioni ENP “in senso stretto” è risultata superiore e pari al 57% (in considerazione della larga prevalenza di questa tipologia di esportazioni), mentre i mercati per le produzioni ENP “miste” assumono rilevanza esclusivamente per questo specifico gruppo di imprese.

Conclusioni

In questo contributo si è documentata l’importanza delle imprese manifatturiere multi-prodotto, la loro maggiore presenza tra gli esportatori e, per quest’ultimi, la diffusione molto ampia delle cosiddette esportazioni non prodotte.

Sulla base di un apposito dataset che abbina dati di produzione a livello di impresa/prodotto con dati di commercio con l’estero a livello di impresa/prodotto/destinazione, si è mostrato che gli operatori multi-prodotto sono (nel 2006, anno per il quale è stato effettuato l’abbinamento) oltre il 45% del totale. Essi sono relativamente più diffusi tra gli esportatori: quasi il 50% di questi ultimi realizza più di una linea produttiva. Se si tiene poi conto che le imprese esportatrici vendono di regola all’estero più beni di quelli che effettivamente producono, la quota degli operatori “multi-prodotto” tra gli esportatori sale all’87% (99% del valore dell’*export* rilevato nel dataset). Gli esportatori multi-prodotto, comunque definiti (sulla base del numero di linee prodotte, oppure dei beni esportati), sono mediamente più grandi, più produttivi e più propensi all’*import* di quelli mono-prodotto.

La combinazione dei dati di produzione con quelli di commercio estero a livello di impresa/prodotto consente, inoltre, di porre in luce l’importanza del fenomeno, qui definito,

delle esportazioni non prodotte (ENP). La grande maggioranza degli esportatori multi-prodotto vende all’estero beni per un valore maggiore di quanto produce e/o esporta beni che non produce affatto. Considerando il massimo livello di disaggregazione (prodotti a 8 *digit*), nel 2006 il fenomeno ENP si verifica per circa il 95% delle imprese esportatrici (84% nel caso di imprese che vendono beni non prodotti “in senso stretto”), per il 93% dei prodotti esportati e per l’80% delle transazioni verso l’estero per impresa/prodotto. La diffusione di tale fenomeno tra le imprese appare, peraltro, robusta al livello di aggregazione adottato per i dati: passando dagli 8 ai 2 *digit*, si conferma una percentuale molto ampia di esportatori che vendono beni ENP.

In questo contributo si è fornita una prima fotografia della realtà delle imprese multi-prodotto e di quel particolare fenomeno che sono le ENP. Soprattutto per quest’ultimo aspetto sono necessari ulteriori sforzi interpretativi, cercando di sfruttare tutte le informazioni presenti nel dataset.

Esportazioni non prodotte possono, infatti, derivare da modalità di comportamento degli operatori molto diverse tra loro. Dalla pura intermediazione, per cui imprese più produttive si fanno tramite nel portare all’estero beni acquistati in Italia da operatori non in grado di sostenere i costi dell’esportazione, alla vendita di componenti provenienti anche dall’importazione e utilizzati per la produzione del bene “non ENP” esportato dall’impresa, all’esportazione di prodotti complementari alla *core competence* dell’impresa o anche del tutto diversi, ma rientranti in strategie di rafforzamento del marchio del produttore. Comunque sia, l’evidenza della diffusione di imprese e prodotti di tipo ENP influisce sul modo in cui normalmente si considerano i legami tra esportazioni e produzione: essi sono probabilmente anche più articolati di quanto gli schemi sulla catena internazionale del valore fanno ritenere. Non da ultimo, il fenomeno ENP dovrebbe sollevare qualche punto di domanda per il *policy maker* che si propone di sostenere le esportazioni nazionali: quando si promuovono le vendite all’estero, su quali produzioni interne si va effettivamente a impattare?

Riferimenti bibliografici

- Bernard A. B., Redding S. J. e Schott P. K. (2010a), *Multi-product Firms and Product Switching*, American Economic Review 100(1), 70-97.
- Bernard A. B., Redding S. J. e Schott P. K. (2010b), *Multi-product Firms and Trade Liberalization*, Tuck School of Business at Dartmouth, mimeo.
- Bernard A. B., Van Beveren I. e Vandenberghe H. (2010), *Multi-product exporters, Carry-Along Trade and the Margins of Trade*, National Bank of Belgium Working Papers Research, n. 203, October.
- Berthou A. e Fontagné L. (2009), *How do Multi-product Exporters React to a Change in Trade Costs?*, Cepii, mimeo.
- Castellani D., Serti F., Tommasi C. (2009), *Firms in International Trade: Importers and Exporters Heterogeneity in the Italian Manufacturing Industry*, The World Economy (prossima pubblicazione).
- De Nardis S. e Pappalardo C. (2010), *Imprese italiane nella competizione internazionale: modalità di un aggiustamento a lungo misconosciuto*, Relazione presentata alla 51^{ma} riunione della Società Italiana degli Economisti, Catania 15-16 ottobre.
- De Nardis S. e Ventura M. (2010), *Effects of Product Dropping on Firm's Productivity and Employment Composition*, The Empirical Economic Letters 9, 343-352.
- Eckel C., Iacovone L., Javorcik B. S. e Neary J. P. (2010), *Multi-product Firms at Home and Away: Cost- Versus Quality-Based Competence*, December, mimeo
- Eckel C. e Neary J. P. (2010), *Multi-product firms and Flexible Manufacturing in the Global Economy*, Review of Economic Studies 77, 188-217.
- Iacovone L. e Javorcik B. S. (2009), *Shipping Good Tequila Out: Investment, Domestic Unit Value and Entry of Multi-products Plants in Export Markets*, University of Sussex, mimeo
- Feenstra R. C. e Ma H. (2008), *Optimal Choice of Product Scope for Multi-product firms under Monopolistic Competition*, in E. H. Helpman, D. Marin e T. Verdier *The Organization of Firms in a Global Economy*, Cambridge Mass. Harvard University Press, 173-199.
- ISAE (2008), *Le previsioni per l'economia Italiana: comportamenti di impresa*, (marzo)
- Mayer T, Melitz M. J., Ottaviano G. I. P. (2010), *Market Size, Competition and Product Mix of Exporters*, National Bank of Belgium Working Paper Research, n. 202, October.

Determinanti dell'eterogeneità nei comportamenti delle imprese nella fase di recupero dei livelli delle esportazioni pre-crisi

contributi

di Filippo Oropallo*

Introduzione

La crisi economica ha fatto registrare, nel 2009, cadute significative del commercio internazionale, con un calo complessivo del livello delle esportazioni italiane di circa il 21%. A questa fase di caduta dei livelli di attività delle imprese ha fatto seguito una fase di ripresa che, nel corso del 2010, ha consentito un parziale recupero riportando i livelli nominali di export al 91,5% rispetto a quelli del 2008.

Partendo da questo contesto macroeconomico, è stata effettuata un'analisi delle dinamiche individuali di impresa al fine di comprendere nel dettaglio i caratteri delle imprese esportatrici, le eterogeneità di comportamento per diversi segmenti di impresa: da quelli più dinamici, che hanno recuperato i livelli di esportazione, a quelli che hanno manifestato maggiori difficoltà. Si esaminano i fattori strutturali quali l'attività economica, la dimensione, la localizzazione e variabili comportamentali come ad esempio la differenziazione merceologica, l'orientamento sui mercati internazionali, misurando il loro impatto sul grado di recupero dei livelli delle esportazioni pre-crisi.

Le fasi di analisi prendono spunto da una disamina introduttiva della dinamica settoriale e dimensionale dell'export tra il 2008 e il 2009. Si prosegue nella classificazione delle imprese in base alla variazione dell'export con l'evidenziazione dei segmenti che hanno contribuito positivamente al parziale recupero avvenuto nel corso del 2010. Si stimano, pertanto, i fattori che hanno maggiormente influenzato le diverse tipologie di

performance sui mercati esteri, cercando di delineare alcuni significativi profili prevalenti di imprese, giungendo ad una sintesi dei fattori determinanti e ad una misura dell'impatto delle principali "reazioni" adottate nel tentativo di recuperare o migliorare la propria performance in termini di vendite all'estero.

L'analisi utilizza una base di dati a livello di impresa, di tipo longitudinale. Il panel di dati¹ è il frutto del lavoro di integrazione dei dati dell'indagine del Commercio estero dal 2008 al 2010 con le informazioni del Registro statistico delle imprese attive del 2009.

1. Le imprese manifatturiere esportatrici nel 2009

Nel corso del 2009 si assiste ad una significativa contrazione delle vendite all'estero associata anche ad una sostanziale riduzione di imprese della manifattura attive all'export. Si passa difatti da 91.617 imprese del 2008 ad 87.550 (-4,4%).

Il calo complessivo del valore delle vendite delle imprese manifatturiere è stato del 22,4%, ma si rilevano forti differenze sia a livello di settore di attività, sia a livello di dimensione aziendale (Tavola 1).

L'unico settore dove le vendite all'estero non sono diminuite è stato quello farmaceutico (+0,9%); tra le imprese di questo settore, tuttavia, si registra la performance negativa di quelle e di medie dimensioni (-30,9%). Le imprese che hanno contenuto i cali sono state quelle del

* Istat

¹ Il panel di dati è costituito dalle imprese manifatturiere attive sui mercati esteri nel primo semestre del 2008 e nel secondo semestre del 2010. Le imprese considerate sono 43.958: circa metà delle imprese esportatrici del 2009, con una copertura del 94% dell'export della manifattura. Esse rappresentano più della metà (52,5%) degli addetti manifatturieri.

settore dei mezzi di trasporto, escluso gli autoveicoli, (-3,2%) e quelle alimentari (-4,3%), per queste ultime sono le imprese più grandi ad incrementare le vendite (+3,9%). Dall'altro lato, forti riduzioni sono state registrate per le imprese del comparto

energetico (-48,4%), anche per effetto del calo dei prezzi delle materie prime, di quelle della fabbricazione degli autoveicoli (-31,8%), del comparto dei metalli (-31,8%), del legno, mobili e di altri settori del made in Italy con cali di circa il 24%.

Tavola 1 - Esportazioni delle imprese per classe di addetti e attività economica - Anno 2009
Variazioni percentuali

ATTIVITÀ ECONOMICHE		Classi di addetti				Totale
		1-9 addetti	10-49 addetti	50-249 addetti	250 e oltre	
CF21	Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	0,0	5,6	-30,9	8,5	0,9
CL30	Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	-23,2	-5,3	-5,1	-2,6	-3,2
CA10-12	Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	-2,1	-10,5	-8,4	3,9	-4,3
CC17-18	Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	-10,4	-18,2	-10,5	-8,7	-10,6
CJ27	Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	6,0	-26,0	-23,5	-17,6	-19,4
CG22	Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	-22,2	-16,4	-19,5	-21,3	-19,6
CB15	Fabbricazione di articoli in pelle e simili	-21,6	-20,2	-24,0	-14,1	-19,9
CI26	Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	-4,6	-19,4	-28,0	-16,9	-20,0
CG23	Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	-15,0	-21,2	-17,8	-22,3	-20,5
CB13	Industrie tessili	-14,3	-24,7	-22,3	-16,9	-20,9
CB14	Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	-10,0	-19,2	-21,0	-24,2	-21,3
CE20	Fabbricazione di prodotti chimici	-13,6	-26,6	-16,6	-26,8	-22,6
CK28	Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	-1,1	-23,7	-24,9	-22,3	-23,0
CM32-33	Articoli sportivi e giochi, strumenti musicali, medici, preziosi e altri prodotti n.c.a.; riparazione, manutenzione ed installazione	-20,2	-16,4	-14,3	-36,4	-23,7
CM31	Fabbricazione di mobili	-14,6	-25,9	-24,7	-22,6	-23,9
CC16	Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	-1,1	-30,7	-22,9	-33,2	-26,2
CH24-25	Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	-25,7	-25,5	-29,1	-36,6	-31,8
CL29	Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-26,0	-24,0	-33,4	-32,0	-31,8
CD19	Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	129,3	17,9	291,8	-59,5	-48,4
Attività manifatturiere		-12,2	-21,4	-21,3	-23,9	-22,4

Fonte: Istat

2. La misurazione dei fattori di maggiore impatto sulla probabilità di recupero dei livelli pre-crisi

Il recupero avviatosi nel 2010 viene qui analizzato attraverso l'impiego di un panel bilanciato di dati grazie al quale è possibile comprendere la dinamica dell'export a livello di impresa per verificare la capacità di ritornare sui livelli di vendita registrati nel 2008. La distribuzione della variazione dell'export ha consentito di individuare quattro tipologie di impresa, di cui due con variazione positiva e due con variazione negativa. Tra quelle in aumento (pari al

46,6%) si distinguono quelle in moderato aumento con un valore mediano della variazione dell'export pari al 27,1% e quelle in forte aumento con variazioni più sostenute il cui valore mediano è di 289,2%. Tra quelle in diminuzione (pari al 53,4%) si individuano due tipologie: quelle in moderato calo, con valore mediano pari a -21,6%, e quelle in forte calo, con valore mediano pari a -66,5%.

Le quattro tipologie di impresa contrassegnate da una differente performance presentano una connotazione dimensionale e settoriale diversa a seconda anche dei diversi paesi e delle differenti aree di destinazione delle vendite. Difatti per le

imprese attive sui mercati Ue è maggiore la quota di imprese in calo, la quale supera il 60% nel caso delle grandi imprese e nel caso di quelle che producono prevalentemente beni di consumo durevoli, strumentali e intermedi. Per quelle attive sui mercati extra Ue, si osserva una maggiore simmetria nella distribuzione delle imprese per grado di performance, sia per le diverse classi dimensionali sia per le principali tipologie di beni prodotti. Peraltro, da questa preliminare analisi descrittiva emergono due elementi comuni alle due principali aree di sbocco. La prima riguarda la maggiore uniformità di comportamento delle imprese che producono prevalentemente beni di consumo non durevoli; la seconda riguarda la maggiore presenza di imprese di minore dimensione nelle classi di performance estreme (in forte calo e in forte aumento), segno della presenza di una correlazione negativa tra la dimensione aziendale e il verificarsi delle variazioni più consistenti.

L'utilizzo di un modello logistico di tipo multinomiale ha consentito di misurare l'impatto dei principali fattori strutturali e comportamentali sulla probabilità di appartenere ad una delle quattro tipologie di performance, separatamente per le due principali aree di sbocco: mercati Ue e mercati extra Ue. La tipologia di base del modello multinomiale è costituita da quella più rappresentativa, cioè dalla classe di imprese in moderato calo. Questa tipologia copre il 44,5% dell'export totale del panel del secondo semestre del 2010 (era il 50% all'inizio del 2008), seguita da quella in moderato aumento (31,5% rispetto al 23,2% del 2008). Per le imprese in forte aumento la quota è salita al 14,6% dal 4,4%, mentre per quelle in forte calo si scende al 9,2% rispetto al 22,3% del primo semestre del 2008.

Le variabili esplicative del modello sono rappresentate dal logaritmo degli addetti, quale indicatore della dimensione aziendale, il logaritmo degli addetti al quadrato, al fine di depurare il modello dalla presenza di economie di scala, la quota di export sul fatturato totale, quale grado di apertura internazionale, il numero di merci esportate, il numero di paesi di sbocco, due indici di dissimilarità relativi al cambiamento dei mercati di destinazione e dei prodotti offerti intervenuto tra il primo semestre 2008 e l'ultimo semestre 2010, *dummy* relative alla

divisione di attività economica, ai Paesi (nel caso Ue) ed ai sub continenti (nel caso extra Ue).

Il fattore dimensione aziendale influenza negativamente le performance delle classi estreme, mentre ha un impatto positivo sulla probabilità di appartenere alla tipologia in moderato aumento, per le imprese impegnate sui mercati Ue. Nel caso dei mercati extra Ue, la dimensione ha un impatto sempre negativo per entrambe le classi in aumento e non è significativo per quelle in forte calo. L'effetto delle economie di scala si rileva solo nell'ambito dei mercati Ue ed è positivo per le imprese in forte calo e negativo per quelle in moderato aumento.

Anche il parametro relativo alla propensione all'export risulta sempre negativo per le classi estreme nell'ambito dei mercati Ue, con un'influenza più forte (-0,93) sulla probabilità di maggior successo; nel caso extra Ue ha un impatto significativo (-0,79) solo per la tipologia in forte aumento.

La differenziazione merceologica (numero di prodotti esportati) influenza positivamente le performance in moderato aumento in entrambe le aree e quelle in forte aumento nei mercati extra Ue, mentre è negativo l'impatto sulle imprese in forte calo. I cambiamenti intervenuti nel mix merceologico dell'export influenzano positivamente la performance delle tre tipologie rispetto a quella di base (in moderato calo).

La differenziazione geografica (numero di paesi di sbocco) dell'export incide negativamente nell'ambito Ue, mentre produce un impatto positivo per le imprese che sperimentano moderati aumenti dell'export verso i paesi extra Ue. Il cambiamento dei mercati di sbocco rappresenta un ulteriore fattore di rischio e agisce in modo più intenso per le imprese in forte calo.

L'appartenenza dell'impresa ad un distretto industriale concorre positivamente al forte aumento delle esportazioni nel caso dei mercati extra Ue e negativamente nel caso dei mercati di sbocco dell'Ue. La localizzazione determina performance diverse per le due aree di sbocco. La provenienza dal Nord-Est e dal Centro-Sud influenza positivamente le performance delle imprese in forte aumento. Nel caso dei mercati extra Ue la provenienza dal Nord-Est incide in modo

Tavola 2 - Fattori determinanti delle tipologie di performance sui mercati esteri tra il primo semestre 2008 e il II semestre 2010⁽¹⁾, ⁽²⁾, ⁽³⁾

	in forte calo	in moderato aumento	in forte aumento
Mercati Ue			
Dimensione	-0,14** (0,07)	0,18** (0,08)	-0,14* (0,08)
Dimensione (al quadrato)	0,02** (0,01)	-0,03** (0,01)	0 (0,01)
Propensione all'export	-0,29*** (0,07)	-0,09 (0,08)	-0,93*** (0,08)
Numero prodotti	-0,04 (0,03)	0,06* (0,03)	-0,01 (0,03)
Dissimilarità tra prodotti	1,28*** (0,13)	0,21 (0,15)	1,35*** (0,14)
Numero paesi	-0,84*** (0,03)	-0,19*** (0,03)	-0,59*** (0,03)
Dissimilarità tra paesi	3,6*** (0,13)	1,13*** (0,16)	3,94*** (0,15)
Distretto industriale	-0,01 (0,03)	0 (0,04)	-0,13*** (0,04)
Ripartizione territoriale ⁽³⁾	Centro	-	Nord-est
Settore di attività ⁽³⁾	Macchine e apparecchiature Mezzi di trasporto Mobili	Alimentare Bevande Chimica Farmaceutica	Centro, Mezzog. Abbigliamento Alimentare Bevande Farmaceutica
Paese / Area di sbocco ⁽³⁾	Spagna Grecia	Germania Lituania	Spagna Lettonia Romania
Costante	1,34*** (0,16)	-0,95*** (0,18)	0,43** (0,19)
Numero di osservazioni	25091		
Log pseudo-likelihood	-31399		
Wald Chi ² (180)	4828,6		
Prob > Chi ²	0		
Pseudo R ²	0,07		
Mercati extra Ue			
Dimensione	0,01 (0,05)	-0,15*** (0,05)	-0,14** (0,05)
Dimensione (al quadrato)	0,01 (0,01)	0,01 (0,01)	0 (0,01)
Propensione all'export	-0,06 (0,06)	-0,03 (0,06)	-0,79*** (0,06)
Numero prodotti	-0,42*** (0,03)	0,05** (0,03)	0,14*** (0,03)
Dissimilarità tra prodotti	0,92*** (0,11)	-0,12 (0,11)	0,19* (0,11)
Numero paesi	-0,63*** (0,03)	0,1*** (0,03)	-0,38*** (0,03)
Dissimilarità tra paesi	2,18*** (0,11)	-0,07 (0,11)	1,73*** (0,11)
Distretto industriale	0,04 (0,03)	0,04 (0,03)	0,11*** (0,03)
Ripartizione territoriale ⁽³⁾	Nord-est	Centro	-
Settore di attività ⁽³⁾	Tessile Macchine e apparecchiature	Alimentare Farmaceutica Chimica, Carta	Alimentare Farmaceutica Elettronica
Paese / Area di sbocco ⁽³⁾	Africa centro-meridionale Paesi Europei non Ue	America centrale Asia centrale	America Latina Asia orientale Medio Oriente
Costante	1,17*** (0,12)	0,04 (0,11)	0,61*** (0,12)
Numero di osservazioni	37.120		
Log pseudo-likelihood	-48.884		
Wald Chi ² (132)	5.143		
Prob > Chi ²	0		
Pseudo R ²	0,05		

(1) Sono riportati gli effetti marginali delle variabili esplicative sul logaritmo della probabilità relativa.

(2) Gli standard errors sono riportati in parentesi.

(3) * indica che il coefficiente è significativo al 10%; ** indica che il coefficiente è significativo al 5%; *** indica che il coefficiente è significativo all'1%.

(4) Si riportano le dummy più significative con valore positivo; la presenza del trattino indica che le dummy non sono significative.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat

significativo sulla probabilità di registrare performance fortemente negative. Per quanto riguarda l'impatto settoriale, nei mercati Ue la probabilità di ottenere performance positive sono associate alla presenza dell'impresa in settori quali alimentare e bevande, abbigliamento, e chimico-farmaceutica. La presenza, invece, nei settori quali macchine e apparecchi, mezzi di trasporto e mobili è associata alle

performance negative delle imprese in forte calo. Anche nei mercati extra-Ue i settori dell'industria alimentare, farmaceutica e chimica, insieme a quelli della carta e dell'elettronica rivestono un ruolo positivo nella probabilità di successo, mentre nel caso delle imprese in calo i settori maggiormente influenti sono rappresentati dai comparti del tessile e dei macchinari.

Per l'area Ue è più frequentemente positiva la performance di imprese che hanno esportato in paesi quali Germania, Lituania (moderato aumento), Spagna, Lettonia e Romania (in forte aumento). L'aver esportato nei mercati iberici incide anche sulla possibilità di registrare forti cali, lo stesso si rileva per i mercati di sbocco della Grecia.

Riguardo ai mercati extra Ue, le aree dove si è verificata una maggiore frequenza di aumenti all'export sono l'America Latina, l'Asia orientale e il Medio Oriente nei casi di forte aumento, e l'America centrale e l'Asia centrale nei casi di moderato aumento. Le imprese in forte calo hanno operato, invece, nei Paesi europei non Ue e in quelli dell'Africa centro-meridionale.

Conclusioni

L'analisi condotta sul panel di imprese esportatrici individua diversi profili legati alle diverse modalità di performance registrate sui mercati esteri nella fase di recupero. I cali registrati nel corso del 2009 sono stati molto differenziati ed hanno interessato soprattutto le grandi imprese e quelle operanti nei settori degli autoveicoli, dei metalli, del legno, mobili e di altri settori del *made in Italy* (degli altri comparti manifatturieri). Queste imprese sembrano, tuttavia, dall'analisi panel effettuata fino al secondo semestre del 2010, mostrare ancora difficoltà nel recupero dei livelli registrati nel 2008, in particolare per quelle impegnate nei mercati comunitari. Infatti dalla classificazione delle imprese in base alla diversa intensità della variazione dell'export emerge una maggiore concentrazione delle imprese con performance negative tra quelle di grandi dimensioni e nei settori dei beni strumentali, intermedi e di consumo durevoli. Successivamente attraverso l'utilizzo di un modello di stima logistico multinomiale è stato possibile giungere ad una sintesi dei fattori determinanti e misurare l'impatto delle principali caratteristiche strutturali e delle diverse strategie adottate nel tentativo di recuperare o migliorare la propria performance in termini di vendite all'estero. In sintesi emerge l'impatto negativo della dimensione aziendale e dell'apertura internazionale sulla maggiore eterogeneità ed intensità delle performance di vendita. In più, i

fattori di successo delle imprese esportatrici tra il 2008 e il 2010 appaiono diversi per le due principali aree di sbocco: (a) sui mercati Ue si evidenziano le maggiori difficoltà con la presenza di fattori di rischio legati alla differenziazione merceologica e geografica, che hanno comportato sia performance positive (come nel caso dei settori dell'alimentare, della farmaceutica, chimica e dell'abbigliamento), sia negative (come nel caso dei settori della meccanica, dei mezzi di trasporto e dei mobili) e associate anche alla situazione economica dei diversi paesi di sbocco; (b) su quelli extra-europei prevale la differenziazione merceologica e una minore tendenza al cambiamento dei mercati di sbocco e dei prodotti esportati, con un effetto di spinta derivante, anche qui, prevalentemente dai settori dei beni di consumo non durevoli (alimentare, chimica, farmaceutica, carta ed elettronica).

Riferimenti bibliografici

- Andersson M., Löf H., Johansson S. 2008. *Productivity and international trade: firm level evidence from a small open economy*. Review of World Economics 144 (4): 774-801.
- Arnold J. M., Hussinger K. 2005. *Export behavior and firm productivity in German manufacturing: a firm-level analysis*. Review of World Economics 141 (2): 219-242.
- Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J., Schott P.K. 2007. *Firms in international trade*. NBER Working Paper 13054.
- Helpman E., Melitz M., Yeaple S. 2008. *Export Versus FDI with Heterogeneous Firms*. The American Economic Review vol. 94 no. 1.
- Mayer T., Ottaviano G.I.P. 2007. *The happy few: the internationalisation of European firms new facts based on firm-level evidence*. Bruegel Blueprint Series, Volume 3.
- Melitz M., Ottaviano G.I.P. 2008. *Market size, trade and productivity*. Review of Economic Studies, 75 (1): 295-316.
- Monducci R., Anitori P., Oropallo F., Pascucci C. 2010. *Crisi e ripresa del sistema industriale italiano: tendenze aggregate ed eterogeneità delle imprese*. Rivista di Economia e Politica Industriale – Journal of Industrial and Business Economics Vol. 37(3): 93-116.
- Wagner J. 2007. *Export and productivity: a survey of the evidence from firm-level data*. The World Economy, 30 (1): 60-82.

Le affiliate estere come “piattaforma” per le esportazioni

contributi

di Emanuela Trinca ed Elisabetta Bilotta*

Introduzione

L'espansione all'estero delle attività di impresa può essere ricondotta sia alla necessità di consolidare o ampliare il presidio sui mercati esteri, sia all'opportunità di utilizzare i vantaggi competitivi presenti nel paese di localizzazione per sviluppare produzioni di merci e servizi destinati poi alla vendita sui mercati internazionali. Queste diverse motivazioni si collocano solitamente in un quadro evolutivo, in quanto un investimento estero inizialmente finalizzato all'ampliamento del presidio su un mercato estero può in seguito essere finalizzato come piattaforma per l'accesso a nuovi mercati. Questa ricerca parte da un'analisi della letteratura internazionale sul ruolo delle affiliate estere come piattaforma per le esportazioni, per poi realizzare un approfondimento empirico che utilizza i dati recentemente resi disponibili dall'ISTAT sulle esportazioni delle controllate estere residenti in Italia e sulle esportazioni delle controllate italiane residenti all'estero. L'analisi empirica è realizzata prima sulla base di dati aggregati e poi, limitatamente all'indagine sulle imprese a controllo estero residenti in Italia, con una modellizzazione di tipo micro-econometrico, finalizzata ad individuare le determinanti della differente propensione all'export delle affiliate estere residenti in Italia.

1. Motivazioni degli investimenti esteri e propensione all'export delle affiliate estere

La letteratura economica si focalizza prevalentemente sui rapporti tra esportazioni

ed investimenti diretti esteri in un quadro statico, ossia come ipotesi alternative alla scelta di espansione internazionale delle imprese. In particolare Lipsey e Weiss (1984), analizzando la relazione tra esportazioni Usa e vendite delle affiliate statunitensi all'estero, giungono alla conclusione che la produzione internazionale può essere vista come un mezzo tramite il quale le grandi imprese oligopolistiche competono per le quote di mercato e, pertanto, stimolano le esportazioni. Sono invece molto pochi gli studi condotti a livello di impresa, principalmente a causa della difficoltà di reperire i dati. Tra questi merita di essere menzionata un'analisi empirica condotta da Head e Ries (2001) che, utilizzando un campione panel di multinazionali giapponesi, dimostra come le imprese investitrici che incrementano i propri investimenti esteri registrino anche incrementi nelle esportazioni. Un altro filone di ricerca pone invece l'accento sul fatto che le controllate estere permettono di acquisire conoscenza riguardo ai mercati lontani, di valutare come funzionano i canali di distribuzione internazionale e, soprattutto, di accedere a estese reti produttive internazionali (Knelleer e Pisu, 2005). Infatti, l'apertura di un'affiliata all'estero può contribuire a migliorare la capacità di penetrare nel mercato estero, grazie ai vantaggi di prossimità. In sostanza produzione internazionale e commercio sembrano concorrere insieme: l'investimento estero amplia la quota di mercato dell'impresa, ne rafforza la capacità/potenzialità di apprendimento su contesti e mercati nuovi, rafforzandone così

* Il contributo è frutto di un lavoro congiunto, tuttavia il paragrafo 3 e le conclusioni sono da attribuire ad Emanuela Trinca, mentre l'introduzione e i paragrafi 1 e 2 sono da attribuire ad Elisabetta Bilotta. Si ringrazia il dottor Stefano Menghinello per i preziosi suggerimenti forniti per lo sviluppo dell'analisi empirica.

anche la potenzialità/performance esplorativa.

Recenti sviluppi riguardano anche l'emergere della letteratura sugli investimenti esteri destinati a creare piattaforme di esportazione o di modelli di forme particolarmente complesse di interazioni verticali fra imprese (Blonigen 2005). Nel primo caso l'impresa multinazionale effettua un investimento estero in un'economia ospite allo scopo di rifornire di esportazioni un gruppo di paesi limitrofi (Ekholm et al. 2003). Nel secondo troviamo una pluralità di affiliate estere che frammentano il processo di produzione: si scambiano fra loro prodotti intermedi che sottopongono a un'ulteriore lavorazione prima di inviare i semilavorati così ottenuti alla casa madre (Baltagi et al. 2004).

In generale gli IDE in entrata svolgono una funzione di rilievo per espandere le esportazioni del paese di destinazione, grazie agli effetti di diffusione tecnologica e di creazione di economie esterne che essi producono. Occorre inoltre considerare l'apporto fornito in termini di acquisizione della cultura di marketing e di management moderno, soprattutto quando gli IDE sono finalizzati alla creazione nel paese ospite di piattaforme di esportazione destinate a servire l'insieme del mercato mondiale. Così uno studio relativo ai rapporti fra IDE ed esportazioni nel periodo 1980-2003 in otto paesi ad alto sviluppo dell'Asia orientale dimostra l'esistenza di un rapporto causale fra gli IDE in entrata e la crescita delle vendite all'estero, fornendo una conferma empirica del fatto che tali paesi perseguono una politica di creazione di piattaforme per le esportazioni (Johnson 2006). Risultati analoghi valgono anche per la sola Cina per i periodi 1986-1997 (Zhang e Song 2001) e 1980-2004 (Zhang 2006), nonché per il Regno Unito per gli anni 1988-1999. In quest'ultimo caso, la funzione del mercato britannico come piattaforma di esportazione per le imprese europee ed extra-UE si traduce nella circostanza che le filiali estere che operano in quel paese sono più impegnate a sviluppare le esportazioni di quanto non lo siano le imprese nazionali e contribuiscono in modo rilevante alle vendite all'estero della Gran Bretagna (Kneller e Pisu 2004).

Per completezza di argomento va aggiunto che la condizione di piattaforma per l'esportazione influenza anche le relazioni fra

IDE in uscita ed esportazioni. Astraendo da tale condizione, un'indagine riguardante gli IDE e le esportazioni del Giappone in 38 paesi riceventi nel periodo 1989-1998 mette in luce come talvolta le due variabili siano legate da rapporti di complementarità e talvolta di sostituzione, a seconda delle industrie considerate. Tuttavia, considerando la qualità di piattaforma per l'esportazione del paese ricevente, in numerosi casi il senso di tali relazioni viene modificato (Tadesse e Ryan 2005).

2. Dati e metodi di analisi

I dati impiegati in questo lavoro derivano dalle Rilevazioni Istat sulle imprese a controllo estero residenti in Italia (Inward FATS) e sulle imprese a controllo nazionale residenti all'estero (Outward FATS). La produzione di stime sull'interscambio con l'estero delle affiliate estere è presente per entrambe queste due rilevazioni, con modalità però differenti in relazione alle caratteristiche specifiche delle due indagini. In particolare, per la rilevazione "Inward FATS" sono disponibili le variabili relative alle esportazioni ed importazioni di merci, totali ed intra-gruppo. Mentre per la rilevazione "Outward FATS" la disponibilità di dati è limitata alle sole esportazioni totali, senza distinzione tra merci e servizi.

L'analisi micro-econometrica è realizzata a partire dal campione dei rispondenti della rilevazione Inward FATS. In particolare, il campione è limitato alle sole imprese manifatturiere con almeno 10 addetti per un totale di 2.161 unità. La tavola 1 riporta la distribuzione del campione congiuntamente per livello di propensione all'export e per intensità tecnologica del settore di attività economica.

Il modello utilizzato è un *multinomial probit*. La variabile dipendente prevede quattro diverse modalità: elevata propensione all'export (rapporto esportazioni su fatturato maggiore o uguale al 70%), media propensione all'export (rapporto esportazioni su fatturato compreso tra 69% e 30%), modesta propensione all'export (rapporto esportazioni su fatturato minore del 30%) e nessuna attività di esportazione. In particolare quest'ultima modalità è utilizzata come

Tavola 1 - Imprese manifatturiere a controllo estero residenti in Italia per livello di propensione all'export e intensità tecnologica del settore. Anno 2008

Settori	Elevata propensione all'export	Media propensione all'export	Modesta propensione all'export	Nessuna attività di esportazione	Totale
	Valori				
Industrie ad alta tecnologia	53	64	113	34	264
Industrie a medio-alta tecnologia	222	343	330	90	985
Industrie a medio-bassa tecnologia	71	175	228	63	537
Industrie a bassa tecnologia	93	85	161	36	375
Totale	439	667	832	223	2161
	Composizioni % rispetto al totale				
Industrie ad alta tecnologia	2,5	3,0	5,2	1,6	12,2
Industrie a medio-alta tecnologia	10,3	15,9	15,3	4,2	45,6
Industrie a medio-bassa tecnologia	3,3	8,1	10,6	2,9	24,8
Industrie a bassa tecnologia	4,3	3,9	7,5	1,7	17,4
Totale	20,3	30,9	38,5	10,3	100,0

Fonte: Istat

riferimento (*baseline*) del modello.

Le variabili esplicative includono la dimensione economica (logaritmo del numero di addetti), la produttività apparente del lavoro (valore aggiunto su addetti), il costo unitario del lavoro (costo del lavoro su addetti), il fatturato per addetto, l'intensità di Ricerca & Sviluppo (spesa in R&S su addetti) e la profittabilità (margine operativo lordo su valore aggiunto). È inoltre incluso un set di

variabili *dummy* relative al settore di appartenenza, raggruppato per intensità tecnologica, alla tipologia dimensionale dell'impresa (grandi, piccole e medie imprese) ed ad alcuni paesi del controllante ultimo estero (Stati Uniti, Giappone, Regno, Germania, Francia). È riportata a seguire la matrice di correlazione tra le variabili esplicative (Tavola 2).

Tavola 2 - Matrice di correlazione tra le variabili esplicative del modello

	Dimensione economica	Produttività apparente del lavoro	Costo unitario del lavoro	Fatturato per addetto	Intensità di R&S	Profittabilità
Dimensione economica	1,00					
Produttività apparente del lavoro	0,05	1,00				
Costo unitario del lavoro	0,21	0,54	1,00			
Fatturato per addetto	0,05	0,55	0,34	1,00		
Intensità di R&S	0,17	0,84	0,14	0,02	1,00	
Profittabilità	-0,09	0,26	0,01	0,10	0,00	1,00

3. Analisi delle esportazioni delle affiliate estere in Italia e italiane all'estero

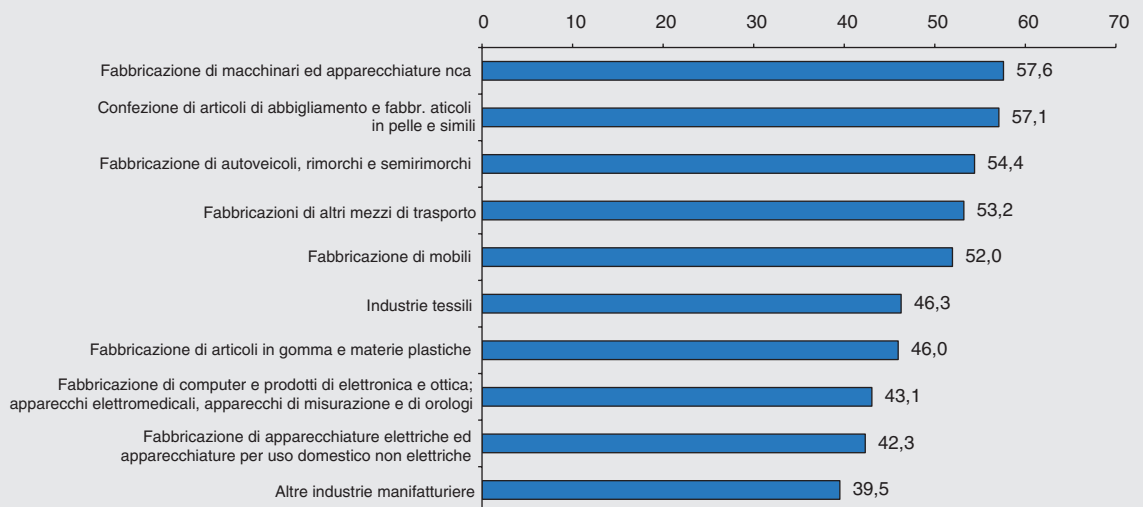
Le multinazionali estere presenti sul territorio nazionale contribuiscono in modo significativo all'interscambio commerciale italiano, realizzando il 21,6 per cento delle esportazioni nazionali di merci. Significativa risulta l'incidenza delle multinazionali estere nelle esportazioni nazionali attivate dalla fabbricazione di prodotti farmaceutici (57,8 per cento), fabbricazione di prodotti chimici

(41,2 per cento), fabbricazione di computer e prodotti di elettronica (33,9 per cento), fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche (32,1 per cento) e fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche (27,6 per cento). Al contrario, i settori che presentano quote molto contenute sul totale delle esportazioni nazionali sono l'estrazione di minerali (1,9 per cento), l'industria del legno (2,8 per cento), la fabbricazione di mobili (5,0 per cento), le industrie tessili (7,2 per cento) e la confezione di articoli di

abbigliamento e articoli in pelle (7,2 per cento). (Tavola 5.2.1 Annuario Istat-ICE). Analizzando invece la propensione all'export delle controllate estere residenti in Italia, data dal rapporto tra esportazioni di merci e fatturato complessivo, emerge un orientamento sui mercati esteri particolarmente elevato per le imprese estere

attive nella fabbricazione di macchine e apparecchiature (57,6 per cento), nella confezione di articoli di abbigliamento e fabbricazione di articoli in pelle e simili (57,1 per cento), nella fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (54,4 per cento) e nella fabbricazione di altri mezzi di trasporto (53,2 per cento) (Grafico 1).

Grafico 1
Propensione all'export delle imprese a controllo estero residenti in Italia per settore di attività economica. Anno 2008
 Valori percentuali



Molto più contenuta, ma comunque significativa, è la propensione all'export delle affiliate estere attive nella altre industrie manifatturiere (39,5 per cento), nella fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche (42,3 per cento), nella fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica, di apparecchi elettromedicali, di apparecchi di misurazione e di orologi (43,1 per cento). Anche le multinazionali italiane impiegano le loro affiliate estere non solo per vendere beni e servizi nel paese estero di residenza, ma anche come base per esportare in altri paesi, tra cui l'Italia.

A livello generale, oltre il 26% del fatturato realizzato all'estero dalle affiliate italiane è destinato alla vendita su mercati diversi da quello di localizzazione. La propensione all'export delle affiliate italiane all'estero è particolarmente elevata nei settori tradizionali del Made in Italy come le industrie conciarie, della fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari (82,4%), nelle industrie tessili e dell'abbigliamento (71,8%) e nelle industrie del legno, della carta, stampa ed editoria

(59,5%), mentre è più contenuta per le affiliate italiane attive nella fabbricazione di coke e raffinerie di petrolio (40 per cento), nella fabbricazione di mezzi di trasporto (40,2 per cento) e nella produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua (41,3 per cento) (Grafico 2)

Segue un'analisi cartografica della propensione all'export delle affiliate italiane all'estero attive nella manifattura. In particolare, i paesi in cui si riscontra una presenza significativa delle multinazionali italiane in attività industriali (oltre il 3% degli addetti a controllo italiano residenti all'estero) sono classificati in tre distinte tipologie:

paesi con elevata propensione all'export delle affiliate italiane (rapporto tra esportazioni di merci e servizi maggiore o uguale al 66%), paesi con significativa propensione all'export delle affiliate italiane (rapporto tra esportazioni di merci e servizi compreso tra 66% e 33%), paesi con modesta propensione all'export delle affiliate italiane (rapporto tra esportazioni di merci e servizi inferiore al 33%).

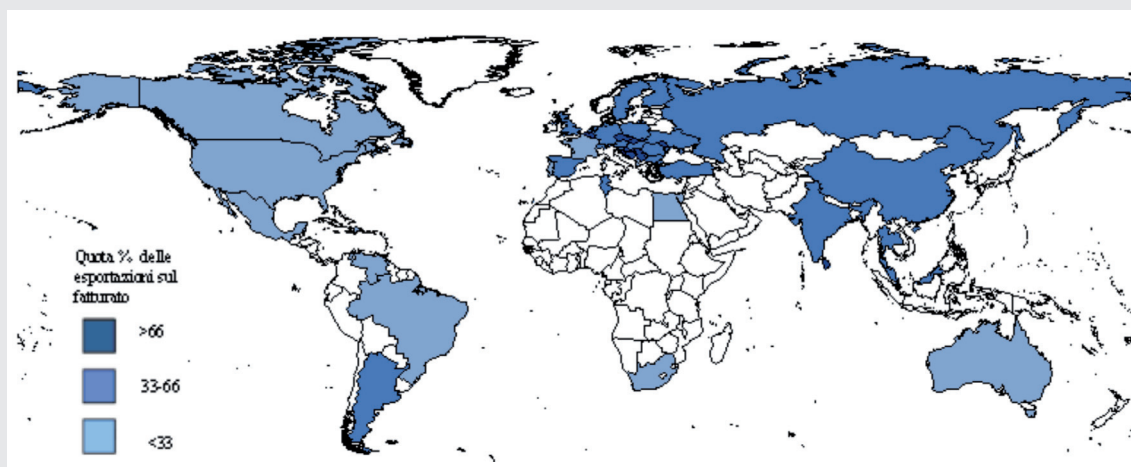
Grafico 2
Propensione all'export delle imprese estere a controllo nazionale per settore di attività economica. Anno 2008
Valori percentuali



A livello generale, si nota che i paesi che presentano una elevata propensione all'export sono di piccole dimensioni (limitato mercato interno) e molto prossimi all'Italia, con una localizzazione prevalente nell'est Europa. In particolare, le affiliate italiane

all'estero attive nella manifattura che presentano una elevata propensione all'export risiedono in: Bosnia e Erzegovina, Croazia, Slovacchia, Repubblica Ceca, Serbia e Moldavia, e Belgio (Cartogramma 1).

Cartogramma 1
Propensione all'export delle imprese manifatturiere a controllo nazionale per principali paesi. Anno 2008



I paesi che si contraddistinguono per una significativa propensione all'export sono prevalentemente localizzati in Europa, inclusa la Russia, in Cina, India ed Argentina. Una ridotta propensione all'export si riscontra per paesi geograficamente lontani e con dimensioni cospicue del mercato interno come Stati Uniti e Australia.

L'analisi micro-econometrica conferma, per tutte le tipologie di propensione all'export, che la dimensione economica e l'intensità della spesa in ricerca e sviluppo sono fattori

discriminanti per la capacità di esportazione delle controllate estere in Italia (Tavola 3). La presenza di un costo del lavoro contenuto e la tipologia "media impresa" risultano invece essere fattori specifici a sostegno dell'elevata propensione all'export delle affiliate estere che operano in Italia. A livello settoriale, l'appartenenza a settori a bassa tecnologia influisce positivamente sulla capacità esportativa, in misura più intensa per le affiliate con una più elevata propensione all'esportazione.

Tavola 3 - Determinanti della propensione all'export delle affiliate estere residenti in Italia attive nella manifattura (Modello multinomial logit- baseline=no esportazioni)

Variabili	Elevata propensione all'export	Media propensione all'export	Modesta propensione all'export
Dimensione economica	0,86 (4,59)***	0,98 (5,42)***	0,80 (4,63)***
Produttività apparente del lavoro	0,00 (0,48)	-0,00 (-1,07)	-0,00 (-1,86)*
Costo unitario del lavoro	-0,02 (-2,51)***	-0,01 (-0,82)	0,01 (1,30)
Fatturato per addetto	-0,00 (-0,42)	0,00 (0,69)	0,00 (1,98)**
Intensità di R&S	0,17 (2,97)***	0,17 (2,86)**	0,15 (2,51)**
Profittabilità	0,07 (1,23)	0,07 (0,97)	0,07 (1,16)
<i>Dummy dimensionali:</i>			
Grandi imprese	0,69 (0,99)	0,16 (0,23)	-0,12 (-0,19)
Medie imprese	0,77 (2,21)**	0,53 (1,62)	-0,00 (-0,00)
<i>Dummy per settori:</i>			
Settori a medio-alta tecnologia	0,78 (2,86)**	1,04 (3,85)***	0,41 (1,60)
Settori a medio-bassa tecnologia	-0,00 (-0,00)	0,72 (2,54)**	0,48 (1,85)*
Settori a bassa tecnologia	1,04 (3,18)***	0,76 (2,31)**	0,80 (2,71)*
<i>Dummy per paese del controllante:</i>			
Stati Uniti	0,16 (0,67)	-0,08 (-0,38)	-0,08 (-0,37)
Giappone	0,05 (0,07)	-0,20 (-0,31)	0,05 (0,09)
Regno Unito	-0,26 (-0,85)	-0,43 (-1,46)	-0,37 (-1,31)
Germania	0,78 (2,67)***	0,43 (1,54)	0,62 (2,25)**
Francia	0,07 (0,25)	-0,00 (-0,01)	0,20 (0,80)
Costante	-2,86 (-4,25)***	-3,44 (-5,35)***	-2,80 (-4,48)***
Numero di osservazioni	439	667	832
Log pseudo-likelihood	-2555,7128		
Wald Chi ² (54)	343,99		
Prob > Chi ²	0,0000		
Pseudo R ²	0,0821		

Nota: *, **, *** sono relative a livelli di significatività del test statistico pari a 10%, 5% e 1%. Errori robusti tra parentesi

Conclusioni

La disponibilità di variabili “trade” prodotte dall'ISTAT nell'ambito del sistema di rilevazione sulle imprese multinazionali ha consentito di realizzare un interessante approfondimento su un aspetto cruciale ma relativamente poco studiato nell'ambito della letteratura sulle imprese multinazionali. La capacità di vendere i prodotti in un paese diverso da quello di localizzazione rappresenta infatti una peculiare caratteristica delle affiliate estere, cui è associata una particolare scelta strategica da parte delle imprese multinazionali, sia in termini di scelta di investimento iniziale che soprattutto di prospettive evolutive dell'investimento estero. All'impiego della controllata estera come piattaforma per esportare in altri paesi corrisponde infatti di solito una elevata capacità competitiva dell'impresa nonché un ruolo rilevante nell'affiliata estera nell'ambito della divisione internazionale del lavoro delle imprese multinazionali.

L'evidenza empirica prodotta ha mostrato, a livello aggregato, l'elevata propensione all'export sia delle affiliate estere presenti in

Italia che delle affiliate italiane all'estero. La distribuzione geografica della propensione all'export delle affiliate italiane all'estero sembra essere correlata con fattori di vicinanza geografica e dimensione del mercato interno. L'evidenza micro-econometrica conferma la rilevanza della dimensione di impresa ed anche dell'intensità di ricerca dell'impresa come fattori discriminanti della capacità di esportare per le imprese a controllo estero residenti in Italia. In particolare l'elevata propensione all'export sembra essere positivamente influenzata anche da ridotti livelli del costo del lavoro e dal posizionamento nella fascia delle medie imprese.

Questo lavoro consente anche di ricavare alcune interessanti indicazioni di policy sia per quanto riguarda le politiche di attrazione degli investimenti diretti esteri in Italia che, più in generale, per il sostegno della crescita del sistema produttivo italiano sui mercati internazionali. Si conferma infatti che un approccio più selettivo alle imprese multinazionali, focalizzato su quelle caratterizzate da una maggiore propensione

all'esportazione, potrebbe portare maggiori benefici in termini di rafforzamento della competitività del sistema paese.

Riferimento bibliografici

- Baltagi, B., P. Egger e M. Pfaffermayr (2004), *Estimating Model of Complex FDI: Are There Third-Country Effects?*, Mimeo.
- Bloningen, B. (2005), A Review of the Empirical Literature on FDI Determinant, *Atlantic Economic Journal*, 33, 383-403.
- Canteweel J. (1994), "The relationship between international trade and international production", in D. Greenway, Winter L.A. (a cura di), *Survey in International Trade*, lackwell, Oxford, pp. 303-28.
- Ekholm, K., R. Forslid e J. Markusen (2003), *Export-Platform Foreign Direct Investment*, NBER WP No. 9517.
- Head K., Ries J. (2002), "Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms", *Journal of International Economics*, n.58, pp. 81-105.
- Johnson, A. (2006), *FDI and Exports: The Case of the High Performing East Asian Economies*, CESIS Electronic Working Paper Series, No. 57.
- Kneller, R. e M. Pisu (2004), *Export-oriented FDI in the UK*, *Oxford Review of Economic Policy*, 20, 424-439.
- Kneller W., Pisu M. (2005), *Industrial linkages and export spillover from FDI*, Paper presentato al Workshop "Foreign direct investment, international trade and competitiveness", Urbino, 27-28 maggio.
- Lipsey R.E., Weiss M.(1984), "Foreign production and export of individual firm", *Review of Economics and Statistics*, vol. 66.
- Markusen, J. e K. Markus (2001.), *A Unified Approach to Intra-Industry Trade and Direct Foreign Investment*, NBER WP, No. 8335.
- Tadesse, B. e M. Ryan (2005), *Export Platforms and the Industry-Specific FDI-Trade Relationship*, *Journal of Economic Integration*, 20, 644-671.
- Zhang, K. (2006), *FDI and Host Countries' Exports: The Case of China*, *Economia Internazionale*, *International Economics*, LIX, 113-123.
- Zhang, K. e S. Song (2001), *Promoting Exports: the Role of Inward FDI in China*, *China Economic Review*, 11, 385-396.

Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese*

Supervisione e quadro d'insieme a cura di Roberto Pasca di Magliano (Università La Sapienza di Roma).

La debole e incerta ripresa dell'economia mondiale presenta ancora notevoli differenze tra i vari paesi e le aree geoeconomiche mondiali e impone pertanto una sempre maggiore attenzione nel concepimento di azioni di riforma degli assetti istituzionali allo scopo di accrescere la competitività del Sistema Paese all'estero. La capacità di proiettarsi nei mercati internazionali è infatti un fattore determinante della crescita economica, come negli ultimi anni ha dimostrato la crescita sostenuta dei paesi emergenti in Asia e America Latina ma anche della Germania e della Francia in Europa.

Per l'Italia, paese tradizionalmente vocato all'*export*, il principio vale ancora di più. Il commercio estero ha rappresentato, nell'ultimo decennio, l'ancora di salvezza dell'economia e la manifestazione più evidente del dinamismo delle nostre imprese. A fronte di una domanda interna sostanzialmente ferma, le esportazioni hanno ripreso la loro crescita mettendo a segno un incremento del 12,9 per cento ad aprile 2011 specialmente verso i mercati extra-Ue (+17,7 per cento) quali gli Stati Uniti, l'area del Mercosur, le economie asiatiche emergenti e la Turchia. Anche le importazioni sono aumentate rapidamente e in maggior misura (+20 per cento). Tuttavia, se non fosse per la cronica dipendenza energetica dell'Italia, la nostra bilancia commerciale sarebbe in attivo.

Per questi motivi le direttrici del Ministero dello Sviluppo economico si sono concentrate sul rafforzamento delle azioni promozionali che hanno avuto nell'Ice un significativo supporto. Tale azione continuerà nel 2011 con iniziative a elevato impatto sull'economia reale allo scopo di accrescere gli ordini e le commesse estere delle imprese italiane. Particolare accento è stato posto sul rafforzamento della rete distributiva estera e sulla valorizzazione delle filiere per intercettare la crescente domanda di prodotti italiani di alta gamma, soprattutto nei mercati identificati dal Ministero dello Sviluppo Economico come prioritari o comunque ad elevato potenziale (Brasile, Russia, India, Cina, Nord America, Sud Africa, Vietnam, Indonesia, Turchia, Colombia ed Europa). Sono stati, inoltre, ampliati gli obiettivi del Programma *Made in Italy* che dal 2004 affianca il Piano Promozionale dell'Ice allo scopo di presentare il Sistema Italia nei mercati internazionali. L'Ice, sulla base delle linee direttrici del Ministero dello Sviluppo Economico e pur trovandosi in una situazione di ristrettezza finanziaria, ha concentrato le proprie energie in azioni sempre più organiche e integrate, coinvolgendo imprese e gli altri organismi interessati all'internazionalizzazione.

Alla promozione dei settori tradizionali delle quattro A – arredo, abbigliamento, automazione, agroalimentare - si è aggiunta quella di comparti merceologici in cui l'Italia beneficia di vantaggi comparati, come le biotecnologie, la nautica da diporto, la cinematografia, l'enogastronomia, le costruzioni, le tecnologie avanzate e il restauro.

Qui di seguito si elencano alcune delle recenti iniziative promozionali dell'Ice ad elevato contenuto innovativo.

Promozione per "filiere": si tratta di un'esigenza sempre più intensa che si propone di sostenere i processi di internazionalizzazione delle reti italiane di piccole e medie imprese, al fine di consentire loro di realizzare importanti economie di scala e di scopo tramite la

* Redatto sulla base delle informazioni disponibili al 30 giugno 2011

condivisione di servizi di promozione collettiva integrata. Esempio di tali iniziative è il Progetto *"Italy for Sport"*, diretto alla realizzazione di eventi di promozione del settore degli articoli e delle attrezzature sportive nei Paesi destinati a ospitare grandi eventi sportivi internazionali. Altro esempio sono le iniziative promozionali dedicate alle imprese del settore del *Contract*, finalizzate a favorire la filiera dell'arredamento, del design e della decorazione d'interni in occasione di grandi progetti residenziali e turistici internazionali. Nello stesso ambito si collocano le azioni volte a favorire le opportunità di collaborazione economica internazionale per le imprese del settore delle costruzioni nei paesi in cui si prevede la realizzazione di grandi progetti infrastrutturali.

Iniziative per investimenti promozionali di lungo periodo caratterizzate da interventi di formazione e di assistenza tecnica. A tal riguardo si cita l'esperienza dei "Centri Tecnologici" per le diverse macchine utensili, unità operative dotate di tecnologia italiana messe a disposizione di mercati a rapida crescita manifatturiera, per la realizzazione di cicli di formazione tecnico-professionale e di esperienze di apprendistato. A tali iniziative si aggiunge la collaborazione attivata dall'Ice con alcune delle più prestigiose Scuole di Moda degli Stati Uniti e del Regno Unito per promuovere il tessile italiano nei mercati avanzati. Inoltre, con specifico riferimento ai mercati emergenti, si citano le collaborazioni con le scuole di restauro dei beni culturali, nate per favorire il contenuto altamente tecnologico dell'offerta italiana. Infine, con il progetto *"Machines Italia"* e la rivista *Italian Edge* si vuole proiettare sui mercati esteri le punte di diamante dell'eccellenza italiana nei settori tecnologicamente avanzati.

Accordi con la Grande Distribuzione: nel 2010 l'Ice ha promosso la conclusione di importanti accordi promozionali con le più importanti catene distributive mondiali, come accaduto in Giappone (ÆON) e in Germania (Kaufhof), allo scopo di offrire alle imprese italiane opportunità di organizzare vetrine promozionali e di predisporre piani di comunicazione per favorire la presenza dei marchi italiani nei principali circuiti distributivi internazionali.

Presentazione presso la Banca Mondiale a Washington delle eccellenze italiane che potrebbero formare oggetto di programmi di sviluppo finanziati dalla Banca Mondiale stessa. Si tratta di una serie di presentazioni delle migliori prassi del nostro paese, allo scopo di favorire ricadute positive sulle rispettive filiere di riferimento, quali, ad esempio, la protezione civile, la previdenza sociale, la difesa e la conservazione del patrimonio artistico-culturale, le tecnologie per la sostenibilità ambientale con particolare riferimento alle energie rinnovabili.

Corsi di formazione innovativi per Export Manager: sono Corsi di Specializzazione in Commercio Estero organizzati per promuovere la specializzazione professionale di giovani professionisti attraverso l'insegnamento di lingue poco diffuse come il cinese, l'arabo e il russo. Vi sono anche Corsi di qualificazione professionale per i quadri e il personale dirigente dei Ministeri e degli Enti omologhi all'Ice nei Balcani e nei Paesi del Mediterraneo. Nel complesso, la formazione internazionale dell'Ice, nel 2010, ha registrato la presenza di 1.600 partecipanti esteri per un totale di circa 1.550 ore di formazione, mentre la formazione manageriale ha coinvolto 830 partecipanti italiani per complessive 4.500 ore d'aula.

Finanziamenti europei e internazionali e supporto nelle gare d'appalto internazionali: è l'attività finalizzata a favorire la partecipazione delle aziende italiane alle opportunità di collaborazione economica associate ai progetti di sviluppo delle Istituzioni Finanziarie Internazionali. A tal fine viene svolta una minuziosa attività di ricerca e selezione delle opportunità, di informazione specializzata, di organizzazione di simposi al fine di accrescere la presenza di imprese italiane nelle gare di forniture, lavori civili e consulenze. Val la pena menzionare la costante attività di monitoraggio delle politiche e dei progetti dell'Unione europea da parte dell'ufficio Ice di Bruxelles, la collaborazione strategica con il *Centre pour le Développement de l'Entreprise* (CDE) per seguire l'evoluzione del partenariato tra

l'Unione europea e i paesi in via di sviluppo, la presenza diretta di funzionari Ice presso la Banca Mondiale e la Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo, la collaborazione sistematica con le altre Banche Regionali di Sviluppo.

Missioni di Sistema ICE-ABI-Confindustria: negli ultimi anni queste missioni, svoltesi in occasione di visite istituzionali e della conclusione di importanti accordi economici bilaterali, hanno rappresentato uno strumento strategico di promozione dell'immagine imprenditoriale del nostro paese, consentendo ad uno spettro molto ampio di imprese e alle Associazioni di Categoria di valutare opzioni di internazionalizzazione in numerosi mercati strategici ad elevato potenziale.

Posizione di preminenza nelle grandi Fiere Internazionali: allo scopo di promuovere l'immagine dell'Italia e delle sue eccellenze produttive, l'Ice ha intensificato l'organizzazione della partecipazione dell'Italia quale "Paese Partner" alle grandi manifestazioni fieristiche internazionali, come ad esempio alla fiera di Hannover nel 2010 o, come si appresta a fare nel 2011, in occasione della fiera ANUGA. Si tratta di eventi dalla rilevante portata promozionale che consentono sia di rafforzare il c.d. "Nation Branding" del *Made in Italy* sia alle imprese italiane di inserirsi nei grandi circuiti distributivi internazionali dei mercati a maggiore potenziale di crescita e che rappresentano per le loro produzioni di eccellenza sbocchi commerciali di rilevante importanza strategica.

Oltre all'attività precipua di promozione e di assistenza allo sviluppo delle strategie di internazionalizzazione delle imprese italiane, l'Ice ha posto particolare attenzione al miglioramento continuo dei propri servizi e, nel 2010, ha adottato la "Politica della Qualità", che contiene i principi ispiratori della filosofia della qualità applicata ai metodi di lavoro e ai processi organizzativi. È stata inoltre pubblicata la Carta Servizi dell'Ice che contiene gli standard qualitativi a cui i funzionari Ice sono tenuti ad attenersi per garantire un'offerta di servizi alle imprese sempre più qualificata ed a valore aggiunto. Tale attività è stata affiancata dall'aumento del numero di unità organizzative in Italia e di uffici della Rete estera dell'Ice sottoposti a certificazione di qualità ISO-9001 da parte di organismi indipendenti.

Infine, si segnala la creazione dell'Organismo Indipendente di Valutazione e l'elaborazione del "Piano degli Obiettivi e delle Performance" che rappresenta uno strumento organico di gestione e valutazione delle risorse umane.

Anche gli altri enti di supporto pubblico all'internazionalizzazione delle imprese italiane hanno reagito alle nuove sfide imposte dalla complessità dell'ambiente economico internazionale attraverso la fornitura di strumenti operativi sempre più innovativi al fine di soddisfare l'evoluzione delle esigenze delle imprese.

In particolare, la Simest, società finanziaria pubblica, all'interno della propria articolata gamma di strumenti di intervento finanziario, ha introdotto due nuovi prodotti finanziari, il primo orientato ad accrescere la solidità patrimoniale delle piccole e medie imprese esportatrici ed il secondo mirato a promuovere la partecipazione di imprese italiane in società dell'Unione europea, a condizioni di mercato e senza agevolazioni, per sviluppare investimenti produttivi nei settori ad elevato contenuto tecnologico.

La SACE ha contribuito in misura significativa, unitamente alle altre *Export Credit Agencies* mondiali, a riattivare i flussi di commercio internazionale, registrando un incremento dei rischi assicurati sia nei mercati emergenti sia nei paesi OCSE, grazie al potenziamento della propria rete distributiva ed all'ampliamento dell'offerta di garanzie assicurative dedicata alle piccole e medie imprese. Inoltre, nel mese di aprile 2011, è stata firmata la nuova Convenzione relativa alla "Export Banca" che prevede il supporto finanziario (diretto o indiretto) della Cassa Depositi e Prestiti, unitamente alla garanzia di SACE ed al pieno coinvolgimento del sistema bancario, nell'organizzazione delle operazioni di finanziamento alle imprese esportatrici italiane.

Per quanto concerne gli altri soggetti di supporto all'internazionalizzazione delle imprese (Consorti export, consorzi agro-alimentari e camere di commercio italiane all'estero) hanno continuato a beneficiare dei finanziamenti pubblici erogati dal Ministero dello Sviluppo economico per la realizzazione di specifici programmi promozionali sui mercati esteri. In particolare, la rete camerale sta intensificando i propri sforzi al fine di rendere più efficace la propria presenza su mercati dinamici ad elevato potenziale di crescita.

Nel complesso, gli enti che operano per rafforzare la presenza delle imprese italiane all'estero hanno introdotto importanti innovazioni integrandole con i classici strumenti di aiuto. Ciononostante permane la necessità di un maggiore coordinamento degli strumenti ad oggi disponibili, come sostenuto più volte dal Ministero dello Sviluppo Economico, da altri organismi pubblici e dal mondo imprenditoriale. Tenuto conto che la proiezione internazionale è caratteristica saliente del nostro sistema economico, il cui Pil dipende per quasi un terzo dall'export, un'attività efficace a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese potrebbe, come sperimentato in altri paesi, favorire l'avvio di processi di crescita delle imprese all'estero virtuosi e duraturi con rilevanti benefici nazionali. Molte delle persistenti difficoltà operative che incontrano le imprese italiane sono, infatti, aggravate dalla mancanza di un organico e coordinato sistema di supporto e di assistenza all'internazionalizzazione. Le strategie di internazionalizzazione della maggior parte delle imprese italiane, specie quelle di dimensione piccola, sono di tipo indiretto e si fermano alla vendita all'estero. Solo una modesta parte di esse adotta strategie articolate per incrementare la propria presenza commerciale nei mercati esteri, mediante l'acquisto di marchi stranieri, la creazione di canali distributivi, la stipula di accordi con partner locali o la creazione di stabili organizzazioni all'estero. Tali difficoltà pesano in misura maggiore sulle Pmi, che non disponendo di propri uffici e strutture all'estero, richiedono supporti adeguati e non esclusivamente promozionali.

In Europa (Germania, Francia, Finlandia, Svezia), in altri paesi OCSE (Stati Uniti, Canada) ed in alcuni paesi asiatici (Australia, Singapore) la necessità di fronteggiare la crescente competitività internazionale ha rappresentato l'occasione per introdurre innovazioni significative nei sistemi di sostegno all'internazionalizzazione. Al fine di creare una rete di servizi funzionali alle esigenze delle imprese nazionali, le politiche di promozione del commercio estero sono state affidate a agenzie uniche per l'internazionalizzazione (come la *Germany Trade and Invest* in Germania e *Ubfirance* in Francia). In alcuni contesti è stato privilegiato un approccio concertato tra agenzie di promozione, attori istituzionali e privati per evitare duplicazioni e valorizzare i benefici del partenariato. È questo il caso dell'ente tedesco che agisce in stretta sinergia con l'amministrazione pubblica e le organizzazioni private nell'attuazione di interventi promozionali e di supporto alle imprese. Parte di questo coordinamento è stato realizzato mediante l'informatizzazione di alcuni processi, consentendo l'accesso sistematico a servizi informativi e di assistenza alle imprese per agevolare sia la penetrazione commerciale sia le attività di investimento. La digitalizzazione dei servizi, attraverso un coordinamento unico delle informazioni, delle opportunità e degli strumenti di aiuto all'internazionalizzazione, ha reso possibile una più appropriata gestione delle risorse disponibili, evitandone la dispersione, ed insieme una riduzione dei costi e dei tempi di gestione dei processi decisionali rispondendo direttamente ai bisogni delle imprese.

Come testimoniano le migliori pratiche europee, la creazione di una piattaforma informatica unica, sotto un'egida comune, permette alle imprese maggiore fruibilità e una puntuale sistematizzazione dei servizi legati al commercio internazionale e alle azioni di investimento estero. Il concetto d'interfaccia unica costituisce, per altro, uno dei principali pilastri della strategia "eCustoms" lanciata dalla Commissione Europea al fine di creare un ambiente semplice e snello per favorire il commercio (COM. 2005, 608 def. del 30.11.2005).

In Italia le fondamenta per la digitalizzazione delle pratiche necessarie ai fini dell'internazionalizzazione sono state proposte dal Ministero dello Sviluppo Economico che ha dato seguito alle iniziative internazionali di facilitazione del commercio internazionale (*trade facilitation* – TF). L'obiettivo è quello di costruire una piattaforma di sistema che favorisca la diffusione delle informazioni, riduca i costi e i tempi delle formalità concernenti le transazioni internazionali e ne favorisca l'espletamento attraverso procedure elettroniche, rilanciando in tal modo la competitività italiana, la penetrazione commerciale e la capacità di realizzazione di investimenti all'estero ed anche la loro attrazione sul mercato nazionale.

9.1 Il ruolo del Ministero dello Sviluppo Economico in materia di indirizzo e coordinamento *

Le Linee Diretrici per l'attività promozionale

I compiti di indirizzo e di coordinamento nazionale della politica economica con l'estero attribuiti al Ministero Sviluppo Economico si concretizzano nella predisposizione ed applicazione delle Linee Diretrici per l'attività promozionale. Tale documento, contenente le indicazioni strategiche generali sull'attività promozionale, è indirizzato a tutti i soggetti pubblici che si occupano di internazionalizzazione del sistema economico nazionale.

A causa dell'andamento incerto e turbolento del quadro politico ed economico internazionale, le Linee per il 2011 sono state costruite per orientare l'attività promozionale pubblica in un'ottica annuale in modo da assicurare maggiore aderenza ai continui cambiamenti che caratterizzano i mercati esteri. La crisi politica che ha riguardato i paesi dell'area nordafricana e mediorientale nonché gli eventi catastrofici che hanno colpito il Giappone hanno avuto inevitabili conseguenze sulla definizione delle priorità di programmazione contenute nel nuovo documento strategico.

Nell'attuale periodo di finanza calante, il Ministero considera obiettivo prioritario quello di orientare le scelte promozionali su iniziative di impatto e ritorno immediato affinché la spesa pubblica sostenga azioni capaci di tradursi più facilmente in ordini e commesse per le imprese italiane.

Nel quadro nazionale massima attenzione viene posta sulla concertazione delle politiche promozionali mentre all'estero si identifica come prioritario valorizzare l'offerta delle diverse reti italiane: uffici Ice, Camere di Commercio, banche.

Ai soggetti pubblici della *promotion* è assegnato il compito di effettuare una attenta programmazione degli interventi sulla base di principi di specializzazione e sinergia operativa per selezionare opportuni obiettivi-mercato e realizzare economie di scala e riduzione dei costi di intervento.

L'approccio sistemico porta a valorizzare programmi promozionali a sostegno delle filiere produttive e dello sviluppo dei contatti con la rete distributiva estera il cui ruolo è particolarmente importante per favorire il consolidamento dell'offerta italiana dei prodotti di alta qualità richiesti da una quota sempre crescente di consumatori sui mercati internazionali.

Iniziative mirate vengono poi individuate nella promozione della partecipazione italiana a gare pubbliche per lavori e forniture e nel supporto alla presenza nella sub-committenza internazionale; nell'avvio della costituzione di piattaforme logistiche e distretti industriali italiani in aree strategiche; nella realizzazione di una offerta aggregata per grandi progetti (*contract*); nel supporto agli investimenti esteri in alta tecnologia delle imprese medio - piccole in collaborazione con i centri di ricerca italiani.

Nel contesto attuale, il Ministero considera infine di valenza strategica il rafforzamento della transizione democratica nei paesi interessati da interventi internazionali di stabilizzazione politica a cui l'Italia partecipa. A questo fine intende attuare anche specifiche misure di sostegno alla collaborazione tra operatori economici nazionali ed esteri che possano favorire la ricostruzione interna di questi mercati migliorando nel contempo le relazioni commerciali bilaterali.

Per quanto riguarda l'ambito geografico, la linea di azione della *promotion* pubblica si concentra in via prioritaria sui quattro grandi mercati emergenti Brasile, Russia, India, Cina (Bric), nelle aree economicamente più avanzate (Nord America ed Europa) e su alcuni altri mercati ad alta potenzialità di crescita particolarmente interessanti per l'Italia (Asia/Pacifico, Africa sub sahariana e America latina).

* Redatto da Cristina Giglio – Ministero dello Sviluppo Economico – Dipartimento impresa e internazionalizzazione, Direzione Generale politiche di internazionalizzazione e promozione degli scambi.

Nei paesi Bric l'azione promozionale è diretta in primo luogo a realizzare le opportune azioni di *follow up* delle missioni di sistema¹ realizzate nel corso dell'anno passato su questi mercati e nello stesso tempo ad implementare iniziative ad hoc per incrementare l'interscambio commerciale e gli investimenti.

In relazione alle aree economicamente più avanzate quali Europa e Stati Uniti il supporto pubblico all'internazionalizzazione viene diretto a presidiare la presenza delle produzioni nazionali e a consolidare le quote di mercato.

Per quanto riguarda le economie contraddistinte da prospettive di sviluppo, ovvero i paesi dell'area Asia/Pacifico, Africa sub sahariana e America latina, l'obiettivo identificato è quello di intercettare nuove opportunità di business e valorizzare le iniziative sinergiche che scaturiscono dalla politica di partenariato istituzionale con le regioni, le associazioni di categoria e il sistema camerale.

Nei mercati di interesse tradizionale per gli operatori nazionali come il Nord Africa, il Medioriente ed il Giappone, l'obiettivo è quello di monitorare l'andamento politico ed economico per mettere tempestivamente a punto una strategia di presenza attiva.

Promozione e tutela del made in Italy

La *promotion* pubblica ha potuto recentemente contare sulla realizzazione di campagne straordinarie in favore del *Made in Italy* grazie agli stanziamenti ad hoc previsti a partire dalla legge finanziaria 2004. Il fondo *Made in Italy* è un fondo speciale ed addizionale rispetto agli stanziamenti ordinari annuali per la promozione, destinato ad essere impiegato per campagne e progetti specifici in Paesi che, di anno in anno, vengono individuati come mercati target per settori considerati prioritari.

Per il 2010 il programma *made in Italy* è stato riformulato avendo come principale obiettivo quello di far recuperare quote di mercato all'export nazionale nel quadro della difficile congiuntura economica internazionale. La programmazione delle attività è stata pertanto disegnata con la seguente ripartizione: progetti paese; progetti di comunicazione integrata; progetti di sistema con le regioni e con il sistema camerale; progetti di settore che, anche in linea di continuità con le passate programmazioni, riguardano automotive, meccanica, moda e collaborazione industriale e tecnologica.

La capacità dello strumento di adattarsi alle esigenze congiunturali è dimostrata dall'inserimento, all'inizio del 2011, dei seguenti progetti particolarmente innovativi:

- iniziative di sostegno economico nelle aree interessate dagli interventi militari di pace²;
- interventi a sostegno dei paesi coinvolti in sommovimenti socio-politici³;
- contributi alla costituzione di infrastrutture telematiche per stimolare l'incontro tra offerta italiana e domanda estera (portale nazionale *Made in Italy e-commerce*) e per ottenere una sostanziale semplificazione delle procedure burocratiche del commercio internazionale (*hub del trade facilitation*).

Tra le novità da segnalare infine, l'inserimento tra le partnership, del sistema camerale e dei consorzi export accanto al sistema regionale.

La politica di partenariato: associazioni e sistemi **

Le Linee Diretrici dell'attività promozionale riconoscono ormai da anni al partenariato pubblico-privato una valenza strategica per il sostegno all'export, in quanto strumento

1 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..

2 Nell'anno in corso sono in programma iniziative in Afghanistan al fine di contribuire ad accelerare il processo di recupero della stabilità economico-sociale.

3 In questo ambito si prevedono iniziative in Tunisia con l'obiettivo di disincentivare l'emigrazione clandestina.

** Redatto da Maurizio Cotrona – Ministero dello Sviluppo Economico – Dipartimento impresa e internazionalizzazione, Direzione Generale politiche di internazionalizzazione e promozione degli scambi.

particolarmente significativo in un momento in cui appare necessario rafforzare l'integrazione tra i programmi dei molteplici interlocutori che annoverano l'internazionalizzazione delle Pmi tra le proprie responsabilità ed obiettivi. Perché il sistema pubblico possa produrre le migliori sinergie con gli attori che operano a sostegno delle imprese italiane nei mercati esteri, occorre valorizzare la logica di sistema - Italia, rafforzando le modalità di azione intraprese con i meccanismi di concertazione già operanti o attivabili ai diversi livelli.

Gli accordi quadro di settore

Il rapporto di partenariato tra il Ministero e le Associazioni rappresentative delle categorie produttive si è sviluppato, a partire dal 1999, mediante la sottoscrizione di accordi di settore, i quali hanno costituito lo strumento per un approccio comune e sinergico ai mercati esteri, in risposta alle esigenze specifiche delle imprese dei diversi settori.

Sono 50 gli accordi di settore operativi con altrettante associazioni di categoria, ricomprendendo sia gli accordi recentemente rinnovati allo scadere del periodo di validità (quattro anni) sia quelli sottoscritti dal 2009, quando è stato proposto un testo di nuovo "accordo quadro di settore", riformulato sulla base dell'esperienza con un profilo di respiro più ampio, orientato verso possibili approcci per filiere, in mercati prioritari, con programmi tendenti a proporre l'offerta italiana con progetti multi settoriali. Nel corso del 2010 è andata a regime l'applicazione del nuovo modello, anche se la riduzione delle disponibilità finanziarie destinate alla politica di partenariato sperimentata nel 2010 ha reso difficile l'attuazione delle finalità innovative introdotte.

Nel 2010 sono stata cofinanziate 28 intese operative attuative degli accordi quadro di settore con altrettante associazioni, per un'operatività pari a € 16.824.901,98: € 7.933.990,00 a carico del Ministero attraverso fondi Ice, € 8.623.631,00 a carico delle associazioni e € 339.841,00 quale contributo diretto del Ministero ex lege 1083/54. Oltre 150 le iniziative programmate nell'ambito delle intese citate, orientate prevalentemente alla realizzazione di progetti promozionali tendenti ad intercettare la domanda estera nei seguenti mercati: area di vicinato (Mediterraneo, Unione europea, Europa centro orientale), America latina (Brasile in particolare) e Sud-est asiatico.

L'accordo quadro con la Crui

L'accordo quadro Ministero – Conferenza dei rettori – Crui – Ice, sottoscritto una prima volta il 30 aprile 2001, è stato rinnovato con atto formale il 12 dicembre 2007. Il partenariato con la Crui mira ad accrescere la competitività internazionale delle Pmi in termini di innovazione, attraverso il sostegno finanziario pubblico a progetti di ricerca proposti da università italiane in partenariato con singole imprese e tendenti all'obiettivo della commercializzazione sui mercati esteri.

Con la circolare/bando emanata nel giugno 2010 è stata avviata la terza edizione dello strumento, che ha registrato un interesse crescente delle università (261 i progetti pervenuti, in aumento del 74 per cento rispetto ai 150 del precedente bando).

I progetti selezionati saranno finanziati scorrendo la graduatoria fino ad esaurimento delle risorse disponibili (€ 2.500.000 accantonati sul fondo promozionale Ice 2010) per un totale di 23 operazioni cofinanziabili, ciascuna delle quali otterrà una copertura pubblica per il 50 per cento dei costi approvati, entro il limite di € 125.000.

Alla luce delle esperienze avute nella gestione dell'accordo - che fanno registrare un impegno amministrativo non proporzionato alle risorse finanziarie allocate - sono in corso approfondimenti con la Crui per individuare nuove modalità di applicazione dello strumento di partenariato a sostegno della competitività delle Pmi nel contesto internazionale.

L'accordo per l'internazionalizzazione del sistema fieristico italiano

Il rapporto di partenariato in essere con il sistema fieristico nazionale risale al 2004, anno in cui è stato sottoscritto il primo Accordo del Ministero (allora Ministero commercio estero) con le Associazioni del comparto - AEFI, CFI, CFT- e con le Regioni e P.A., con l'obiettivo di sviluppare sinergie tra azione pubblica, statale e regionale, e azione privata nel processo di internazionalizzazione del settore fieristico nazionale, attraverso il cofinanziamento pubblico al 50 per cento dei costi di singoli progetti selezionati.

Giunto a scadenza, l'accordo è stato rinnovato il 28 maggio 2010, trovando applicazione con la circolare del 28 luglio u.s. concordata con le associazioni di settore e le regioni. Alla luce dell'esperienza avuta nei primi quattro anni di operatività, nella nuova edizione si è inteso stimolare presso gli enti promotori la capacità di elaborare proposte volte a rafforzare l'offerta di eventi e servizi fieristici a livello internazionale, facendo leva sui fattori dell'innovazione e dell'aggregazione. Sulla base dell'istruttoria svolta dal Gruppo Tecnico previsto dall'accordo per l'esame delle 46 proposte pervenute (composto da rappresentanti del Ministero, delle associazioni fieristiche, delle regioni e dell'Ice) lo scorso aprile è stata approvata la graduatoria finale: le 20 idee progettuali accolte, saranno strutturate dagli interessati d'intesa con Ice, che parteciperà alla realizzazione con l'apporto finanziario pubblico a valere sull'accantonamento operato per € 2.000.000 sul fondo promozionale 2010.

Per le prossime annualità, sono in corso approfondimenti per orientare l'applicazione dell'accordo verso azioni di sistema, favorendo la valorizzazione delle fiere nella loro qualità di "distretti commerciali", con l'obiettivo di mettere in rete l'attività svolta dai singoli quartieri ed enti fieristici.

Tale obiettivo nei suoi riflessi a livello internazionale è oggetto di approfondimento presso il "Tavolo di coordinamento del sistema fieristico nazionale" costituito presso il Ministero con l'Intesa Stato-Regioni conclusa registrata nel luglio 2010. I lavori avviati in tale sede si stanno concentrando sui seguenti aspetti:

- valorizzazione del calendario nazionale delle fiere a carattere internazionale come strumento di marketing;
- armonizzazione delle politiche regionali a sostegno dei rispettivi sistemi fieristici;
- apprezzamento della percezione delle fiere internazionali italiane attraverso l'impiego di modelli standardizzati di rilevazione dati fieristici ai fini della loro certificazione.

Gli esiti degli approfondimenti svolti a livello tecnico saranno utili per individuare forme innovative di iniziative di partenariato pubblico-privato da fare oggetto dell'accordo.

9.2 Le attività dell'Ice a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese nel 2010***

L'Ice è l'organismo nazionale perno della strategia promozionale delineata dal Ministero dello Sviluppo Economico.

Per far fronte agli effetti ancora persistenti della crisi, 2010 la strategia alla base delle azioni a sostegno del *Made in Italy* sui mercati esteri è stata quella di puntare su interventi in grado di offrire concretezza di risultati – cioè ritorni commerciali a breve termine – in linea con le esigenze delle imprese e gli indirizzi politici. Inoltre per sostenere la ripresa economica le azioni promozionali sono state rimodulate dal punto di vista geografico per favorire gli investimenti nelle aree economiche in ascesa.

*** redatto dal Dipartimento Promozione dell'Internazionalizzazione, ex Ice

L'attività di promozione nel 2010

Le attività del Programma promozionale annuale si sviluppano coerentemente alle indicazioni contenute nelle Linee Diretrici, sulla base delle proposte elaborate congiuntamente con le Ambasciate, dalla rete degli uffici Ice all'estero che monitorano l'andamento dei mercati, con il coinvolgimento delle Associazioni di categoria. Nell'ottica di attuare sinergie nelle attività volte allo sviluppo dell'internazionalizzazione, una parte delle risorse del Programma è inoltre destinata alla realizzazione di attività in partenariato Regioni e altri Enti territoriali, Associazioni di Categoria e Camere di commercio, destinate specificamente alla valorizzazione di realtà produttive locali e settoriali.

Alle imprese che aderiscono alle iniziative può essere chiesto un contributo finanziario a titolo di compartecipazione ai costi di realizzazione, differenziato in funzione delle finalità dell'iniziativa, del mercato-obiettivo e delle modalità di intervento.

Al Piano annuale si affianca, integrandolo, il programma Straordinario per il "*Made in Italy*", nato nel 2004 con l'obiettivo di prevedere progetti articolati in un'ottica strategica di promozione del Sistema - Paese, con previsioni di risultati a medio e lungo termine; strumento principale di tale programma sono le missioni governative di sistema finalizzate al rafforzamento della presenza economica italiana che vedono generalmente coinvolti, insieme all'Ice, la Confindustria e l'ABI, in una logica di presentazione del Sistema - Italia nel suo complesso.

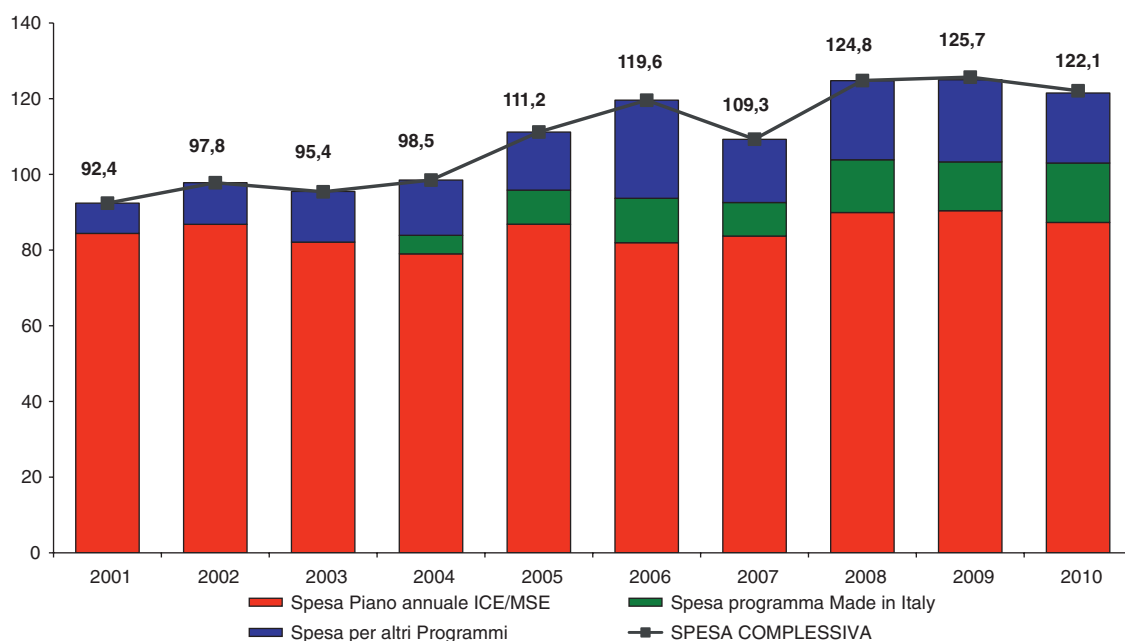
Agli interventi finanziati e commissionati dal Ministero dello Sviluppo Economico, si sono via via aggiunti, assumendo proporzioni sempre più ampie, i programmi commissionati all'Ice anche da altri Enti e Organismi, sia pubblici che privati, quali Ministeri, Regioni, Organismi Internazionali, consorzi privati o aziende; si cita, per la rilevanza assunta, il Programma di collaborazione con il Ministero dell'Ambiente, finalizzato a garantire alle imprese italiane di settore una più ampia partecipazione ai programmi europei per la protezione ambientale ed a favorire la promozione di tecnologie sostenibili nel campo dell'energia e dei trasporti a basse emissioni.

La spesa complessiva per l'attività promozionale realizzata dall'Ice nel 2010 - pari a 122 milioni di euro - nonostante lo scenario economico sfavorevole e la riduzione delle assegnazioni finanziarie ministeriali, si è mantenuta su livelli elevati mostrando solo una lieve flessione rispetto al 2009 (-3 per cento), anno in cui è stato raggiunto l'importo più elevato mai registrato (circa 126 milioni di euro).

Elevata è risultata anche la partecipazione finanziaria delle imprese e di altri Enti e Organismi all'attività messa in campo dall'Ice (pari al 36,4 per cento delle risorse spese). Si segnala, in particolare, l'incremento del contributo delle imprese alle attività del Piano annuale, che ha raggiunto quasi il 30 per cento dei costi di realizzazione, a testimonianza del coinvolgimento delle aziende nelle attività programmate e dell'apprezzamento e della condivisione delle scelte operative dell'Istituto da parte del mondo imprenditoriale. Ulteriore dimostrazione del riconoscimento della validità dei servizi offerti è l'incremento della partecipazione complessiva alle attività di promozione. Sono state complessivamente 14.500 (+8 per cento rispetto al 2009) le imprese che nel 2010 hanno preso parte alle iniziative promosse dall'Istituto, considerando anche le partecipazioni ad attività per le quali non è richiesto un contributo finanziario⁴.

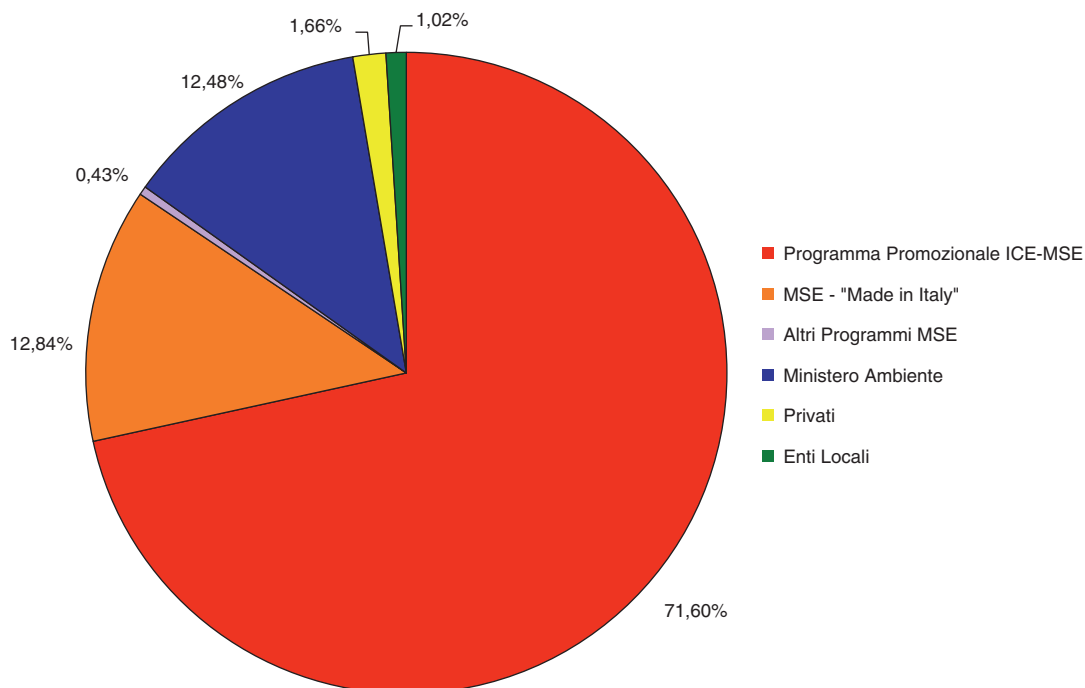
⁴ Si conferma, anche nel 2010, il giudizio elevato espresso dalle imprese partecipanti sui servizi offerti in occasione delle iniziative promozionali, pari a 4,27 punti su un massimo di 5 nella scala di gradimento.

Grafico 9.2.1
Spesa
promozionale,
anni 2001-2010.
Valori in milioni
di euro



Fonte: elaborazioni su dati ICE

Grafico 9.2.2
Ripartizione
della spesa
promozionale per
programmi o
committenti.
Composizioni
percentuali



Fonte: elaborazioni su dati ICE

Settori e paesi dell'intervento promozionale

Con l'obiettivo di sostenere in via prioritaria i settori di vantaggio comparato dell'export italiano, in un'ottica di difesa delle quote di mercato nei mercati maturi e di incentivazione della presenza nei grandi mercati emergenti ad elevati tassi di crescita, le risorse

promozionali sono state destinate in misura prevalente al comparto della meccanica-elettronica che ha assorbito il 25 per cento circa dei fondi e, a seguire, al comparto dei beni di consumo, ambito moda-persona-tempo libero, con oltre il 20 per cento, e all'agroalimentare (17 per cento).

Alla promozione merceologica specifica, che rimane prevalente, si affiancano, in maniera complementare, gli interventi a carattere trasversale finalizzati allo sviluppo di forme di collaborazione industriale e quelli di promozione indiretta della formazione, che vanno dalla formazione manageriale alla formazione di operatori tecnici stranieri sulle tecnologie italiane, con azioni di assistenza e affiancamento aziendale tra imprese italiane e controparti locali.

Tavola 9.2.1 - Ripartizione della spesa promozionale 2010 per sistemi merceologici⁽¹⁾
Composizione percentuale sul totale

Aree Merceologiche	Peso %
Meccanica - Elettronica	24,9
Moda - Persona - Tempo Libero	20,3
Agro-alimentare	17,1
Plurisetoriale	17,0
Casa - Ufficio	10,6
Formazione	4,7
Collaborazione industriale	3,8
Chimica ed Ambiente	1,6

(1) Settori ordinati in base al peso

Fonte: elaborazioni su dati ICE

Dal punto di vista geografico, la promozione si è rivolta in primo luogo ai grandi mercati emergenti con rilevanti potenzialità di crescita, in particolare ai paesi Bric, e ai mercati "maturi", a salvaguardia delle posizioni acquisite e in vista dello sfruttamento delle opportunità derivanti dalla ripresa.

Con riferimento alle macro aree geografiche, l'Asia ha assorbito oltre un terzo delle risorse; le attività prevalenti sono state quelle destinate alla Cina, primo mercato d'intervento con il 14 per cento della spesa totale, al Giappone (5,4 per cento), all'India (3,4 per cento) e agli Emirati Arabi Uniti (3 per cento).

Le aree avanzate del Nord America e dell'Unione europea hanno assorbito complessivamente oltre il 30 per cento delle risorse, con prevalenza degli interventi destinati agli Stati Uniti che, con il 13,4 per cento della spesa totale, rappresentano il secondo mercato per entità dell'investimento promozionale, seguiti da Germania e Francia.

La maggior parte dei fondi destinati all'Europa centro orientale è stata assorbita dalla Russia, altro importante mercato di destinazione dell'azione promozionale con il 9,2 per cento degli investimenti.

Tavola 9.2.2 - Ripartizione della spesa promozionale 2010 per aree geografiche⁽¹⁾
Composizione percentuale sul totale

Aree geografiche	Peso %
Pacifico	22,4
Nord America	15,2
Unione Europea	15,2
America Centro orientale	12,2
Altri paesi asiatici	9,7
America Centrale e meridionale	2,5
Africa	1,9
Altri paesi europei	0,8
Paesi vari	20,2

(1) Settori ordinati in base al peso

Fonte: elaborazioni su dati ICE

Complessivamente, alla promozione nei mercati dei paesi Bric nel 2010 l'Ice ha dedicato il 29 per cento delle risorse, attraverso varie modalità di azione tra loro complementari e utilizzando una pluralità di programmi di intervento in funzione delle specificità di mercato e di settore. Alla partecipazione ai maggiori appuntamenti fieristici previsti in questi mercati, all'attività seminariale, ai corsi di formazione tecnica e alle altre tipologie di intervento, si sono, infatti, affiancate le missioni di sistema organizzate nell'ambito del programma "Made in Italy", in particolare la missione "Italia in Cina" e le due missioni a favore del settore *automotive* sempre in Cina ed in India. Anche nella programmazione dell'attività 2011, in rispondenza alle nuove Linee Diretrici ministeriali che indicano nei Bric i paesi focus dell'attività di sostegno pubblico all'internazionalizzazione, questi mercati continuano a rappresentare una destinazione prioritaria dell'azione promozionale.

Tavola 9.2.3 - I primi dieci mercati della promotion 2010
Composizione percentuale sul totale

	PAESI	Peso %
1	Cina	14,4
2	Stati Uniti	13,4
3	Russia	9,3
4	Francia	5,7
5	Giappone	5,4
6	Germania	5,0
7	India	3,4
8	Emirati Arabi Uniti	3,0
9	Brasile	1,6
10	Ucraina	1,5
	Altri	37

Fonte: elaborazioni su dati ICE

Le tipologie di intervento

Ampio e variegato risulta il ventaglio di azioni attuate dall'Ice; la scelta delle tipologie di iniziative più appropriate, in funzione dei settori cui si rivolge il sostegno promozionale e dei mercati target, scaturisce dalla costante attenzione alle esigenze delle imprese, con cui tali scelte vengono condivise, e dall'approfondita conoscenza delle specifiche realtà dei mercati locali patrimonio della rete estera dell'Ice.

Nel 2010 sono state oltre 800 le iniziative organizzate dall'Istituto. L'esigenza di privilegiare azioni che garantissero ritorni immediati per le imprese ha portato, anche per il 2010, a destinare una quota importante delle risorse promozionali (oltre il 40 per cento) alle manifestazioni espositive, strumento di promozione tradizionale e che incontra da sempre la preferenza delle imprese che partecipano anche finanziariamente ai costi di realizzazione.

Quello espositivo, tuttavia, costituisce soltanto uno dei molteplici strumenti utilizzati nei progetti pluriennali di promozione, dei quali rappresenta un momento aggregante, di visibilità esterna e di contatto immediato. Ad esso si affiancano, per citare i più rilevanti, i nuclei operativi, le *task force* e i *desk* costituiti in funzione di specifici progetti, seminari, *workshop* e convegni finalizzati, ad esempio, sia alla presentazione di specifiche realtà produttive italiane all'estero (soprattutto per la meccanica e le tecnologie) che alla diffusione di informazioni su opportunità di mercato in paesi di più difficile accesso per le imprese italiane (tipico il caso delle *country presentation*), accanto alle missioni di operatori esteri in Italia, che prevedono la visita a fiere settoriali o a distretti produttivi italiani e l'organizzazione di incontri B2B. Quello dei B2B è uno strumento sempre più utilizzato che consente alle imprese italiane di incontrare selezionati operatori esteri senza dover sostenere i costi di partecipazione ad una fiera.

Una parte dell'attività promozionale è inoltre rappresentata da azioni a carattere di comunicazione o di tipo pubblicitario ed iniziative di immagine, quali, ad esempio, le sfilate di moda, strumenti di promozione prevalentemente utilizzati dal sistema dei beni di consumo nei mercati avanzati; tali categorie merceologiche si avvalgono anche dello strumento delle azioni promozionali mirate presso la grande distribuzione, alle quali si affiancano le degustazioni e le giornate gastronomiche per i prodotti alimentari. Numerose sono anche le azioni con finalità di *business scouting* o destinate allo sviluppo di forme di collaborazione industriale che affiancano seminari tecnici su possibilità di business all'organizzazione di incontri mirati ad informare sulle opportunità offerte da Organismi internazionali o ancora ad interventi finalizzati all'attrazione di investimenti esteri in Italia. Alle molteplici attività di tipo operativo si aggiungono, inoltre, i vari strumenti di comunicazione a supporto di specifici eventi o di particolari settori produttivi, quali siti web specializzati, newsletter, cataloghi o repertori che registrano un'ampia adesione da parte delle aziende.

Uno strumento di promozione di grande rilevanza affermatosi negli ultimi anni è rappresentato dalle missioni commerciali di sistema che vedono coinvolti più Enti e Istituzioni, in primo luogo, Confindustria e ABI, ma anche Regioni o Camere di commercio e nelle quali l'Ice svolge un importante ruolo organizzativo e di coordinamento. Queste missioni rappresentano un veicolo importante per l'ingresso e il rafforzamento della presenza economica italiana in particolare su mercati complessi, in cui la relazione *government to government* rimane condizione imprescindibile di accesso e/o successo per determinati settori. Grazie a questa nuova formula, anche le piccole e medie imprese vengono coinvolte in missioni con presenza istituzionale. Lo schema organizzativo è ormai consolidato e prevede l'organizzazione di un Forum - alla presenza e con interventi di autorità locali ed italiane - e l'organizzazione di incontri B2B tra le imprese italiane coinvolte nella missione e le aziende del paese in cui si svolge l'iniziativa. Gli incontri sono organizzati, dopo un attento studio delle aziende coinvolte, attraverso un sistema informatizzato di incroci settoriali. A chiusura delle iniziative sono sempre previste delle visite ad aziende locali particolarmente significative.

La collaborazione industriale e i rapporti con gli Organismi Internazionali

Con la finalità di dare attuazione alle linee direttrici del Ministero dello Sviluppo Economico e continuità al Programma di Promozione Straordinaria del *Made in Italy*, l'Ice promuove iniziative di collaborazione produttiva, tecnica e scientifica e sostiene la partecipazione delle imprese italiane a gare e progetti finanziati da Organismi Internazionali e dall'Unione europea.

All'insegna della collaborazione industriale l'Istituto, nel 2010, ha organizzato 68 iniziative tra cui meeting e visite a carattere istituzionale, seminari, *country presentation*, missioni di operatori italiani ed incontri bilaterali. In particolare i seminari, le missioni di sistema e di operatori si sono rivelate sia momento aggregante (anche con i rappresentanti di Istituzioni ed Enti tecnici preposti allo sviluppo economico del paese estero) che efficace strumento informativo per conoscere la realtà locale, presentare sui mercati esteri competenze e *know-how* italiano e favorire l'avvio di nuovi rapporti economici-commerciali.

A livello settoriale l'Istituto ha incentivato le imprese italiane, attive nei settori innovativi delle bio e nano tecnologie e dell'alta tecnologia, alla conclusione di partenariati con controparti canadesi, giapponesi, statunitensi ed israeliane.

In considerazione dell'importanza della partecipazione italiana nel settore della consulenza a gare e progetti finanziati dall'Unione europea, nel 2010 si è intensificato il programma seminariale in Italia e a Bruxelles e si è intensificata l'attività di invio mirato alle imprese di segnalazioni su gare, *call for proposal* e nuovi programmi di investimento.

Rispetto alle opportunità presso gli Organismi Internazionali, dal 1998 l'Istituto opera come intermediario e facilitatore nei rapporti tra il mondo imprenditoriale italiano e gli Organismi

Internazionali, dando adeguata diffusione alle opportunità d'affari che derivano dall'attività della Banca Mondiale, delle Banche regionali di sviluppo e del sistema delle Nazioni Unite. Con particolare riferimento ai progetti della Banca Mondiale, nel 2010 l'Italia figura come prima tra i principali paesi aggiudicatari delle gare, segnando un risultato in controtendenza rispetto ai paesi del G7⁵. Tale dato conferma, per il quarto anno consecutivo, un valore ben superiore alla media del decennio precedente con una quota del 10,5 per cento. Come negli anni passati i buoni risultati possono essere ricondotti alla vincita di pochi contratti di grandi dimensioni. Il valore medio dei contratti continua infatti a crescere. Anche nel 2010 si tratta di contratti nel settore delle opere civili, e in particolare nella costruzione di strade in Kazakistan. Nel 2008 si era trattato di due grandi contratti nel settore dell'energia e cinque contratti nel settore delle strade (riabilitazione e ristrutturazione), nel 2009 di due grandi contratti nel settore dei trasporti (ferrovie).

In occasione delle celebrazioni per i 150 anni dell'unità d'Italia l'Ice, in collaborazione con l'ufficio del Direttore Esecutivo per l'Italia, ha predisposto una serie di iniziative finalizzate a promuovere l'immagine dell'Italia e a favorire la partecipazione di qualificate imprese italiane ai progetti di sviluppo finanziati dalla Banca Mondiale. A tal proposito si prevede di organizzare una serie di seminari di presentazione sulle seguenti tematiche:

- a) la protezione civile italiana;
- b) la tutela del patrimonio culturale;
- c) la protezione dell'ambiente naturale e lo sviluppo delle energie rinnovabili;
- d) la valorizzazione della collaborazione tra le Poste Italiane⁶ e la Banca Mondiale.

⁵ Nel lungo periodo si osserva un calo della quota dei paesi G7, legato alla crescita d'importanza dei paesi emergenti come Cina, India e Brasile proprio nella fornitura di beni e opere civili. Negli ultimi quattro anni l'Italia si è tuttavia evidenziata come chiara eccezione a questo trend. Ciò è riconducibile in parte al ritorno al finanziamento delle infrastrutture da parte della Banca Mondiale, in parte al dinamismo all'estero delle imprese italiane di costruzioni. I paesi G7 – con l'eccezione dell'Italia – rimangono invece importanti fornitori per le consulenze, in particolare Germania, Regno Unito, Stati Uniti e Francia.

⁶ Grazie all'attività dell'Istituto si favorisce il processo di internazionalizzazione intrapreso da enti meno adusi all'espansione sui mercati internazionali, come nel caso delle Poste Italiane, ma anche si altri enti del sistema nazionale, tra cui Inps e Inail.

Gli strumenti innovativi dell'attività promozionale dell'Ice*

La scelta dello strumento operativo più adeguato per la promozione del Made in Italy in relazione al mercato o allo specifico ambito settoriale è uno dei punti di forza dell'attività dell'Ice. Accanto alle forme più collaudate e note di promotion, quali, in primo luogo, le partecipazioni fieristiche, numerosi e in continua evoluzione sono gli interventi a carattere innovativo che l'Istituto ogni anno realizza utilizzando formule sempre più flessibili e funzionali alle esigenze settoriali e di mercato.

Si riportano di seguito, a titolo esemplificativo, alcuni esempi di queste attività "atipiche", ideate a misura di specifiche realtà settoriali.

1. Promozione innovativa nell'ambito dei beni Strumentali: i centri tecnologici e di formazione nei mercati emergenti

L'iniziativa di costituire Centri Tecnologici allestiti con tecnologia italiana ha l'obiettivo di porre le radici di una collaborazione tra Italia e i paesi partner che vada al di là della semplice vendita di macchinari da parte di poche aziende: si tratta di creare un punto di riferimento per gli operatori locali del settore, stimolando il trasferimento di tecnologie e l'incremento della domanda di macchinari italiani nel medio - lungo termine e creando le condizioni per una significativa attenzione e "fidelizzazione" alla tecnologia "Made in Italy".

Lo scopo principale è l'affermazione dell'Italia come produttore affidabile di macchinari (non solo di beni di consumo) e interlocutore qualificato nella progettazione di tecnologia.

L'Ice svolge in questo modo il suo peculiare compito di supporto alla struttura produttiva del paese, perché affianca le imprese in un'operazione che non prevede un ritorno immediato in termini di ordinativi, ma investe in un progetto di radicamento nell'economia locale che darà i suoi frutti nel medio - lungo periodo. L'iniziativa della creazione di un Centro in un paese estero pone le basi di una forte sinergia tra Ente pubblico, Associazioni di categoria della meccanica, costruttori italiani di macchine e enti/istituzioni esteri che risulta proficua anche in occasioni successive.

La costituzione di un Centro è il punto di arrivo di un percorso lungo e complesso di collaborazione tra i soggetti italiani e i partner esteri.

Il primo passo di questo percorso consiste nell'assistere il partner estero a definire con precisione le esigenze cui il Centro deve rispondere: esclusivamente formazione all'uso delle macchine; realizzazione di un minimo quantitativo di prodotto da vendere per autofinanziamento, specializzazione in uno dei segmenti di mercato più promettenti, o altro ancora.

L'obiettivo principale non è la vendita all'estero del maggior numero di macchine italiane nel più breve tempo possibile, ma costruire un progetto

* A cura del Dipartimento Promozione dell'Internazionalizzazione, Ice

di ampio respiro che duri nel tempo e risponda alle esigenze di sviluppo e crescita del paese in questione: solo così il rapporto di collaborazione con l'Italia avrà radici solide e proficue.

La collaborazione con le Associazioni di categoria della meccanica è stata fondamentale per la buona riuscita del progetto: l'identificazione del partner straniero, la definizione delle macchine più adatte alle finalità del Centro stesso, la mediazione con i costruttori italiani, l'assistenza in tutte le fasi della costituzione del Centro sono gli aspetti in cui più attivamente è emerso il ruolo delle Associazioni. Hanno anche contribuito finanziariamente alla organizzazione di seminari tecnici di sostegno all'attività del Centro. Le imprese italiane hanno fornito i macchinari ad un prezzo molto inferiore a quello di mercato; hanno affiancato i tecnici locali nel processo di installazione dei macchinari, ospitando in Italia alcuni addetti e/o inviando in loco i propri installatori. Hanno visitato con regolarità i Centri tecnologici per fornire formazione, assistenza e consulenza su problematiche produttive. I partner locali, spesso scuole tecniche di livello superiore, università, scuole di specializzazione, hanno contribuito mettendo a disposizione le strutture in cui allestire il Centro, complete di aule, attrezzature e allacci adeguati al funzionamento dei macchinari; hanno organizzato corsi di formazione per tecnici già operanti in aziende del settore e/o studenti delle scuole superiori, provvedendo alla loro pubblicizzazione e alla realizzazione del relativo materiale didattico specialistico. Le macchine sono entrate nel paese in esportazione temporanea e, dopo qualche anno, sono state acquistate dai partner locali che le importavano in definitiva. In parallelo è sempre stato previsto uno stanziamento aggiuntivo per azioni di formazione, prima di tutto dirette a tecnici che sarebbero diventati formatori di altri tecnici, e per eventi seminariali di diffusione delle tecnologie italiane.

Sono attualmente operativi i Centri dedicati alle macchine legno in India; macchine plastica in Turchia, Malesia e Messico, macchine metalli in Messico e macchine per concia in India.

Sono invece in via di costituzione i Centri per le macchine per fonderia in Messico, macchine tessili in Bangladesh e Brasile, macchine utensili in Brasile, Russia, Cina, CSI, India, Sudafrica e USA, macchine per conceria, legno e plastica in Siria e macchine ceramica in Brasile, CSI, India, Iran.

Il Progetto si integra idealmente con il Progetto *"Italian Technology Awards"*, rivolto agli studenti di ingegneria delle principali università dei paesi di interesse per il comparto italiano della meccanica che ha la finalità di fidelizzare al prodotto italiano i futuri *"decision maker"* dei paesi di interesse per l'Italia e di presentare l'Italia quale paese a forte vocazione tecnologica e capace di attirare i migliori talenti dal mondo.

2. Promozione innovativa dei beni di consumo: promozione del tessile italiano mediante collaborazioni con scuole di moda internazionali

Questa tipologia di intervento promozionale è stata avviata dall'Istituto nel 2002 con collaborazioni che hanno coinvolto scuole di moda situate negli Stati Uniti: la Parson School di New York, la Rhode Island School of Design, il Massachusetts College.

Nel 2010 sono stati realizzati due progetti: con il Central Saint Martins College of Art & Design di Londra (collaborazione giunta alla 3° edizione) e con la Academy of Art University di San Francisco (1° edizione).

La logica di questi interventi non è di natura "commerciale", ma riguarda in primis la "comunicazione della filiera" nel suo complesso, oltre a quella

delle singole ditte partecipanti in ogni edizione. L'aspetto della comunicazione è infatti primario nel segmento dei beni di consumo; in particolare, il prodotto tessile non può più essere considerato solo un "prodotto", ma anche un'idea, un concetto che sta dietro al tessuto e che rimanda a una concezione di eccellenza, di cura per il dettaglio: chi compra Made in Italy sceglie anche tecnologia, storia e uno "stile di vita". L'Ice ha voluto supportare la necessità, oggi primaria, delle aziende del comparto di far conoscere quello che sta "dietro al prodotto", le metodologie di lavoro, le storie e le tradizioni familiari, l'attenzione alla ricerca e all'ambiente, per fare di questi aspetti un elemento di vantaggio competitivo rispetto a prodotti concorrenti provenienti da altri paesi.

La scelta dei due mercati, è stata ben ragionata: oltre il 60% del nostro export tessile è diretto ai mercati della UE; il Regno Unito è il 5° mercato di sbocco del tessile italiano e l'Italia il 2° fornitore del Regno Unito nella UE; gli USA viceversa, *oltre* ad essere il nostro 6° mercato di sbocco ed il primo al di fuori dell'area europea, rappresentano il mercato per eccellenza attento ai nuovi prodotti, alle nuove tendenze e all' "*Italian lifestyle*".

Proprio in questi paesi sono nate scuole di moda internazionali: il "Central Saint Martins College" ha tenuto a battesimo tutti gli stilisti affermati delle ultime generazioni quali John Galliano, Stella McCartney, Alexander McQueen, Katharine Hamnett, Zac Posen e numerosi altri; la Academy of Art University di San Francisco, fondata nel 1929, può vantare oltre 16.000 iscritti ai numerosi corsi di arte ed ex-studenti in forza sia presso marchi commerciali quali Abercrombie & Fitch, Adidas, Banana Republic, Gap, sia presso marchi di pregio quali Calvin Klein, Diane Von Furstenberg, Donna Karan, Ralph Lauren, Marc Jacob, Oscar De la Renta, Zac Posen.

In ogni edizione, di concerto con la Scuola, vengono selezionati dei progetti che abbiano come tema un'ispirazione "artistica" tutta italiana: nel caso del S. Martin le tre edizioni hanno visto alternarsi temi legati a: "*Il cinema italiano degli anni '60*", "*Gran Tour in Italia*", *fino all'edizione attuale ispirata al lavoro architettonico del Memphis Group*.

Ciascuna iniziativa si è sviluppata nel corso di un anno accademico, e si è articolata nei seguenti momenti:

- selezione, in collaborazione con la Scuola, di un gruppo di aziende rappresentative di diverse merceologie tessili, coerenti con il progetto e le cui produzioni potessero offrire una visione più ampia possibile delle principali produzioni italiane secondo criteri di selezione principalmente legati ad aspetti produttivi (dimensione e addetti, produzione e innovatività, grado di internazionalizzazione) e geografici (tipicità/rappresentatività all'interno del distretto territoriale);
- visita delle ditte selezionate da parte di un rappresentante della Scuola, accompagnato da un funzionario dell'Istituto, con selezione dei campioni da mettere a disposizione per il progetto;
- realizzazione, da parte degli studenti del corso di moda, di una collezione di capi dedicati al tema del progetto con l'utilizzo dei materiali messi a disposizione dalle ditte italiane;
- presentazione delle collezioni degli studenti, alla presenza della stampa, di operatori del settore e delegati delle ditte italiane partecipanti. E' stata scelta la formula della presentazione statica dei capi, una formula che valorizza contemporaneamente l'unicità dei materiali pregiati utilizzati per il progetto e il brillante lavoro condotto dagli studenti della Scuola.

Per tutte le edizioni la copertura stampa del progetto è stata ampia sia in Italia sia all'estero e ha coinvolto le maggiori testate specializzate e non nazionali ed internazionali (citiamo Vogue, Fashion, Moda on line, Repubblica, Il Sole 24 ore, MF Finanza, etc), a vantaggio non solo delle ditte partecipanti, che hanno avuto la possibilità di utilizzare nuovamente sul proprio sito web o in fiera articoli o immagini realizzate per l'evento, ma anche dell'intera filiera.

Questo tipo di attività costituisce un'ottima opportunità per l'intero comparto del tessile italiano per far conoscere la qualità unica della filiera, presso coloro che saranno gli stilisti di domani e che lavoreranno in un contesto internazionale, non limitato a singoli mercati, rafforzando l'immagine e il posizionamento del prodotto italiano nel suo complesso.

3. Promozione innovativa nelle infrastrutture e nell'edilizia: il progetto "ITALY FOR SPORT"

L'idea progettuale

Dalle Olimpiadi ai Mondiali di calcio, gli eventi sportivi di respiro mondiale rappresentano opportunità uniche, sia per i paesi ospitanti sia per professionisti ed aziende di tutto il mondo che lavorano per la loro realizzazione, generando un forte flusso di investimenti nazionali ed internazionali.

Affinché le aziende italiane possano cogliere le opportunità offerte da eventi di tale portata, è necessaria una presenza articolata e complessa di tutto il "Sistema Italia", con il forte coinvolgimento e supporto delle istituzioni e delle associazioni di categoria.

Con il progetto *Italy for Sport*, avviato nell'autunno 2007, l'Istituto nazionale per il Commercio Estero vuole offrire alle aziende italiane occasioni di incontro con le parti coinvolte nell'organizzazione degli appuntamenti internazionali e promuovere l'eccellenza italiana nell'ampia gamma dei settori collegati allo sport, dalla progettazione e costruzione degli impianti, fino alle forniture alberghiere, ai sistemi gestionali, ecc.

Workshop e missioni internazionali, partecipazione a fiere specializzate, campagne promozionali e incontri B2B: *Italy for Sport* propone azioni coordinate e specifiche, per presentare le aziende del Sistema Italia come partner affidabili e vincenti nella sfida dei grandi eventi sportivi.

Le oltre 30 iniziative realizzate dal 2007 si sono concentrate sia su eventi sportivi che si sono da poco conclusi, come i Giochi Olimpici Invernali di Vancouver 2010 e i Campionati mondiali di calcio in Sud Africa 2010 o che si svolgeranno nei prossimi anni, in particolare il Campionato europeo di calcio in Polonia e Ucraina 2012, il Campionato mondiale di calcio in Brasile 2014, i Giochi Olimpici di Londra 2012 e di Rio de Janeiro 2016 e i Giochi Olimpici Invernali di Sochi 2014.

La cadenza biennale o quadriennale degli eventi sportivi consente di allargare periodicamente il raggio di azione del progetto, inserendo di volta in volta nuovi appuntamenti come i Campionati mondiali di calcio in Russia 2018 o in Qatar 2022, di recentissima assegnazione.

Tra le attività di recente realizzazione, il Progetto interregionale di Sviluppo del *Made in Italy* in vista delle Olimpiadi Invernali di Sochi (Russia) 2014, in collaborazione con Abruzzo, Lombardia, Marche e Veneto, è finalizzato a promuovere l'immagine del *Made in Italy* e a cogliere le notevoli opportunità derivanti dall'organizzazione delle Olimpiadi Invernali che si terranno a Sochi nel 2014. Il mercato russo, malgrado le ripercussioni della crisi

finanziaria internazionale, si è confermato in questi anni di grandissimo interesse per le strategie di internazionalizzazione italiane.

L'ICE ha siglato un accordo con la locale Camera di Commercio per l'apertura di un Desk Italia, punto di informazione con mediateca e *showroom* nel quale opera del personale dell'Ice dedicato esclusivamente alla diffusione di informazioni e al raccordo tra le aziende italiane e russe. Nella mediateca sono esposti cataloghi, cd-rom e dvd di numerose aziende italiane.

Il vasto piano di azioni del progetto interregionale, avviato nel 2010, si è concentrato sui settori direttamente coinvolti nel riassetto del territorio in vista delle Olimpiadi, come edilizia e grandi lavori, impianti ed attrezzature sportive, materiali edili, forniture alberghiere, *contract*, ecc.

Le imprese italiane delle regioni coinvolte hanno avuto la possibilità di porre le basi per rapporti di fornitura durevoli, attraverso la creazione di un rapporto diretto fra domanda russa ed offerta nazionale, grazie anche al consolidamento delle relazioni interistituzionali.

Per ciascuno dei tre settori oggetto del progetto (edilizia, *ho.re.ca.* e *contract*) sono state utilizzate tre tipologie di intervento promozionale: mostre autonome, missioni di operatori italiani in Russia (in rappresentanza delle aziende che hanno preso parte alle mostre e che hanno incontrato i potenziali partner russi a Sochi) e missioni di operatori russi in Italia, in visita alle aziende italiane aderenti al progetto.

Oltre ottanta le aziende che hanno aderito al progetto: 37 per il settore edilizia, 18 per l'*ho.re.ca.*, 31 per il *contract*. In seguito alla prima fase del progetto, ormai conclusa, 11 aziende italiane del settore edilizia hanno firmato o avviato accordi con controparti di Sochi.

Al progetto interregionale, considerate le forti aspettative suscitate in Russia, si prevede nel 2012 un seguito con il coinvolgimento anche di altre Regioni italiane, questa volta per promuovere comparti, quali la moda (abbigliamento – calzature – pelletteria – occhialeria), l'eno-agroalimentare, i beni di consumo in genere, sui quali si concentrerà l'interesse all'avvicinarsi dello svolgimento dei Giochi Olimpici. Anche in questi settori, infatti, enormi sono le potenzialità esistenti sia a Sochi come nell'intera regione di Krasnodar, considerato il previsto particolare sviluppo turistico e residenziale dell'area, rivolto in particolare alla fascia di reddito medio - alta della popolazione.

È inoltre stata inoltre realizzata, a maggio 2011, come follow-up del Convegno "*Brasile: Mondiali di calcio 2014 e Olimpiadi 2016 – opportunità di collaborazione*", una importante missione in Brasile dedicata agli eventi sportivi in programma nel paese, con tappe a San Paolo e Rio de Janeiro, che ha visto la partecipazione di 35 aziende italiane e 140 brasiliane con organizzazione di incontri b2b per un totale di circa 540 appuntamenti. In programma, inoltre, per l'autunno 2011 un convegno dedicato a "Qatar e Campionati mondiali di calcio 2022".

4. La promozione del restauro, nicchia di eccellenza italiana

Di crescente importanza gli interventi realizzati dall'Ice a favore del restauro, inteso come nicchia di eccellenza delle *expertise* italiane, con l'obiettivo di promuovere sia le tecniche e le esperienze delle scuole italiane, sia i prodotti e le strumentazioni e, quindi, le aziende. L'azione dell'Istituto in tale settore è orientata alla ricerca di sinergie tra il mondo

accademico capace di “raccontare” le eccellenze del restauro italiano ed il mondo imprenditoriale, coinvolgendo aziende che operano nel campo dell'innovazione tecnologica (diagnostica, ottica strumentale, chimica, arredamento e illuminazione) fino alle cooperative artigiane che effettuano il restauro vero e proprio.

Sono principalmente due le modalità di intervento impiegate:

- restauri di opere simboliche in cui le aziende e le Associazioni di riferimento forniscono materiale ed expertise a scopo dimostrativo per accreditarsi presso le autorità locali ed essere poste in lista per successive gare e commesse;
- attivazione di scuole di formazione e cantieri scuola che dimostrino ai partner stranieri l'impostazione italiana del restauro e l'elevato valore delle tecniche impiegate, l'avanzato livello tecnologico dei materiali e strumentazioni utilizzate rispetto ai prodotti concorrenti di altri paesi.

In Turchia, ad Istanbul, l'Ice ha realizzato un ciclo di seminari e incontri bilaterali, ha impiantato il cantiere-scuola di restauro e avviato il nuovo progetto di illuminazione della Torre dell'Orologio dei Palazzi del Dolmabahce, del Palazzetto della Moda e della Fontana di Ahmet III.

Le aziende italiane sono state coinvolte in ulteriori progetti:

- impianti di illuminazione della Moschea Blu, della Moschea di Beyazit di Yeni Cami (realizzati da Iguzzini e Targetti);
- restauro del mantello del profeta Maometto presente nella moschea Hirka-I Serif di Istanbul, (curato dalla ditta L.A.R.A.);
- costituzione di un centro per il restauro presso l'Università Mimar Sinan;
- collaborazione tra l'Istituto Statale Leonardo da Vinci di Firenze e una impresa turca per il restauro di orologi antichi;
- trasferimento di know-how tecnologico per conservazione ed illuminazione urbana delle aree di Gaziantep, Sanliurfa e Mardin.

In Russia, a San Pietroburgo, l'Ice ha favorito la realizzazione della pavimentazione del Passage; a seguire è stato impiantato un cantiere-scuola per realizzare le azioni di restauro della Porta della Fortezza della città secondo la filosofia italiana della conservazione come alternativa alla consuetudine russa che opta per il rifacimento delle opere.

In questa fase, oltre ai lavori di restauro che hanno portato alla formazione di personale delle imprese russe che hanno collaborato, sono stati condotti 12 seminari in aula, per oltre 120 ore di formazione, e la realizzazione di due stages, uno presso il Museo Russo ed uno presso il Museo della Scultura Urbana.

L'Associazione Prorestauro ha, inoltre, curato i lavori di recupero del Palazzo d'inverno di Caterina II; le Istituzioni Centrali di Mosca hanno richiesto l'intervento di progettisti ed aziende italiane che hanno realizzato il recupero del Teatro Petruzzelli di Bari e il San Carlo di Napoli per effettuare un lavoro analogo al Teatro Bol'shoj di Mosca.

Infine, a Mosca è stato costituito un centro per il restauro dove accademici, professionisti ed aziende italiane potranno rafforzare la loro collaborazione sul mercato russo.

Nell'area mediterranea e mediorientale, l'Ice ha realizzato una serie di interventi inaugurati da cicli di seminari (Tel Aviv, Riyadh, Amman, Beirut e Casablanca) che hanno permesso di far conoscere la realtà imprenditoriale italiana nel settore del restauro e di sviluppare rapporti di collaborazione con i partner locali.

Le autorità saudite hanno richiesto esperti ed aziende italiane nel campo delle operazioni di prevenzione degli incendi e numerose aziende hanno avviato contatti con aziende italiane nel campo della pulitura di superfici lapidee.

In Israele, è stato impiantato un “cantiere-scuola”, promosso in collaborazione con la Israel Antiquities Authority (IAA), per il recupero e la conservazione del Teatro di Tiberiade. L'obiettivo è quello di recuperare il sito e metterlo in sicurezza, in un primo momento, e successivamente ripristinare la sua funzionalità per attività e rappresentazioni culturali.

In Marocco c'è grande fermento a seguito dei molti progetti governativi di ristrutturazione e riconversione del patrimonio architettonico e di valorizzazione del patrimonio storico con opere di manutenzione per le quali il governo marocchino conta molto sul contributo delle aziende italiane la cui tradizione è conosciuta in tutto il mondo.

Anche l'area del Centro America è stata interessata dagli interventi dell'Istituto.

A Cuba la conservazione e la riqualificazione del patrimonio di L'Avana Vecchia rimane una delle priorità del governo cubano.

L'Ice ha promosso i contatti fra quest'ultimo e diverse Università italiane e centri di ricerca.

Con un seminario organizzato a L'Avana alcune aziende italiane hanno potuto prendere contatti con controparti locali in vista di una mappatura dei siti dell'Havana vecchia e della realizzazione del restauro di un sito con la formula del cantiere-scuola italo - cubano.

Nell'ambito delle azioni portate avanti in Italia, i due punti fermi sono rappresentati dall'organizzazione di *incoming* di operatori stranieri e dai Corsi di Formazione organizzati in Italia a beneficio di esperti stranieri.

Questa iniziativa fonde le diverse tipologie promozionali per presentare azienda, prodotto e utilizzo pratico insieme.

Un consolidato tour formativo porta gli operatori stranieri attraverso città italiane scelte sulla base di un tema conduttore, a visitare cantieri di restauro e aziende che in esso operano; inoltre vengono realizzati seminari tecnici ad opera di professori universitari e tecnici-esperti aziendali con dimostrazioni pratiche. Il corso termina a Ferrara dove ha luogo il “Salone del Restauro”, la più importante fiera del settore italiana

La formula dell'*incoming* di operatori stranieri e dell'*incoming* sarà ripetuta in occasione di DNA Italia a Torino, fiera legata al *marketplace* omonimo, che promuove e valorizza il patrimonio culturale, architettonico e ambientale italiano in ogni suo aspetto.

Promuovere la tecnologia italiana: le iniziative innovative dell'Ice dedicate al sistema elettronica, chimica e ambiente, al comparto aerospaziale e alla nautica da diporto

Introduzione

Negli ultimi anni, diversi comparti tecnologici italiani hanno sperimentato un'importante proiezione internazionale. L'Italia si posiziona al quarto posto in Europa (e al settimo a livello mondiale) nel settore aerospaziale. Particolarmente dinamici si sono mostrati anche i settori delle biotecnologie, che collocano l'Italia al terzo posto nella graduatoria europea dei paesi con il maggior numero di imprese, e della nautica da diporto in cui l'Italia si distingue per qualità e design. In un quadro di crescente competizione tecnologica internazionale, le attività promozionali dell'Ice mirano a fornire un'immagine di sistema rappresentativa dell'eccellenza di tutti gli operatori attivi nel comparto tecnologico italiano.

1. L'attività promozionale per le biotecnologie

Nonostante la difficile congiuntura economica, l'industria italiana delle biotecnologie è in continua espansione, trainata in modo particolarmente dinamico dall'attività di quelle imprese che sviluppano tecnologie per la cura del corpo e la salute. La dimensione d'impresa nei settori delle biotecnologie non supera i cinquanta addetti, ma complessivamente al comparto si ascrivono oltre 7 miliardi di fatturato, di cui il 24% è investito in attività di ricerca e sviluppo. La valenza strategica che il comparto assume per il sistema Italia, data la forte complementarità con altre attività produttive e con quelle di ricerca, ha portato l'Ice ad adottare una strategia promozionale innovativa e concertata con le Associazioni di settore. Le attività promozionali dell'Istituto mirano ad accompagnare e guidare le imprese verso mercati ricchi di opportunità ma difficili da presidiare. La pianificazione delle attività promozionali è effettuata sulla base di linee strategiche definite, tra gli altri, di concerto con il Comitato per le Biotecnologie, la Biosicurezza e le Scienze della Vita, con il Gruppo di Lavoro per l'internazionalizzazione del settore delle biotecnologie, con Federchimica-Assobiotech, e AIRI/Nanotec IT. Una attività di promozione adeguata ed efficace che incentivi la ricerca, il trasferimento tecnologico e la collaborazione genera benefici a cascata, non solo per le imprese che si internazionalizzano ma anche per tutti gli attori che al comparto si collegano in termini di componentistica.

Di conseguenza, l'impegno promozionale dell'Istituto, dal 2000 ad oggi, si è ampliato per numero e tipologie di iniziative specifiche per il settore delle biotecnologie, cercando di consolidare la partecipazione delle imprese e dei poli di competitività regionali all'estero e di intercettare le promettenti opportunità connesse alle nanotecnologie. Strumento innovativo per la promozione dell'eccellenza italiana e per la costruzione di una rete di *partner* globali è il portale Ice dedicato al comparto,

www.biotechinitaly.com, che non solo contribuisce a pubblicizzare l'offerta tecnologica del mercato italiano, ma agevola anche la ricerca e lo sviluppo di contatti diretti fra operatori, indispensabili per la costituzione di stabili rapporti commerciali e di collaborazione industriale e tecnologica. L'Istituto, inoltre, sostiene attivamente la partecipazione italiana ai maggiori appuntamenti annuali di settore, per rafforzare i risultati raggiunti nei mercati maturi e per consentire alle imprese di sfruttare le opportunità presenti nei mercati emergenti. Pilastro portante di una strategia promozionale fondata sulle collaborazioni è la creazione di una rete capace di strutturare solide sinergie tra imprese, mondo scientifico ed accademico, alla cui capacità di interazione si lega lo sviluppo di un sistema industriale competitivo. Per incentivare le potenziali applicazioni e sostenere la crescita delle innovazioni tecnologiche *Made in Italy*, al rafforzamento del *network* si collega la proiezione internazionale dello stesso, promossa dall'Istituto attraverso iniziative di marketing territoriale per attrarre investimenti diretti esteri. Il coinvolgimento di investitori internazionali può facilitare lo sviluppo di nuovi progetti di interesse quali, per citare alcuni esempi, la cura delle malattie rare, la tutela dell'ambiente o del patrimonio culturale italiano, su cui l'Istituto è anche impegnato presso la Banca Mondiale.

2. L'attività promozionale per gli aeromobili e veicoli spaziali

L'industria aerospaziale italiana si caratterizza per una forte proiezione internazionale e per un ruolo propulsore sull'economia nazionale dovuto alla forte capacità innovativa di cui beneficiano per altro una molteplicità di settori ad elevata intensità tecnologica. Le attuali cinque aree di eccellenza, dislocate a nord come a sud del paese, hanno dato vita ad un sistema integrato, già presente in Europa e negli Stati Uniti con proprie unità produttive, costituito da poche grandi imprese, titolari di tecnologie ad alto valore innovativo, centri di ricerca e Università. La realtà del comparto, la buona resistenza alle pressioni competitive ed alle turbolenze globali, hanno richiesto all'Istituto una strategia promozionale innovativa ed adeguata ad aumentare l'importanza dell'industria all'estero.

La definizione delle iniziative, sempre più orientate verso il rafforzamento del comparto nei mercati emergenti di maggiore interesse, avviene in modo concertato con il Ministero della Difesa e con l'AIAD, Federazione di categoria di riferimento. Ruolo attivo nell'identificazione delle esigenze promozionali è svolto anche dalla rete dei rappresentanti degli organismi locali, dai maggiori poli produttivi e dal mondo della ricerca.

Al fine di aumentare e diversificare la presenza italiana all'estero, l'Istituto incentiva la partecipazione degli operatori del comparto aeromobili e veicoli spaziali ai saloni di settore. Di recente è in stato configurato un sostegno mirato a favorire il presidio dei mercati più difficili come l'India, il Brasile e il Sud Africa, in cui sono ospitate rispettivamente l'Aero India 2011, il LAAD 2011 e AAD Expo 2012. Considerata la particolare struttura del comparto, l'Istituto è andato alla ricerca di una promozione innovativa, fondata su due linee direttrici. La prima è quella di proporre all'estero un'immagine di sistema paese unitario e forte, in cui sia data maggiore visibilità alle applicazioni, ai prodotti e ai processi innovativi sviluppati dalle Pmi. La seconda, nel quadro dei Programmi Straordinari di Promozione del *Made in Italy*, è quella di ampliare le missioni itineranti di *scouting* in un'ottica di collaborazione industriale e di attrazione degli investimenti diretti esteri, e approntare iniziative di *follow-up* come l'organizzazione di incontri in Italia a seguito delle missioni imprenditoriali.

L'innovativa modalità di proiezione internazionale pensata per il comparto è naturalmente affiancata dalle tradizionali attività dell'Ice, volte a diffondere tra gli operatori esteri informazioni sull'offerta del mercato italiano, notizie dettagliate sui principali distretti produttivi attivi nel settore e ad evidenziare la qualità delle tecnologie *Made in Italy*.

3. L'attività promozionale per la nautica da diporto

La nautica da diporto è un settore in cui l'Italia detiene una quota di mercato mondiale, per numero di unità prodotte, del 37%, collocando all'estero oltre la metà del valore della propria produzione. L'elevato livello qualitativo, il *design* e l'eleganza, ma anche l'alta tecnologia sono gli attributi che contraddistinguono la produzione nautica italiana, capace proprio per tali caratteristiche di intercettare una larga fetta della domanda mondiale.

L'attività promozionale dell'Ice si inserisce in una più ampia architettura di supporto all'internazionalizzazione, il cui baricentro è costituito dagli Accordi di settore e dalle Intese tra le autorità pubbliche e le Associazioni di categoria¹. L'Istituto ha rafforzato i classici strumenti di stimolo (fiere e manifestazioni di settore) con la campagna pubblicitaria *Buy Italian* diretta a sostenere e potenziare l'immagine di eccellenza italiana nella nautica sui mercati esteri. All'interno di questa strategia, hanno trovato spazio le recenti iniziative dedicate alla promozione del settore negli Stati Uniti, tra cui l'organizzazione di incontri bilaterali tra operatori italiani e imprenditori statunitensi e la premiazione delle imprese che si sono distinte nel mercato americano per la qualità dei propri prodotti.

¹ In data 04/10/2008 è stato rinnovato l'Accordo di Settore tra il Ministero dello Sviluppo Economico (Dipartimento per l'Impresa e l'Internazionalizzazione - Direzione Generale per le politiche d'internazionalizzazione e la promozione degli scambi) e l'Associazione UCINA, con la finalità di ottimizzare le sinergie tra l'azione nazionale pubblica e quella privata nel processo di internazionalizzazione del settore della nautica da diporto. Nell'ottobre del 2010 è stata riconfermata l'Intesa Operativa tra Ministero, UCINA ed Ice, per la realizzazione di un piano di interventi a sostegno dell'internazionalizzazione del settore nel biennio 2009/10; nel settembre del 2010 l'Associazione UCINA ha avanzato al Ministero proposte operative, elaborate d'intesa con l'ICE, per attività da realizzare nel 2011; le proposte avanzate sono state valutate positivamente dal Ministero.

Innovazioni nella promozione dell'offerta tecnologica italiana

*Il Progetto Speciale Tecnologia "Machines Italia" è un'iniziativa di ampio respiro, recentemente avviata dall'Ice. L'obiettivo del progetto è realizzare un'importante azione di comunicazione a favore della tecnologia italiana in quanto parte integrante dell'eccellenza del Made in Italy, talvolta adombrata dai grandi marchi della moda, della gastronomia o dell'arredamento. Il progetto si completa con una collana editoriale, *The Italian Edge*, ed è stato di recente anche affiancato da una iniziativa innovativa: l'Italian Technology Awards. Al progetto *Machines Italia* si aggiunge quindi un concorso rivolto agli studenti universitari di tutto il mondo che ha l'obiettivo di promuovere, a livello internazionale, le innovazioni e le eccellenze della tecnologia e dei macchinari italiani e di favorire l'incontro tra le soluzioni ideate e prodotte dalle industrie del nostro paese e le esigenze delle aziende operanti sui mercati internazionali.*

1. Le innovazioni dell'Ice per promuovere l'eccellenza tecnologica italiana nel mondo

Diffondere nel mondo una nuova immagine dell'Italia della tecnologia promuovendone l'eccellenza, la flessibilità, la creatività e la capacità di innovazione e sostenerne l'espansione sui mercati internazionali è l'obiettivo di "*Machines Italia*", progetto a proiezione pluriennale curato dall'Ice, in collaborazione con Federmacchine.

L'Italia è rimasta legata all'immagine tradizionale di paese produttore di beni di consumo, con scarsa proiezione nell'area delle tecnologie di frontiera. "*Machines Italia*" rappresenta un tentativo per modificare tale percezione, anche attraverso la definizione di un'identità comune e riconoscibile della tecnologia *Made in Italy*.

Articolato in iniziative a carattere "orizzontale" e in attività di comunicazione che si affiancano ai programmi di promozione settoriale tradizionalmente realizzati dall'Istituto e mirate a raggiungere un pubblico ampio, "*Machines Italia*" offre una nuova visibilità alle imprese della meccanica italiana sui mercati internazionali.

Le attività vengono realizzate tramite i "Desk Machines Italia", nuclei operativi del Progetto con personale dedicato, attivi presso gli Uffici Ice nei Paesi di riferimento.

Una delle iniziative a maggior carattere innovativo è la mappatura delle eccellenze, diffusa tramite "*The Italian Edge*", collana editoriale in lingua inglese, realizzata dall'Ice con il supporto de *Il Sole 24 Ore*, finalizzata ad illustrare ai media stranieri, al grande pubblico e agli operatori dei settori coinvolti la ricchezza, la flessibilità e le innumerevoli potenzialità applicative della tecnologia italiana.

Attraverso interviste, servizi fotografici e *reportage*, la collana ha l'obiettivo di far conoscere le piccole, medie e grandi imprese "nascoste" dietro ai prodotti di punta del *Made in Italy*, così come le tante filiere, dalla meccanica strumentale alla componentistica, dalla chimica all'elettronica, di cui raramente il grande pubblico è consapevole.

La promozione dell'agroalimentare

Introduzione

Nel 2010 il comparto agroalimentare ha recuperato le posizioni perse per effetto della crisi economica, grazie alla tenuta della domanda dei principali mercati di sbocco della produzione italiana e all'aumento delle importazioni svizzere e giapponesi. L'intervento promozionale dell'Ice mira a sostenere i comparti merceologici dell'agroalimentare italiano con un'attenzione particolare non solo al mantenimento delle quote di mercato ma anche ai mercati in evoluzione come la Russia o l'area asiatica.

1. Le iniziative promozionali sui mercati esteri

L'Europa costituisce uno dei più grandi mercati a livello globale ed è il principale mercato di sbocco per l'agroalimentare italiano, assorbendo più della metà della produzione nazionale. Proprio per il ruolo chiave detenuto, il contenitore europeo ospita molte delle principali manifestazioni promozionali di settore a carattere internazionale. È questo il caso del SIAL (Parigi), di Alimentaria (Barcellona) e di ISM (Colonia) per il settore alimentare o del Prowein di Dusseldorf per il campo vinicolo. L'Ice sostiene la presenza degli operatori italiani a tali manifestazioni con l'obiettivo di assicurare un'adeguata proiezione internazionale ai prodotti del settore. Per il settore vinicolo, a fronte della crescente domanda di vini italiani, si è confermato il ruolo fondamentale delle borse vini, realizzate in Gran Bretagna, Irlanda e nei Paesi Bassi, mentre per il settore alimentare, ruolo analogo è stato svolto dalle iniziative realizzate in Germania, Belgio e Olanda.

Tra i mercati in evoluzione particolare attenzione è stata riservata, nel 2010, alla Russia con due partecipazioni fieristiche (*Prodexpo* e *World Food*) e alla Romania con iniziative in collaborazione con la Grande Distribuzione.

Accanto al mercato europeo, l'attività dell'Istituto ha dato continuità alle iniziative promozionali realizzate negli ultimi anni sui mercati statunitense e canadese. In particolare la partecipazione al Summer Fancy Food, l'organizzazione di "Vino 2010" a New York, sotto forma di progetto interregionale, e delle grandi degustazioni in Canada si sono affermate come momenti fondamentali di presenza sui mercati, di formazione e comunicazione in merito all'offerta enologica italiana. Le iniziative sul mercato statunitense sono completate con la partecipazione al *Winter Fancy Food* di San Francisco con lo scopo di presidiare il mercato della *West Coast*, dove si ritiene persistano ancora ampi spazi per le produzioni tipiche italiane.

¹ Le manifestazioni, tenutesi nel 2010 e citate a titolo di esempio, costituiscono gli eventi di riferimento a livello mondiale per i rispettivi comparti merceologici.

In America latina, considerata la crescente domanda di prodotti italiani, è stata realizzata la partecipazione alla fiera *Fispal Food Service* di San Paolo, con l'intento di garantire a tale presenza continuità attraverso successive azioni che coinvolgeranno la Grande Distribuzione e le attività dell'Anno dell'Italia in Brasile, programmato tra il 2011 e il 2012.

Nell'area asiatica del Pacifico, l'Ice ha adottato una duplice strategia. Da un lato, la conservazione delle quote di mercato in quei contesti in cui i prodotti italiani, presenti da più tempo, hanno conquistato una cospicua nicchia di mercato, puntando ad allargarne la presenza anche sugli scaffali della Grande Distribuzione Organizzata e dei "convenience store"; dall'altro lato, acquisire maggiore peso sui quei mercati che iniziano ad assumere un ruolo rilevante sia in termini di consumi che di distribuzione come Singapore o gli Emirati Arabi.

Sul mercato cinese, l'Ice da anni realizza svariate iniziative promozionali, partecipazioni fieristiche in particolare (*Food & Hospitality China* a Shanghai e HOFEX ad Hong Kong), per assicurare crescente visibilità e consumo dei prodotti italiani.

2. Le iniziative promozionali realizzate in Italia

Sul versante delle iniziative realizzate sul territorio italiano, l'Ice ha dato particolare rilievo alle missioni di operatori e giornalisti. Un sostegno capillare è stato reso in occasione delle manifestazioni fieristiche a carattere internazionale, quali *Cibus* a Parma e *Vinitaly* a Verona tra le altre, al fine di offrire una vetrina completa dei settori che rappresentano l'eccellenza della produzione enogastronomica italiana. Numerose ulteriori missioni sono state realizzate nell'ambito di accordi con associazioni imprenditoriali ed enti territoriali, finalizzate soprattutto alla valorizzazione delle produzioni tipiche territoriali e all'organizzazione di incontri d'affari tra le aziende produttrici e le loro controparti estere.

2 È questo il caso del settore della ristorazione in Giappone e Sud Corea.

La promozione del Cinema e dell'Audiovisivo

Introduzione

Le innovazioni tecnologiche che riguardano il settore dell'audiovisivo, quali lo sviluppo del digitale terrestre, l'affermarsi dell'alta definizione, la diffusione di prodotti in 3D, solo per citare le più note, richiedono un'attenzione crescente per individuare i mercati, le manifestazioni e gli strumenti promozionali più adeguati ai nuovi prodotti e alle nuove piattaforme distributive. L'Ice ha strutturato una strategia promozionale intersettoriale, supportando non solo la semplice vendita del prodotto nazionale all'estero ma più in generale tutto il Made in Italy che il filtro audiovisivo e cinematografico porta a conoscenza dei mercati stranieri.

1. La strategia promozionale

Nonostante la crisi abbia colpito gran parte dei settori dell'economia, il cinema e l'audiovisivo hanno mostrato una sostanziale tenuta, grazie al continuo interesse dei consumatori. Nel 2010 si è registrato un incremento medio dello 0,4% nel numero di spettatori delle sale di tutta Europa, (principale mercato di sbocco per il prodotto nazionale) trainato dai risultati ottenuti in Francia, principale Paese Ue di destinazione dei film italiani (+ 2,7%, rispetto al 2009 nel numero di spettatori).

Nel 2010, l'attività di promozione nel settore audiovisivo si è intensificata. In particolare, sono state realizzate 33 iniziative, di cui 6 missioni di operatori stranieri in Italia, alle quali hanno partecipato 294 aziende e 230 operatori. I mercati d'intervento sono stati selezionati in base alle indicazioni della strategia geografica delle Linee Diretrici e alle peculiarità del settore. In particolare, sono stati presidiati i mercati europei e nord-americani, tradizionalmente più ricettivi verso la produzione italiana. È stata anche data continuità all'azione promozionale già intrapresa in alcuni paesi Bric.

Nel 2010, gli obiettivi del programma di attività dell'Istituto per il settore audiovisivo sono rimasti immutati: vendita del prodotto nazionale (film, programmi televisivi, contenuti per *new media*), incentivazione delle coproduzioni, che costituiscono un canale d'accesso privilegiato delle produzioni italiane all'estero, promozione del territorio per l'ambientazione di produzioni audiovisive e sostegno alle industrie tecniche e alle film commission.

Inoltre, è importante sottolineare che la promozione del prodotto audiovisivo nazionale non persegue solo gli obiettivi specifici del settore. Infatti, la diffusione di un film, di una fiction o di un documentario sui mercati esteri rappresenta uno strumento fondamentale per far conoscere lo stile di vita italiano ai consumatori stranieri, promuovendo quindi indirettamente anche altri settori produttivi (turismo, moda, arredamento, ecc.) e più in generale tutto il *Made in Italy*.

A questo proposito, sono state realizzate dall'Ice, azioni di promozione della gioielleria italiana a Los Angeles e azioni di *product placement* (ossia la strategia di collocamento, all'interno di un prodotto narrativo come una film o una fiction di un prodotto o di un marchio specifico) in occasione del festival Open Roads di New York e della manifestazione La Dolce Vita di Los Angeles, unendo a tali eventi proiezioni di pellicole italiane e un festival del cinema italiano negli Usa.

2. Accordi di Settore, Intese Operative e Accordi con le Regioni

Nel 2010, la promozione del comparto audiovisivo è stata effettuata attraverso l'attività di base ma in larga misura anche con gli strumenti della politica di partenariato: Accordi di Settore e Accordi di Programma con le Regioni.

Tra le intese promosse dall'Ice, l'Intesa Operativa con ANICA ha permesso di realizzare diverse azioni, principalmente focalizzate in Europa. In particolare, è stata organizzata una missione di circa 40 produttori provenienti prevalentemente da paesi europei per incontrare le controparti italiane. Inoltre, è stato realizzato un seminario sugli incentivi fiscali alla produzione cinematografica a Parigi per attrarre produzioni francesi in Italia e favorire le coproduzioni.

Nel quadro dell'Intesa con l'associazione Doc.It è stata organizzata, a Firenze, la sesta edizione degli *Italian Doc Screenings* alla quale l'Ice ha invitato circa 50 operatori, quasi tutti buyer o responsabili di produzione di televisioni europee.

Sempre nell'ambito dell'Intesa è stata organizzata dall'Ice la partecipazione italiana a Hot Docs, principale manifestazione dedicata al documentario del Nord America, che si svolge a Toronto nel mese di maggio. Una delegazione di 14 aziende italiane di produzione documentaristica ha partecipato al Forum per le coproduzioni internazionali e ai *networking events*, organizzati quotidianamente dall'Ice.

L'Istituto ha inoltre organizzato la partecipazione di 11 società di produzione documentaristica al "Latin Side of the Doc" e a "Ventana Sur", a Buenos Aires. Il primo è un mercato dedicato al documentario, realizzato in collaborazione con gli organizzatori del Sunny Side of The Doc, che mira a sviluppare le co-produzioni dei paesi europei con il Sud America. La seconda è una *joint venture* tra l'Ente argentino di promozione del cinema e il Mercato del Film di Cannes che si propone di incrementare gli scambi commerciali tra paesi sudamericani ed europei.

L'Ice ha ricercato anche il coinvolgimento delle Regioni Italiane. Il programma più articolato è stato realizzato nell'ambito delle Convenzioni con la Regione Lazio 2009 e 2010, focalizzate quasi interamente sul settore audiovisivo, considerato strategico a livello locale, in quanto nel territorio è concentrato il 55% delle società italiane attive nella produzione audiovisiva, alle quali si aggiungono le aziende che compongono il sistema distributivo, localizzate a Roma.

In particolare, è stata organizzata una missione di circa 75 produttori e *buyer*, provenienti da tutto il mondo, a "The Business Street", sezione commerciale del Festival Internazionale del Film di Roma. Inoltre, è stata promossa l'internazionalizzazione del Roma Fiction Fest, evento commerciale dedicato alla fiction televisiva, invitando circa 65 *buyer* di reti televisive straniere da tutti i Paesi del mondo. Per entrambe le manifestazioni, l'Istituto ha realizzato un'ampia campagna pubblicitaria

sulle principali riviste specializzate (Screen international, Variety, The Hollywood Reporter, Cinando, ecc.) in occasione dei più importanti eventi internazionali del settore (Festival di Berlino, Festival di Cannes, Festival di Toronto, Festival di Locarno, MIP TV e MIP COM).

Inoltre, è proseguita la vasta campagna pubblicitaria nei più importanti mercati europei del cinema e dell'audiovisivo per promuovere l'attività degli esportatori italiani di film, operanti per la quasi totalità sul territorio laziale. Sempre nell'ambito della Convenzione con la Regione Lazio, è stata organizzata la partecipazione delle aziende laziali dell'animazione al FICCI Frames, principale fiera dell'audiovisivo in India.

Nel quadro della Convenzione con la Regione Marche 2009/2010, è stato promosso il territorio marchigiano attraverso la presentazione di due film, realizzati nelle Marche, all'Ischia Film festival e al Festival di Venezia.

Servizi informativi

Nell'adempiere la propria funzione istituzionale, anche nel 2010 l'Ice ha svolto un'intesa attività di informazione sul mercato nazionale ed estero, sia diffondendo conoscenze a carattere operativo sia fornendo assistenza tecnica tramite i suoi due portali web, punto di riferimento per gli operatori.

Il sito dedicato agli operatori stranieri, www.italtrade.com, è stato ulteriormente sviluppato. Le tradizionali rubriche "Focus on", "Business Events", "Show Room", "Spotlight" e "International Press Room" sono state aggiornate ed è stata potenziata la newsletter quindicinale "Italtrade", contenente notizie e informazioni sul "made in Italy" per gli operatori stranieri (oltre tremila utenti iscritti al servizio). È stata inoltre intensificata la promozione del portale presso gli operatori stranieri e italiani, mediante:

- la presentazione del portale ad aziende italiane presso gli Sprint (Sportelli Regionali per l'Internazionalizzazione) del Molise (luglio 2010) e della Sardegna (settembre 2010);
- la promozione del servizio Italtrade durante la missione Ice-ABI-Confindustria in Cina (giugno 2010) e in occasione delle fiere Hong Kong Int'l Jewellery Show (marzo 2010) e TechTextile di Atlanta (maggio 2010), con postazione dedicata;
- l'invio di una comunicazione di promozione del servizio di Top Business Directory (vetrine virtuali) a circa 24.000 aziende italiane;
- la campagna promozionale sul motore di ricerca Google.

La continua attività di monitoraggio e raccordo tra gli uffici della rete estera ha permesso di mantenere costantemente aggiornati i contenuti delle pagine paese.

Gli accessi complessivi al portale nel 2010 sono stati 22,9 milioni, effettuati in ordine di numerosità principalmente da: Stati Uniti, Francia, Cina, Brasile, Russia, Gran Bretagna, Spagna, India, Hong Kong ed Emirati Arabi Uniti.

È stata confermata la certificazione di qualità ISO 9001:2000 da parte della società "SGS" (aprile 2010).

Per quanto concerne il portale istituzionale, www.ice.gov.it, l'attività informativa è proseguita nel 2010 lungo il percorso di armonizzazione e aggiornamento avviato negli anni precedenti per ottenere una maggiore omogeneità dei contenuti.

Nonostante la conclusione del progetto "Balcani on line" (servizio che permetteva agli uffici Ice nei balcani di disporre di risorse dedicate al flusso di informazioni dell'area), la rubrica "Notizie Italia/Estero", ha pubblicato, con una media di oltre 22 notizie giornaliere, 5.827 news.

Nel settembre del 2010 si è provveduto alla razionalizzazione della rubrica "Agenda", collegata ad un programma di aggiornamento immediato delle informazioni relative alle opportunità promozionali offerte mensilmente.

I servizi operativi on-line, informazioni di primo orientamento a disposizione degli utenti interessati, sono state circa 9.300 a cui si aggiungono 70 tra indagini e studi paese/settore, pubblicati nel 2010. Anche per quest'anno il perdurare della crisi economica ha portato ad un lieve calo nelle informazioni pubblicate nella rubrica "opportunità commerciali" e "anteprima grandi progetti". Il 2010 ha visto tuttavia un'inversione di tendenza per la sezione "finanziamenti internazionali", il cui numero di informazioni è invece triplicato.

Tavola 9.2.4 - Tipologia di informazioni richieste
Valori

Informazioni di primo orientamento	Numero di informazioni diffuse	
	2009	2010
Opportunità commerciali	3.814	2.878
Gare e Aggiudicazioni	5.442	5.384
Finanziamenti internazionali	179	649
Anteprima Grandi progetti	1.167	387
Totale	10.602	9.298

L'Ice, infine, anche nel 2010 si è confermato un alimentatore importante di Extender (il sistema informativo sulle gare internazionali), avendo segnalato circa il 70 per cento del totale delle informazioni presenti nel sistema.

Assistenza personalizzata

L'Ice assiste le imprese attraverso una gamma di servizi volti a facilitarne l'ingresso nei mercati esteri o a rafforzarne la presenza internazionale. Elemento centrale dell'assistenza sono i servizi di primo orientamento, l'analisi delle esigenze, la ricerca di potenziali partner e la consulenza per l'internazionalizzazione.

Ai tradizionali servizi⁷, l'Istituto ha affiancato iniziative innovative, segnalate sul portale istituzionale nella pubblicazione "il servizio del mese". Si tratta di servizi particolari, offerti dalla rete estera per un sostegno mirato all'internazionalizzazione delle imprese in specifici comparti di interesse. Tra i servizi lanciati nel 2010 rientra l'iniziativa dell'Ufficio Ice di Bari e dall'Ufficio Ice di Riyad (Arabia Saudita) a vantaggio dei produttori pugliesi di uva che ha dato l'avvio alla creazione di un nuovo filone di esportazione; il servizio fornito dall'Ufficio Ice di Seoul ai produttori italiani di olio di vinacciolo a difesa della produzione nazionale contro minacce di adulterazione; il servizio personalizzato fornito dall'Ufficio Ice di Johannesburg al Centro estero delle Camere di Commercio del Veneto, interessato a esplorare possibili azioni di ingresso di imprese venete sul mercato sudafricano.

Complessivamente l'Ice ha offerto, nel 2010, 23.337 servizi alle imprese, registrando un incremento nei servizi personalizzati di oltre il 50 per cento rispetto all'anno precedente. Tra i servizi maggiormente richiesti rientrano gli "elenchi a maggior dettaglio merceologico", le informazioni su imprese estere e gli eventi promozionali personalizzati.

Tavola 9.2.5 - I servizi dell'assistenza personalizzata nel 2010

Servizi offerti	
	Quantità
Servizi personalizzati	3.445
Servizi specializzati	4.225
Servizi on line ⁽¹⁾	15.667
Totale	23.337
Servizi maggiormente richiesti	
	Quantità
Elenchi a maggior dettaglio merceologico	1.022
Informazioni riservate su imprese estere	694
Eventi promozionali personalizzati	613
Elenchi personalizzati	578
Ricerca clienti e partner esteri	521
Organizzazione incontri di affari	381
Utilizzo strutture ufficio Ice	264
Azioni di mailing diretto	120
Ricerche personalizzate	64
Rappresentanza fiere estere	1
Totale	4.268

⁽¹⁾ Per servizi on line si intendono le opportunità commerciali di consultazione e scarico e le guide paese

Fonte: elaborazioni su dati ICE

⁷ Le imprese possono usufruire dei seguenti servizi offerti dall'Ice:

- Elenchi nominativi di operatori esteri contenenti informazioni su possibili controparti estere a carattere generale o a maggior dettaglio merceologico;
- Ricerca professionisti locali;
- Ricerca clienti e partner esteri
- Organizzazione incontri d'affari;
- Ricerche di mercato personalizzate;
- Informazioni riservate per valutare l'affidabilità economica dei potenziali partner stranieri;
- Eventi promozionali e di comunicazione personalizzate (mostre, show-room permanenti, presentazioni aziendali, piani pubblicitari, inserzioni),
- Vetrine virtuali sul sito www.italtrade.com, per una visibilità continua sui mercati esteri.

È proseguita anche nel 2010 l'attenzione al Sistema di Gestione della Qualità ed è stato non solo rinnovato il sistema di certificazione, ma è stato anche dato seguito all'“Operazione Ascolto”, avviata nel 2009, realizzando ed elaborando 1.260 questionari somministrati alle imprese da cui è emerso:

- una chiara esigenza di aiuto nella fase di ricerca di partner affidabili (39 per cento);
- la necessità di ottenere informazioni tecniche qualificate (19 per cento);
- l'esigenza di poter disporre di forme di promozione all'estero (15 per cento);
- il bisogno di un costante aggiornamento formativo (11 per cento).

Dall'analisi di questi bisogni, l'Ice ha avviato un processo di redistribuzione delle priorità tra le principali attività normalmente svolte, dedicando maggiore attenzione al superamento degli ostacoli, emersi nell'Operazione come maggiormente ricorrenti.

Formazione

L'attività di formazione è da anni una delle più importanti forme di sostegno all'internazionalizzazione del sistema italiano. La capacità di tenuta all'estero delle imprese è intimamente connessa alla conoscenza delle dinamiche dei mercati e delle strategie di penetrazione. La formazione dunque riveste un'importanza cruciale per dotare gli operatori delle competenze specifiche per fronteggiare l'elevata competitività internazionale. La crescente domanda di formazione per l'internazionalizzazione, determinata dalla sempre maggiore importanza dell'attività sui mercati esteri per il sistema delle imprese, ha ispirato anche nel 2010 l'attività dell'Istituto, orientata in un'ottica pluriennale di miglioramento e di continua evoluzione ed aggiornamento sia dei contenuti sia delle modalità di erogazione e fruizione.

In merito alla formazione manageriale, nel 2010 sono stati realizzati 6 corsi di formazione per giovani con il coinvolgimento di 99 allievi e di altrettante aziende per un totale di oltre 3.800 ore d'aula e di un pari numero di ore di stage tra Italia ed estero. Rispetto al 2009, a parità di posti disponibili, le domande di partecipazione alle selezioni sono raddoppiate per ogni corso, a testimonianza della notorietà crescente dei programmi di formazione dell'Ice presso i giovani laureati.

L'attività di formazione per le imprese è proseguita nel quadro delle convenzioni con le Regioni e degli accordi con gli enti rappresentativi delle categorie di imprese. Nel 2010 si sono conclusi i percorsi formativi per imprese previsti dagli Accordi di Programma con le Regioni Valle d'Aosta, Liguria, Marche, Toscana, Lazio e Sardegna ed è stato sperimentato un format innovativo che prevede la formazione contestuale di giovani laureati e piccole e medie imprese, con corsi realizzati nel quadro degli Accordi di Programma con le Regioni Molise, Puglia ed Abruzzo.

Tavola 9.2.6 - Formazione manageriale: tipologia delle iniziative

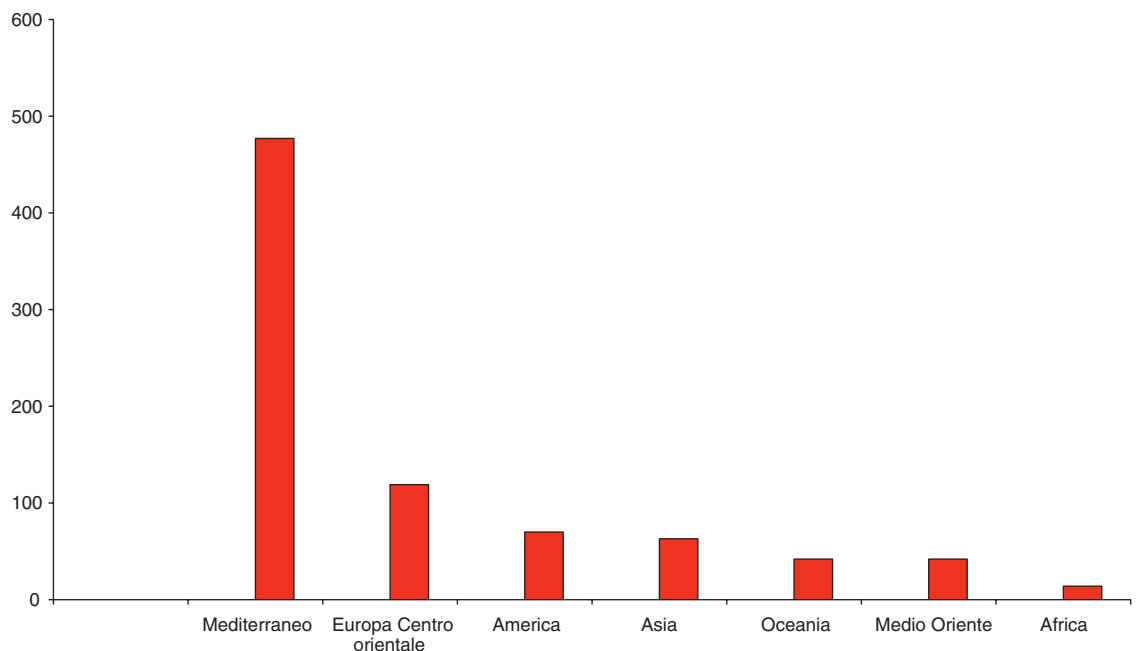
TIPOLOGIA	Numero	Numero partecipanti	Ore aula	Ore stage	Ore consulenza	Ore totali
Corsi giovani	6	99	3.827	4.194	-	8.021
Affiancamenti imprese	5	118	437	-	938	1.375
Seminari	35	610	227	-	60	287
TOTALE	46	827	4.491	4.194	998	9.683

Per quanto riguarda la formazione a distanza, nel corso del 2010 l'Istituto ha erogato tre corsi in modalità *e-learning*:

- ad aprile-giugno 2010 si sono svolti in contemporanea i corsi “I contratti internazionali: tecniche di redazione nell’era globale” (seconda edizione) e su “I finanziamenti nazionali ed internazionali all’export ed agli investimenti” (prima edizione).
- a settembre-novembre 2010 si è tenuta la seconda edizione del corso on-line su “I finanziamenti nazionali ed internazionali all’export ed agli investimenti”.

La formazione internazionale si è realizzata principalmente attraverso corsi, seminari, azioni di affiancamento aziendale, compartecipazione finanziaria per la concessione di borse di studio a giovani laureati stranieri, ricerca di collaborazioni industriali nei settori ad alta tecnologia ed ha registrato la presenza di 1.660 partecipanti esteri, a fronte di circa 1.550 ore di formazione. Le attività di formazione sono state realizzate in alcune aree geoeconomiche mondiali di interesse strategico (ad es: Russia, Tunisia, Egitto, Algeria, Sudafrica, Siria, Israele, India, Cina, Corea del Sud, Australia), in alcuni mercati emergenti (affiancamento aziendale in Tunisia e corso trimestrale su tematiche manageriali in Egitto), ed anche nei mercati industrializzati (seminari sulle energie rinnovabili in Australia e Corea del Sud).

Grafico 9.2.3
Formazione internazionale:
ore di formazione fruite per area geografica



Fonte: elaborazioni su dati ICE

La Formazione Ice al servizio dell'internazionalizzazione del Sistema Italia: casi di successo e innovazioni*

La crescente domanda di una “nuova formazione all'internazionalizzazione” determinata dalla sempre maggiore importanza dell'attività sui mercati esteri per il sistema delle imprese, soprattutto in un momento di progressiva ripresa dopo la crisi economica internazionale del 2008-2009, ha ispirato l'attività di formazione dell'Ice, orientata in un'ottica pluriennale di miglioramento e di evoluzione costante dei programmi e delle modalità di erogazione/fruizione.

1. La formazione giovani

1.1 Quarant'anni di CorCE: una storia di successo

La prima edizione del Corso di specializzazione in Commercio Estero viene avviata nel 1962 ma già nel 1926, in occasione dell'inaugurazione dell'Istituto, il primo Presidente, Alberto Pirelli, aveva indicato nella formazione “uno dei compiti più importanti” ai quali l'ICE sarebbe stato chiamato.

Anno dopo anno, con la crescente domanda di formazione e i validi risultati raggiunti, il Corso dell'ICE diventa un riferimento costante, fino a giungere al compimento della quarantaquattresima edizione, attualmente in aula. Sono più di 1000 i giovani che hanno partecipato al Corso, si sono specializzati e hanno intrapreso una carriera di successo in aziende, organismi internazionali, istituzioni pubbliche.

Con la 37^a edizione (2002/2003) il CorCE “Fausto De Franceschi” ottiene l'accreditamento Asfor (Associazione italiana per la formazione manageriale) come Master specialistico, con la denominazione di Master per l'internazionalizzazione delle imprese. Il processo di accreditamento da parte di Asfor ha come obiettivo primario distinguere i programmi master che rispettano una significativa soglia di requisiti dalla miriade di programmi formativi, spesso di breve durata e con contenuti estremamente ridotti, presentati sul mercato con la denominazione di Master.

La validità del corso è infatti certificata sulla base della solidità dei contenuti (processo di selezione, impegno didattico e qualità del corpo docente coinvolto, capacità organizzativa, garanzie di continuità nel tempo, collegamento con il mondo delle imprese attraverso la fase di project work e stage, *garanzia di elevati standard di placement* ossia 80% entro 6 mesi dalla fine del Master).

Il raggiungimento della 40° edizione del Corce nell'anno 2006/2007 segna una nuova tappa di successo per l'Istituto che ha saputo formare nel corso del tempo una figura professionale sempre più richiesta da parte delle

* A cura del Dipartimento Promozione dell'Internazionalizzazione, Ice

aziende e sempre più complessa per la capacità di adeguarsi alle nuove sfide dell'internazionalizzazione d'impresa. L'Ice ha adesso il compito di formare esperti dei processi di internazionalizzazione che, oltre ad avere padronanza delle tecniche del commercio estero, del marketing e dell'organizzazione e strategia aziendale, abbiano anche particolare attenzione per la creazione all'estero di reti e organizzazioni di vendita e di assistenza pre e post-vendita di prodotti e servizi ad elevato contenuto tecnologico. I corsisti formati dal l'Ice sono oggi in grado di valutare le strategie dell'impresa in un contesto competitivo globale.

I risultati dell'ultima edizione (la 43esima) sono di particolare soddisfazione perché, per il primo anno, è stata raggiunta a soli due mesi dalla fine del Master, la percentuale di *placement* del 100%.

Attualmente, il programma d'aula è strutturato su 6 aree didattiche per una durata della fase d'aula di 6 mesi.

La fase di stage è articolata su quattro mesi di cui due in Italia presso aziende italiane impegnate nei processi di internazionalizzazione e due all'estero per realizzare non più una semplice ricerca di mercato, ma un vero e proprio *Project Work* concordato con l'azienda ospitante.

Al Master partecipano 20 allievi selezionati attraverso prove scritte, prove linguistiche e colloqui motivazionali e attitudinali.

Come tutte le attività di formazione per l'internazionalizzazione del Dipartimento Formazione e Studi anche il CorCE è certificato ISO 9001-2008.

1.2 Corso per esperti di internazionalizzazione d'impresa con conoscenza di Lingue Orientali

Di fronte allo straordinario sviluppo dell'Estremo Oriente e della Cina, ma non solo – l'Ice ha colto la necessità per le aziende di poter disporre di giovani esperti non solo di internazionalizzazione ma anche in grado di parlare le lingue meno diffuse e cogliere le differenze culturali tra l'Europa e i paesi dell'Asia.

Per questo motivo l'Ice, ormai da sei anni organizza il Corso di "Esperto di Internazionalizzazione d'impresa con conoscenza di lingue orientali", in collaborazione con la *Venice International University (VIU)*, Università dalla grande apertura internazionale, frequentata da studenti di ogni parte del mondo.

Obiettivo del Corso è quello di formare *export manager* che, inseriti presso aziende manifatturiere o di servizi, consorzi o enti di categoria, avranno la responsabilità dello sviluppo commerciale dei mercati esteri, in particolare quelli della Cina, della Russia, dell'India, del Golfo dei Paesi del Mediterraneo.

Il Corso, a tempo pieno, con frequenza obbligatoria e durata complessiva di circa 11 mesi, comprese le previste sospensioni, si articola in:

- fase d'aula di cinque mesi circa;
- stage aziendale in Italia di due mesi circa;
- stage all'estero di due mesi circa;
- studio individuale di un mese circa.

Si tratta di un programma di alta formazione che vanta risultati estremamente positivi: la percentuale di *placement* degli allievi si è confermata negli anni elevata, a testimonianza del gradimento delle

aziende verso la formula ideata dall'Ice. La corretta gestione delle diversità culturali è infatti fattore cruciale per operare con successo specie nei mercati asiatici dove non si può immaginare di avviare e far crescere i propri affari se non puntando su relazioni forti e di lunga durata. Si spiega così il successo di un Corso che si rivolge a Laureati in Lingue Orientali per affiancare all'approfondita conoscenza della lingua della cultura e dei sistemi di valori, una nuova competenza tecnica nella gestione delle transazioni economiche.

Tali risultati sono il frutto del lavoro congiunto dell'Ice, della VIU e dei docenti che ogni anno modellano i loro programmi di insegnamento al mutare degli scenari internazionali, senza trascurare il ruolo delle aziende che affidano agli allievi progetti ambiziosi e dalle quali si ottengono costantemente indicazioni preziose per il miglioramento dell'attività.

2. La formazione innovativa per le imprese: il modello Ice di e-learning per le Pmi italiane

Considerata la forte incidenza dell'*e-learning* nella formazione, l'Ice ha ritenuto che le Pmi interessate all'internazionalizzazione fossero una fascia di mercato che avrebbe potuto avvantaggiarsi delle opportunità offerte da tale tipologia di corsi, sia per la possibilità di non distogliere dall'impresa prezioso personale, sia per la flessibilità di fruizione.

Dal momento che non è, però, sufficiente proporre corsi on line per vedervi accedere le imprese, era importante poter contare su dati precisi e analitici circa il target di riferimento, così da profilare al meglio la tipologia di interventi, con un approccio orientato all'utente.

Pertanto l'Ice in collaborazione con il Censis, ha effettuato nel 2004 un'indagine per la rilevazione dei bisogni formativi e definito un modello di corso Ice, personalizzato sulle reali esigenze delle Pmi italiane, con caratteristiche di flessibilità e replicabilità.

L'indagine ha avuto l'obiettivo di individuare le caratteristiche salienti degli *utenti potenziali* tra i profili delle Pmi clienti, nonché di delineare il *ventaglio di soluzioni modulari*, che potessero essere facilmente componibili e adattabili ad ogni nuova richiesta, all'interno di una *serie di obiettivi formativi predefiniti*, incrociati con gli utenti specifici.

Tale scelta è nata dalla volontà di evidenziare il fatto che il progetto non dovesse consistere nell'individuazione di uno standard unico per tutte le esigenze formative delle Pmi, ma un sistema articolato e modulare di metodologie, modelli e standard in grado di rispondere sempre al meglio a ciascuna delle esigenze che si manifesteranno nel tempo.

Le aree di analisi sono state essenzialmente quattro:

- il grado di internazionalizzazione dell'impresa (attraverso i fatturati su estero e attraverso le politiche poste in essere negli ultimi anni);
- il ricorso alla formazione (finalità, modalità di erogazione, etc.);
- la propensione alla FaD (Formazione a Distanza);
- le opzioni relative a un elenco di materie predisposto dall'Ice sulla base dell'esperienza maturata nel settore.

L'83% delle aziende intervistate ha dichiarato espressamente di voler partecipare a tali programmi di formazione, richiedendo in particolare corsi brevi, pratici ed interattivi, orientati ad affrontare e a risolvere le "sfide" dei mercati internazionali. Gli argomenti maggiormente selezionati dalle aziende sono stati: marketing internazionale, contrattualistica internazionale e Business English.

Scopo di tale indagine è stato quello di ottenere indicazioni specifiche che consentissero di definire al meglio la progettazione dei percorsi formativi on line affinando gli aspetti strettamente metodologici, per realizzare corsi in grado di rispondere alle reali esigenze espresse dalle Pmi italiane.

I percorsi on line Ice non sono semplici corsi di autoistruzione ma prevedono anche aule virtuali, business game, casi studio, simulazioni, strumenti di community (quali forum e servizi di tutoring), per permettere una formazione completa e personalizzata.

Partendo dalle rilevazioni fatte sul campione del nostro target e sulle considerazioni di base riguardo l'apprendimento degli adulti e la minima disponibilità di tempo dei potenziali utenti, si è messo a punto un percorso formativo, articolato in unità didattiche ed arricchito da un mix di strumenti multimediali, che potesse rispondere al meglio alle esigenze individuate.

La fruizione, libera da vincoli di tempo e di luogo, costituisce quindi l'ossatura portante dei corsi on line, ma non potrebbe dare risultati soddisfacenti senza l'appoggio regolare e scandito nel tempo di tutti gli altri contributi, che verranno dati all'utente:

- in modalità teledidattica, con *videoconferenze* e *aule virtuali* collocate negli snodi di tutti i moduli; particolare rilievo avranno in questa modalità gli incontri a distanza in sincro, con la possibilità di forti interazioni, con esperti Ice residenti nei paesi di maggiore interesse;
- in modalità cooperativa, con coinvolgimenti degli utenti sia in *esercitazioni* da condurre in aula virtuale e in presenza, sia nella discussione di case-studies, che non verranno proposti soltanto dal docente, ma anche dagli utenti del corso, i quali si troveranno così ad esaminare e discutere in gruppo casi che li riguardano personalmente, in una sorta di consulenza allargata.

Il sistema formativo, così strutturato e modularizzato, è in grado di fornire i materiali di base per un'area sempre più ampia di Knowledge Management per le PMI che vogliono internazionalizzare le loro attività.

Inoltre il progetto, nell'ottica del supporto alle aziende che vogliono internazionalizzarsi, è stato articolato in percorsi formativi che si configurano come base e punto di partenza di azioni mirate e personalizzate e che potranno tradursi anche in attività di consulenza in loco per le singole aziende

I corsi finora realizzati sono stati i seguenti:

- a. *Marketing: entrare e radicarsi nei mercati internazionali* (erogate due edizioni da settembre 2008). Il corso ha lo scopo di fornire tutte le informazioni utili per sviluppare un business plan, esportare ed investire all'estero, trovare partner stranieri. In particolare, il corso analizza le modalità e gli strumenti per scegliere i mercati e i target stranieri d'interesse, al fine di competere al meglio in ambito internazionale.
- b. *I contratti internazionali: tecniche di redazione nell'era globale* (erogate tre edizioni da settembre 2008). Il corso ha lo scopo di fornire non solo le informazioni per conoscere le tecniche doganali, dei trasporti e dei pagamenti internazionali, ma anche quelle su come redigere un buon contratto internazionale, tenuto conto delle diversità di culture;
- c. *I finanziamenti nazionali e internazionali all'export ed agli investimenti* (erogate tre edizioni dal marzo 2009). Il corso ha lo scopo di fornire tutte le informazioni necessarie per conoscere gli enti pubblici e privati a cui rivolgersi in Italia e all'estero al fine di ottenere finanziamenti per le attività internazionali;

- d. *I nuovi mercati focus per l'internazionalizzazione del Sistema Italia* (da gennaio a maggio 2011 la prima edizione del corso). Il corso ha lo scopo di fornire tutte le informazioni utili per l'inserimento delle PMI nei principali mercati extracomunitari;
- e. *L'internazionalizzazione del settore Viti-vinicolo: processi e strategie* (attualmente in fase di sviluppo multimediale);

3. La Formazione per stranieri per la promozione del modello produttivo e culturale italiano: il progetto di formazione in Israele

Nell'ambito della formazione rivolta agli stranieri, sempre maggior rilievo stanno assumendo i corsi e seminari su specifici settori e ambiti produttivi rivolti a tecnici e quadri aziendali - soprattutto di mercati emergenti, ma anche di mercati industrializzati per settori ad alto contenuto tecnologico - con la finalità di promuovere il modello produttivo italiano e favorire la fidelizzazione delle aziende straniere nei confronti della tecnologia italiana e di facilitare accordi di collaborazione e progetti comuni di ricerca applicata.

Il progetto di formazione in Israele, tuttora in fase di svolgimento, si caratterizza, oltre che per la parte didattica particolarmente innovativa (trasferimento di tecnologia con focus sul settore acqua e ambiente) anche per l'importanza delle controparti coinvolte. Si tratta di un progetto di formazione e affiancamento finalizzato alla creazione di opportunità di collaborazioni commerciali ed industriali tra aziende, Università ed enti di ricerca italiani e israeliani e alla realizzazione di partenariati tecnologici orientati a sviluppare progetti congiunti nei prodotti/servizi innovativi relativi al settore ambientale.

In tale ambito, nel mese di dicembre 2010 si è tenuto un primo seminario di formazione a Tel Aviv, presso il Centro Peres per la pace, con la collaborazione dell'Arava Institute for Environmental Studies (AIES), principale centro per l'educazione ambientale e la ricerca in Medio Oriente, rivolto a operatori israeliani, giordani e dei territori palestinesi, incentrato sull'innovazione nei settori della gestione delle acque, del trattamento dei rifiuti e delle energie rinnovabili; dalle circa trenta aziende che hanno preso parte al seminario è emerso un forte interesse alla cooperazione bilaterale con l'Italia.

A seguito di tale evento, in collaborazione con le controparti locali, è stata avviata un'attività di affiancamento ad un selezionato numero di aziende israeliane, curata dalla Società Innova Spa congiuntamente con l'Università "La Sapienza", mirata alla verifica delle opportunità di collaborazione tra le parti, al "technology matching", alla ricerca di controparti italiane e alla formazione.

L'attività di affiancamento e formazione si è focalizzata su tre specifici progetti definiti sulla base delle valutazioni emerse in occasione del primo seminario:

Progetto 1: Water management project in rural environments (gestione delle acque rurali): L' Arava Institute for Environmental Studies (AIES) intende collaborare ad un progetto pilota nel villaggio di Al'Oja (Cisgiordania), al fine di creare un sistema integrato di gestione delle acque, dalle infrastrutture e opere di diversa natura. a seconda delle specifiche esigenze locali, con l'utilizzo, ove possibile, di tecnologie innovative. E' in fase di valutazione un

accordo di *joint venture* tra gli istituti israeliani e palestinesi, con il supporto tecnico e l'intercessione di Università, Centri di ricerca e società municipalizzate italiane.

Progetto 2: Perchlorate removal from water (rimozione del perclorato dalle acque)

Capofila del progetto è la Mekorot, Israel National Water Co., Agenzia israeliana per la gestione delle acque, focalizzata su tecnologie relative al funzionamento e alla gestione dell'intero sistema di trattamento e di riutilizzo delle acque in Israele. Negli ultimi anni, il perclorato è diventato il maggiore contaminante inorganico riscontrato nelle acque potabili ed è stato rilevato in una serie di sistemi pubblici di acqua potabile in diversi paesi, come negli Stati Uniti, in Israele e in Europa (per esempio in Italia). E' in fase di definizione un progetto che si propone di selezionare la migliore soluzione tecnologica per la rimozione del perclorato da fonti di acqua potabile, indirizzato allo sviluppo di una cooperazione scientifica e tecnica tra partner israeliani e partner italiani, sfruttando l'applicazione delle tecnologie italiane per il recupero ed il riutilizzo degli effluenti.

Progetto 3: *Air and water pollution detection* (individuazione di agenti inquinanti nell'aria e nell'acqua)

Attualmente in Israele circa il 75% dell'acqua viene riciclato e riutilizzato in agricoltura e si prevede che questa percentuale crescerà fino al 90% in pochi anni.

A questo scopo, Mekorot ha sviluppato una particolare procedura denominata *Decision Support System* (DSS), utilizzando modelli specifici per il monitoraggio ed il controllo della qualità delle acque. Nell'ambito di tale progetto si ricercano forme di cooperazione con PMI italiane attive nel campo del monitoraggio ambientale, che utilizzino dispositivi basati su tecnologie laser e LED per la misurazione ed il monitoraggio dell'inquinamento dell'aria e dell'acqua e che sviluppino sensori di rilevazione della qualità dell'acqua e di controllo dei processi di cristallizzazione industriale per una rilevazione congiunta dei rischi ambientali e la conduzione di analisi di laboratorio nonché di test sul campo per il controllo della qualità delle acque.

I progetti presentano diverse finalità:

- collaborazione tecnologica per lo sviluppo di nuovi prodotti/servizi e soluzioni innovative;
- scambio di know-how e/o tecnologie;
- conclusione di accordi commerciali;
- acquisizione di servizi di assistenza tecnica e formazione;
- collaborazioni internazionali per attività di ricerca e sviluppo congiunte.

La valutazione delle Agenzie di Promozione dell'Export: metodologia e risultati

contributi

di Luca De Benedictis*

La letteratura sulla valutazione delle politiche ha avuto negli ultimi anni un' improvvisa accelerazione, tanto da assumere un ruolo primario nel dibattito metodologico sull'uso dell'analisi empirica in economia (Imbens e Wooldridge, 2009). La progressiva convinzione che per valutare correttamente l'effetto di un qualsivoglia intervento pubblico non sia sufficiente rilevare la correlazione tra la partecipazione al suddetto programma e il miglioramento delle condizioni dei partecipanti, anche rispetto ad un appropriato gruppo di controllo di non partecipanti che ne permetta una verifica controfattuale, ha portato ad elaborare una metodologia di analisi esplicitamente rivolta allo studio di una relazione causale e a definire i principali problemi associati alla possibilità di giungere ad una corretta identificazione del medesimo impatto quando la partecipazione al programma non è attribuita in modo casuale. Questi possono essere enumerati sinteticamente nella necessità di verificare che il meccanismo di selezione tra partecipanti e esclusi non sia connesso a quelle variabili che spiegano l'effetto dell'intervento pubblico (*selection bias*) e che la differenza tra i soggetti interessati all'intervento, che vengono definiti campione trattato, e gli esclusi, definiti campione di controllo, dovuta sia a variabili osservate (eterogeneità osservata) che a variabili non osservate (eterogeneità non osservata), non si confonda con l'effetto della politica sulla variabile di interesse (Angrist e Pischke, 2008).

Sebbene tale letteratura si sia diffusa soprattutto tra gli studiosi di economia del

lavoro e di economia dello sviluppo, da qualche anno si è estesa anche ad analisi di economia del commercio internazionale, di valutazione delle politiche commerciali preferenziali (si veda il capitolo iniziale di De Benedictis e Salvatici, 2011) e anche alla disamina degli effetti delle attività di promozione delle esportazioni. I diversi contributi che si pongono come domanda quale sia l'effetto sui flussi commerciali delle attività di promozione delle esportazioni¹, possono essere divisi in due categorie in base alla tipologia dei dati utilizzati. Questi sono da una parte dati su flussi aggregati di commercio bilaterale, al più diversificati per settore, riguardanti quasi esclusivamente il comparto manifatturiero; oppure, in alternativa, di dati di impresa in cui sia l'operare in mercati internazionali che l'usufruire di un sostegno pubblico sono spesso indicatori di status piuttosto che variabili quantitative. Nel primo caso, la variabile che vuole essere spiegata è in genere il flusso di esportazioni dal paese i al paese j al tempo t ; mentre vengono valutate le attività di promozione delle esportazioni messe in atto dal paese i direttamente nel paese j ; infine, ciò che differenzia il campione trattato da quello di controllo è un indicatore che separa i paesi jT , in cui si è effettuata attività di promozione, dai paesi jC , in cui non è stata effettuata nessuna attività di promozione, dove $jT=1$ e $jC=0$. Nel secondo caso, la disponibilità di micro-dati permette di considerare come variabile dipendente il volume di esportazioni dell'impresa m nel caso in cui questa usufruisca di un sostegno pubblico, rispetto alla possibilità che non

* Università di Macerata

¹ In questa nota non ci si occuperà, dunque, di quei lavori basati sulle rilevazioni del giudizio delle imprese riguardo al tipo di sostegno pubblico ottenuto. Per un resoconto si veda Belloc e Di Maio (2011) e si faccia riferimento alla bibliografia inclusa nel saggio.

usufruisca di alcun sostegno. Se l'impresa ne usufruisce, viene considerata parte del campione trattato, altrimenti viene considerata parte del campione di controllo. Per cui l'indicatore di trattamento assume i valori $mT=1$ e $mC=0$ a seconda dello stato in cui si trova l'impresa. L'effetto causale della politica di sostegno all'export sarà quindi la differenza nel volume di esportazioni nel caso in cui l'impresa sia nello stato $mT=1$ oppure $mC=0$. Il problema, che è appunto il fondamentale problema dell'analisi causale, è che l'impresa non può trovarsi contemporaneamente nei due stati. Il problema dell'analisi causale è dunque un problema di variabili mancanti, che deve essere ovviato attraverso tecniche statistiche che ne riducano la rilevanza.

La prima categoria di contributi utilizza come modello esplicativo dei flussi commerciali bilaterali il modello gravitazionale, ove gli scambi tra il paese i e il paese j dipendono direttamente dalla dimensione economica dei due paesi, approssimata dal Pil, e inversamente dalla distanza geografica tra i e j .² Rose (2007), per stimare l'effetto permanente delle attività di promozione delle esportazioni, inserisce nel modello il numero di ambasciate e consolati del paese i nel paese j . Il risultato è sorprendentemente positivo: considerando i 22 maggiori esportatori mondiali e circa duecento paesi partner, un incremento in una unità consolare determina un incremento dell'export del 6-10 per cento. Gil-Pareja et al. (2008), applicando la medesima metodologia di Rose (2007) al caso delle regioni spagnole, trovano che la presenza in 188 paesi partner di agenzie regionali di promozione delle esportazioni determina un incremento commerciale del 50 per cento. Nitsch (2007) analizza invece l'effetto delle visite diplomatiche francesi, tedesche e statunitensi tra il 1948 e il 2003, riscontrando un incremento delle esportazioni tra l'8 e il 10 per cento in concomitanza di tali missioni. Tali lusinghieri risultati, recentemente parzialmente confermati da Lederman, Olarreaga e Payton (2010), sono stati però recentemente messi in dubbio in base alla metodologia di analisi utilizzata. Head e Ries

(2010) i quali, analizzando dati canadesi, sostengono infatti che, controllando per non solo per l'eterogeneità osservata ma anche per quella non osservata, l'effetto delle attività di sostegno alle esportazioni appare fortemente ridimensionato e che in generale sia azzardato affermare con certezza che esista un evidente e significativo nesso causale: nei paesi partner oggetto di missione diplomatica le esportazioni canadesi risultano maggiori di quanto altrimenti previsto dal modello, ma questo avviene sia nel periodo successivo alla missione che in quello precedente. Non è quindi possibile sostenere che vi sia evidenza di un effetto positivo delle attività di promozione delle esportazioni associato a missioni diplomatiche. Rispetto agli studi sui flussi commerciali aggregati bilaterali, la letteratura basata sulle informazioni fornite dai dati d'impresa (Volpe Martincus, 2010), permette di porre maggior attenzione su quali siano gli strumenti delle Agenzie di promozione dell'esportazioni che abbiano fornito i risultati più apprezzabili, quale tipologia d'impresa ottenga i vantaggi maggiori, e se le attività delle Agenzie siano maggiormente efficaci nell'aumentare il numero delle imprese esportatrici (incrementando il margine estensivo dei flussi di esportazione, dovuto all'entrata di nuove imprese esportatrici) o ad incrementare il volume di esportazione di imprese che erano già attive sui mercati internazionali (margine intensivo dei flussi di esportazione). E' possibile classificare le attività delle Agenzie di promozione delle esportazioni in quattro categorie: (1) la promozione dell'immagine nazionale attraverso campagne pubblicitarie e promozionali, (2) i servizi di promozione delle esportazioni (training, assistenza tecnica, logistica, informazioni di mercato e istituzionali) e di formazione di personale tecnico (3) operazioni di marketing attraverso la partecipazione a fiere internazionali, missioni diplomatiche e attività di sostegno in loco, (4) ricerche, elaborazione di analisi sui mercati internazionali e attività di raccolta di statistiche internazionali. L'obiettivo generale delle Agenzie è dunque ascrivibile alla necessità di ridurre sia

² La versione consolidata del modello gravitazionale prevede l'inclusione nella regressione di ulteriori covariate che tengano conto della dimensione relativa della distanza tra paesi e della sua dimensione non puramente geografica dovuta alla presenza di politiche commerciali e alla rilevanza di fenomeni storico-sociali che possano facilitare o ostacolare gli scambi bilaterali. Su queste non è però opportuno soffermarci, si veda a tal proposito De Benedictis e Taglioni (2011).

l'incertezza associata all'operare su mercati internazionali, sia l'asimmetria informativa esistente tra le imprese nazionali sostenuta dall'Agenzia e quelle estere operanti nel proprio paese d'origine. La co-presenza di questi due elementi è il fondamento teorico a giustificazione di un intervento pubblico, in presenza di un fallimento di mercato, che riduca il costo individuale di impresa rispetto al beneficio sociale dell'attività di esportazione, ove quest'ultima sia associata ad un processo di apprendimento e di spill-over tra imprese nazionali che ne incrementi la produttività.

Tali attività di raccolta e fornitura d'informazione produce inoltre distorsioni di mercato assai più limitate rispetto a quelle prodotte, ad esempio, da un sussidio all'esportazioni. Tale attività è quindi da preferire in termini allocativi; pur tuttavia, nulla garantisce né la sua efficacia, né la sua opportunità in termini di benefici individuali, misurati in base all'incremento nel fatturato estero dell'impresa che usufruisce dei servizi dell'Agenzia, o sociali, la cui misurazione è ancor più ardua.

In estrema sintesi, anche i risultati ottenuti dalla letteratura basata su dati d'impresa vanno interpretati con cautela: l'eterogeneità dei casi e dei risultati è troppo estesa perché se ne possa derivare una indicazione generale, l'effetto sulla 'impresa media' è spesso fuorviante su categorie d'impresa agli estremi della distribuzione per dimensione, e i risultati sono assai spesso legati al prevalere di casi specifici. E però utile indicare alcuni risultati specifici che possono fornire indicazioni per la ricerca e la valutazione futura.

Facendo riferimento alla categorizzazione precedente, se le attività di ricerca (punto 4) non sono mai state sottoposte a valutazione comparata in termini di impatto sul fatturato estero delle imprese che ne utilizzano i servizi, le attività di promozione dell'immagine nazionale (punto 1) sono generalmente considerate di scarsa efficacia (Lederman, Olarreaga e Payton, 2010). Le attività incluse nel punto 2 e nel punto 3 sono state quelle maggiormente studiate e da queste possiamo trarre le seguenti indicazioni: i migliori risultati sono ottenuti quando le attività di promozione sono rivolte a nuovi beni e nuovi mercati; sono generalmente più efficaci nello stimolare la partecipazione di nuove imprese (margine

estensivo) piuttosto che non nell'accrescere il volume di esportazione di imprese già operanti internazionalmente; i programmi in co-gestione pubblico-privato hanno tendenzialmente maggior successo, mentre la completa privatizzazione risulta inefficace; non lo hanno i programmi di durata complessiva superiore a 2 o 3 anni, ove il sostegno si tramuta in un effettivo sussidio; gli effetti marginali del sostegno sono decrescenti; infine, le attività sul territorio nazionale risultano più efficaci di quelle svolte all'estero.

Per concludere, se dal punto di vista metodologico gli strumenti per la valutazione delle politiche, incluse le attività di promozione delle esportazioni, hanno raggiunto un livello di elaborazione senza precedenti, dal punto di vista dei dati a disposizione dell'analisi, questi rimangono tuttora assai limitati. Sarà da questa evoluzione se, nei prossimi anni, la letteratura sulla valutazione delle politiche di promozione delle esportazioni darà indicazioni più precise su come orientare la promozione delle esportazioni.

Riferimenti bibliografici

- Angrist J. D. e Pischke J-S. (2009) *Mostly Harmless Econometrics*, Princeton University Press, Princeton.
- Belloc M. e Di Maio M. (2011), *Successful strategies and practices for export promotion by developing countries: A survey of the literature*, mimeo.
- De Benedictis L. e Salvatici L. (2011), *The Trade Impact of European Union Preferential Policies. An Analysis Through Gravity Models*. Springer, Heidelberg.
- De Benedictis L. e Taglioni D. (2011), *The gravity model of international trade*, capitolo 4 di De Benedictis L. e Salvatici L. (eds), *The Trade Impact of European Union Preferential Policies. An Analysis Through Gravity Models*. Springer, Heidelberg.
- Gil-Pareja S., Llorca-Vivero R. e Martínez Serrano J.A. (2008) *Measuring the impact of regional export promotion: the Spanish case*, *Papers in Regional Science*, 87, 139-146.
- Head K. e Ries J. (2010) *Do trade missions increase trade?* *Canadian Journal of Economics*, 43(3), 754-775.

- Imbens G. e Wooldridge J. (2009) *Recent Developments in the Econometrics of Program Evaluation*, *Journal of Economic Literature*, 47(1) 5–86.
- Lederman D., Olarreaga M. e Payton L. (2006), *Export promotion agencies: Do they work?*, *Journal of Development Economics*, 91(2), 257-265.
- Nitsch V. (2007), *State visits and international trade*, *The World Economy*, 30, 1797-1816.
- Rose A.K. (2007) *The foreign service and foreign trade: embassies as export promotion*, *The World Economy*, 30, 22-38.
- Volpe Martincus C. (2010), *Odyssey in International Markets: An Assessment of the Effectiveness of Export Promotion in Latin America and the Caribbean*, IDB Inter-American Development Bank, Washington.

Il partenariato con le Regioni in materia di internazionalizzazione

contributi

di **Cristina Giglio***

1. Gli accordi di programma

La proiezione dell'economia italiana sui mercati esteri è materia su cui intervengono una pluralità di soggetti istituzionali: alle funzioni esercitate dai Ministeri degli esteri e dello sviluppo economico si aggiunge il ruolo assunto dalle Regioni, le cui politiche di sviluppo dei territori ricomprendono, in misura sempre più accentuata, sia interventi di cooperazione internazionale, sia di promozione all'estero del sistema produttivo regionale.

Allo scopo di assicurare un coordinamento unitario degli interventi a sostegno dell'internazionalizzazione, secondo una impostazione volta a "fare sistema", il Ministero ha sottoscritto con le Regioni "Accordi di programma" pluriennali, che prevedono la condivisione e il cofinanziamento di progetti promozionali, realizzati in collaborazione con l'Ice e rivolti alle aree geografiche e ai settori produttivi individuati nelle "Linee direttrici annuali", emanate dal Ministro.

I programmi promozionali, elaborati di concerto tra Ministero, Ice e Regioni, danno vita a Convenzioni operative annuali, sottoscritte dalla singola Regione e l'Ice, che sono finanziate al 50 per cento da ciascuna delle due parti, con l'eventuale compartecipazione di soggetti privati. L'Ice provvede al finanziamento delle predette Convenzioni, impiegando una quota parte dei fondi del programma promozionale ordinario (capitolo 2531), che viene stabilita dal Ministero.

Nel corso del 2009, il partenariato Ministero – Regioni ha sviluppato un'operatività complessiva pari a 22,1 milioni di euro (di cui:

10,3 milioni, a carico dell'Ice – 10,8 milioni, a carico delle Regioni – 950 mila, a carico di privati). Il dato relativo al 2010 fa stato di una operatività complessiva pari a 12,1 milioni di euro (di cui: 5,6 milioni, a carico dell'Ice – 6,5 milioni, a carico delle Regioni – 41 mila, a carico di privati).

2. La progettualità interregionale

Il rapporto di partenariato tra Ministero e Regioni trova espressione anche nella realizzazione di progetti interregionali, i quali sono volti ad incentivare la collaborazione e l'aggregazione di più Regioni (almeno tre) a favore di attività comuni, per massimizzare l'impatto sui mercati di riferimento e combinare l'intervento pubblico nazionale con gli interventi regionali su progetti e iniziative di ampio respiro, ovvero inerenti a settori produttivi comuni a più Regioni. Nel biennio 2008 - 2009 sono stati realizzati sette progetti, per un investimento complessivo, pari a 7 milioni di euro (di cui: 4,9 milioni, a carico dell'Ice - 2,1 milioni a carico delle Regioni - 385 mila a carico di privati). Nel 2010 sono stati approvati due progetti, per un importo complessivo di 3,09 milioni di euro (di cui: 1,82 milioni, a carico dell'Ice – 775 mila euro a carico delle Regioni – 495 mila a carico di privati).

3. L'assistenza tecnica alle Regioni Convergenza

Nella programmazione 2007 – 2013 dei Fondi strutturali europei, la Direzione Generale è titolare di un Progetto operativo di assistenza

* Ministero dello Sviluppo Economico, Dipartimento impresa e internazionalizzazione. Direzione Generale politiche di internazionalizzazione e promozione degli scambi

tecnica per l'affiancamento consulenziale alle amministrazioni delle Regioni Convergenza – Campania, Calabria, Puglia e Sicilia – sulla tematica dell'internazionalizzazione delle imprese (PON Governance e Assistenza Tecnica).

Alla realizzazione del Progetto – denominato: “Servizi Organizzazione Centro Regioni in Assistenza Tecnica (S.O.C.R.A.TE.) – sono stati destinati, per il triennio 2009/2011, fondi, pari a 5,358 milioni di euro.

Nel quadro dell'obiettivo generale del Progetto, che è volto a “*elevare il livello dei servizi offerti dalle Regioni Convergenza in materia di internazionalizzazione dei sistemi economico – produttivi, attraverso la realizzazione di forme efficaci di coordinamento tra il livello centrale e quello regionale*”, sono stati individuati, d'intesa con

le quattro Regioni, i seguenti obiettivi specifici:

1. migliorare la capacità di *networking* delle amministrazioni regionali sia *versus* gli operatori pubblici locali e nazionali, sia *versus* quelli privati;
2. sviluppare progetti tesi a incrementare la competitività dei sistemi locali produttivi. In particolare, verranno promosse tutte quelle azioni finalizzate a migliorare la conoscenza del territorio, creare nuove opportunità di business e realizzare azioni di internazionalizzazione nell'ottica di *cluster* e/o filiera;
3. potenziare e adeguare la gamma dei servizi offerti dalle strutture regionali preposte all'internazionalizzazione in accordo con le esigenze del territorio.

Innovazioni agli strumenti finanziari a favore dell'internazionalizzazione

contributi

di Simona Pinto*

1. Il percorso innovativo

Nell'Aprile 2010, con l'emanazione delle circolari applicative da parte del Comitato Agevolazioni, si è concluso l'iter (avviato con il D.L. n.112/2008, convertito con la Legge n.133/2008) per la riforma degli strumenti a favore dell'internazionalizzazione delle imprese a carico del Fondo pubblico 394/81, affidato in gestione alla Simest S.p.A. Il Fondo 394/81 che, come noto, intende favorire gli insediamenti durevoli all'estero (extra Ue), ha rappresentato per molti anni una risorsa della quale le imprese hanno potuto beneficiare per ottenere finanziamenti a tasso agevolato per realizzare i loro programmi di investimento sui mercati terzi, attraverso l'utilizzo di strumenti che sono stati però ideati in periodi diversi dagli attuali, caratterizzati ormai dalla piena globalizzazione.

Le modalità di intervento erano quindi divenute sempre meno aderenti alle esigenze del mondo imprenditoriale e necessitavano di una rivisitazione che ne potesse garantire la maggiore corrispondenza alle reali necessità delle aziende. Nel contempo, anche a livello di Comunità europea sono state create limitazioni che occorre fosse recepita da una normativa di interventi a favore delle imprese, rendendo quindi necessario tenerne conto introducendo nella gestione degli strumenti il limite del "de minimis".

La DG Internazionalizzazione del MISE si è quindi attivata insieme alle altre Amministrazioni, MEF, MAE, Simest e alle Associazioni di categoria e, tramite il confronto con gli operatori interessati e dopo una accurata indagine e verifica delle operazioni e delle tipologie di intervento maggiormente richieste, ha elaborato una

proposta per una serie di modifiche alla normativa regolante la materia, per rimuovere le criticità individuate e definire anche ulteriori strumenti completamente nuovi.

Da un lato, dunque, sono stati introdotti miglioramenti operativi agli strumenti di agevolazione finanziaria all'internazionalizzazione esistenti, dall'altro è stato creato il nuovo strumento della Patrimonializzazione, specificamente pensato per favorire l'internazionalizzazione delle Pmi. Per quanto riguarda la riforma degli strumenti esistenti (Legge n 133/2008, art.6 comma 2 lettera a/b: finanziamenti volti ad insediamenti durevoli e finanziamenti per la realizzazione di studi di fattibilità all'estero), le modifiche più significative rispetto al passato riguardano:

- la riduzione del tasso agevolato applicabile: che passa dal 40 per cento al 15 per cento del tasso di riferimento;
- l'aumento della quota erogabile a titolo di anticipo (dal 10 per cento al 30 per cento);
- l'ammissibilità delle spese sostenute dall'impresa sin dalla data di presentazione della domanda (e non più dall'accoglimento della stessa);
- l'ammissibilità di spese forfettarie, entro il limite del 25 per cento del totale del progetto, per le spese relative alla struttura ed azioni promozionali;
- in tema di garanzie, la possibilità di concedere condizioni più favorevoli per le Pmi sulla base della loro affidabilità e capacità di rimborso. In particolare per le Pmi "meritevoli" è previsto uno scoperto di garanzia sino al 50 per cento del finanziamento agevolato concesso.

Per quanto riguarda il nuovo strumento finanziario (Legge n 133/2008, art.6 comma 2 lettera c), definito Patrimonializzazione, ci si è posti l'obiettivo di rafforzare e sostenere la

* Ministero dello Sviluppo Economico – Dipartimento per l'Impresa e l'Internazionalizzazione.

crescita dimensionale delle Piccole e Medie – soprattutto Medie – imprese esportatrici, affinché possano affrontare con una migliore solidità patrimoniale le difficili sfide dei mercati esteri:

– l'intervento consiste in un finanziamento agevolato concesso a fronte dell'impegno dell'impresa beneficiaria di migliorare/salvaguardare nel tempo la propria solidità patrimoniale e di continuare le azioni di sviluppo della propria presenza all'estero; viene concesso alle Pmi costituite in forma di società di capitali che abbiano un fatturato estero pari almeno al 20 per cento del fatturato totale e che abbiano un progetto di incremento del patrimonio con trasformazione in Spa. Sul sito del Ministero oppure sul sito della Simest sono disponibili le schede tecniche relative sia agli strumenti riformati sia al nuovo tipo di intervento a favore delle Pmi esportatrici, nonché ulteriori informazioni sulle modalità di presentazione delle domande di finanziamento, con la relativa modulistica.

2. Un nuovo strumento a disposizione delle Pmi per l'internazionalizzazione

Con l'obiettivo di rendere sempre più efficace il sostegno pubblico alle imprese nel loro processo di internazionalizzazione verrà reso

operativo, nel corso del 2011, il Fondo rotativo *Start-Up* volto a favorire la fase di avvio (*start-up*) di progetti di internazionalizzazione di imprese singole o aggregate, così come previsto dalla Legge 23 luglio 2009 n. 99 "*Disposizioni per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese nonché in materia di energia*" all'art. 14. Con il Fondo *Start-Up* (la cui gestione è affidata alla Simest), il Ministero dello Sviluppo Economico si è posto l'obiettivo di aiutare le Pmi a superare le difficoltà che queste, data la loro dimensione, incontrano nell'approcciare i mercati extra Ue, attraverso l'incentivazione all'aggregazione di piccole e medie imprese che abbiano come scopo la realizzazione di progetti comuni di internazionalizzazione.

Il nuovo strumento finanziario per il sostegno all'internazionalizzazione si concretizza nella partecipazione, da parte del Fondo, al capitale di società costituite ad hoc (*new-co*) con sede sociale in Italia (o in altro Paese Ue qualora necessario per lo sviluppo del progetto).

La partecipazione sarà temporanea e di minoranza e non potrà superare il 49 per cento del capitale della nuova società, in ogni caso per un importo non superiore a € 200.000,00.

Non sarà soggetta ad alcuna garanzia bancaria o assicurativa.

Gli strumenti tradizionali gestiti dal Ministero: contributi a favore di Enti, Istituti, Associazioni (L.1083/54), Consorzi export multi regionali (L. 83/89 e L. 394/81 ART. 10), Camere di commercio italiane all'estero (L. 518/70)

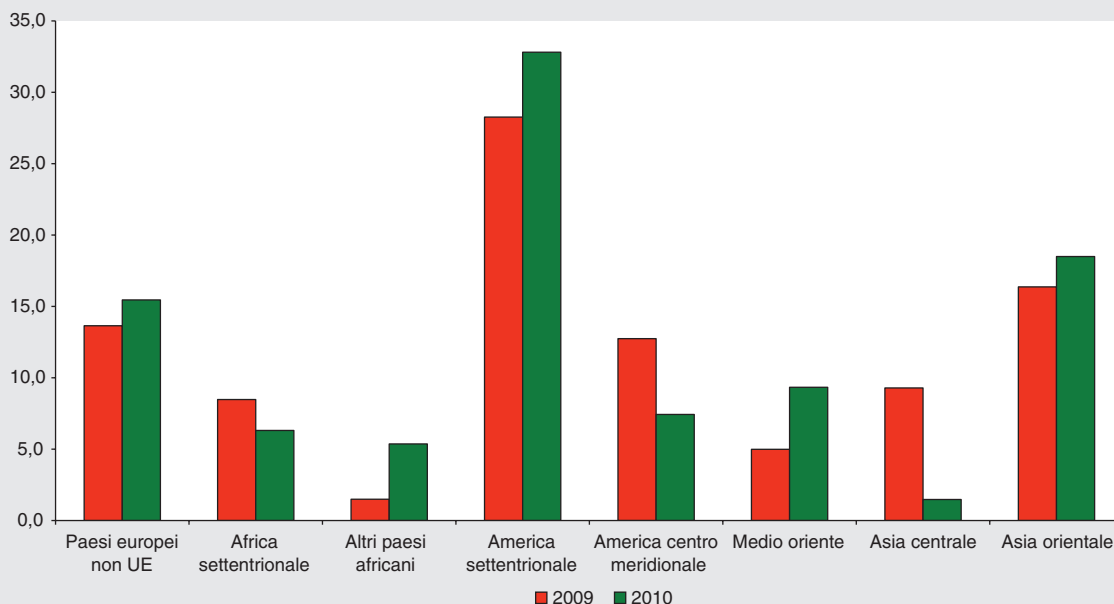
contributi

di Barbara Clementi*

Il sostegno finanziario del Ministero a favore di consorzi, associazioni e Camere di commercio italiane all'estero è radicalmente cambiato con il decreto legislativo n. 143 del 13 maggio 1998 che ha riordinato e innovato le disposizioni in materia di commercio con l'estero. Dal 1998 il ruolo del Ministero è decisamente più attivo, individuando i criteri per la concessione del contributo, valutando l'ammissibilità del progetto nonché occupandosi della rendicontazione delle spese effettivamente sostenute a consuntivo. Nel 2010 sono state introdotte importanti

novità per la semplificazione delle procedure per l'accesso ai contributi. E' stato ampliato il ricorso all'autocertificazione dei requisiti previsti sia per la concessione del contributo sia per la determinazione del quantum del contributo stesso, al fine di agevolare i beneficiari nella fase della presentazione della domanda del programma promozionale e nella fase di presentazione della domanda di liquidazione. È stato eliminato, inoltre, l'onere di inviare i preventivi di spesa, al fine di rendere l'attività di predisposizione del programma promozionale più celere e fluida.

Grafico 1
Operazioni accolte nel biennio 2009-2010.
Valori in milioni di euro



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Nel 2010 sono stati approvati 256 programmi promozionali, così ripartiti tra le varie categorie di beneficiari: n. 69 Consorzi export, n. 32 Consorzi agro-alimentari, n. 70

Camere di Commercio italiane all'estero, n. 8 progetti d'area delle CCIE, n. 74 associazioni e n. 3 intese operative.

* D.G. Politiche di internazionalizzazione e promozione degli scambi - Ministero dello Sviluppo Economico.

Tavola 1 - Distribuzione geografica dei programmi di inserimento sui mercati esteri ⁽¹⁾
 Valori in milioni di euro e pesi percentuali

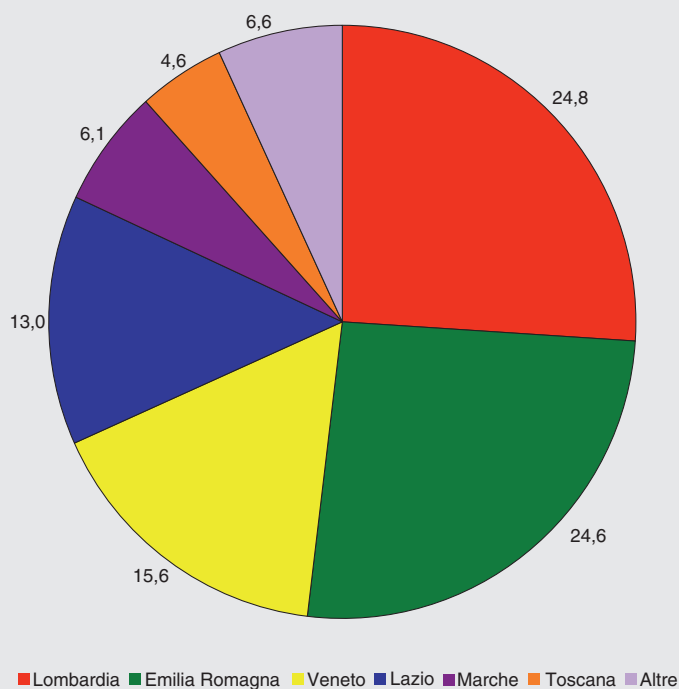
PAESI E AREE	2009				2010			
	N° di operazioni	Peso %	Importo	Peso %	N° di operazioni	Peso %	Importo	Peso %
Paesi europei non UE ⁽²⁾	16	17,4	13,6	14	17	18,5	15,5	16,0
Bielorussia	-	-	-	-	3	3,3	2,9	3,0
Bosnia Erzegovina	1	1,1	0,1	0	-	-	-	-
Croazia	2	2,2	1,1	1	-	-	-	-
Russia	7	7,6	6,5	7	8	8,7	8,7	9,0
Serbia	3	3,3	2,5	3	2	2,2	0,6	0,6
Svizzera	1	1,1	1,1	1	1	1,1	2,1	2,1
Turchia	1	1,1	1,7	2	2	2,2	0,9	1,0
Ucraina	1	1,1	0,7	1	1	1,1	0,3	0,3
Africa	10	10,9	10,0	10	12	13,0	11,7	12,1
Africa settentrionale	8	8,7	8,5	9	8	8,7	6,3	6,5
Algeria	2	2,2	2,8	3	2	2,2	1,5	1,5
Libia	1	1,1	1,4	1	3	3,3	1,6	1,7
Marocco	2	2,2	1,5	2	1	1,1	1,0	1,0
Tunisia	3	3,3	2,8	3	2	2,2	2,2	2,3
Altri paesi africani	2	2,2	1,5	2	4	4,3	5,4	5,6
Angola	1	1,1	0,5	1	1	1,1	1,3	1,3
Costa d'Avorio	-	-	-	-	1	1,1	0,2	0,2
Senegal	-	-	-	-	1	1,1	1,8	1,8
Sudafrica	-	-	-	-	1	1,1	2,1	2,1
Sudan	1	1,1	1,0	1	-	-	-	-
America	36	39,1	41,0	43	34	37,0	40,2	41,6
America settentrionale	26	28,3	28,3	30	26	28,3	32,8	33,9
Stati Uniti	26	28,3	28,3	30	26	28,3	32,8	33,9
America centro meridionale	10	10,9	12,7	13	8	8,7	7,4	7,7
Brasile	8	8,7	10,5	11	7	7,6	5,6	5,8
Messico	1	1,1	2,0	2	1	1,1	1,8	1,8
Repubblica Dominicana	1	1,1	0,2	0	-	-	-	-
Asia	30	32,6	30,6	32	29	31,5	29,3	30,3
Medio oriente	7	7,6	5,0	5	10	10,9	9,3	9,7
Arabia Saudita	-	-	-	-	1	1,1	1,3	1,4
Azerbaigian	-	-	-	-	2	2,2	0,2	0,2
Bahrein	1	1,1	0,9	1	-	-	-	-
Emirati Arabi Uniti	2	2,2	1,9	2	3	3,3	3,1	3,2
Iran	-	-	-	-	1	1,1	1,0	1,1
Israele	1	1,1	0,1	0	1	1,1	2,0	2,1
Libano	1	1,1	1,3	1	1	1,1	1,2	1,2
Oman	-	-	-	-	1	1,1	0,4	0,4
Qatar	1	1,1	0,2	0	-	-	-	-
Siria	1	1,1	0,5	1	-	-	-	-
Asia centrale	8	8,7	9,3	10	3	3,3	1,5	1,5
India	7	7,6	8,6	9	2	2,2	0,9	1,0
Kazakistan	1	1,1	0,7	1	1	1,1	0,5	0,6
Asia orientale	15	16,3	16,4	17	16	17,4	18,5	19,1
Cina	14	15,2	15,7	16	9	9,8	11,2	11,5
Giappone	-	-	-	-	4	4,3	4,2	4,3
Indonesia	-	-	-	-	1	1,1	1,6	1,6
Singapore	-	-	-	-	2	2,2	1,6	1,7
Thailandia	1	1,1	0,7	1	-	-	-	-
Mondo	92	100	95,3	100	92	100	96,7	100

(1) Legge 133/08 art. 6 comma 2, lett. a)

(2) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari - secondo quanto stabilito dalla Legge 133/08 art. 6 comma 2, lett. a) - delle operazioni oggetto di agevolazione.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Grafico 2
Ripartizione geografica delle operazioni.
 Percentuale sul totale delle iniziative realizzate nel 2009



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Tavola 2 - Distribuzione regionale dei programmi di inserimento sui mercati esteri⁽¹⁾
 Valori in milioni di euro e pesi percentuali

REGIONI	2009				2010			
	N° di operazioni	Peso %	Importo	Peso %	N° di operazioni	Peso %	Importo	Peso %
Italia nord-occidentale	28	30,4	27,0	28,3	28	30,4	31,4	32,5
Piemonte	2	2,2	1,6	1,7	5	5,4	8,8	9,1
Valle d'Aosta	-	-	-	-	2	2,2	1,8	1,9
Lombardia	25	27,2	24,8	26,0	19	20,7	19,2	19,8
Liguria	1	1,1	0,6	0,6	2	2,2	1,6	1,7
Italia nord-orientale	38	41,3	41,9	44,0	37	40,2	44,4	45,9
Veneto	15	16,3	15,6	16,4	20	21,7	27,4	28,4
Friuli Venezia Giulia	1	1,1	1,7	1,7	3	3,3	3,2	3,3
Emilia Romagna	22	23,9	24,6	25,9	14	15,2	13,8	14,2
Italia centrale	24	26,1	24,7	26,0	17	18,5	13,2	13,6
Toscana	7	7,6	4,6	4,8	7	7,6	8,3	8,6
Umbria	1	1,1	1,1	1,1	-	-	-	-
Marche	5	5,4	6,1	6,4	3	3,3	1,5	1,6
Lazio	11	12,0	13,0	13,6	7	7,6	3,3	3,4
Mezzogiorno	2	2,2	1,6	1,7	10	10,9	7,7	7,9
Abruzzo	-	-	-	-	1	1,1	0,9	1,0
Campania	1	1,1	0,7	0,7	2	2,2	0,2	0,2
Puglia	-	-	-	-	1	1,1	0,3	0,3
Basilicata	1	1,1	0,9	1,0	-	-	-	-
Calabria	-	-	-	-	5	5,4	6,0	6,2
Sicilia	-	-	-	-	1	1,1	0,2	0,2
Italia	92	100	95,3	100,0	92	100	96,7	100

(1) Legge 133/08 art. 6 comma 2, lett. a)

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Per quanto riguarda, invece le Camere di Commercio italiane all'estero si evidenzia l'esperienza dei Progetti d'Area pensata per

creare sinergie tra le Camere di una stessa area geo-economica. Nel 2010 sono stati presentati n. 8 progetti con le seguenti

Camere capofila del progetto: Bruxelles (progetto *E-learning*, Caracas progetto Porti: Aspetti Infrastrutturali e Logistica, Francoforte con n. 2 progetti: Sostenibilità Ambientale e Aerospaziale, *New York* con

Authentically Italian, San Paolo con n. 2 progetti: *Franchising* in America Latina e *Packaging* alimentare e Sydney con il *Made in Italy* in Australia, tra tradizione e innovazione.

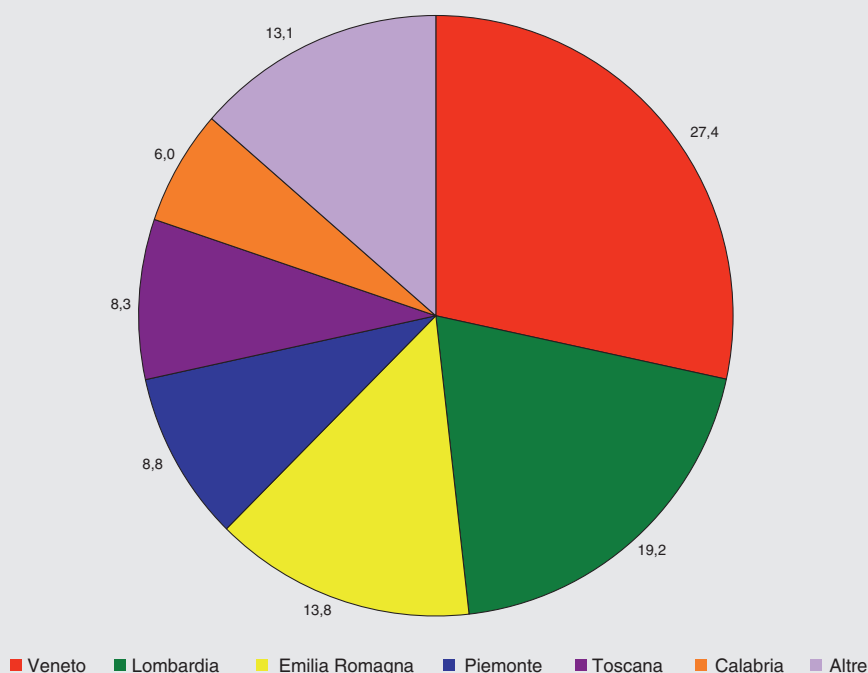
Tavola 3 - Studi di prefattibilità e di fattibilità⁽¹⁾
Valori in milioni di euro e pesi percentuali

DIMENSIONI AZIENDALI	2009				2010			
	N° di operazioni	Peso %	Importo	Peso %	N° di operazioni	Peso %	Importo	Peso %
Piccole e medie	14	87,5	2,8	81,5	10	71,4	2,0	78,4
Grandi	2	12,5	0,6	18,5	4	28,6	0,6	21,6
Totale	16	100	3,5	100	14	100	2,6	100

(1) Legge 133/08 art. 6 comma 2, lett. b)

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Grafico 3
Ripartizione geografica delle operazioni.
Percentuale sul totale delle iniziative realizzate nel 2010

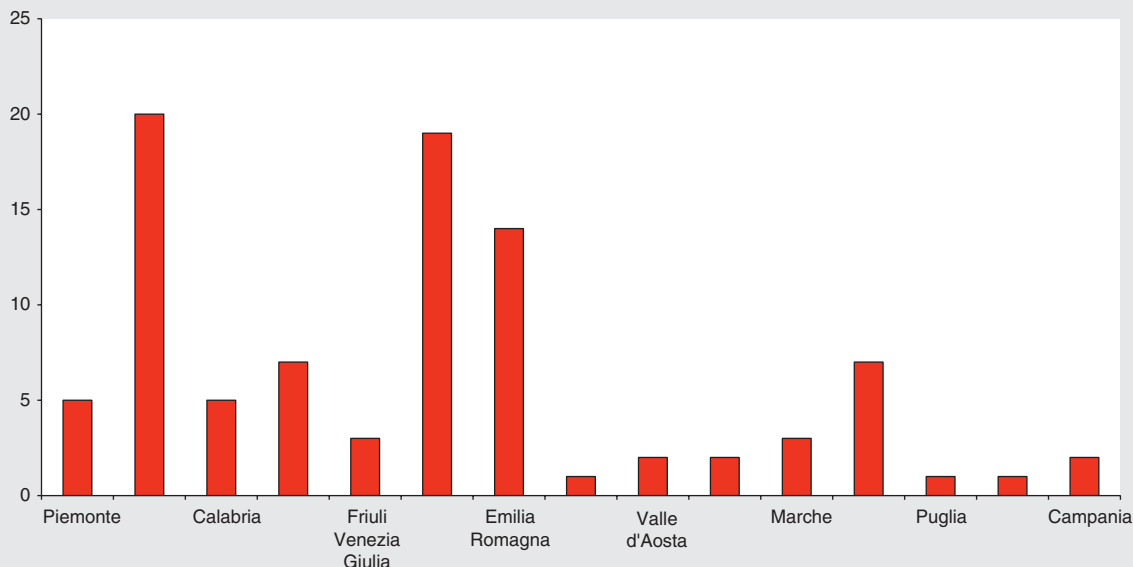


Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Il contributo pubblico a favore del sistema consortile e associativo riveste un ruolo molto importante perché sostiene e favorisce l'aggregazione delle Piccole e medie imprese. Le Pmi hanno capito che il loro futuro è strettamente collegato alla internazionalizzazione e alla competitività sui mercati internazionali. La piccola dimensione aziendale, tuttavia, se da un lato riesce a garantire maggiore flessibilità e capacità di

adattarsi alle richieste del mercato in continua evoluzione, dall'altro è un forte limite per affrontare le sfide imposte dalla globalizzazione che la recente crisi economica – i cui effetti sono ancora tangibili – ha reso ancora più impegnative. In questo contesto l'aggregazione diventa la parola d'ordine per il successo e i consorzi e le associazioni sono uno degli strumenti più efficaci per realizzarla.

Grafico 4
Importo medio
impiegato per
operazioni
regionali
nel 2010.
 Valori in milioni
 di euro



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

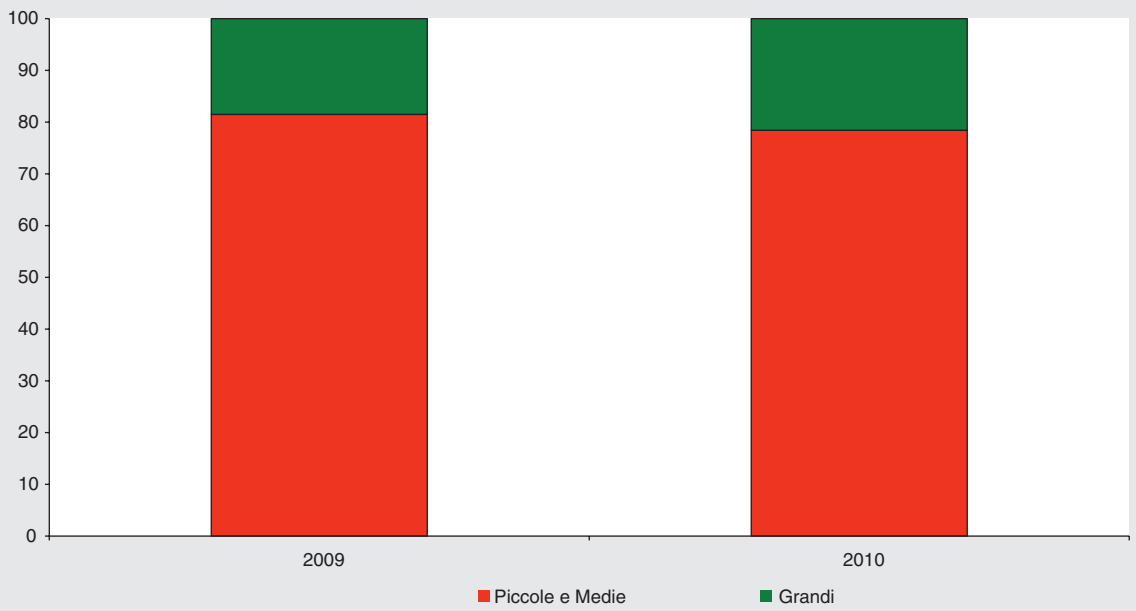
Tavola 4 - Finanziamenti per la patrimonializzazione delle Pmi esportatrici (1)
 Valori in milioni di euro e pesi percentuali

REGIONI	2009				2010			
	N° di operazioni	Peso %	Importo	Peso %	N° di operazioni	Peso %	Importo	Peso %
Italia nord-occidentale	70	56,5	33,1	57,1	48	52,2	22,9	54,3
Piemonte	28	22,6	13,6	23,4	14	15,2	6,8	16,0
Lombardia	39	31,5	18,1	31,3	32	34,8	15,1	35,9
Liguria	3	2,4	1,4	2,4	2	2,2	1,0	2,4
Italia nord-orientale	26	21,0	11,7	20,2	22	23,9	9,9	23,5
Veneto	13	10,5	5,8	10,0	10	10,9	4,6	10,8
Friuli Venezia Giulia	1	0,8	0,5	0,9	1	1,1	0,5	1,1
Emilia Romagna	12	9,7	5,4	9,4	11	12,0	4,9	11,6
Italia centrale	22	17,7	10,6	18,3	16	17,4	6,5	15,5
Toscana	10	8,1	4,9	8,4	5	5,4	2,4	5,8
Umbria	-	-	-	-	1	1,1	0,5	1,2
Marche	7	5,6	3,3	5,6	8	8,7	3,2	7,7
Lazio	5	4,0	2,5	4,3	2	2,2	0,4	0,9
Mezzogiorno	6	4,8	2,5	4,4	6	6,5	2,8	6,6
Abruzzo	-	-	-	-	1	1,1	0,5	1,2
Campania	3	2,4	1,0	1,8	1	1,1	0,5	1,2
Puglia	1	0,8	0,5	0,9	3	3,3	1,3	3,0
Basilicata	1	0,8	0,5	0,9	-	-	-	-
Sicilia	1	0,8	0,5	0,9	1	1,1	0,5	1,2
Italia	124	100	57,9	100	92	100	42,1	100

(1) Legge 133/08 art. 6 comma 2, lett. c)

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Grafico 5
 Importo medio
 impiegato per
 operazioni
 regionali
 nel 2010.
 Valori in milioni
 di euro



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

9.3 Società italiana per le imprese all'estero – Simest Spa: strumenti finanziari e servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese italiane***

Il processo di globalizzazione che contraddistingue le dinamiche economiche attuali ha comportato il consolidamento di un diverso concetto di valutazione del successo dell'impresa che non può più essere basato solo su quanto essa esporta, ma sempre più su quanto è presente con strutture operative commerciali e/o produttive nei mercati internazionali.

Simest Spa, nata con la legge 100 del 1990, è una società finanziaria di sviluppo con partecipazione pubblica (Ministero dello Sviluppo Economico, azionista di maggioranza) e privata (banche e sistema associativo delle imprese), che mette a disposizione delle aziende italiane una gamma articolata di strumenti per operare nel mercato globale.

Simest Spa rappresenta oggi un interlocutore al quale le imprese italiane possono rivolgersi per le loro più frequenti esigenze correlate alle attività di internazionalizzazione che ha ampliato nel tempo la forma degli interventi in funzione dell'evoluzione delle esigenze delle imprese.

Tavola 9.3.1 - Sintesi degli interventi

Interventi	Descrizione
Rafforzamento della struttura finanziaria	Finanziamento per il miglioramento della solidità patrimoniale
Analisi dei mercati esteri	Finanziamento di studi di fattibilità e assistenza tecnica
Esportazione beni strumentali	Contributo agli interessi su finanziamenti concessi a sostegno delle esportazioni italiane
Progetti di acquisizione di quote di mercato in paesi extra-Ue	Finanziamento di programmi, aventi caratteristiche di investimento, per l'inserimento sui mercati esteri
Investimenti in imprese estere	Partecipazione Simest al capitale sociale di società estere; Fondo <i>Venture Capital</i> (per focus extra-Ue); Riduzione interessi su finanziamento quota della azienda italiana (investimenti extra-Ue)
Individuazione opportunità di business	Ricerca partners e opportunità di investimento
Attività di advisory	Attività di consulenza ed assistenza professionale

Nel progettare e realizzare le strategie di internazionalizzazione l'impresa è supportata dal sostegno pubblico, attraverso Simest, a partire dall'idea di progetto (studi di fattibilità), dalla valutazione dell'idea (disponibilità di servizi reali), fino alla realizzazione del progetto sia esso di tipo commerciale che industriale (esportazioni di beni strumentali, inserimento sui mercati esteri e investimenti in imprese estere extra Ue).

Nel 2010 sono entrati nella piena operatività alcuni strumenti di intervento finanziario che erano stati avviati l'anno precedente ed in particolare due "prodotti" del tutto nuovi quali il finanziamento per il miglioramento della solidità patrimoniale delle Pmi esportatrici e la possibilità di intervenire negli investimenti di imprese in ambito Ue.

Gli interventi nelle attività di finanziamento degli studi di fattibilità per investimenti imprenditoriali e la relativa assistenza tecnica, come pure i finanziamenti agevolati per l'inserimento nei mercati esteri extra Ue, sono attualmente realizzati da Simest con programmi completamente innovati ed in linea con le esigenze delle imprese italiane.

*** redatto da Gian Carlo Bertoni, Simest Spa.

Gli strumenti per l'internazionalizzazione

Finanziamenti per la patrimonializzazione delle Pmi esportatrici (Legge 133/2008, articolo 6, comma 2, lett. c)

Finanziamento volto a stimolare, migliorare e salvaguardare la solidità patrimoniale delle Pmi (parametro Ue) che nell'ultimo triennio abbiano registrato un fatturato estero pari, in media, ad almeno il 20 per cento del totale e che al momento dell'erogazione siano costituite in forma di S.p.a.

L'obiettivo dell'intervento è di raggiungere, mantenere o superare il livello di solidità patrimoniale di riferimento (rapporto tra patrimonio netto e attività immobilizzate nette) posto uguale a 0,65 e denominato "livello soglia".

L'accesso al finanziamento è consentito alle Pmi qualunque sia il loro livello di solidità patrimoniale "di ingresso", inferiore, pari o superiore rispetto al "livello soglia".

Studi di fattibilità e programmi di assistenza tecnica (Legge 133/2008, articolo 6, comma 2, lett. b)

L'agevolazione è rivolta alle imprese che predispongono studi e/o assistenza tecnica collegati ad investimenti.

Per gli studi di fattibilità, sono finanziabili: retribuzioni a personale interno incaricato, emolumenti dovuti a consulenti o ad esperti, viaggi, che risultino strettamente collegati allo studio da effettuare.

Per l'assistenza tecnica, quelle derivanti dall'attività di addestramento, formazione, viaggi e altre spese, connesse all'investimento, in relazione al quale è previsto il programma di assistenza.

Agevolazione dei crediti all'esportazione (D.lgs. 143/1998, capo II, già Legge 227/1977)

L'agevolazione consente alle imprese italiane esportatrici di beni di investimento, di offrire agli acquirenti/committenti esteri dilazioni di pagamento a medio/lungo termine a condizioni e tassi d'interesse competitivi, in linea con quelli offerti da concorrenti di paesi aderenti all'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo in Europa (Ocse).

L'intervento avviene in forma di contributo agli interessi su finanziamenti concessi da banche italiane o estere. Le esportazioni agevolabili possono riguardare: forniture di macchinari, impianti, studi, progettazioni, lavori e servizi.

Programmi per l'inserimento sui mercati esteri (Legge 133/2008, articolo 6, comma 2, lett. a)

Hanno l'obiettivo di favorire il lancio e la diffusione di nuovi prodotti e servizi, ovvero l'acquisizione di nuovi mercati per prodotti e servizi già esistenti.

Partecipazione al capitale sociale e agevolazioni per gli investimenti all'estero

Simest può acquisire partecipazioni (fino al 49 per cento massimo) nel capitale sociale delle imprese all'estero sia partecipate interamente da imprese italiane, sia realizzate nella forma di imprese miste con partner locali.

La partecipazione di Simest (Legge 100/90) consente all'impresa italiana l'accesso alle agevolazioni (contributi agli interessi) per il finanziamento della propria quota di partecipazione nell'impresa estera (al di fuori dell'Unione europea).

Inoltre, per supportare gli investimenti delle imprese italiane in paesi extra Ue di particolare interesse, il Governo italiano ha reso disponibile il Fondo di Venture Capital che può aggiungersi alla normale quota di partecipazione Simest nella società estera, in alcuni paesi delle seguenti aree geografiche: Estremo Oriente, Est Europa, Balcani, Africa e Medio Oriente, America Centrale e Meridionale.

Il Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 23 dicembre 2008 consente di promuovere la partecipazione di imprese italiane in società all'interno dell'Unione europea a condizioni di mercato e senza agevolazioni per sviluppare investimenti produttivi e sostenere programmi di sviluppo tecnologico.

Servizi di assistenza alle imprese

Alle aziende italiane che attuano processi di internazionalizzazione, Simest fornisce anche servizi di assistenza tecnica e di consulenza professionale.

La gamma dei servizi include attività di *scouting* (ricerca di opportunità all'estero), iniziative di *matchmaking* (reperimento di soci), studi di prefattibilità/fattibilità, assistenza finanziaria, legale e societaria relativi a progetti di investimento all'estero per i quali è prevista una successiva partecipazione Simest.

Progetti approvati di partecipazione in società all'estero (Extra-Ue)

Dopo gli andamenti negativi degli anni precedenti, il 2010 ha dato segnali di inversione di tendenza. Questi primi segnali positivi e ancora non omogenei nelle diverse aree economiche del mondo dovranno consolidarsi per riavviare i processi imprenditoriali che sono alla base dello sviluppo dei trend di investimento.

Nel 2010 il Consiglio di Amministrazione di Simest ha approvato 73 progetti di cui:

- 58 nuovi progetti di investimento;
- 12 aumenti di capitale in società già partecipate;
- 3 ridefinizioni di piano precedentemente approvati;

per un impegno finanziario di acquisizione per Simest di 123,5 milioni di euro.

La ripartizione per aree geografiche degli investimenti approvati nel 2010 mostra come l'Asia, l'Europa centro-orientale e il Mediterraneo e il Medio Oriente rappresentino le principali aree di attrazione per le imprese italiane che investono nei mercati esteri.

L'attività di Simest risulta però anche significativa in altre aree, quali l'America settentrionale e l'America centrale e meridionale.

Andando nei dettagli vediamo che le imprese italiane si sono principalmente rivolte verso i seguenti mercati: Cina (12 nuovi progetti), Usa (9 progetti), Russia e India (6 progetti), Tunisia (4 progetti), Brasile (3 progetti), Serbia, Repubblica Sudafricana ed Arabia Saudita (2 progetti), confermando così la oramai consolidata presenza in questi paesi del "Sistema Italia".

Risulta confermata anche nel 2010 la forte attrazione esercitata dalla Cina, attestata sia dal numero di progetti approvati (12), che dalla dimensione degli investimenti (188 milioni di euro) per un impegno Simest pari a 19,4 milioni di euro.

Dall'inizio dell'attività al 31 dicembre 2010 Simest ha approvato 1.103 progetti per nuove società all'estero con un proprio impegno complessivo di 1.179,3 milioni di euro.

Partecipazioni fondo unico di *venture capital*

Per il 2010 si conferma il ruolo centrale del Fondo unico di *venture capital* quale strumento di sostegno alle politiche di investimento delle imprese italiane sui mercati esteri.

Nel 2010 il Comitato di Indirizzo e Rendicontazione ha deliberato 43 progetti di partecipazione in nuove iniziative di investimenti all'estero, di queste: 39 si riferiscono a nuovi progetti e 4 ad aumenti di capitale sociale. I dati numerici evidenziano che in termini di delibere assunte il numero è sostanzialmente in linea con il 2009 (43 accoglimenti nel 2010 contro i 44 del 2009), mentre gli impegni accolti denotano una significativa contrazione, prossima al 50 per cento nel 2010 (da 45,5 a 23,7 milioni di euro).

Relativamente alla ripartizione geografica, si conferma la rilevanza dell'area asiatica, sia in termini di numero di iniziative accolte, sia di importo complessivo.

Fondo rotativo legge 394/1981

Il Fondo rotativo di cui all'articolo 2 della legge 394/1981, a seguito della conclusione del percorso normativo iniziato con l'emanazione del decreto legge 25.06.2008, n. 112, convertito dalla legge 06.08.2008, n. 133, è destinato alla concessione di finanziamenti a tasso agevolato per:

1. realizzazione di programmi aventi caratteristiche di investimento, riconducibili ai precedenti programmi di penetrazione commerciale (legge 133/08, art. 6, comma 2, lettera a);
2. studi di prefattibilità e fattibilità e programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti italiani all'estero (legge 133/08, art. 6, comma 2, lettera b);
3. miglioramento e salvaguardia della solidità patrimoniale delle Pmi esportatrici, al fine di accrescerne la competitività sui mercati esteri (legge 133/08, art. 6, comma 2, lettera c).

Il 2010, come accennato in altra parte, è stato l'anno durante il quale sono andati a pieno regime i nuovi strumenti di finanza agevolata lanciati nell'anno precedente.

Nonostante le note difficoltà dei mercati internazionali il totale degli incentivi erogati da Simest, nell'anno considerato, hanno superato sia per numero (230 contro i 112 del 2009) che per valore del finanziato i risultati dell'anno precedente (157 milioni di euro contro gli oltre 100 milioni di euro del 2009) merito anche dell'apprezzamento del nuovo "prodotto" di finanziamento delle Pmi esportatrici, da parte delle imprese.

Finanziamenti a tasso agevolato dei programmi di inserimento sui mercati esteri (legge 113/2008, articolo 6, comma 2, lettera a).

Nel 2010 sono stati concessi 92 finanziamenti, così come nel 2009, per un importo di 96,7 milioni di euro, con un lieve incremento rispetto all'anno precedente (95,3 milioni di euro). La destinazione geografica delle operazioni accolte nel 2010 indica come area di interesse prevalente l'America settentrionale (28 per cento), seguita dall'Asia, dal Mediterraneo e dal Medio Oriente (entrambe con il 20 per cento). Tra i singoli paesi il primato resta agli Usa, con 26 operazioni accolte.

Per quanto riguarda la dimensione delle imprese che realizzano programmi di inserimento sui mercati esteri, la percentuale di Pmi sale sensibilmente all'82 per cento, rispetto al 72 per cento del 2009.

- *Finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità e fattibilità e per programmi di assistenza tecnica (legge 133/2008, articolo 6, comma 2, lettera b)*

Durante il 2010 sono stati approvati 14 progetti, tutti relativi a studi, per un ammontare di 2,6 milioni di euro, con un decremento rispetto al 2009, anno in cui le operazioni accolte erano state 20 per 5 milioni di euro.

La distribuzione per aree geografiche dei progetti accolti vede il Mediterraneo e Medio Oriente e l'Europa centro-orientale e C.S.I. entrambi al primo posto con 5 progetti approvati, seguiti da America centrale e meridionale e, infine, dall'Asia.

I singoli paesi verso cui si è concentrato il maggior numero degli interventi sono stati il Brasile, con 3 progetti approvati, e la Moldavia con 2.

Infine, le Pmi, pur confermandosi le maggiori beneficiarie dei finanziamenti per studi di fattibilità con il 71 per cento di progetti approvati, perdono terreno nei confronti delle Grandi Imprese, che salgono dal 12,5 per cento del 2009 al 29 per cento.

- *Finanziamenti agevolati a favore delle Pmi esportatrici per il miglioramento e la salvaguardia della loro solidità patrimoniale al fine di accrescerne la competitività sui mercati esteri (legge 133/08, art. 6, comma 2, lettera c)*

Nel periodo 29.4.2010 (data di protocollo della prima richiesta di finanziamento) – 31.12.2010, sono state presentate 302 domande per 139,7 milioni di euro, di cui il Comitato Agevolazioni ne ha accolte 124 per 57,9 milioni di euro circa.

Questi dati dimostrano il particolare interesse che il nuovo strumento finanziario ha suscitato nelle imprese italiane.

Con riferimento alle domande di finanziamento accolte nel 2010, la provenienza regionale delle imprese beneficiarie vede al primo posto la Lombardia con 39 accoglimenti ed al secondo il Piemonte, con 28, seguite a distanza da Veneto, Emilia Romagna e Toscana.

Fondo contributi legge 295/1973

• *Crediti all'esportazione (D.lgs 143/1998, capo II)*

L'intervento consente alle imprese italiane esportatrici di beni d'investimento di disporre di strumenti finanziari diretti a neutralizzare gli effetti sulla loro competitività conseguenti ad analoghi interventi di sostegno attuati dalle Agenzie di Credito all'Esportazione (ECA) degli altri paesi.

I due programmi di intervento gestiti da Simest, "credito fornitore" e "credito acquirente", pur utilizzando schemi differenziati, sono entrambi destinati a stabilizzare i tassi di interesse, consentendo all'acquirente estero di beni italiani l'accesso ad un indebitamento a medio - lungo termine al tasso fisso Commercial Interest Reference Rate (CIRR) - il cui livello è regolamentato in sede Ocse.

- Con il programma di credito fornitore, l'esportatore italiano utilizza lo strumento finanziario - sconto pro soluto/*forfaiting* - che, attraverso la cessione senza ricorso dei titoli rilasciati dal debitore estero, consente di coprire i rischi del credito ad un costo paragonabile a quello associato all'utilizzo dei prodotti tipici delle altre ECA (polizze assicurative, garanzie, finanziamenti diretti). Questa condizione si realizza ponendo a carico dell'esportatore una quota del costo dello smobilizzo equivalente al parametro minimo (*Minimum Premium Rate* - MPR) stabilito dagli accordi Ocse per il premio assicurativo da corrispondere all'ECA in relazione alla categoria di rischio nella quale è collocato il paese del debitore. Il programma costituisce la principale fonte di finanziamento per esportazioni di macchinari o piccoli impianti, effettuate in particolare da medie imprese.
- Il programma di credito acquirente prevede invece l'intervento di stabilizzazione del tasso su finanziamenti sindacati, normalmente di rilevante importo (oltre 10 milioni di euro) e durata media eccedente i 7 anni, concessi dalle banche al tasso CIRR all'acquirente estero di impianti o infrastrutture, contro raccolta a tasso variabile. Le caratteristiche di rischio di queste operazioni presuppongono generalmente l'intervento assicurativo della Sace.

Nel 2010 sono state 140 le operazioni accolte per 3.108 milioni di euro di credito capitale dilazionato accolto. Di questo, 2.514,2 milioni (80,9 per cento) hanno interessato il programma di credito fornitore, per impianti di medie dimensioni, macchinari e componenti, il 21,4 per cento del quale a favore delle Pmi. I restanti 593,8 milioni di euro (19,1 per cento) dedicati al credito acquirente, sono stati interamente destinati alle grandi imprese, cui sono associate le forniture di notevoli dimensioni.

Nella distribuzione per aree geografiche il 56,4 per cento dei volumi è classificato come "paesi diversi extra Ue", che indicano le operazioni multi fornitura 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 il Mediterraneo e Medio Oriente (16,2 per cento) e l'Unione europea (15,2 per cento).

• *Investimenti in società o imprese all'estero (legge 100/90, art. 4 e legge 19/91, art. 2)*

L'agevolazione prevede la concessione di contributi agli interessi alle imprese italiane a fronte di crediti ottenuti dal sistema bancario per il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio in imprese all'estero partecipate da Simest e/o da Finest.

Il contributo agli interessi, pari al 50 per cento del tasso di riferimento per il settore

industriale, riguarda un finanziamento fino al 90 per cento della quota di partecipazione dell'impresa italiana al capitale dell'impresa estera, commisurata ad una quota massima del 51 per cento del capitale di quest'ultima.

Nel 2010 sono state accolte 59 operazioni per un importo di finanziamenti agevolabili di 153,8 milioni di euro, in linea con il numero di operazioni approvate nel 2009 ma con una flessione del 43,9 per cento in termini d'importo dei finanziamenti.

La distribuzione geografica delle iniziative approvate nel 2010 vede al primo posto l'America Latina e Caraibi (39,7 per cento), seguita dall'Europa centro orientale e C.S.I. (21,7 per cento).

Le attività di promozione e di servizi professionali

Un aspetto rilevante dell'attività svolta da Simest è rappresentato dalle iniziative di promozione sviluppate dall'azienda che nel corso del 2009 sono state orientate prevalentemente a dare sostegno alle imprese italiane per fronteggiare gli effetti della crisi che ha colpito i mercati internazionali.

Sempre nell'ottica di servizio alle imprese va inserita l'attività specialistica di consulenza ed assistenza pensata soprattutto in funzione delle esigenze delle Pmi che Simest fornisce per tutte le fasi relative alla progettazione, montaggio ed all'assistenza per gli investimenti all'estero.

In particolare, in una fase negativa dell'economia globale come quella che stiamo vivendo attualmente, la capacità competitiva delle imprese è ancor più condizionata dalla qualità del sostegno che può ricevere dal Sistema Paese in cui opera che, a sua volta, è la risultante della sommatoria del livello di operatività dei vari soggetti che compongono il Sistema stesso.

In questo senso il livello di attività svolta da Simest a favore delle imprese italiane è complessivamente competitivo sia in termini di gamma di strumenti finanziari e servizi offerti, che come efficacia con quello che viene realizzato dalle sue principali omologhe europee.

L'azione di Simest si rivolge a tutto il percorso di internazionalizzazione dell'impresa avendo come obiettivo anche la diffusione della cultura di internazionalizzazione cui contribuisce con la gestione di due Master: *Master per financial and business analyst* e *Master in internazionalizzazione e comunicazione del sistema produttivo nell'area del Mediterraneo*.

Gettando, infine, uno sguardo ai primi quattro mesi del 2011 si intravede un trend di prospettive positive in particolare per le attività di investimento, di sviluppo commerciale ed esportazione di beni strumentali, che possono essere sintetizzate come segue:

- nuovi progetti di partecipazione e 5 aumenti di capitale con un impegno finanziario a carico dei mezzi propri per circa 47,6 milioni di euro;
- progetti di investimento e 6 ridefinizioni di piano a valere delle disponibilità del Fondo di *venture capital*;
- finanziamenti per programmi di inserimento sui mercati esteri per un importo di 35,6 milioni di euro;
- operazioni di agevolazione dei crediti export per un importo di 1.081,6 milioni di euro;
- operazioni per gli studi di prefattibilità, fattibilità e programmi di assistenza tecnica per 0,8 milioni di euro;
- 15 operazioni per l'agevolazione degli investimenti in società all'estero per un importo di 37,1 milioni di euro;
- 106 operazioni per i programmi di patrimonializzazione delle Pmi esportatrici per un importo di 48,1 milioni di euro.

9.4 L'attività assicurativa di Sace per l'internazionalizzazione delle imprese italiane****

Quadro internazionale

Secondo uno studio⁸ realizzato dalla Berne Union sul ruolo delle Agenzie di Credito all'Export ("ECA") durante la crisi, si conferma il supporto di queste alla ripresa del commercio internazionale. A livello mondiale, infatti, la maggior parte delle coperture assicurative di credito all'esportazione a medio - lungo termine⁹ è fornito dalle ECA. Dopo il fallimento di Lehman Brothers, a settembre 2008, i finanziamenti concessi alle imprese dal settore bancario per l'acquisto di beni dall'estero si sono notevolmente ridotti fino ai primi mesi del 2009. L'attività è poi ripresa in corso d'anno per l'acquisto dei beni dall'estero, in particolare, nei settori dell'aviazione, delle telecomunicazioni, delle infrastrutture e dell'*Oil&Gas*. Le ECA hanno contribuito in modo significativo a riattivare il flusso del commercio internazionale attraverso le garanzie sui prestiti senza le quali le banche non avrebbero finanziato transazioni a medio e lungo termine.

Nel 2009 le ECA dei paesi sviluppati hanno registrato un incremento nelle richieste di copertura. Dopo un primo trimestre di ridotta attività, le nuove coperture sono aumentate nel corso dei successivi trimestri raggiungendo, a fine anno, 191 miliardi di dollari¹⁰, con un tasso di crescita del 25 per cento. Le destinazioni principali delle coperture concesse sono state: Stati Uniti, Brasile, Russia, Emirati Arabi Uniti, Canada, India e Indonesia. Le nuove assunzioni di rischio in questi paesi sono state pari a 87 miliardi di dollari, la metà del valore totale.

Nel 2010 le nuove coperture assicurative a medio - lungo termine sono state di 172 miliardi di dollari circa, in diminuzione del 9,6 per cento rispetto al 2009; il dato è comunque superiore ai livelli sia del 2007 sia del 2008. A conferma dell'avvio della ripresa globale, gli indennizzi pagati sono migliorati, passando da 3,1 miliardi di dollari nel 2009 a 1,7 miliardi di dollari nel 2010, un calo del 45 per cento. Anche per il 2011 le prospettive sono positive: il supporto al commercio globale e agli investimenti è previsto in ulteriore crescita.

Con riferimento invece all'assicurazione dei rischi politici (come, ad esempio, quelli derivanti da espropri, restrizioni nell'accesso alla valuta estera e atti violenti) per gli investimenti all'estero, gli impegni sono stati pari a 81 miliardi di dollari. La domanda nel 2010 è rimasta stabile; mentre i primi mesi del 2011 hanno visto crescere il numero delle richieste di copertura soprattutto verso le aree a forte turbolenza come nord Africa e Medio Oriente.

Dal punto di vista normativo, vi è un dibattito in corso sull'impatto che potrebbe avere la nuova regolamentazione di Basilea III. La proposta attuale potrebbe infatti comportare una riduzione della capacità del credito all'esportazione in quanto le banche potrebbero essere meno propense a erogare finanziamenti per il trade. Questo sarebbe in contrasto sia con gli obiettivi dei governi di potenziare il flusso di export sia con la positiva performance del credito all'esportazione durante la crisi.

Attività e risultati nel 2010

Con riferimento all'attività di Sace nel 2010 si è registrato un incremento dei rischi assicurati sia nei mercati emergenti sia nei paesi Ocse. Si è avuto un aumento del 20,4 per

**** redatto da Tiziano Spataro e Alessandro Terzulli, Sace.

⁸ Cfr. Fabrice Morel (2010) - *Credit insurance in support of international trade*, Berne Union. La Berne Union è la principale organizzazione internazionale degli assicuratori pubblici e private del credito all'esportazione e degli investimenti all'estero.

⁹ Assicurazione per esportatori e banche del credito all'esportazione permette agli esportatori e alle banche commerciali di concedere linee di credito a buyer in paesi stranieri, favorendo il commercio internazionale.

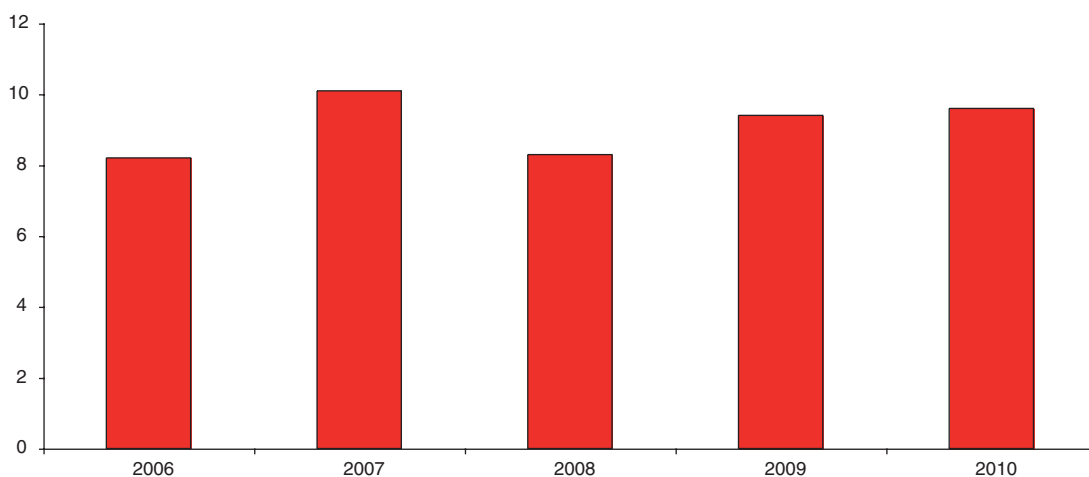
¹⁰ I dati si riferiscono alle coperture sul credito all'esportazione dei paesi membri della *Berne Union*.

cento del numero di operazioni che Sace ha sottoscritto grazie al potenziamento della rete distributiva e all'ampliamento dell'offerta dedicata alle Pmi. E' inoltre proseguito il rafforzamento della presenza internazionale con l'apertura degli uffici di Istanbul e Bucarest, rispettivamente hub per la sponda mediorientale del Mediterraneo e per l'Europa centro-orientale. È stata anche intensificata la cooperazione con istituzioni finanziarie internazionali, come la Bei, con cui sono stati sostenuti importanti progetti di investimento di imprese italiane in attività di ricerca e sviluppo e in settori strategici quali le infrastrutture e le energie rinnovabili.

Nell'anno Sace Spa, la società controllante del gruppo, ha deliberato nuovi impegni assicurativi per 9,6 miliardi di euro, un importo del 2,1 per cento superiore a quello del 2009. Tali nuove garanzie rappresentano il 3 per cento dell'export italiano totale di beni e il 9,2 per cento delle vendite all'estero di beni di investimento. Queste ultime sono infatti per loro natura oggetto di copertura assicurativa a medio - lungo termine. Rispetto al 2005, il flusso degli impegni è aumentato del 35 per cento.

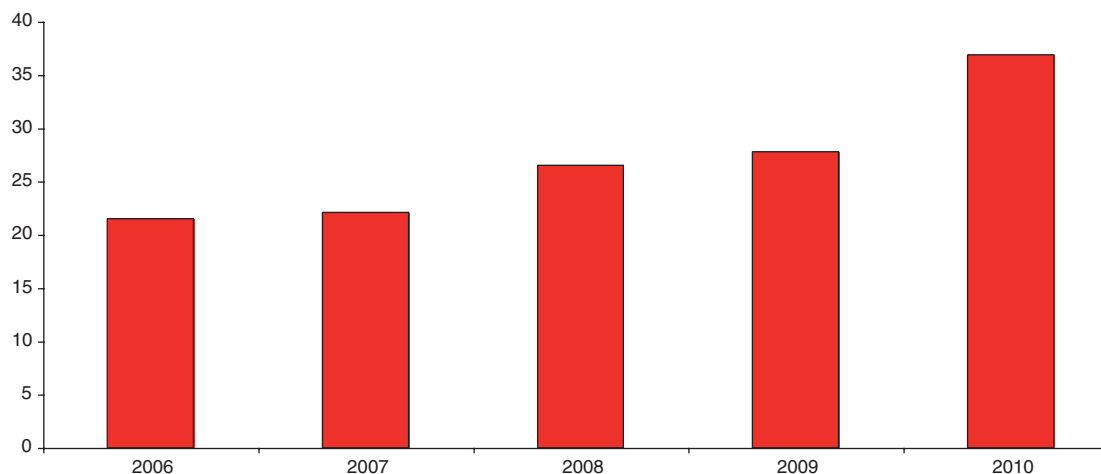
L'attività tradizionale di *export credit* – ossia di copertura contro il rischio di mancato pagamento nelle transazioni internazionali – ha rappresentato circa due terzi dei nuovi

Grafico 9.4.1
Nuovi impegni
Miliardi di euro



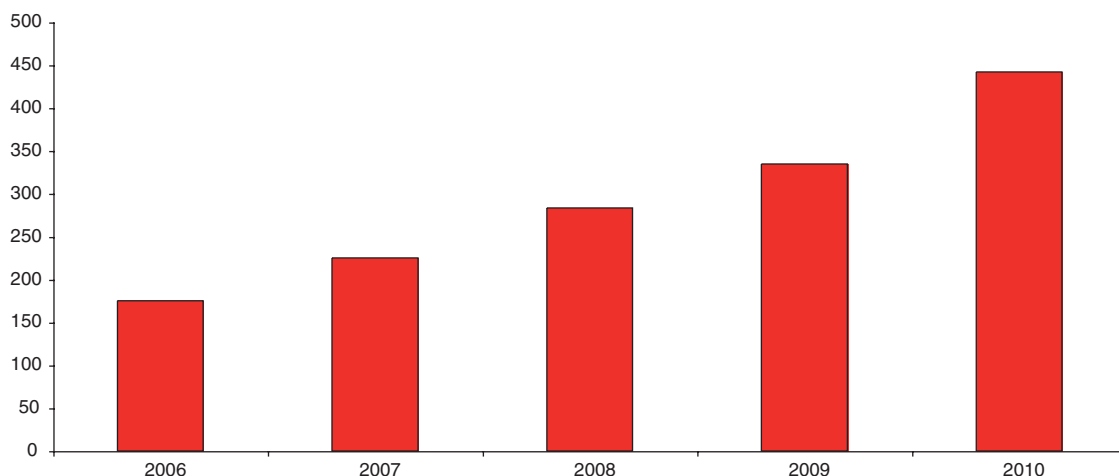
Fonte: elaborazioni su dati Sace

Grafico 9.4.2
Esposizione
Miliardi di euro



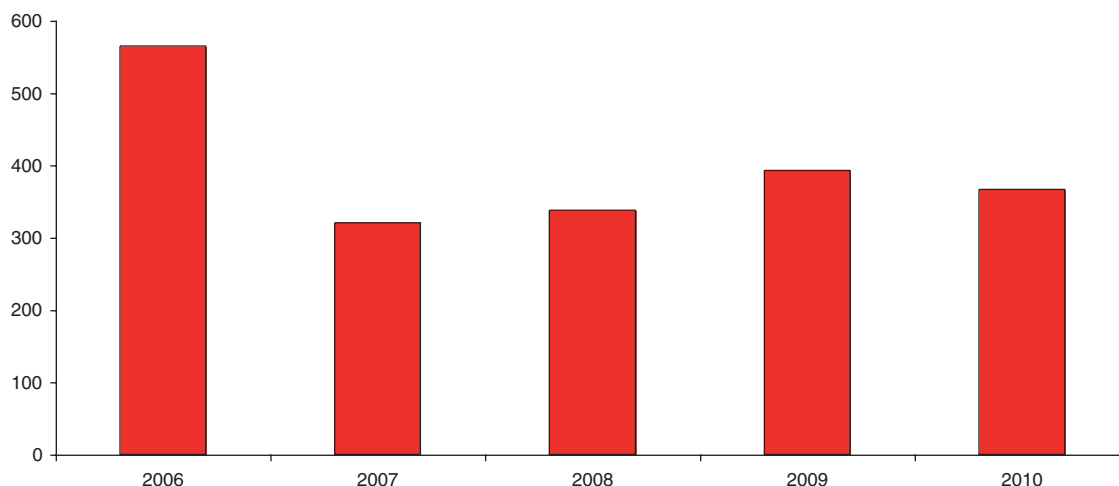
Fonte: elaborazioni su dati Sace

Grafico 9.4.3
Premi lordi.
Milioni di euro



Fonte: elaborazioni su dati Sace

Grafico 9.4.4
Utile netto.
Milioni di euro



Fonte: elaborazioni su dati Sace

impegni. Il conto tecnico per questa linea di business ha continuato a essere positivo, nonostante un aumento della sinistrosità. La crisi ha innalzato l'attenzione degli operatori sull'*export credit insurance* come fattore di competitività del pacchetto finanziario complessivo, oltre la validità dell'offerta commerciale dell'impresa esortatrice. Il tutto in un quadro in cui il cosiddetto "premio sulla liquidità" nei finanziamenti è rimasto persistentemente elevato. Il 10 per cento circa delle nuove garanzie ha riguardato gli strumenti relativi ai rischi di natura politica per gli investimenti all'estero. Ne è derivato un aumento dell'esposizione a questi rischi di oltre il 60 per cento. Le garanzie per l'internazionalizzazione – a copertura dei finanziamenti richiesti dalle imprese esportatrici per progetti di internazionalizzazione, specie per favorire l'accesso al credito delle Pmi – hanno rappresentato il 6,4 per cento dei nuovi impegni totali. Questo strumento ha continuato a subire l'ulteriore incremento delle insolvenze delle imprese nel corso del 2010 (+20 per cento). Infine, la restante quota (18 per cento circa) ha interessato la linea di *business market-window*, ossia gli interventi a garanzia di finanziamenti per progetti che abbiano valenza strategica.

Con riferimento specifico alle garanzie per l'internazionalizzazione, nel corso del 2010, Sace ha rilasciato 311 nuove garanzie, per un ammontare finanziato pari a euro 319 milioni e un impegno assunto di 208 milioni di euro. Nel dettaglio, circa l'83 per cento delle garanzie sono state rilasciate a favore di Pmi, mentre la restante parte ad imprese con fatturato compreso tra 50 e 250 milioni di euro. L'obiettivo di questo prodotto è aumentare l'efficienza dei processi produttivi, favorire la ricerca e sviluppo, la tutela del *Made in Italy*, la realizzazione di campagne di marketing e comunicazione e lo sviluppo di *joint venture* e/o acquisizioni di imprese all'estero.

Le aree geografiche verso cui Sace ha assunto i maggiori rischi, nell'anno, sono state: l'Unione europea (46,8 per cento), i paesi dell'Europa extra-Ue e della Comunità degli Stati Indipendenti (22,9 per cento) e Americhe (15,8 per cento). Gli impegni deliberati verso queste tre aree rappresentano oltre l'80 per cento dei flussi complessivi originati e confermano la performance positiva dell'export italiano verso tali aree. Il settore industriale di maggior rilievo è stato quello delle infrastrutture e costruzioni, che rappresenta il 27 per cento delle nuove garanzie, seguito dai settori bancario (17 per cento), *Oil&Gas* (16,9 per cento) e metallurgico (7,8 per cento).

I premi lordi sono stati nel 2010 pari a 442 milioni di euro, con un incremento rispetto all'anno precedente del 32 per cento. L'utile netto è stato pari a 366,7 milioni di euro, in lieve diminuzione rispetto al 2009. I risultati 2010 sono tuttavia riconducibili in gran parte alla gestione operativa, in considerazione del minor contributo della gestione finanziaria e dall'assenza delle poste straordinarie che avevano caratterizzato gli esercizi precedenti. Il portafoglio in essere¹² ha raggiunto i 32,2 miliardi di euro, a fine 2010, in aumento del 16 per cento rispetto al 2009 e con un valore doppio di quello del 2005. I rischi prevalenti sono ancora quelli del credito privato, che rappresentano ormai circa l'80 per cento, mentre i rischi di tipo politico e di natura sovrana, insieme, rappresentano circa il 20 per cento degli impegni totali. Per le altre società del gruppo, Sace BT e Sace FCT – attive rispettivamente nell'assicurazione del credito e rischi della costruzione, cauzioni e *factoring*, il portafoglio è risultato pari nell'ordine a circa 37 miliardi di euro e a poco meno di 1 miliardo di euro.

In termini geo-economici, la Russia, dove nel 2010 Sace ha garantito 1 miliardo di euro di finanziamenti per il gasdotto *North Stream*, si conferma il principale mercato di destinazione delle imprese assicurate con un'esposizione totale¹³ di oltre € 5,5 miliardi (+25 per cento rispetto al 2009), seguita dalla Turchia (€ 2,4 miliardi). Nel complesso i paesi europei extra Ue e quelli della Comunità degli Stati Indipendenti rappresentano il 25,5 per cento del portafoglio (in crescita dal 22,4 per cento di fine 2009), seguiti da Medio Oriente e nord Africa con il 19,1 per cento (24,7 per cento nel 2009), in cui gli impegni assunti sono quasi prevalentemente in Arabia Saudita, Qatar, Emirati Arabi Uniti e Oman.

Si conferma inoltre la crescita dell'esposizione nei paesi dell'Unione europea (in particolare in Italia), pari al 32,5 per cento del totale, in aumento di 4,1 punti percentuali rispetto all'anno precedente. 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 finanziata per internazionalizzarsi non sia in grado di fare fronte al rimborso del 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.

Cala l'esposizione verso i paesi dell'Asia orientale e dell'Oceania (9,5 per cento), mentre risulta pressoché stabile nel continente americano (11,4 per cento) e in Africa sub-sahariana (2 per cento).

Si conferma la forte concentrazione per settore industriale, con i primi cinque settori che rappresentano il 69 per cento del portafoglio. Il settore prevalente rimane l'*Oil&Gas*, con un peso del 22 per cento, seguito dai settori infrastrutture e costruzioni (16,7 per cento), metallurgico (14,3 per cento) e bancario (8,7 per cento).

11 Si considera qui lo stock di impegni perfezionati, che sono gli impegni deliberati per i quali è stata percepita almeno la prima rata del premio assicurativo.

12 Composta dal portafoglio garanzie perfezionate, sia in quota capitale sia in quota interessi, e dal portafoglio dei crediti *performing*.

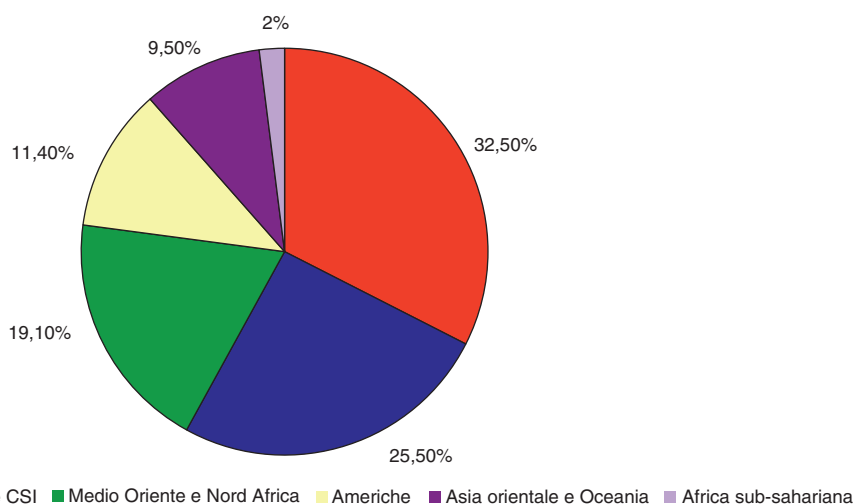
Nei primi 3 mesi del 2011, l'andamento dei volumi, in diminuzione rispetto al trend degli ultimi due esercizi, è risultato in linea con quanto registrato a livello mondiale dalle altre società di credito all'esportazione e riflette la continua incertezza del quadro macroeconomico. I premi lordi sono stati pari a 100,3 milioni di euro, in calo rispetto ai 110,4 milioni di euro dello stesso trimestre dello scorso esercizio. L'utile netto è stato pari a 67,4 milioni di euro, in diminuzione del 39,6 per cento rispetto al primo trimestre 2010 (111,6 milioni di euro).

Il portafoglio di operazioni assicurate nel primo trimestre 2011 ammonta a 31,4 miliardi di euro, in calo del 2,4 per cento rispetto a fine 2010. Russia e Turchia si confermano i primi due paesi esteri per esposizione, rispettivamente con € 4,5 miliardi e € 1,7 miliardi di operazioni assicurate, seguiti dall'Arabia Saudita (€ 1,6 miliardi). Per effetto di importanti operazioni nei settori petrolifero e minerario, sale a € 1,4 miliardi l'esposizione in Brasile, che diventa così il quarto più importante paese in portafoglio (era settimo a fine 2010).

Principali novità e prospettive

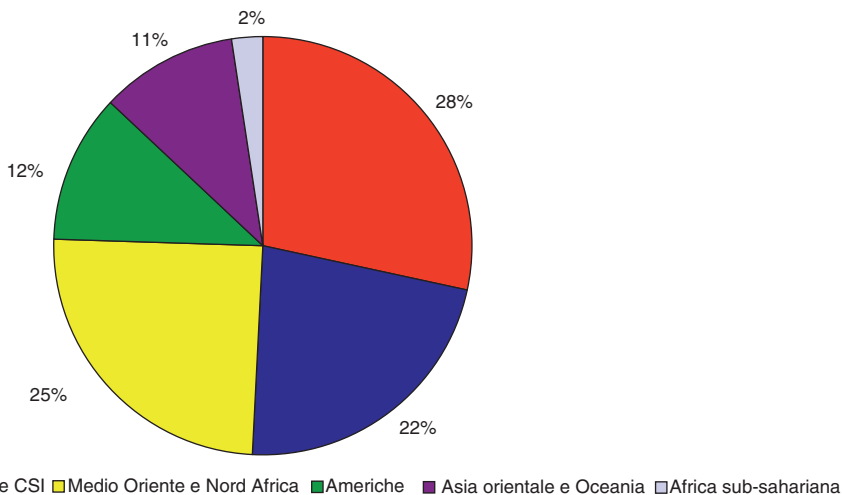
Nel 2010, sono stati delineati i percorsi strategici di Sace per il prossimo triennio. Le nuove linee guida del Piano Industriale 2011-2013 riflettono le attese di una ripresa incerta

Grafico 9.4.5
L'esposizione
Sace per area
geo-economica.
2010



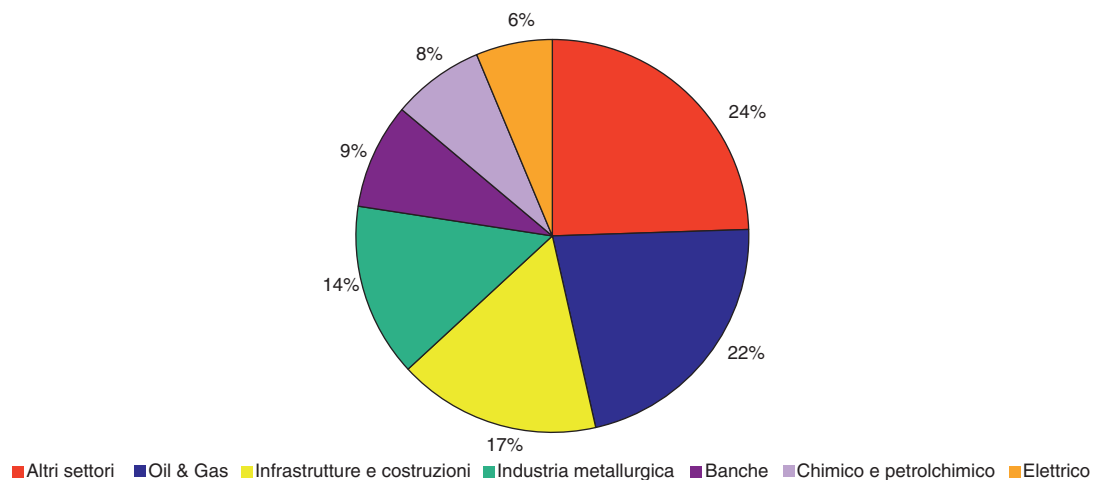
Fonte: elaborazioni su dati Sace

Grafico 9.4.6
L'esposizione
Sace per area
geo-economica.
2009



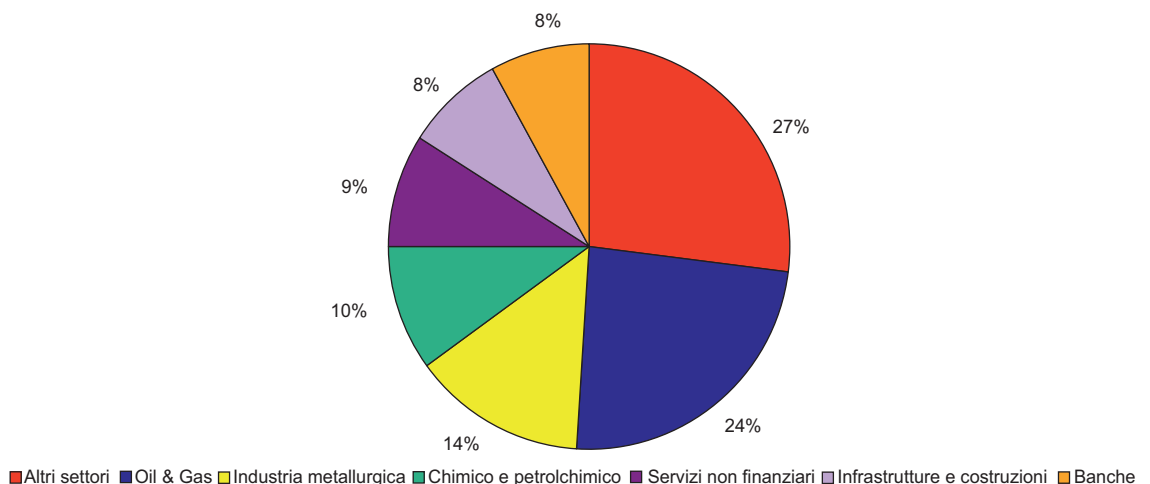
Fonte: elaborazioni su dati Sace

Grafico 9.4.7
L'esposizione
Sace per settore.
2010



Fonte: elaborazioni su dati Sace

Grafico 9.4.8
L'esposizione
Sace per settore.
2009



Fonte: elaborazioni su dati Sace

dell'economia globale e di prospettive di crescita a due velocità, con forti differenziali tra le economie emergenti e quelle mature. Il Piano evidenzia un consolidamento del business a fronte di un'espansione della base clienti, in particolare quelli di piccola e media dimensione, sfruttando il miglior presidio del territorio attraverso la rete domestica ed internazionale ed un maggior coordinamento nell'offerta della gamma prodotti del Gruppo. A tal proposito, ad aprile 2011, è stata firmata la nuova Convenzione relativa al sistema "Export Banca", che prevede il supporto finanziario di Cassa Depositi e Prestiti (CDP), la garanzia di Sace e il pieno coinvolgimento delle banche nell'organizzazione delle operazioni di finanziamento alle imprese esportatrici italiane.

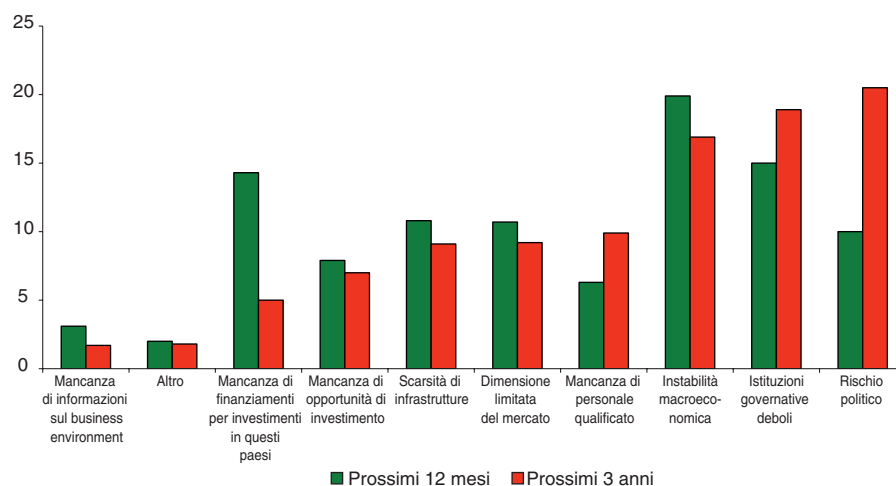
CDP potrà concludere con le banche che ne facciano richiesta, incluse in una lista predisposta da ABI, contratti di provvista mirati al finanziamento bancario delle operazioni di interesse degli esportatori italiani (operatività indiretta). In alternativa, previa verifica dell'interesse bancario, CDP potrà finanziare direttamente le operazioni. I finanziamenti, in tal caso, saranno di importo superiore a 25 milioni di euro (operatività diretta). In entrambi i casi è prevista la garanzia della Sace, con l'obiettivo di favorire il finanziamento di operazioni effettuate dalle imprese italiane e dalle loro controllate relative al credito all'esportazione per forniture di merci o servizi e all'internazionalizzazione delle imprese stesse.

2010 - 2011 Focus Rischio Politico: tra limiti e incertezze

di Federica Pocek*

I rischi politici continuano a rappresentare uno dei principali deterrenti per gli investimenti esteri. Da una recente indagine realizzata dalla Miga (*Multilateral Investment Guarantee Agency della Banca Mondiale*)¹, gli investitori che operano in mercati emergenti, oltre a temere i possibili effetti di breve periodo legati al rallentamento globale, percepiscono il rischio politico come uno dei principali elementi in grado di minacciare i propri investimenti nel medio termine (Grafico 1).

Grafico 1
Il rischio di investire nei Paesi emergenti. Principali vincoli all'afflusso di IDE nei paesi in via di sviluppo, % dei rispondenti*



* Indagine su 194 dirigenti di imprese multinazionali che investono in paesi multinazionali

Fonte: MIGA-EIU Political Risk Survey 2010

Tale percezione del rischio politico, che risulta quindi diffusa e comune, si scontra tuttavia con la difficoltà di individuare una definizione condivisa e consolidata ed elaborare strumenti statistici di valutazione puramente quantitativi².

Le esigenze degli operatori del settore economico-finanziario, ad esempio in ambito assicurativo, hanno tuttavia reso necessaria l'adozione di una definizione operativa, seppure limitata, che permetta di identificare specifici eventi di rischio connessi al rischio politico. Tali eventi sono esplicitati generalmente in restrizioni al trasferimento e alla convertibilità della valuta,

* Country Risk Analyst, Sace Spa.

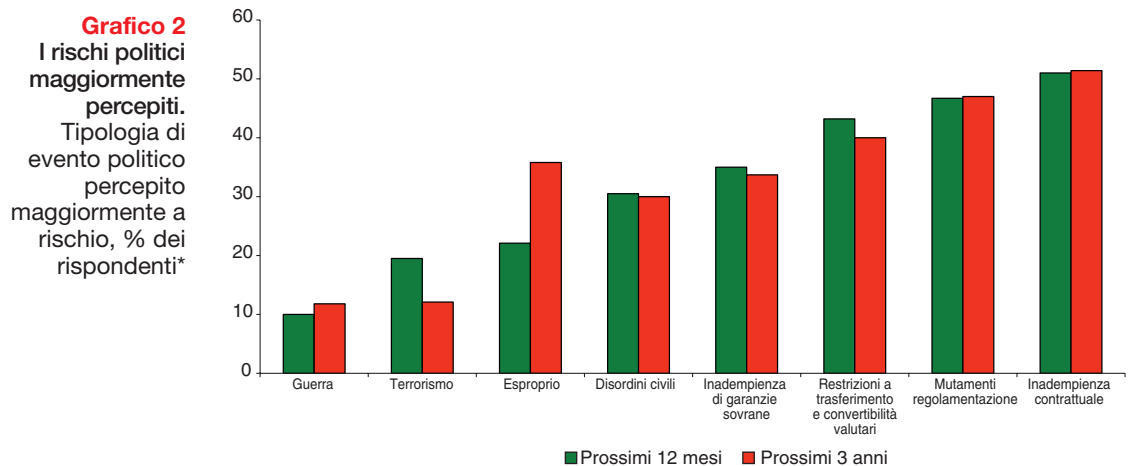
¹ MIGA World Investment Political Risk Report 2010, marzo 2011.

² Raoul Ascari, *Political Risk Insurance: an industry in search of a business?*, Sace Working Paper n.12.

esproprio, violenza politica, inadempienza contrattuale da parte di entità di governo e di garanzie sovrane³.

In tale senso l'indagine della Miga sottolinea, tra i rischi politici maggiormente temuti, la violazione di obblighi contrattuali, le variazioni normative e le restrizioni valutarie.

Minori sono invece i timori legati al verificarsi di eventi di guerra, terrorismo e violenza politica (Grafico 2).



* Indagine su 194 dirigenti di imprese multinazionali che investono in paesi multinazionali

Fonte: MIGA-EIU Political Risk Survey 2010

Le difficoltà di quantificazione dei rischi politici sono invece superate in parte con l'adozione di modelli che includono variabili di natura qualitativa e processi di comparazione tra i paesi.

Anche Sace nelle sue valutazioni di rischio politico adotta un simile approccio integrato. Dall'applicazione di tali analisi emerge, nell'ultimo anno, un aumento del livello di rischio, in particolare nelle economie emergenti⁴.

L'area dell'Europa orientale e della Comunità degli Stati Indipendenti continua a presentare criticità a livello di governance, *business climate* poco trasparente e tensioni geopolitiche latenti. In particolare in Russia la forte presenza dello Stato nell'economia, da un lato ha consentito di supportare i sistemi bancari e le grandi imprese locali durante la crisi, dall'altro non facilita un'equa competizione tra gli agenti economici e l'accesso di operatori stranieri e privati.

Nei Balcani sono invece presenti elementi di instabilità istituzionale legati a processi di transizione incompleti, come in Bosnia Erzegovina e Kosovo, e focolai di violenza politica, come in Albania o in Serbia. Il rischio di

³ Secondo una definizione più ampia, elaborata dalla stessa Miga "il rischio politico è la probabilità di un'interruzione delle operazioni di imprese multinazionali causate da forze o eventi politici, sia che essi abbiano luogo nei paesi di destinazione dell'investimento sia che risultino da mutamenti del contesto internazionale. Nei paesi di destinazione il rischio politico è ampiamente determinato dall'incertezza sulle azioni non solo dei governi e delle istituzioni politiche, ma anche di gruppi di minoranze come i movimenti separatisti". Tale definizione include rischi non assicurabili.

⁴ L'Ufficio Studi di Sace monitora oltre 190 economie, avanzate ed emergenti, ed elabora valutazioni volte ad analizzare le principali problematiche che le imprese possono riscontrare nella loro attività all'estero.

restrizioni valutarie, per contenere un'eventuale fuga di capitali esteri, è mitigato dalla presenza di grandi gruppi bancari europei ma rimane da monitorare soprattutto in paesi maggiormente colpiti dalla crisi internazionale come la Croazia.

Una sostanziale stabilità ha caratterizzato i paesi "moderati" dell'America Latina (come Brasile e Cile) caratterizzati da un livello basso di rischio politico. Anche la Colombia ha registrato segnali di apertura e di miglioramento del *business climate*, favorendo l'afflusso di investimenti esteri nel paese. Si è riscontrato invece un ulteriore peggioramento dei rischi politici nei paesi ritenuti maggiormente "sensibili". Bolivia, Nicaragua e Venezuela continuano infatti a presentare elementi di rischio a causa delle misure di nazionalizzazione e delle politiche di controllo in particolare sulle risorse energetiche. Tra i mercati sotto stretto monitoraggio ritroviamo l'Argentina dove sono stati introdotti provvedimenti che aumentano il ruolo dello stato nella gestione delle imprese operanti in settori strategici, alimentando i timori degli investitori esteri.

L'area asiatica non ha registrato significative variazioni in termini di rischio politico nell'ultimo anno. Tuttavia la crescita rapida e sostenuta ha comportato, da un lato una maggiore esposizione dei mercati asiatici al rischio di surriscaldamento e all'eventuale introduzione di misure per raffreddare l'economia, anche attraverso controlli sui capitali; dall'altro ha generato un aumento delle disparità sociali che si sono tradotte in movimenti di protesta, seppur contenuti. Si sono tuttavia verificate proteste di maggiore intensità in India, a causa dell'aumento dei prezzi e della diffusa corruzione, e in Thailandia dove le disparità sociali tra classe urbana e rurale continuano a rappresentare un motivo di tensione e un aspetto da monitorare.

Nonostante segnali incoraggianti in termini di democratizzazione e di riforme economiche, anche in Africa sub-sahariana sono emersi negli ultimi mesi tensioni di natura politica. In Costa d'Avorio, dove le contestazioni elettorali tra i due candidati alla presidenza sono sfociate in un aperto conflitto civile la situazione politica permane fragile nonostante la conclusione del conflitto. Anche nei paesi dove non si sono verificati scontri di tale violenza, le tensioni sono latenti, come in Nigeria: violenze e sporadici eventi di terrorismo costituiscono un limite agli investimenti in paese dall'elevato potenziale e dotato di ingenti risorse petrolifere. Restano delle incognite tra cui il Sudan dove la nascita del nuovo stato del Sud Sudan presenta ancora questioni irrisolte sulla successione.

L'area dove la percezione del rischio degli operatori esteri risultava storicamente contenuta e che invece ha registrato negli ultimi mesi un sensibile aggravamento del rischio politico riguarda il nord Africa e il Medio Oriente. La primavera araba ha infatti rivoluzionato l'assetto politico istituzionale in Tunisia ed Egitto, dove le proteste sociali hanno sovvertito i regimi locali. Simili istanze hanno scosso anche l'area del Golfo, in particolare il Bahrein dove le proteste sono state contenute senza tuttavia introdurre le sostanziali riforme. Le turbolenze regionali hanno soprattutto investito la Libia e in seconda battuta la Siria, nonostante questi paesi negli ultimi anni avessero introdotto politiche e riforme tali da allentare l'isolamento diplomatico che li aveva caratterizzati in passato.

Come esemplificato dagli eventi in nord Africa, il rischio politico si è alimentato della contemporanea presenza di debolezze politiche strutturali, quali elevata disoccupazione, ridotta rappresentanza, limitate libertà civili, e di criticità economiche, quali il rallentamento dell'economia, l'aumento dell'inflazione e la riduzione della spesa pubblica. La correlazione tra elementi di natura economica e politica rende ancora più rilevante l'importanza di un'attenta analisi e di un continuo monitoraggio dei rischi politici.

Indice dei contributi

<i>L'industria automobilistica dopo la crisi</i> (M. Ferrazzi, A. Goldstein)	Pag. 32
<i>Frammentazione internazionale della produzione e fluttuazioni degli scambi internazionali: un'analisi della situazione europea</i> (A.M. Falzoni, L. Tajoli)	» 57
<i>La crisi nordafricana: un'analisi comparata dell'esposizione commerciale italiana, francese, spagnola e tedesca</i> (E. Iacorossi)	» 65
<i>La performance delle esportazioni italiane durante la crisi: la qualità conta</i> (P. Esposito, C. Vicarelli)	» 125
<i>L'interscambio commerciale dell'Italia nel periodo 2000-2010: un'analisi per intensità tecnologica dei prodotti</i> (L. Ciardelli, M. Narilli)	» 176
<i>Tendenze congiunturali e fattori strutturali nella dipendenza dall'estero di materie prime energetiche e non energetiche: quadro attuale e possibili scenari evolutivi per l'Italia e i principali paesi europei</i> (M.S. Causo, C. Vicarelli)	» 238
<i>Il modello di specializzazione italiano per classi dimensionali di imprese</i> (E. Borghi, R. Helg)	» 299
<i>Produttori ed esportatori multi-prodotto</i> (E. De Angelis, S. De Nardis, C. Pappalardo)	» 307
<i>Determinanti dell'eterogeneità nei comportamenti delle imprese nella fase di recupero dei livelli delle esportazioni pre-crisi</i> (F. Oropallo)	» 317
<i>Le affiliate estere come "piattaforma" per le esportazioni</i> (E. Bilotta, E. Trinca)	» 322
<i>La valutazione delle Agenzie di Promozione dell'Export: metodologia e risultati</i> (L. De Benedictis)	» 370
<i>** Il ruolo delle rimesse nell'economia globale</i> (E. Sovarino, D. Terriaca)	sito web e pendrive*
<i>** La riorganizzazione internazionale della produzione automobilistica</i> (A. Amighini, S. Gorgoni)	sito web e pendrive*

- ** Politiche commerciali e regolamentazione ambientale: l'impatto degli accordi multilaterali ambientali sulle esportazioni dei paesi dell'Unione europea*
(R. De Santis) sito web e pendrive*
- ** Il commercio estero dell'Italia: una datazione del ciclo di importazioni ed esportazioni*
(M. Mantuano, P. Margani) sito web e pendrive*
- ** Integrazione economica tra Italia e Balcani occidentali: il ruolo degli investimenti diretti esteri*
(E. Cutrini, F. Spigarelli) sito web e pendrive*
- ** La specializzazione e l'internazionalizzazione dell'industria manifatturiera delle regioni italiane*
(B. Barone, C. Brasili) sito web e pendrive*
- **La relazione tra sviluppo, internazionalizzazione e reti nel modello produttivo italiano: un metodo statistico applicato ai distretti industriali*
(F. Carapellotti, P. Ribaldi) sito web e pendrive*

Indice degli approfondimenti

<i>ACFTA – Origini, effetti e problematiche del primo accordo multilaterale cinese</i>	Pag. 93
<i>Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento e articolazione della constant market share analysis</i>	» 110
<i>Gli indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero. Base 2005</i>	» 120
<i>I 150 anni dell'Unità d'Italia e il processo di internazionalizzazione del paese</i>	» 133
<i>Il settore italiano degli intermedi chimici: i casi degli ausiliari fini e specialistici e di pitture, vernici, inchiostri e adesivi</i>	» 228
<i>2010-2011 Focus Rischio Politico: tra limiti e incertezze</i>	» 396
<i>Dal Made in al Made by: la presenza delle multinazionali italiane all'estero</i>	sito web e pendrive*

Finito di stampare nel mese di luglio 2011
Tipolitografia C.S.R. - Via di Pietralata, 157 - 00158 Roma
Tel. 064182113 r.a. - Fax 064506671

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto 2010-2011

Il Rapporto *L'Italia nell'economia internazionale*, giunto alla venticinquesima edizione, costituisce, da diversi anni, il principale strumento di informazione e analisi sul posizionamento competitivo del sistema produttivo italiano nel contesto dell'economia internazionale. Articolato in nove capitoli che forniscono spunti interpretativi sulla struttura e la dinamica del commercio estero e dell'internazionalizzazione dell'Italia in rapporto a quella di altri paesi, il volume è arricchito da tavole e grafici e contiene una serie di approfondimenti monografici sui temi di maggiore attualità. Un apposito capitolo esamina le modalità di internazionalizzazione in relazione alle varie tipologie di imprese.