



Sistema Statistico Nazionale
Istituto nazionale per il Commercio Estero

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2009-2010





Sistema Statistico Nazionale
Istituto nazionale per il Commercio Estero

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2009-2010



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

*Coordinamento:
Pier Paolo Celeste*

*Redazione:
Federico Bologna, Ilaria Cingottini, Elena Mazzeo, Vincenzo Pagano, Stefania Paladini, Alessia Proietti, Lavinia Rotili, Daniele Terriaca, Lia Vaschetto e, per il capitolo 9, Gian Carlo Bertoni (Simest), Cristina Giglio (Ministero dello Sviluppo Economico), Carlo M. Guarinoni (Sace).*

*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, Roberto Monducci, Romeo Orlandi, Roberto Pasca di Magliano, Lucia Tajoli e Roberto Tedeschi.*

*Hanno collaborato:
Vito Amendolagine, Paola Anitori, Massimo Armenise, Claudio Colacurcio, Giuliano Conti, Stefano Costa, Marco Cucculelli, Claudio Dordi, Andrea Dossena, Natale Renato Fazio, Anna Ferragina, Matteo Ferrazzi, Giovanni Ferri, Margherita Gianessi, Manuela Marianera, Enrico Marvasi, Roberta Mosca, Marco Mutinelli, Carmela Pascucci, Filomena Pietrovito, Rosanna Pittiglio, Federica Pocek, Alessandro Polli, Alberto Franco Pozzolo, Filippo Reganati, Marco Sanfilippo, Giovanna Summo, Alessandro Terzulli, Umberto Triulzi, Margherita Velucchi, Matteo Verda.*

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

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico Ice-Istat "Commercio estero e attività internazionali delle imprese edizione 2009", parte integrante della presente pubblicazione.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 30 giugno 2010.

Indice

PARTE I

IL CONTESTO INTERNAZIONALE

1. Scambi internazionali: commercio e investimenti diretti

Quadro d'insieme	Pag.	11
1.1 Produzione e conti con l'estero	»	13
1.2 Scambi di beni	»	19
1.3 Scambi di servizi	»	25
1.4 Investimenti diretti esteri	»	28
<i>Approfondimento - L'integrazione commerciale tra i paesi asiatici</i>	»	33
<i>Approfondimento - Il commercio mondiale di manufatti: previsioni al 2012</i>	»	37

2. Scambi con l'estero dell'Unione europea

Quadro d'insieme	»	43
2.1 La posizione dell'Unione europea nel contesto mondiale	»	45
2.2 Evoluzione della specializzazione	»	50
2.3 Orientamento geografico e settoriale delle esportazioni e analisi Constant Market Share	»	53
2.4 Orientamento geografico e settoriale delle importazioni	»	56
2.5 Gli investimenti diretti esteri in uscita e in entrata	»	58
<i>Approfondimento - La crescita della Polonia prosegue ininterrotta durante la Grande Recessione</i>	»	61

3. Le politiche commerciali

Quadro d'insieme	»	65
3.1 Il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi: l'agenda negoziale di Doha	»	67
3.2 Gli accordi preferenziali delle diverse aree geografiche; oltre il Doha Round	»	70
Asia-Pacifico	»	71
Americhe	»	73
Africa	»	74
3.3 La strategia di politica commerciale bilaterale dell'Unione europea	»	75
Paesi ACP	»	76
Paesi del Mediterraneo	»	77
America	»	78
Medio Oriente	»	79
Asia	»	79

3.4	Le tendenze protezionistiche del commercio mondiale e la crisi economica; un primo bilancio.	Pag.	80
	<i>Approfondimento - La nuova unione doganale di Russia, Bielorussia e Kazakistan</i>	»	84
	<i>Strumenti legittimi di protezione commerciale e crisi economica e finanziaria</i> (C. Dordi)	»	90

PARTE II

L'ITALIA

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

	Quadro d'insieme	»	101
4.1	L'attività economica e la bilancia dei pagamenti	»	103
	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	»	111
	Quantità	»	115
4.3	Le importazioni	»	117
	Valori	»	117
	Prezzi	»	117
	Quantità	»	117
	<i>L'effetto Cina sulle esportazioni italiane</i> (G. Giovannetti, M. Sanfilippo, M. Velucchi)	»	119
	<i>Prezzi e qualità: in che direzione si muove l'export italiano?</i> (E. Marvasi)	»	126
	<i>Outsourcing internazionale nel settore dei servizi. Quanto ne sappiamo realmente?</i> (U. Triulzi e A. Polli)	CD*	

5. I paesi e le aree

	Quadro d'insieme	»	137
5.1	Unione europea	»	140
5.2	Paesi europei non Ue	»	143
5.3	America settentrionale	»	144
5.4	America centro-meridionale	»	145
5.5	Asia orientale e Oceania	»	146
5.6	Asia centrale e meridionale	»	148
5.7	Medio Oriente	»	150
5.8	Africa settentrionale	»	150
5.9	Altri paesi africani	»	151
5.10	Le imprese estere a partecipazione italiana e italiane a partecipazione estera per aree e paesi	»	153
5.11	Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree	»	154
5.12	Specializzazione geografica delle esportazioni italiane	»	156

L'Italia, la crisi del commercio internazionale e la rete degli scambi commerciali mondiali
(L. De Benedictis e L. Tajoli)

Pag. 163

6. I settori

Quadro d'insieme	»	169
6.1 Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	»	175
6.2 Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere e prodotti petroliferi raffinati	»	176
6.3 Prodotti alimentari, bevande e tabacco	»	178
<i>Approfondimento – Il boom dei nuovi consumatori e le opportunità per il lusso accessibile italiano</i>	»	181
6.4 Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	»	186
6.5 Legno e prodotti in legno	»	191
6.6 Carta e prodotti di carta, prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	»	193
6.7 Sostanze e prodotti chimici	»	194
6.8 Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	»	195
6.9 Articoli in gomma e in materie plastiche	»	197
6.10 Prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	»	199
6.11 Metalli di base e prodotti in metallo esclusi macchine e impianti	»	200
6.12 Computer, apparecchi elettronici e ottici	»	203
6.13 Apparecchi elettrici	»	205
6.14 Macchine ed apparecchi meccanici	»	206
6.15 Mezzi di trasporto	»	209
<i>Approfondimento – L'auto italiana parlerà anche serbo</i>	»	214
6.16 Prodotti delle altre attività manifatturiere	»	218
Mobili	»	218
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	»	219
6.17 Servizi	»	221
6.18 Le imprese estere a partecipazione italiana e le imprese italiane a partecipazione straniera nell'industria manifatturiera	»	222
<i>Approfondimento - L'evoluzione delle quote di mercato settoriali della Cina nell'ultimo decennio</i>	»	228
<i>L'Italia nei mercati internazionali dell'energia: effetti della crisi e strategie delle imprese nazionali</i> (M. Verda)	»	234

7. Il territorio

Quadro d'insieme	»	239
7.1 Piemonte	»	243
7.2 Valle d'Aosta	»	244
7.3 Lombardia	»	245
7.4 Liguria	»	247
7.5 Trentino Alto Adige	»	249
7.6 Veneto	»	250
7.7 Friuli Venezia Giulia	»	251
7.8 Emilia Romagna	»	253
7.9 Toscana	»	255
7.10 Umbria	»	257

7.11 Marche	Pag. 258
7.12 Lazio	» 260
7.13 Abruzzo	» 261
7.14 Molise	» 263
7.15 Campania	» 263
7.16 Puglia	» 265
7.17 Basilicata	» 266
7.18 Calabria	» 268
7.19 Sicilia	» 269
7.20 Sardegna	» 270

<i>Il comparto della meccanica: aspetti strutturali e dinamici delle esportazioni dai sistemi locali del lavoro su dati di impresa per gli anni 2007-2009</i> (N.R. Fazio e C. Pascucci)	» 274
---	-------

<i>Pratiche manageriali e proprietà estera delle imprese. Il caso delle multinazionali nelle Marche</i> (G. Conti e M. Cucculelli)	» 282
---	-------

8. Le imprese

Quadro d'insieme	» 291
8.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale	» 293
8.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale	» 300
<i>Approfondimento - La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: risultati delle inchieste ISAE</i>	» 307
<i>La performance delle imprese esportatrici italiane dell'abbigliamento nel biennio 2008-2009</i> (P. Anitori)	» 314
<i>Il contributo del sistema bancario all'internazionalizzazione delle imprese italiane</i> (F. Pietrovito e A. F. Pozzolo)	» 321
<i>Proprietà straniera, multinazionalità e uscita: un'analisi di sopravvivenza delle imprese italiane</i> (A. Ferragina, R. Pittiglio, F. Reganati)	CD*

9. Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

Quadro d'insieme	» 331
9.1 Il ruolo del Ministero dello Sviluppo Economico: le novità in materia di indirizzo e coordinamento	» 333
9.2 Le attività dell'ICE a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese nel 2009	» 342
9.3 Società italiana per le imprese all'estero - Simest Spa: strumenti finanziari e servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese italiane	» 348
9.4 L'attività assicurativa di SACE per l'internazionalizzazione delle imprese italiane	» 355
<i>Approfondimento - Mappa dei rischi SACE 2010: verso un miglioramento dei rischi?</i>	» 359
<i>L'assicurazione del credito all'esportazione migliora la performance delle imprese? Evidenza dall'attività di SACE</i> (V. Amendolagine, G. Ferri, G. Summo e A. Terzulli)	» 362

* Questi contributi sono disponibili anche nella sezione dedicata al Rapporto del sito dell'ICE (www.ice.gov.it)

Il contesto internazionale

Scambi internazionali: commercio e investimenti diretti

Redatto da
Daniele Terriaca
(ICE-Area Studi
Ricerche e
Statistiche;
La Sapienza,
Università di Roma).
Supervisione e
quadro d'insieme a
cura di
Romeo Orlandi
(Osservatorio Asia)

Le tensioni sui mercati internazionali, innescatesi dalla metà del 2008, hanno prodotto una serie di effetti a catena che si sono ben presto diffusi dal sistema finanziario a quello reale. Tutto ciò ha avuto come conseguenza ultima non solo una contrazione del Pil mondiale (-0,6 per cento rispetto al 2008) ma anche una forte flessione degli scambi internazionali (-12,2 per cento).

La velocità con la quale le turbolenze si sono estese ai vari sistemi economici appare collegata a una serie di fattori. La diversificazione delle attività finanziarie ha favorito una forte correlazione tra i mercati, tanto da agevolare la trasmissione degli effetti negativi dai principali centri finanziari alla periferia. Inoltre, la frammentazione della catena produttiva, che si è realizzata nell'ultimo decennio attraverso i processi di delocalizzazione, ha permesso che la contrazione della domanda di beni si diffondesse in ogni angolo del mondo con un conseguente rallentamento dell'attività economica.

Lo scenario di difficoltà e incertezza all'interno del quale si sono trovati i vari operatori, ha spinto i Governi e le Banche Centrali ad attuare massicce iniziative di politica economica. Dal punto di vista monetario, al fine di garantire una maggiore liquidità, si è assistito a una progressiva riduzione dei tassi d'interesse portandoli su valori prossimi allo zero. Per quanto riguarda gli interventi di natura fiscale, sono state messe in moto una serie di misure per stimolare i consumi e favorire la stabilità della domanda. I paesi avanzati però sono stati colpiti dagli *shock* nel momento in cui presentavano una situazione di forte indebitamento e, di conseguenza, hanno avuto alcuni limiti d'intervento; al contrario molti tra i paesi emergenti hanno potuto adottare politiche economiche espansive senza temere in modo particolare per la loro sostenibilità nel lungo periodo grazie alle ingenti risorse a disposizione.

La differente intensità e la diversa scelta temporale nella messa in opera di tali misure hanno quindi condotto a uno scenario particolarmente disomogeneo nel quale le economie emergenti sono chiamate a svolgere la funzione di "volano" per la futura stabilizzazione del ciclo economico. Queste infatti non solo hanno registrato tassi di crescita del Pil positivi per il 2009 ma è previsto riescano a mantenere una forte vivacità della loro attività produttiva anche nel biennio 2010-2011 a differenza di quanto accadrà per i paesi avanzati.

Nello specifico, il continente asiatico andrà a rafforzare la sua posizione sia in termini di crescita economica che di commercio internazionale, grazie al traino dell'India e della Cina. Quest'ultima, ad esempio, nel 2010 è divenuta il primo esportatore mondiale (superando la Germania) grazie non solo alle politiche sul tasso di cambio ma anche a strategie commerciali particolarmente agguerrite che hanno permesso una progressiva erosione delle quote di mercato detenute dagli altri *competitor* internazionali. Tutto ciò appare ancor più significativo se si considera che, negli ultimi anni, sono state adottate una serie di iniziative volte a rafforzare la qualità e la tecnologia delle produzioni nazionali con l'intenzione di spostarsi quindi su fasce di mercato medio-alte.

Anche i flussi commerciali risentiranno di questi nuovi equilibri globali infatti, superata la fase più acuta della crisi, saranno proprio queste economie ad alimentare la domanda mondiale mentre il contributo degli Stati Uniti e, soprattutto, dell'Europa sarà particolarmente ridotto. A livello settoriale, le previsioni indicano una migliore dinamicità

delle importazioni per i beni d'investimento mentre per quelli destinati al consumo e per quelli intermedi l'evoluzione futura appare abbastanza limitata.

Se i flussi di beni manifatturieri nel 2009 hanno segnato una profonda inversione di tendenza rispetto al passato, i servizi sembrerebbero aver assorbito meglio l'urto della recessione economica. Tale condizione deriva dal fatto che questi hanno risentito meno sia della scarsità di credito sia della minore ciclicità della domanda. A ciò si aggiunge la diffusione di fenomeni di *off-shoring* o di *outsourcing* ormai consolidatisi nelle strategie delle multinazionali e che stanno interessando sempre di più le economie orientali.

Per quanto riguarda i processi di internazionalizzazione, le difficoltà e le incertezze nei mercati finanziari hanno spinto le imprese multinazionali a utilizzare strategie di tipo *non equity* alternative agli Ide al fine di ridurre sia i costi che i rischi operativi. Allo stesso modo, è stata particolarmente ampia l'attività di disinvestimento in alcune aree geografiche; ciò potrebbe fornire la conferma di come le imprese multinazionali, per migliorare la loro competitività, si siano ricollocate dove la domanda interna è rimasta dinamica abbandonando invece quei mercati, e settori, ormai maturi.

Le stime preliminari dell'Unctad confermano il trend al ribasso registrato lo scorso anno. Tale andamento negativo è stato particolarmente pronunciato nella prima parte del 2009 anche se, grazie a una progressiva stabilizzazione dello scenario macro-economico, negli ultimi trimestri è stato possibile osservare un rinnovato dinamismo. Le attività *greenfield* e *brownfield* dovrebbero tornare a crescere nel 2010 e a consolidarsi durante l'anno successivo grazie alla ripresa dell'attività economica internazionale e alle migliori aspettative degli operatori di mercato.

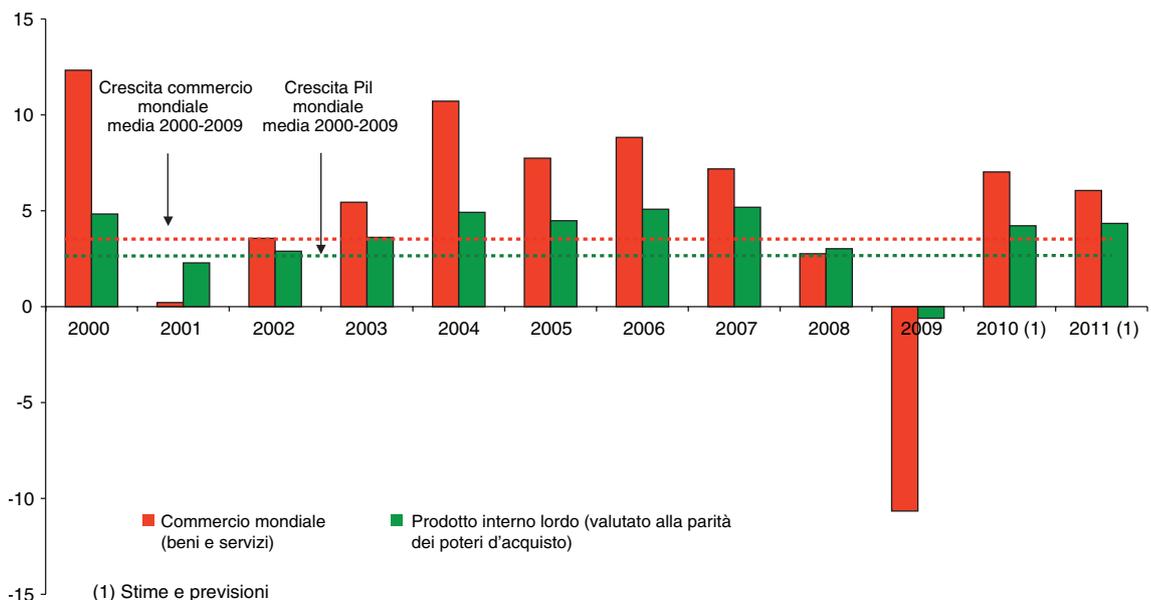
1.1 Produzione e conti con l'estero

Lo scenario internazionale, tra il 2008 e il 2009, è stato caratterizzato dalle tensioni derivanti dallo scoppio della bolla “*sub-prime*” e dalla rapida degenerazione in una “crisi globale” nel momento in cui il Tesoro americano ha sancito il fallimento della *Lehman Brothers*¹. Questa successione di eventi ha innescato un irrigidimento del mercato creditizio che ha favorito l'amplificazione di questa depressione facendole assumere una durata e un'intensità mai osservate dal dopoguerra a oggi.

Alcuni economisti, come Reinhart e Rogoff (2008), hanno mostrato come la progressiva diversificazione delle attività finanziarie, durante la fase ciclica espansiva, ha favorito una forte correlazione tra i mercati, facilitando la rapida diffusione degli effetti negativi dai principali centri finanziari alla periferia del mondo. Un elemento di rottura rispetto al passato deriva anche dal fatto che la crisi è stata accentuata non tanto dalle difficoltà delle grandezze economiche fondamentali, quanto da un deterioramento del clima di fiducia nel medio-lungo periodo.

L'elevata velocità di trasmissione e il profondo impatto sulle aspettative² degli operatori hanno spinto i governi e le autorità monetarie ad adottare massicce iniziative di politica economica. Per quanto riguarda gli interventi di natura monetaria, le banche centrali hanno imposto, attraverso misure ordinarie e straordinarie, tagli sul tasso di interesse portandolo su valori particolarmente bassi³. Per l'intero anno in corso ci si attende una sostanziale stabilizzazione di questi livelli, anche a causa delle numerose incertezze che queste saranno costrette ad affrontare nel breve periodo. Risulterà quindi fondamentale il giusto *timing* con il quale si porteranno avanti le misure di *exit strategy*; il progressivo ritorno verso politiche monetarie standard infatti potrebbe aumentare ulteriormente le pressioni sui conti pubblici di alcuni stati, in particolare europei, e rallentare una già flebile ripresa.

Grafico 1.1
Produzione e commercio mondiali.
Variazioni percentuali in volume



Fonte: elaborazioni Ices su dati FMI

- 1 Il fallimento della Lehman Brothers rientra all'interno di quegli accadimenti che sono stati definiti da R. Baldwin come “*impossible events*” di cui nessuno era in grado di prevederne la realizzazione.
- 2 Si parla in questo caso di aspettative che si auto-realizzano.
- 3 Nella maggior parte delle economie mondiali si sono toccati i minimi livelli storici. Si è allo stesso modo favorito anche un andamento al ribasso del tasso interbancario e, di conseguenza, un progressivo allineamento con quello ufficiale.

La frenata del ciclo economico registrata nell'ultimo biennio ha comunque agevolato un progressivo allentamento degli squilibri delle partite correnti globali. Infatti, i paesi caratterizzati da un'elevata passività nei confronti dell'estero, come gli Stati Uniti, stanno registrando rispetto al passato una contrazione della spesa privata e una conseguente stabilizzazione dei conti delle famiglie. La flessione della domanda esterna ha avuto, come ovvio riflesso, una riduzione del surplus dei cosiddetti paesi "prestatori" per i quali la sfida futura sarà quella di orientarsi maggiormente al mercato nazionale⁴.

Il biennio 2008-2009 è stato quindi caratterizzato da una serie di interventi economici diretti ad assorbire gli *shock* finanziari e a garantire un riallineamento del ciclo economico nel medio-breve periodo. Tali misure di stimolo, seppure in misura contenuta, hanno prodotto gli effetti sperati tanto che i dati del Fondo Monetario Internazionale (Fmi) indicano una sostanziale tenuta del Pil mondiale (-0,6 per cento nel 2009) e un successivo rimbalzo del +4,2 nel 2010 (in entrambi i casi tali proiezioni sono state riviste in rialzo rispetto alle precedenti stime).

Si tratta però di una ripresa a due velocità (tabella 1.1) in cui le economie avanzate si mantengono su un trend notevolmente inferiore rispetto a quello degli ultimi anni. Gli Stati Uniti, nonostante siano stati l'epicentro degli squilibri globali, hanno registrato una contrazione minore rispetto alla media risentendo positivamente del piano di stimolo governativo (le cui risorse sono state distribuite tra investimenti pubblici, tagli alle imposte e incentivi fiscali alle imprese) che dovrebbe concludersi entro la metà del 2010. Solamente il ritorno su un sentiero di crescita solido e duraturo permetterebbe però al sistema statunitense di invertire velocemente, e senza troppe ripercussioni in ambito sociale, l'aumento della disoccupazione generato tra il 2008 e il 2009.

L'area euro, invece, ha segnato una netta contrazione del Pil nel 2009 che, oltre alla forte riduzione delle esportazioni, ha sofferto la debole domanda interna come riflesso delle difficoltà nella spesa da parte delle famiglie. Per quanto riguarda la stabilità dell'area, l'intervento a favore della Grecia è andato ad allentare le tensioni relative a un possibile fallimento di un paese membro e a ridurre le ricadute negative per alcune banche europee detentrici di un elevato ammontare di titoli di debito pubblico ellenici⁵. Si dovrà però osservare attentamente come nel medio periodo i mercati finanziari risponderanno a tali interventi e se altri paesi membri saranno coinvolti in situazioni simili a quelle della Grecia.

In questo contesto di difficoltà internazionale, Cina e India hanno mantenuto un ritmo di crescita positivo (anche se inferiore rispetto al passato) grazie alla rapidità nell'avvio di misure anti-crisi che hanno favorito una migliore stabilità interna e un continuo afflusso di capitali stranieri. Queste nuove risorse finanziarie hanno, infatti, migliorato il processo di accumulazione e incrementato gli investimenti nei settori a elevato valore aggiunto.

Se le economie dell'Asia orientale hanno tenuto in modo abbastanza soddisfacente, quelle dell'Europa dell'Est hanno presentato una serie di aspetti negativi. La Russia ha pagato l'eccessiva dipendenza dal settore energetico, mentre il crollo del sistema bancario ha prodotto notevoli difficoltà nelle altre economie dell'area. Tutto ciò ha evidenziato come i paesi maggiormente integrati nel sistema finanziario internazionale e con una forte evoluzione del mercato creditizio sono risultati più vulnerabili alle turbolenze rispetto a quelli meno aperti⁶. Se gli Stati baltici e l'Ucraina hanno scontato una netta flessione dell'attività economica durante il 2009, la Polonia sembra andare in controtendenza tanto da essere stato l'unico paese europeo a mantenersi su un sentiero di crescita positivo. Tale risultato deriva da una minore esposizione finanziaria sui mercati internazionali e dal dinamismo del mercato interno, che ha più che compensato la contrazione delle esportazioni (si veda il contributo di R. Mosca nel capitolo 2).

4 A. Abiad, D. Leigh e M. Terrones (2010), "Moving Toward a More Balanced Global Economy", "World Economic Outlook", IMF.

5 L'intervento dell'Unione europea appare particolarmente utile nel breve periodo, ma in futuro sembrerebbe necessario modificare i criteri alla base del "Patto di Stabilità" introducendo sanzioni rigide per i paesi meno virtuosi.

6 P. Berkmen, G. Gelos, R. Rennhack, J. Walsh (2010), "Differential Impact", Finance and Development.

L'area mediorientale e quella africana, nonostante il forte rallentamento rispetto al passato, hanno mantenuto nel 2009 un valore positivo del tasso di crescita a differenza di quanto è avvenuto all'interno dell'America Latina. L'andamento negativo di quest'ultima è stato determinato dalla contrazione dei prezzi delle *commodity* (che ha colpito i paesi maggiormente integrati negli scambi internazionali) e dalla riduzione dei flussi turistici e delle rimesse degli emigranti.

Tavola 1.1 - Quadro Macroeconomico
(variazioni percentuali ove non altrimenti specificato)

Aree e Paesi	Prodotto Interno Lordo				Prodotto Interno Lordo (peso % sul totale) (2)				Saldo di conto corrente del Pil In percentuale			
	2007	2008	2009	2010 (1)	2007	2008	2009	2010 (1)	2007	2008	2009	2010 (1)
Unione europea, di cui	3,1	0,9	-4,1	1,0	22,4	23,0	22,4	22,7	-0,4	-1,1	-0,3	-0,2
Area dell'euro	2,8	0,6	-4,1	1,0	15,9	16,4	15,9	16,2	0,4	-0,8	-0,4	-0,0
Europa centrale e orientale	5,5	3,0	-3,7	2,8	3,6	3,8	3,7	3,8	-8,0	-7,8	-2,3	-3,5
Russia	8,1	5,6	-7,9	4,0	3,2	3,4	3,2	3,3	6,0	6,2	3,9	5,1
Medio Oriente e Nord Africa	5,6	5,1	2,4	4,5	4,7	5,0	5,2	5,5	15,7	15,5	17,6	52,5
Africa Sub-Sahariana, di cui	6,9	5,5	2,1	4,7	2,3	2,5	2,5	2,7	1,2	0,9	-2,1	-1,7
Sud Africa	5,5	3,7	-1,8	2,6	0,7	0,8	0,8	0,8	-7,2	-7,1	-4,0	-5,0
Asia, di cui												
Giappone	2,4	-1,2	-5,2	1,9	6,5	6,6	6,3	6,4	4,8	3,2	2,8	2,8
Altri paesi asiatici, di cui	10,6	7,9	6,6	8,7	20,0	22,1	23,8	26,0	7,0	5,7	4,1	4,1
Cina	13,0	9,6	8,7	10,0	10,8	12,0	13,2	14,7	11,0	9,4	5,8	6,2
India	9,4	7,3	5,7	8,8	4,5	5,0	5,3	5,8	-1,0	-2,2	-2,1	-2,2
USA	2,1	0,4	-2,4	3,1	21,3	21,8	21,5	22,4	-5,2	-4,9	-2,9	-3,3
America centro-meridionale, di cui	5,8	4,3	-1,8	4,0	8,5	9,1	9,0	9,4	0,4	-0,6	-0,5	-1,0
Brasile	6,1	5,1	-0,2	5,5	2,8	3,0	3,0	3,2	0,1	-1,7	-1,5	-2,9
Mondo	5,2	3,0	-0,6	4,2	100,0	100,0	100,0	100,0

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, World Economic Outlook, Aprile 2010

Il processo di stabilizzazione in atto è però accompagnato da una serie di riflessi negativi che potrebbero incidere, nel lungo periodo, sulla velocità di recupero. Gli interventi di natura fiscale se da un lato hanno impedito un'eccessiva contrazione dei consumi, dall'altro hanno generato ampi deficit nei bilanci statali con conseguenti ripercussioni sulle *performance* di sviluppo⁷. Il Fmi ha sottolineato un notevole incremento del deficit pubblico mondiale nel 2009 e un ridimensionamento solamente alla fine dell'anno in corso. Particolarmente ampi sono i divari tra il livello di indebitamento delle economie avanzate (8,9 per cento del Pil nel 2009 e 8,1 per cento nel 2010) e quello dei nuovi attori mondiali (rispettivamente 4 e 2,8 per cento).

I paesi avanzati osserveranno quindi un peggioramento del rapporto debito/Pil che nel 2010 dovrebbe oltrepassare la soglia del 106 per cento e che, in assenza di validi interventi correttivi, andrebbe ad aumentare ulteriormente nel giro di quattro anni. Tali previsioni negative sui conti pubblici sono legate non solo all'adozione delle misure di stimolo ma anche al rallentamento dell'attività produttiva e alla contrazione della raccolta fiscale.

L'instabilità dei conti pubblici può essere analizzata anche in considerazione dell'elevata volatilità nel mercato dei *credit default swap* (CDS)⁸. Nel 2009 lo *spread* di tali titoli è

⁷ IMF (2010), "Global Financial Stability Report".

⁸ I CDS sono polizze assicurative volte a coprire il rischio dell'emittente indicando, in pratica, il grado di solvibilità nei confronti dell'emissione di un *bond*. Tanto più crescerà lo *spread*, tanto maggiore sarà la sfiducia sulla capacità di rimborso del paese.

aumentato velocemente per poi registrare, nella prima parte dell'anno in corso, un progressivo sgonfiamento di tali valori, che si mantengono comunque su livelli più alti rispetto a quelli del 2008. Questa recente evoluzione indica una rinnovata fiducia degli operatori favorita non solo dalle nuove previsioni di crescita ma anche dalle ridotte pressioni inflazionistiche e dall'attività di acquisto da parte degli intermediari finanziari di titoli di debito pubblico⁹.

Su questi interventi di natura fiscale occorre effettuare una serie di considerazioni. La crisi ha evidenziato l'importanza di tale strumento soprattutto in situazioni in cui, con tassi d'interesse particolarmente bassi, non sono possibili ulteriori interventi di politica monetaria. Allo stesso modo, gli effetti di lungo periodo generati da queste iniziative potrebbero accompagnare in modo efficiente il percorso futuro di ripresa economica.

D'altra parte però, le misure di natura keynesiana producono effetti migliori nel momento in cui si ha a disposizione un ampio "spazio fiscale"¹⁰. I paesi avanzati sono stati colpiti dagli *shock* nel momento in cui presentavano una situazione di forte indebitamento e hanno avuto alcuni limiti d'intervento, al contrario molti tra i paesi emergenti mostravano un bilancio statale solido e di conseguenza hanno potuto adottare politiche economiche espansive senza temere in modo particolare per la loro sostenibilità.

Ovviamente, tutte queste pressioni macroeconomiche andranno a ripercuotersi direttamente anche nel mercato dei cambi. La tendenza al progressivo apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro sembra essersi ormai interrotta e gli elementi strutturali (previsioni di crescita migliori, politiche monetarie differenti e minore esposizione finanziaria) lasciano presagire un proseguimento di questo trend durante tutto il 2010. In quest'ultimo scenario potrebbero essere intraviste alcune indicazioni positive in quanto la svalutazione dell'euro andrebbe, grazie a una crescita delle esportazioni, a incidere positivamente sul saldo delle partite correnti.

Nel mercato dei cambi peseranno anche le future strategie della banca centrale cinese che, dopo ampie manovre pro-cicliche, ha avviato una graduale riduzione delle misure di stimolo volte a contenere sia un'eccessiva circolazione della moneta sia un "surriscaldamento" dell'economia nazionale. Le autorità monetarie infatti stanno effettuando una sterilizzazione graduale della liquidità per non danneggiare eccessivamente le imprese *export oriented* a seguito di un brusco apprezzamento dello yuan. Il governo di Pechino ha stimato che una rivalutazione di un punto percentuale provocherebbe un medesimo impatto negativo sulle esportazioni e sul livello occupazionale. Allo stesso modo, tale manovra andrebbe anche ad incidere negativamente sulle imprese occidentali localizzate nel territorio e che contribuiscono attivamente ai flussi in uscita.

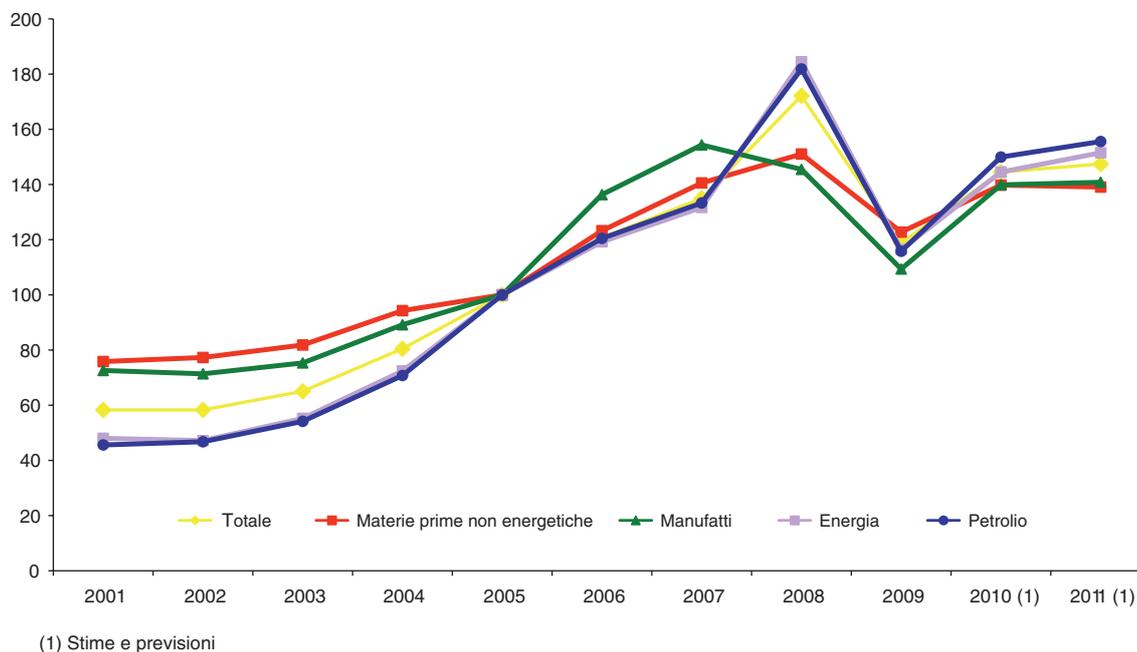
La questione dello yuan è, da tempo, un argomento di notevole interesse per valutare il futuro ruolo della Cina all'interno dello scacchiere globale. L'apprezzamento del tasso di cambio non indicherebbe, infatti, un'immediata trasformazione del Paese da produttore di manufatti a basso costo in consumatore di prodotti internazionali. È da evidenziare inoltre il pericolo di una destabilizzazione del gigante asiatico: la rivalutazione del renminbi provocherebbe, in questo scenario di incertezza, un notevole afflusso di capitali stranieri con immediati riflessi sulla bilancia dei pagamenti. Una successiva fuga degli investitori stranieri, come è avvenuto in Giappone durante gli anni '80, innescerebbe un circolo vizioso nel sistema economico che avrebbe come ultimo effetto quello di "sgonfiare" la crescita di un paese che ha contribuito notevolmente all'aumento del Pil mondiale negli ultimi anni.

Per avere un'idea più completa del ciclo economico mondiale appare utile esaminare anche l'evoluzione del mercato delle materie prime (grafico 1.2). Nella prima parte del 2009 si è infatti invertita la netta tendenza al ribasso, che aveva caratterizzato lo scorso anno, e le previsioni per il 2010 sembrano indicare un assestamento sui valori pre-crisi.

⁹ Confindustria (2009), "Le sfide dei nuovi mercati, tra innovazioni e paesi emergenti".

¹⁰ O. Blanchard, G. Dell'Ariccia, P. Mauro (2010), "Rethinking Macroeconomic Policy", IMF.

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



Fonte: elaborazioni Ice su dati FMI

Le stime al rialzo per il biennio futuro derivano sostanzialmente dalla ripresa della domanda internazionale di tale tipologia di prodotti, trainata in modo massiccio dalle due “nuove” potenze asiatiche. All’interno di queste economie infatti i programmi di stimolo economico si sono concentrati sul potenziamento delle infrastrutture che hanno generato una parallela domanda di metalli di base e di materie prime energetiche.

Per quanto riguarda il petrolio, la crescita attesa della domanda per il 2010 sarà generata per oltre il 90 per cento dai paesi “non Ocse” mentre quelli “avanzati” si manterranno su livelli più bassi, a conferma non solo di una sostanziale stagnazione dell’attività economica, ma anche di un differente “*energy mix*”¹¹. Infatti, se le economie avanzate tendono a spostarsi verso fonti energetiche alternative, i paesi emergenti mantengono la loro elevata propensione ai prodotti *oil*; si stima che la Cina nel 2025 diventerà il maggiore importatore mondiale di petrolio e di gas¹².

Prospettive per il biennio 2010-2011

Dato il clima di incertezza diffusosi recentemente tra gli operatori economici e la forte volatilità dei mercati, appare particolarmente difficile effettuare previsioni sull’evoluzione dello scenario economico nei prossimi anni. Sicuramente, come già anticipato, si tratterà di una ripresa eterogenea tra le varie macro aree alcune delle quali mostreranno tassi di crescita del Pil a doppia cifra ed altre che invece si manterranno su ritmi più bassi.

Tra i paesi avanzati, gli Stati Uniti ed il Canada mostreranno un particolare dinamismo grazie agli effetti positivi degli interventi governativi anche se tale ripresa potrebbe essere rallentata dalle difficoltà del mercato del lavoro (in particolare quello statunitense) e dallo

¹¹ *Congiuntura Ref.* (Aprile 2010).

¹² International Energy Agency (2009), “*World Energy Outlook*”.

squilibrio nei conti pubblici. Abbastanza modesto sarà il contributo del Giappone; la domanda interna si manterrà su livelli bassi e il progressivo apprezzamento dello yen potrebbe andare ad appesantire il rilancio delle esportazioni.

Lo scenario si presenta abbastanza complesso per i paesi europei, dove la crisi finanziaria ha prodotto un forte impatto negativo sulla struttura economica. Gli squilibri dei conti pubblici, l'elevata dipendenza ai capitali stranieri e la flessione del mercato immobiliare (con effetti correlati al mercato creditizio) hanno favorito la diffusione degli *shock* con immediate ripercussioni sulla crescita. Le stime per i prossimi due anni appaiono piuttosto contenute anche se tra i paesi dell'area europea non mancano alcuni esempi virtuosi, Polonia e Turchia in primis.

Archiviato un 2009 particolarmente difficile, per la Comunità degli Stati Indipendenti (Csi) le proiezioni per i prossimi due anni appaiono superiori rispetto alla dinamica dei paesi avanzati. La ripresa dell'attività economica russa produrrà effetti positivi su tutta l'area che potrà beneficiare anche del rimbalzo dei prezzi delle materie prime e delle ovvie ricadute sulla produzione e sulle esportazioni. L'unica preoccupazione per il futuro è legata all'evoluzione del mercato creditizio e ai consumi delle famiglie.

Anche l'area mediorientale e quella dell'Africa settentrionale (i c.d. paesi Mena) trarranno beneficio dalla spinta al rialzo dei prodotti energetici e dai notevoli investimenti nelle opere pubbliche che, oltre a garantire un rafforzamento delle infrastrutture, contribuiranno a assicurare una buona tenuta dell'attività economica¹³. Per la regione subsahariana le prospettive future risultano positive data la minore integrazione finanziaria e commerciale con il resto del mondo; in termini di crescita, di particolare interesse per l'area sarà anche l'evoluzione delle politiche d'investimento cinese all'interno della regione¹⁴.

L'America centro meridionale mostrerà una dinamica positiva del tasso di crescita grazie alla tenuta del mercato interno e della domanda internazionale. I paesi esportatori di *commodity* e con un sistema finanziario abbastanza strutturato (in particolare Brasile e Messico) contribuiranno in modo maggiore alla ripresa nei prossimi anni. Le uniche incertezze sono di natura esogena, ovvero l'eccessiva dipendenza al ciclo economico e alla domanda dei paesi avanzati.

Nel futuro prossimo, il motore della crescita mondiale sarà il continente asiatico. La buona tenuta durante il periodo di recessione sarà consolidata da un forte dinamismo nel biennio 2010-2011, prodotto non solo dalle manovre di stimolo ma anche dalla rinnovata crescita dei mercati di destinazione delle esportazioni (vedi Stati Uniti¹⁵) e dall'ampia liquidità derivante dai continui afflussi di capitali stranieri. La spinta propulsiva all'economia regionale sarà fornita ancora una volta dall'India e, soprattutto, dalla Cina. Quest'ultima ha assunto un ruolo importante per le altre aree asiatiche divenendo nel tempo uno sbocco non solo per i beni intermedi ma anche per quelli di consumo destinati all'ampio mercato interno¹⁶. Tutto ciò andrebbe a dimostrare il notevole rafforzamento dei flussi commerciali intra-area in atto negli ultimi anni anche se, per adesso, non è ancora possibile parlare di un completo "*decoupling*" dalle economie avanzate (si veda il contributo "*L'integrazione commerciale tra i paesi asiatici*").

13 L'andamento futuro dell'Africa settentrionale è legato anche alla stabilizzazione economica europea. Tale mercato infatti non solo assorbe buona parte delle esportazioni ma rappresenta anche la fonte di flussi di capitale diretti nella regione sotto forma di rimesse degli emigrati e attività turistiche.

14 "*L'Africa sub-sahariana nel contesto internazionale*", Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori, Ice-Prometeia (2010), 95-96.

15 Recenti studi (Déés e Vasteekiste 2007, FMI 2007, BIS 2007) hanno infatti mostrato come una contrazione di un punto percentuale del Pil statunitense si traduce in una riduzione di circa due punti percentuali delle importazioni con immediati impatti negativi (in media tra 0,2-0,5 punti) sull'attività economica dell'Asia.

16 D. Marconi e L. Painelli (2009), "*Assessing the vulnerability of emerging Asia to external demand shocks: the role of China*", Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, n° 38.

L'evoluzione dello scenario economico dovrà anche essere analizzata sulla base delle future manovre di politica economica. Se tra il 2008 e il 2009 sono state attuate misure accomodanti, il biennio successivo potrebbe essere caratterizzato da una progressiva riduzione degli interventi. Le possibili ripercussioni sul ciclo mondiale saranno quindi legate alla sinergia con la quale i singoli Stati agiranno: una simultanea correzione restrittiva degli interventi di stimolo potrebbe impattare sulla domanda internazionale con un conseguente rallentamento del processo di stabilizzazione.

Allo stesso modo, le manovre economiche future andranno a incidere sul processo di allineamento tra i saldi delle partite correnti globali, elemento fondamentale per garantire un percorso di crescita omogeneo. Una riduzione dei surplus infatti non significa “appesantire” la crescita ma migliorarne la qualità attraverso un ribilanciamento tra la domanda domestica e quella estera. Anche un nuovo equilibrio nel mercato dei cambi (in particolare attraverso l'apprezzamento dello yuan) se accompagnato da riforme strutturali¹⁷, potrebbe facilitare tale fenomeno di allineamento orientando l'attività produttiva verso i settori “*non-tradable*”¹⁸.

1.2 Scambi di beni

I flussi commerciali hanno subito nel 2009 una contrazione ben peggiore rispetto agli altri periodi di turbolenza che si sono succeduti dalla seconda guerra mondiale¹⁹ in poi. Il rapido “collasso”²⁰ degli scambi deve però essere analizzato prendendo in considerazione da un lato le *commodity* e dall'altro i manufatti. La flessione dei beni energetici può essere sostanzialmente attribuita alla notevole volatilità dei prezzi che, dopo un trend al rialzo, sono stati caratterizzati da una brusca inversione di tendenza nella parte finale dell'anno. L'andamento al ribasso degli scambi di beni manufatti è stato meno veloce, seppur particolarmente profondo, e caratterizzato da una riduzione dei flussi in volume.

L'elemento di “rottura” rispetto alle precedenti crisi economiche risiede nel fatto che la caduta del commercio internazionale è stata accompagnata da un netto calo della produzione. La contrazione della domanda di beni a elevato valore aggiunto, che generano gran parte del Pil mondiale, si è riflessa immediatamente sui beni intermedi²¹ (effetto composizione) e si è rapidamente trasferita in ogni angolo del mondo a causa dell'elevata frammentazione mondiale della catena produttiva (effetto sincronizzazione)²².

Un ulteriore freno agli scambi internazionali è stato provocato dalla minore disponibilità del credito all'esportazione. La restrizione della liquidità per fini commerciali ha avuto un impatto negativo durante i primi mesi della crisi, soprattutto all'interno dei paesi *export led*. Alcuni studi hanno, infatti, mostrato come le difficoltà nel mercato creditizio possono amplificare gli *shock* da domanda (Iacovone e Zavacka, 2009) e riflettersi negativamente sugli scambi delle imprese orientate verso i mercati globali (Amiti e Weinstein, 2009).

La c.d. “*trade finance*” deve essere considerata quindi come un elemento di particolare importanza per i flussi commerciali in quanto circa l'80 per cento degli scambi mondiali sono finanziati attraverso qualche strumento di natura creditizia²³. Dalla metà del 2009 si è

17 Ad esempio un miglioramento dell'efficienza istituzionale e delle garanzie sociali, un rafforzamento dei mercati finanziari, ecc.

18 Cfr. nota 4.

19 La crisi petrolifera del '74-'75, la recessione da inflazione nel 1982 e lo scoppio della bolla hi-tech del nuovo millennio.

20 R. Baldwin (2009), “*The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*”.

21 Gli scambi commerciali moderni sono caratterizzati dal notevole peso dei beni “intermedi” che rappresentano solamente una parte di un prodotto finale che successivamente sarà esportato nuovamente verso altri mercati.

22 Hanno risentito in modo particolare di questo scenario sia i produttori di beni durevoli (vedi Giappone) sia quelli fortemente dipendenti dalla domanda americana (es. Messico).

23 P. Lamy (2010), “*Wto Speeches*”.

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

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Valori (var. %)	3,8	13,0	-4,1	4,9	16,8	21,5	13,8	15,5	15,5	15,2	-22,6
Quantità (var. %)	4,6	10,7	-0,2	3,5	5,6	9,7	6,5	8,6	6,4	2,1	-12,2
Valori medi unitari (var. %)	-0,6	1,8	-3,9	1,3	10,7	10,9	6,9	6,5	8,7	12,9	-12,1
<i>Promemoria</i>											
Valori	5.712	6.456	6.191	6.493	7.586	9.219	10.489	12.112	13.993	16.127	12.461

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

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

Aree geografiche	Esportazioni			Importazioni		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Unione europea	38,2	36,7	36,7	39,2	38,1	37,3
Area dell'euro	28,0	26,8	26,9	26,0	25,4	25,3
Paesi europei non Ue	6,3	7,0	6,4	5,6	6,0	5,5
Africa	3,1	3,5	3,0	2,6	2,9	3,2
America settentrionale	13,2	12,6	12,9	18,9	17,6	17,2
America centro-meridionale	3,6	3,7	3,7	3,2	3,6	3,5
Medio Oriente	5,5	6,4	5,5	3,3	3,6	3,9
Asia centrale	1,8	2,1	2,1	2,4	2,8	2,9
Asia orientale	27,0	26,5	28,1	23,2	23,7	24,8
Oceania e altri territori	1,4	1,6	1,7	1,6	1,6	1,7
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

assistito a un progressivo allentamento delle restrizioni creditizie anche se si osservano situazioni differenti all'interno dei vari mercati²⁴.

Superato il picco acuto della fase recessiva, quest'anno gli scambi internazionali in volume dovrebbero tornare a crescere, grazie soprattutto alla spinta degli emergenti, ma saranno necessari almeno due anni prima di tornare ai livelli precedenti alla crisi.

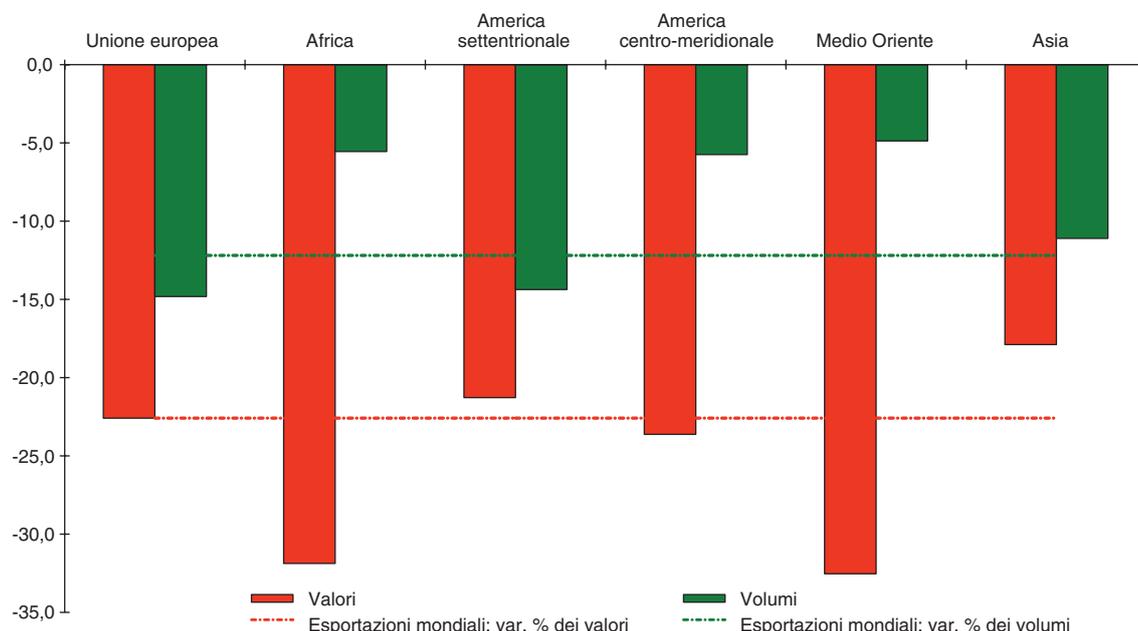
I dati preliminari del Wto sul primo trimestre del 2010 indicano un incremento delle importazioni e delle esportazioni superiore al 20 per cento. Nello specifico, grazie alla domanda asiatica e alla ripresa delle quotazioni delle *commodity*, le merci in uscita dall'Africa, dal Medio Oriente e dalla Comunità degli Stati Indipendenti mostrano una crescita di circa il 50 per cento rispetto al corrispondente trimestre del 2009.

Le esportazioni

La caduta delle esportazioni ha riguardato tutte le aree mondiali anche se, a causa della flessione delle quotazioni energetiche, è stata particolarmente pronunciata nei paesi esportatori di petrolio. Il continente africano, il Medio Oriente e la Russia hanno, infatti, segnato nel 2009 una contrazione superiore al 30 per cento andando così a invertire nettamente la crescita fatta registrare lo scorso anno. La caduta delle esportazioni europee si è mantenuta in linea con quella mondiale mentre per le vendite estere statunitensi il rallentamento è stato più contenuto.

²⁴ La scarsa disponibilità del credito per alcune attività deriva dal fatto che, in determinati mercati, il rischio per le banche commerciali nel finanziare le esportazioni risulta ancora maggiore rispetto alla profittabilità dell'operazione stessa.

Grafico 1.3
Esportazioni di merci per area geografica nel 2009.
 Variazioni rispetto all'anno precedente dei valori in dollari e, per i volumi, degli indici base 2005=100



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

La contrazione della domanda internazionale ha riguardato anche i paesi asiatici *export oriented*, ma ciò non ha impedito alla Cina di conquistare la vetta nella graduatoria dei principali esportatori mondiali (tavola 1.4), scavalcando la Germania, con una quota di circa il 10 per cento sul totale dei flussi in uscita. Al terzo posto si confermano gli Stati Uniti che fanno registrare un lieve aumento della loro incidenza sulle esportazioni mondiali.

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

Graduatorie	Paesi	Valori		Var. % 2008-2009	Quote %		
		2008	2009		2008	2009	
1	2	Cina	1.431	1.202	-16,0	8,9	9,6
2	1	Germania	1.446	1.121	-22,5	9,0	9,0
3	3	Stati Uniti	1.287	1.057	-17,9	8,0	8,5
4	4	Giappone	782	581	-25,7	4,8	4,7
5	5	Paesi Bassi	638	499	-21,8	4,0	4,0
6	6	Francia	601	475	-21,0	3,7	3,8
7	7	Italia	538	405	-24,8	3,3	3,2
8	8	Belgio	472	370	-21,6	2,9	3,0
9	12	Corea del Sud	422	364	-13,9	2,6	2,9
10	10	Regno Unito	460	351	-23,7	2,9	2,8
11	13	Hong Kong(1)	370	330	-10,8	2,3	2,6
12	11	Canada	456	316	-30,9	2,8	2,5
13	9	Russia	472	304	-35,5	2,9	2,4
14	14	Singapore(1)	338	270	-20,2	2,1	2,2
15	16	Messico	291	230	-21,1	1,8	1,8
16	17	Spagna	281	218	-22,5	1,7	1,7
17	18	Taiwan	256	204	-20,3	1,6	1,6
18	15	Arabia Saudita(2)	313	189	-39,9	1,9	1,5
19	19	Emirati Arabi (2)	239	175	-26,8	1,5	1,4
20	20	Svizzera	200	173	-13,8	1,2	1,4
		Somma dei 20 paesi	11.294	8.830	-21,8	70,0	70,9
		Mondo (1)	16.127	12.461	-22,7	100,0	100,0

(1) Include consistenti flussi di ri-esportazioni.

(2) Stime segretariato OMC.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Il differente contributo all'evoluzione delle esportazioni mondiali può essere osservato facendo riferimento alla tavola 1.5. Gran parte del risultato negativo segnato nel 2009 deve essere attribuito all'Unione europea che ha inciso per circa il 50 per cento sulla frenata mondiale mentre l'effetto negativo generato dagli Stati Uniti e dal continente asiatico è stato più contenuto.

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

PAESI E AREE	Composizione			Contributi alla variazione ⁽¹⁾		
	2002-2005	2008	2009	2002-2005	2008	2009
EUROPA di cui	43,6	39,9	38,9	1,9	0,0	-5,7
Unione Europea di cui	40,3	36,8	35,7	1,7	-0,1	-5,5
Francia	4,8	3,7	3,7	0,1	-0,1	-0,5
Germania	9,3	9,1	8,5	0,6	0,0	-1,6
Italia	3,9	3,2	3,0	0,1	-0,1	-0,6
Regno Unito	4,0	2,9	2,8	0,0	-0,1	-0,4
Spagna	2,0	1,7	1,7	0,1	0,0	-0,2
AFRICA	3,1	2,7	2,9	0,2	0,0	-0,1
AMERICA SETTENTRIONALE di cui	14,4	13,8	13,4	0,7	0,3	-2,0
Canada	3,6	2,8	2,7	0,1	-0,2	-0,5
Stati Uniti	8,7	9,0	8,9	0,5	0,5	-1,3
AMERICA CENTRO-MERIDIONALE	3,3	3,1	3,4	0,3	0,0	-0,2
MEDIO ORIENTE	5,3	4,8	5,2	0,4	0,1	-0,2
ASIA E OCEANIA di cui	27,0	33,1	33,5	3,7	1,7	-3,7
Cina	...	9,8	10,0	...	0,8	-1,0
Corea del Sud	2,5	3,3	3,8	0,4	0,3	0,0
Giappone	5,6	6,0	5,1	0,5	0,1	-1,5
Hong Kong	2,6	2,8	2,8	0,3	0,1	-0,3
Singapore	2,0	2,3	2,3	0,3	0,1	-0,2
Taiwan	1,8	1,9	2,0	0,2	0,0	-0,2
MONDO	100,0	100,0	100,0	7,1	2,2	-12,0

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

Le importazioni

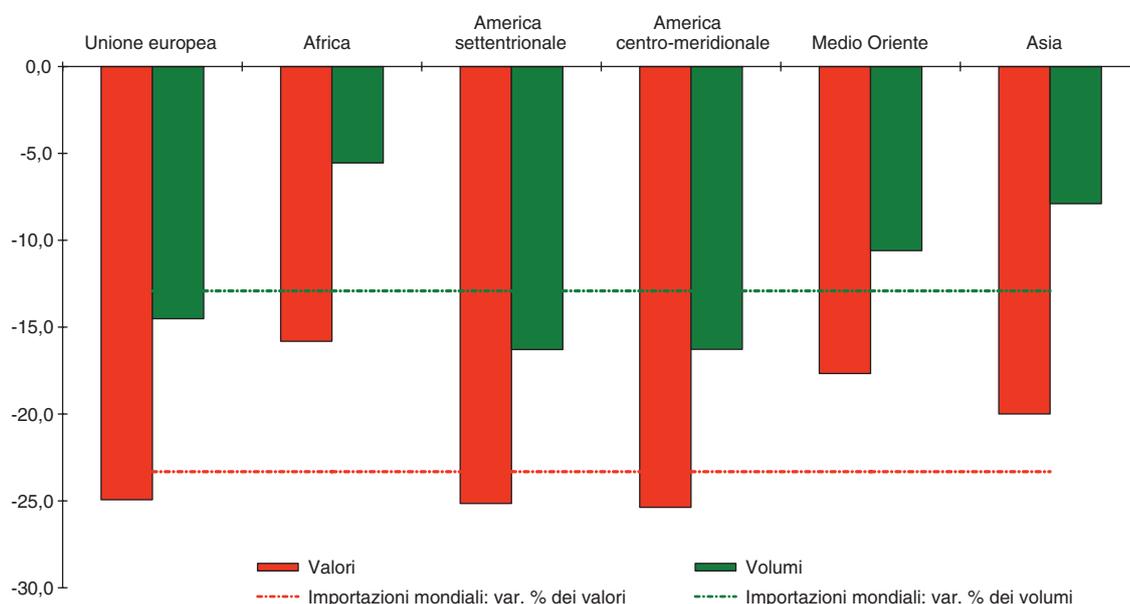
Dal lato della domanda, sono stati soprattutto i paesi avanzati a far registrare una riduzione maggiore delle importazioni a causa delle avverse condizioni macroeconomiche che hanno caratterizzato tali aree nel 2009. Particolarmente negativo il dato della Russia mentre Stati Uniti ed Unione europea hanno mostrato una decrescita leggermente peggiore rispetto alla media mondiale.

Una tenuta migliore della domanda si è invece osservata per i paesi africani (ad eccezione del Sud Africa) e per quelli mediorientali. Anche l'area asiatica ha mostrato una flessione delle importazioni più contenuta rispetto allo scenario internazionale grazie al contributo cinese.

Le valide politiche a supporto della domanda hanno permesso alla Cina di scavalcare la Germania, al secondo posto tra i principali importatori mondiali, e di collocarsi alle spalle degli Stati Uniti. La minore contrazione dei valori cinesi rispetto alla media mondiale si è riflessa immediatamente sulle quote; la Cina ha infatti guadagnato un punto percentuale rispetto allo scorso anno mentre il dato statunitense indica una riduzione di mezzo punto percentuale.

Grafico 1.4
Importazioni di
merci per area
geografica nel
2009.

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. % 2008-2009	Quote %	
2009	2008		2008	2009		2008	2009
1	1	Stati Uniti	2.169	1.604	-26,1	13,2	12,7
2	3	Cina	1.133	1.006	-11,2	6,9	8,0
3	2	Germania	1.185	931	-21,4	7,2	7,4
4	5	Francia	703	551	-21,7	4,3	4,4
5	4	Giappone	763	551	-27,8	4,6	4,4
6	6	Regno Unito	633	480	-24,2	3,8	3,8
7	7	Paesi Bassi	581	446	-23,3	3,5	3,5
8	8	Italia	555	410	-26,0	3,4	3,2
9	13	Hong Kong	393	353	-10,2	2,4	2,8
10	9	Belgio	470	351	-25,3	2,8	2,8
11	11	Canada	419	330	-21,2	2,5	2,6
12	10	Corea del Sud	435	323	-25,8	2,6	2,6
13	12	Spagna	421	290	-31,0	2,6	2,3
14	15	Singapore (2)	320	246	-23,1	1,9	1,9
15	17	India	321	244	-24,1	1,9	1,9
16	14	Messico	318	242	-24,1	1,9	1,9
17	16	Russia (3)	292	192	-34,3	1,8	1,5
18	18	Taiwan	240	175	-27,4	1,5	1,4
19	21	Australia	200	165	-17,4	1,2	1,3
20	23	Svizzera	183	156	-15,1	1,1	1,2
Somma dei 20 paesi			11.735	9.045	-22,9	71,2	71,5
Mondo (1)			16.493	12.647	-23,3	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

Il ruolo del gigante asiatico sulla dinamica della domanda mondiale appare ancor più rilevante prendendo in considerazione i contributi alla crescita (tavola 1.7). Il valore della Cina infatti è l'unico ad avere un segno positivo sui flussi di importazione senza però riuscire a compensare la forte incidenza negativa dell'Unione europea.

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

PAESI E AREE	Composizione			Contributi alla variazione ⁽¹⁾		
	2002-2005	2008	2009	2002-2005	2008	2009
EUROPA di cui	43,8	40,1	39,1	2,0	-0,3	-5,8
Unione Europea di cui	40,5	37,0	35,8	1,7	-0,3	-5,4
Francia	5,1	3,9	3,8	0,1	0,0	-0,4
Germania	7,2	7,1	6,6	0,4	0,0	-0,8
Italia	3,8	3,2	3,0	0,1	-0,1	-0,5
Regno Unito	5,2	3,7	3,6	0,1	-0,3	-0,6
Spagna	2,9	2,5	2,4	0,2	-0,1	-0,5
AFRICA	2,4	2,1	2,3	0,3	0,3	-0,1
AMERICA SETTENTRIONALE di cui	21,6	20,6	20,1	1,5	-0,5	-3,4
Canada	3,2	2,4	2,3	0,2	0,0	-0,4
Stati Uniti	16,1	16,8	16,5	1,2	-0,6	-2,8
AMERICA CENTRO-MERIDIONALE	2,7	2,5	2,7	0,3	0,3	-0,4
MEDIO ORIENTE	3,1	2,9	3,1	0,4	0,4	-0,3
ASIA E OCEANIA di cui	24,6	30,2	30,6	3,0	1,4	-2,4
Cina	...	8,2	8,3	...	0,3	0,2
Corea del Sud	2,2	2,9	3,4	0,2	0,1	-0,3
Giappone	4,7	5,0	4,3	0,2	-0,1	-0,6
Hong Kong	2,6	2,8	2,8	0,3	0,0	-0,3
Singapore	1,7	1,9	2,0	0,2	0,2	-0,2
Taiwan	1,6	1,7	1,8	0,1	-0,1	-0,3
MONDO	100,0	100,0	100,0	7,5	1,7	-12,4

(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)

	Composizione			Contributi alla variazione ⁽²⁾		
	2001-2007	2008	2009	2001-2007	2008	2009
Prodotti alimentari	4,9	5,2	6,0	0,6	1,0	-0,6
Bevande	0,7	0,7	0,8	0,1	0,1	-0,1
Tabacco	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	-0,0
Prodotti tessili	2,6	2,1	2,2	0,2	0,2	-0,4
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	3,0	2,7	2,9	0,3	0,2	-0,4
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,4	1,2	1,3	0,1	0,1	-0,2
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	1,1	0,8	0,8	0,1	-0,0	-0,2
Carta e prodotti di carta	2,1	1,8	1,9	0,2	0,2	-0,3
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	0,2	0,3	0,3	0,1	0,0	-0,1
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	2,6	4,4	3,5	0,6	1,7	-1,7
Prodotti chimici	8,8	9,1	9,3	1,3	1,2	-1,9
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	3,6	3,8	5,1	0,6	0,6	0,1
Articoli in gomma e materie plastiche	2,8	2,8	3,0	0,4	0,3	-0,5
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,6	1,5	1,6	0,2	0,2	-0,3
Prodotti della metallurgia	6,1	8,1	6,6	1,4	1,2	-3,0
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	2,9	3,1	3,1	0,4	0,5	-0,8
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	15,9	15,0	15,7	1,9	1,9	-2,9
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	5,8	5,8	5,9	0,7	0,8	-1,3
Macchinari e apparecchiature nca	13,0	12,5	11,9	1,5	1,6	-3,3
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	12,2	10,9	9,5	1,6	0,5	-3,5
Altri mezzi di trasporto	4,3	3,9	3,9	0,4	0,6	-0,9
Mobili	1,1	1,1	1,1	0,1	0,1	-0,2
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	2,9	2,9	3,3	0,4	0,4	-0,3
Totale prodotti manifatturieri	100,0	100,0	100,0	13,2	13,4	-22,7

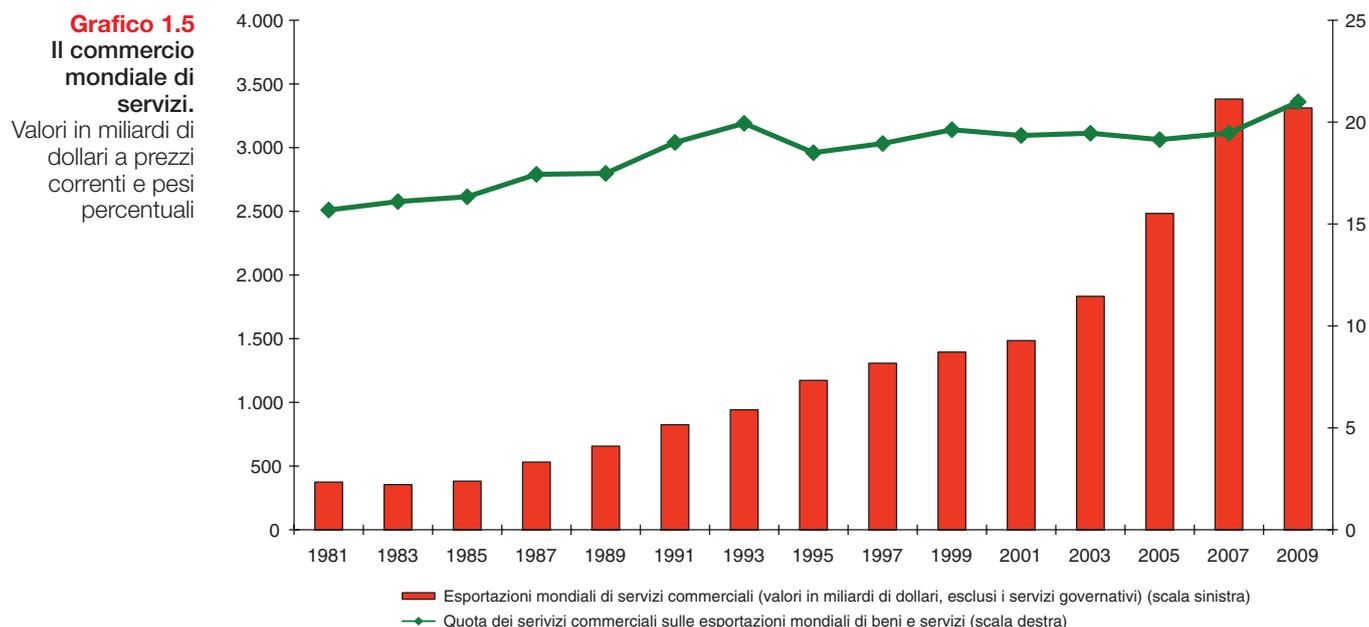
(1) Il commercio mondiale è approssimato. Per la metodologia usata si rimanda alla nota della tavola 1.2.16 del volume 1 dell'Annuario statistico "Commercio estero e attività internazionali delle imprese".

(2) Contributo assoluto 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

Rispetto alla dinamica crescente degli ultimi due anni, nel 2009 le esportazioni mondiali di servizi hanno segnato un'inversione di tendenza collocandosi su valori di poco superiori a 3 mila miliardi di dollari (-12,9 per cento sui dati del 2008). Tale settore, che rappresenta circa i 2/3 del Pil mondiale, contribuisce in modo significativo alla formazione della ricchezza dei singoli stati, non solo di quelli avanzati ma anche di quelli in via di sviluppo. Questi ultimi, infatti, negli ultimi venti anni hanno visto crescere il contributo medio dei servizi sul Pil di circa 5-10 punti percentuali²⁵.



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

L'analisi storica dei dati mostra come, nonostante la frenata subita a seguito della recessione economica, il valore delle esportazioni di servizi si sia comunque mantenuto su livelli nettamente superiori rispetto alla media del periodo 1999-2008. Tale rallentamento è risultato anche inferiore a quello delle merci tanto che la quota dei servizi sulle esportazioni mondiali complessive è cresciuta di circa 1 punto percentuale, andando così ad infrangere il livello massimo toccato nel 2002 (vedi grafico 1.5).

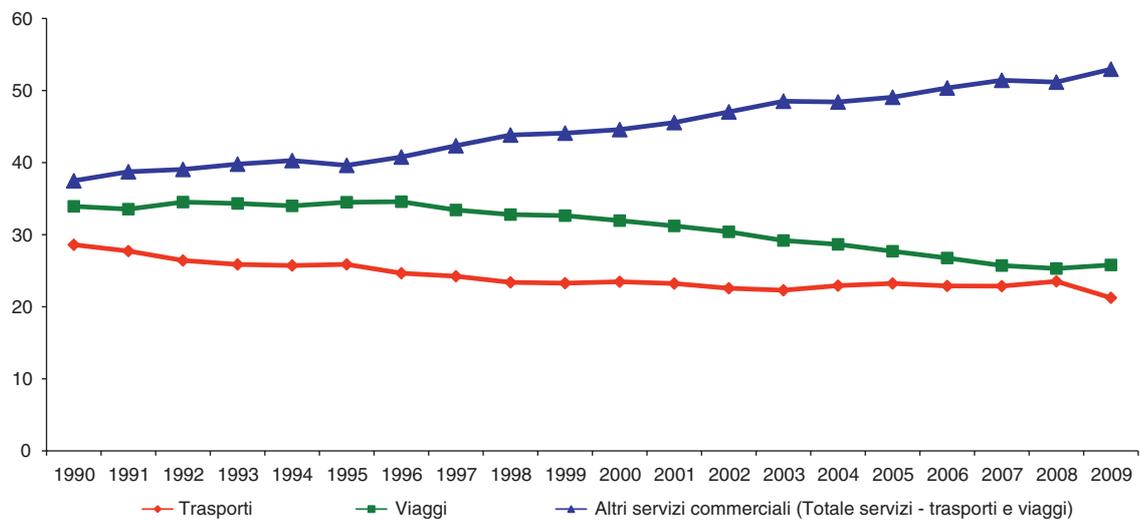
La migliore tenuta del commercio dei servizi rispetto ai movimenti internazionali di merci può essere spiegata da diversi fattori. Dal punto di vista dell'offerta, i servizi risentono meno della scarsità di credito che si è manifestata all'interno dei mercati internazionali (molte tipologie di servizi, infatti, vengono trasferite attraverso canali elettronici). Dal lato del consumo, la domanda di questa tipologia di beni è meno ciclica e meno vulnerabile alle pressioni sulla domanda rispetto a quelli tradizionali (Borchert e Mattoo, 2009).

Per quanto riguarda le singole componenti della voce servizi, la figura 1.6 mostra un indebolimento della categoria "trasporti" ed una stabilizzazione dei "viaggi", mentre prosegue il rafforzamento degli "altri servizi commerciali"²⁶ che nel 2009 hanno rappresentato il 53 per cento delle esportazioni di questo comparto. La crescente rilevanza di tale voce può essere facilmente spiegata dall'elevata frammentazione produttiva derivante da fenomeni di *off-shoring* o di *outsourcing* ormai consolidatisi nelle strategie delle multinazionali e che stanno interessando sempre di più le economie dinamiche orientali.

²⁵ A. Marchetti (2009), "Do economic integration agreements lead to deeper integration of services market?", WTO.

²⁶ Questa voce include molti servizi, quali quelli dell'ICT, collegati al fenomeno dell'outsourcing produttivo.

Grafico 1.6
Composizione
settoriale delle
esportazioni
mondiali di
servizi
commerciali
Peso
percentuale
sul totale⁽¹⁾



(1) Calcolato sui valori in dollari a prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Infatti, l'elevata disponibilità di lavoratori qualificati e il basso costo del lavoro, favorito anche da un miglioramento della qualità e dei prezzi delle telecomunicazioni internazionali, hanno permesso ad alcuni paesi in via di sviluppo di affermarsi nel tempo tra i principali esportatori dei c.d. *business process outsourcing* (Marchetti, 2007). Le tavole 1.19 e 1.10 mostrano chiaramente come si sia consolidato il ruolo dei paesi asiatici tra i principali esportatori e importatori di servizi commerciali.

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

Graduatorie	Paesi	Valori		Var. % 2008-2009	Quote %		
		2008	2009		2008	2009	
1	1	Stati Uniti	518	470	-9,3	13,6	14,2
2	2	Regno Unito	285	240	-15,9	7,5	7,2
3	3	Germania	242	215	-11,1	6,4	6,5
4	4	Francia	164	140	-14,2	4,3	4,2
5	7	Cina (1)	146	129	-12,1	3,9	3,9
6	5	Giappone	147	124	-15,2	3,9	3,8
7	6	Spagna	143	122	-14,3	3,7	3,7
8	8	Italia	118	101	-14,7	3,1	3,0
9	11	Irlanda	102	95	-6,8	2,7	2,9
10	10	Paesi Bassi	103	92	-10,6	2,7	2,8
11	12	Hong Kong	92	86	-6,2	2,4	2,6
12	9	India	103	86	-15,9	2,7	2,6
13	13	Belgio	84	75	-11,3	2,2	2,3
14	17	Singapore	83	74	-10,7	2,2	2,2
15	14	Svizzera	76	68	-10,7	2,0	2,1
16	18	Svezia	72	60	-15,9	1,9	1,8
17	19	Lussemburgo	71	60	-16,1	1,9	1,8
18	20	Canada	65	57	-12,0	1,7	1,7
19	15	Corea del Sud	74	56	-24,6	1,9	1,7
20	16	Danimarca	72	55	-24,6	1,9	1,7
		Somma dei 20 paesi	2.758	2.404	-12,8	72,5	72,6
		Mondo	3.804	3.312	-12,9	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

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

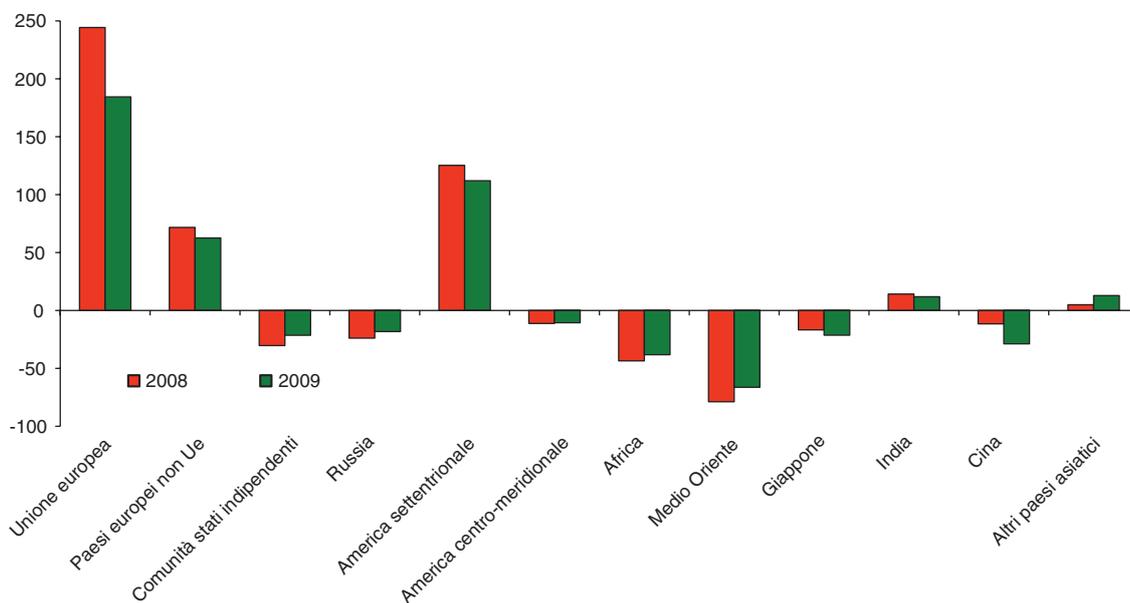
Graduatorie		Paesi	Valori		Var. % 2008-2009	Quote %	
2009	2008		2008	2009		2008	2009
1	1	Stati Uniti	365	331	-9,4	10,3	10,6
2	2	Germania	283	255	-9,8	8,0	8,2
3	3	Regno Unito	197	160	-18,8	5,6	5,1
4	5	Cina (1)	158	157	-0,3	4,5	5,1
5	4	Giappone	163	146	-10,8	4,6	4,7
6	6	Francia	142	124	-12,4	4,0	4,0
7	7	Italia	128	114	-11,2	3,6	3,6
8	9	Irlanda	109	104	-5,2	3,1	3,3
9	11	Paesi Bassi	92	87	-5,0	2,6	2,8
10	8	Spagna	104	87	-17,0	2,9	2,8
11	13	Canada	87	77	-10,9	2,5	2,5
12	12	India	91	74	-18,3	2,6	2,4
13	10	Corea del Sud	92	74	-19,2	2,6	2,4
14	15	Singapore	79	74	-5,8	2,2	2,4
15	14	Belgio	82	72	-12,2	2,3	2,3
16	16	Russia	75	60	-19,4	2,1	1,9
17	17	Danimarca	62	51	-19,0	1,8	1,6
18	18	Svezia	54	47	-14,0	1,5	1,5
19	...	Hong Kong	47	44	-5,7	1,3	1,4
20	...	Brasile	44	44	-0,7	1,3	1,4
Somma dei 20 paesi			2.454	2.182	-11,1	69,4	70,0
Mondo			3.535	3.115	-11,9	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

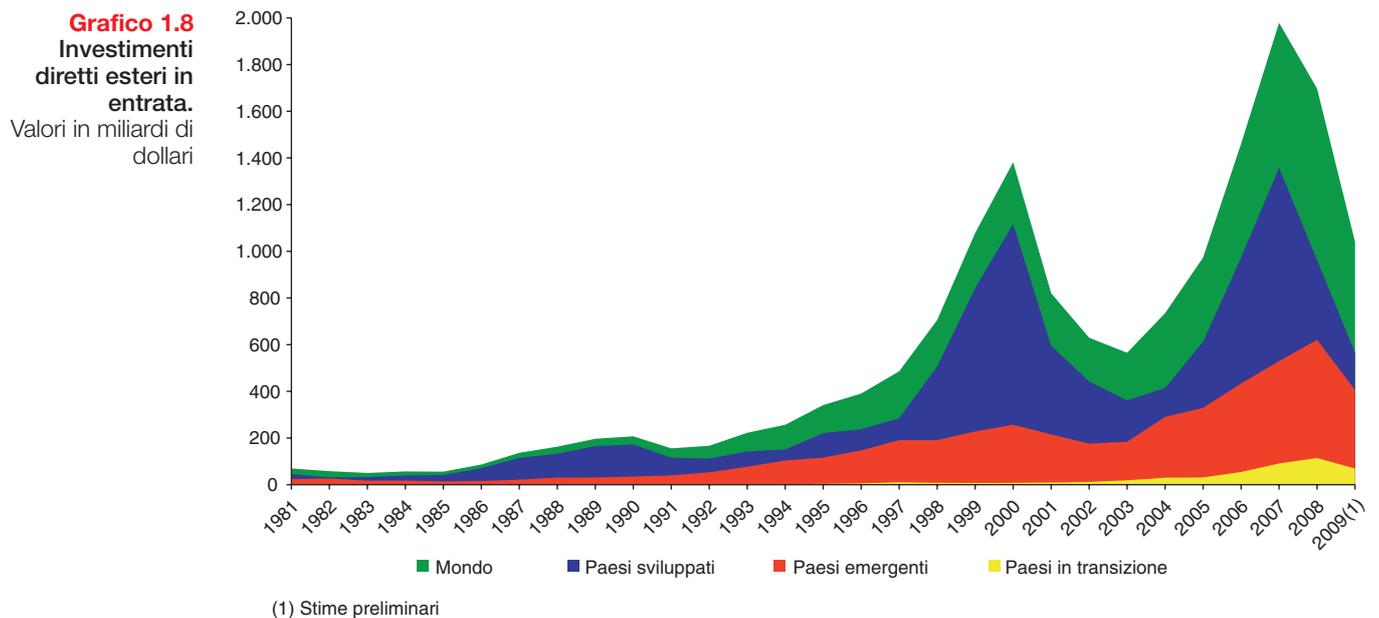
Facendo riferimento al saldo dei servizi commerciali (figura 1.7) si osserva che l'Europa e l'America settentrionale mantengono un attivo particolarmente rilevante mentre tra i nuovi attori emergenti si conferma il saldo positivo dell'India, favorito dalla forte specializzazione produttiva nell'*information technology*. Anche nel 2009 si è mantenuta la situazione di forte passività sia del Medio Oriente sia dell'Africa, seppur su valori inferiori rispetto a quelli dell'anno precedente.

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


Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

1.4 Investimenti diretti esteri

L'instabilità economica e le seguenti difficoltà all'interno del sistema finanziario hanno provocato, nel 2008, una netta contrazione dei flussi degli investimenti diretti esteri (Ide) interrompendo così un andamento crescente durato cinque anni²⁷. Facendo riferimento alla composizione è possibile osservare una flessione di tutte le voci²⁸, di cui la più evidente per le attività di *Merger and Acquisition (M&A)*.



Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Gli investimenti *brownfield*, infatti, si muovono su un'ottica di lungo periodo e le imprese multinazionali (Imn), davanti a uno scenario economico incerto, hanno preferito rimandare i progetti di espansione²⁹ perché pressate da una riduzione dei loro profitti, prediligendo attività di internazionalizzazione alternative di tipo *non-equity* (cessione di licenze, *outsourcing* e *joint-venture*). Allo stesso modo, al fine di ridurre le perdite, le multinazionali hanno cercato di individuare nuovi siti *low cost* e hanno progressivamente ridotto la loro presenza all'interno dei comparti più maturi.

Questo nuovo orientamento ha però avuto un impatto differente a seconda del settore produttivo considerato. Il trend crescente delle quotazioni delle *commodity* nel 2008 ha infatti favorito un incremento in valore delle attività di acquisizione e fusione nel settore primario. Per il manifatturiero invece si è osservata una situazione non omogenea: al brusco crollo degli investimenti in alcuni settori tradizionali (tessile e abbigliamento, gomma e prodotti in plastica) si contrappone la tenuta dei comparti delle macchine e degli strumenti di precisione. In controtendenza invece il "*food and beverages*" dove le Imn hanno sfruttato il momento di instabilità per rafforzare il loro posizionamento nei mercati stranieri.

La flessione maggiore delle attività di internazionalizzazione attiva si è invece verificata per i servizi (che rappresentano circa il 60 per cento dello stock degli Ide), nonostante il 2008

²⁷ Unctad (2009), "World Investment Report".

²⁸ Equity, reinvestimenti e altri flussi di capitale.

²⁹ Nel 2008 i c.d. "*mega deals*" hanno fatto segnare una contrazione del 21 per cento in termini numerici e del 31 per cento in valore.

sia stato caratterizzato da importanti acquisizioni nel segmento bancario americano ed europeo. Questo fenomeno può essere spiegato dalla volontà di alcuni grandi gruppi di sfruttare i prezzi delle azioni in ribasso per accedere in questi due mercati particolarmente difficili da “attaccare”.

Accanto alla riduzione delle attività *brownfield*, è necessario prendere in considerazione anche i processi di disinvestimento. Queste operazioni, oltre a incidere notevolmente sull'evoluzione degli Ide, vanno anche a modificare la struttura economica del paese ospitante. Nel momento in cui un'impresa multinazionale decide di ridurre le attività all'estero, vendendo la controllata, e di reinvestire nel territorio nazionale si produce infatti un effetto negativo sui movimenti di capitale in entrata con conseguenti squilibri nella bilancia dei pagamenti del paese ospitante.

Allo stesso modo, l'ampia attività di disinvestimento osservata nel corso del 2008, particolarmente pronunciata in alcune aree geografiche, potrebbe fornire la conferma di come le Imn hanno cercato nel tempo di migliorare la loro competitività riducendo i costi di produzione e ricollocandosi in mercati dove la domanda interna è rimasta abbastanza dinamica.

Nella classifica dei principali beneficiari dei flussi in entrata, esaminando i dati del 2008, gli Stati Uniti mantengono la prima posizione seguiti dalla Francia e dalla Cina. Il Regno Unito perde invece due posizioni rispetto al 2007, collocandosi al quarto posto.

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

Graduatoria	Paesi	Flussi				Consistenze			
		Valori				Valori		Composizione %	
		media 00-06	2007	2008	2009 (2)	2007	2008	2007	2008
1	Stati Uniti	154	271	316	135	2.110	2.279	13,5	15,3
2	Francia	54	158	118	65	950	991	6,1	6,6
3	Cina	57	84	108	90(3)	327	378	2,1	2,5
4	Regno Unito	86	183	97	7	1.264	983	8,1	6,6
5	Russia	11	55	70	41	491	214	3,1	1,4
6	Spagna	31	28	66	26	605	635	3,9	4,3
7	Hong Kong	32	54	63	36	1.177	836	7,5	5,6
8	Belgio	27	111	60	35	593	519	3,8	3,5
9	Australia	11	44	47	342	272	2,2	1,8
10	Brasile	19	35	45	23	310	288	2,0	1,9
11	Canada	30	108	45	497	412	3,2	2,8
12	Svezia	14	22	44	15	290	254	1,9	1,7
13	India	8	25	42	34	105	123	0,7	0,8
14	Arabia Saudita	5	24	38	76	114	0,5	0,8
15	Germania	58	56	25	35	676	700	4,3	4,7
16	Giappone	5	23	24	11	133	203	0,8	1,4
17	Singapore	16	32	23	18	303	326	1,9	2,2
18	Messico	22	27	22	13	273	295	1,7	2,0
19	Nigeria	4	12	20	63	83	0,4	0,6
20	Turchia	6	22	18	8	158	70	1,0	0,5
...
22	Italia	19	40	17	30	365	343	2,3	2,3
	Mondo	938	1.833	1.697	1.040	15.660	14.909	100,0	100,0

(1) Ordinati secondo i dati del 2008.

(2) Stime preliminari sui dati disponibili al 7 Gennaio 2010.

(3) Non include il comparto finanziario.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

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

Graduatoria (flussi 2008)	Paesi	Flussi			Consistenze			
		Valori			Valori		Composizione %	
		Media 00-06	2007	2008	2007	2008	2007	2008
1	Stati Uniti	152	378	312	2.917	3.162	18,0	19,5
2	Francia	94	225	220	1.292	1.397	8,0	8,6
3	Germania	49	180	156	1.294	1.451	8,0	9,0
4	Giappone	37	74	128	543	680	3,3	4,2
5	Regno Unito	95	275	111	1.841	1.511	11,3	9,3
6	Svizzera	34	50	86	658	725	4,1	4,5
7	Canada	35	60	78	522	520	3,2	3,2
8	Spagna	51	96	77	591	602	3,6	3,7
9	Belgio	24	94	68	748	588	4,6	3,6
10	Hong Kong	30	61	60	1.011	776	6,2	4,8
11	Paesi Bassi	61	29	58	877	844	5,4	5,2
12	Russia	10	46	52	370	203	2,3	1,3
13	Cina	7	22	52	96	148	0,6	0,9
14	Italia	23	91	44	520	517	3,2	3,2
15	Svezia	22	38	37	327	319	2,0	2,0
16	Australia	5	17	36	290	195	1,8	1,2
17	Danimarca	7	18	29	143	193	0,9	1,2
18	Austria	8	33	28	156	153	1,0	0,9
19	Norvegia	10	16	28	143	171	0,9	1,1
20	Vergini Britanniche, Isole	14	23	22	155	177	1,0	1,1
	Mondo	895	2.147	1.858	16.227	16.206	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Le stime dell'Unctad sugli investimenti diretti esteri in entrata per il 2009 sottolineano il mantenimento di questo andamento al ribasso. Il dato è appesantito soprattutto dalla contrazione registrata durante il primo trimestre del 2009 (periodo in cui la crisi aveva toccato il suo punto di massimo) mentre si osserva un leggero rimbalzo positivo nei trimestri successivi ed una stabilizzazione nell'ultima parte dell'anno.

In questo caso non si delineano differenti scenari per le economie avanzate e per quelle emergenti. Le prime pagano soprattutto il tracollo del sistema statunitense dove le attività di *equity* straniere hanno progressivamente abbandonato il mercato e, come detto in precedenza, si stanno orientando maggiormente verso le economie domestiche. Le indicazioni per il 2009 permettono di osservare come i capitali in entrata subiranno una contrazione soprattutto in quei paesi, come il Regno Unito, che fanno del comparto finanziario un pilastro per il sistema economico. Per il complesso delle economie avanzate, le stime per l'intero 2009 indicano una contrazione dei flussi in entrata superiore al 50 per cento.

Per quanto riguarda i paesi emergenti, la buona tenuta del 2008 (dovuta al basso grado di integrazione finanziaria) non è stata confermata nell'anno successivo per il quale le stime riportano una flessione del 39 per cento. Tale scostamento rispetto al passato deriva dall'andamento di alcune variabili che, se precedentemente si erano mostrate come elementi di forza, adesso rappresentano dei punti di debolezza. Ad esempio, la caduta del prezzo delle *commodity* ha avuto effetti negativi sugli Ide verso il continente africano mentre la caduta della domanda di beni e servizi in Cina³⁰ ed India ha generato un immediato rallentamento di nuove iniziative di internazionalizzazione³¹.

Una considerazione simile è possibile per i paesi mediorientali che, a seguito della bolla immobiliare, hanno assistito a un raffreddamento del mercato creditizio con conseguenti ripercussioni nei grandi progetti infrastrutturali in cui erano attive molte multinazionali

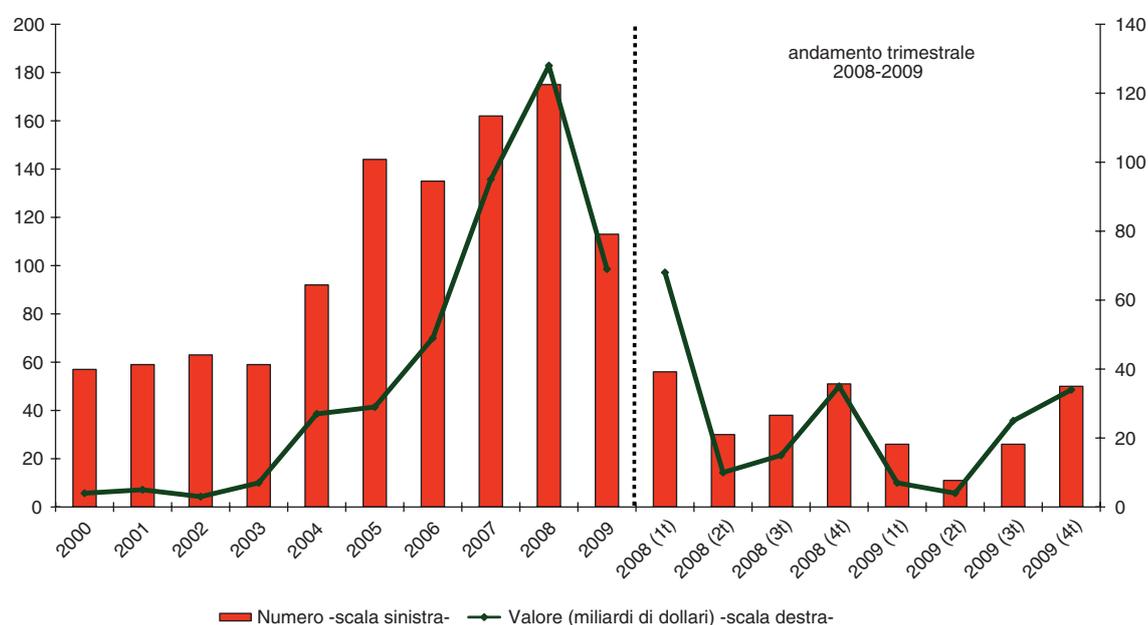
³⁰ I dati preliminari Unctad indicano che la Cina nel 2009 si colloca al secondo posto, sempre dietro gli Stati Uniti, per quanto riguarda gli Ide in entrata.

³¹ Si tratta della peggiore flessione dalla crisi finanziaria che ha colpito quest'area dal 1990.

operanti nel settore delle costruzioni. Anche in America Latina, che in passato si era dimostrata particolarmente attrattiva per i capitali stranieri, molte imprese sono state spinte a rivedere i loro progetti per l'intero 2009 a seguito delle turbolenze finanziarie.

La spesa delle Imn per le attività di investimento all'estero dovrebbe tornare a crescere dalla metà del 2010 e proseguire per tutto l'anno successivo raggiungendo valori superiori a quelli del 2008³². Tali nuovi flussi saranno particolarmente influenzati dagli elevati tassi di crescita e dalla disponibilità del lavoro a basso costo, elementi tipici dei paesi emergenti (in particolare quelli asiatici). All'interno delle economie avanzate saranno invece la qualità del lavoro, la presenza di infrastrutture e l'efficienza istituzionale a svolgere il ruolo di *driver* per le nuove attività di investimento.

Grafico 1.9
Operazioni di "Equity" effettuate da Fondi Sovrani (2000-2009)
Numero e valore



Fonte: Monitor-FEEM Swf Transaction Database

L'evoluzione dei movimenti internazionali di capitali tra il 2008 e il 2009 può essere osservata anche facendo riferimento alle operazioni condotte dai *Sovereign Wealth Fund* (SWF)³³ che detengono all'interno del loro portafoglio, oltre ad obbligazioni e beni immobili, quote di importanti gruppi internazionali. I fondi sovrani, le cui risorse sono prevalentemente legate alle risorse naturali o agli avanzi della bilancia commerciale, presentano un'elevata varietà di strategie e di obiettivi da perseguire e per tale motivo si differenziano dai fondi di *private equity* e dagli *hedge fund*³⁴.

Il ruolo dei SWF all'interno del mercato dei capitali si è modificato nettamente dopo lo scoppio della bolla immobiliare. Molti di questi, infatti, avevano investito ingenti quantità di denaro nel sistema finanziario americano, e in particolare in istituti bancari quali *Citigroup*, *Merril Lynch* e *Morgan Stanley*, evidenziando così alcuni errori di valutazione che hanno prodotto una notevole riduzione del loro patrimonio. Le perdite nei mercati borsistici, associate alla riduzione del prezzo delle *commodity* e all'assottigliamento dei surplus commerciali, hanno condotto a un progressivo cambiamento di strategie d'investimento.

³² IMF (2009), "World Investment Prospects Survey 2009-2011".

³³ Per il FMI, i Fondi Sovrani sono veicoli d'investimento pubblici alimentati da capitali di fonti diverse che sono gestite separatamente dalle riserve di politica monetaria.

³⁴ R. Pasca di Magliano (2009), "Fondi di Ricchezza Sovrana", Led Edizioni Universitarie.

Maggiore attenzione è stata data alle economie domestiche al fine di ridurre gli squilibri interni (es. i SWF's dei paesi del Golfo) erodendo in modo significativo l'ammontare di capitale destinato ai mercati internazionali.

Il mercato europeo, in particolare il settore dei servizi, si conferma comunque quello maggiormente attrattivo per tali operatori anche se si osserva una progressiva diversificazione delle attività verso l'America Latina, l'Africa sub-sahariana e l'Asia centrale.

Per il 2010³⁵ si attende un ritorno dei SWF sulla scena mondiale grazie non solo al miglioramento della situazione economica ma anche alla rimozione di alcuni ostacoli che, in passato, ne limitavano l'ingresso in alcuni "campioni nazionali"³⁶. Tale rinnovato interesse verso i mercati esteri deriva anche dal recente fermento registrato nel mercato delle *commodity* energetiche. Queste, infatti, oltre ad alimentare il patrimonio di molti fondi sovrani, rappresentano un obiettivo strategico particolarmente sensibile. La disponibilità di materie prime è un elemento necessario per garantire ad alcune grandi economie, come la Cina, una crescita sostenibile nel lungo periodo.

35 FEEM-Monitor Group (2009, 2010), "Sovereign Wealth Fund Investment Behaviour" e "Back on Course: Sovereign Wealth Fund activity in 2009".

36 Molti dei SWF operanti nello scenario mondiale hanno deciso di sottoscrivere i c.d. "Principi di Santiago" attraverso i quali gli stessi fondi sovrani si impegnano a garantire una maggiore trasparenza nelle loro operazioni evitando così l'opposizione a operazioni di acquisizioni "straniera".

L'integrazione commerciale tra i paesi asiatici

di Andrea Dossena*

Alcuni dati strutturali

Scopo di questa analisi è quello di evidenziare i principali fenomeni relativi alla progressiva integrazione economica tra i paesi asiatici. Tale processo, infatti, oltre ad assumere valenza in merito alla possibilità per l'Asia di dotarsi di un "motore" autonomo di crescita, meno vincolato all'andamento della domanda mondiale nel resto del mondo e realizzando l'ipotetico *decoupling*¹, assume particolare rilevanza anche per le imprese del mondo occidentale, chiamate sempre più a cimentarsi sui mercati asiatici, tra i pochi in questi anni di forti turbolenze economiche ad assicurare contemporaneamente possibilità di crescita e volumi significativi.

L'analisi che segue è stata condotta facendo riferimento agli scambi commerciali tra i paesi dell'area². Un naturale complemento allo studio qui presentato dovrebbe tenere conto anche delle altre variabili rilevanti per misurare il grado di integrazione economica, quali l'adozione di regole di mercato e finanziarie comuni e i flussi di IDE.

Nel 2008, prima cioè della forte variabilità agli scambi internazionali impressa dalla crisi, i paesi asiatici³ destinavano poco oltre del 50 per cento delle proprie esportazioni a paesi appartenenti all'area, dai quali importavano una percentuale simile del loro fabbisogno estero (47,8 per cento). Guardando i soli prodotti manifatturieri, si ha un significativo aumento della quota di *export* con destinazione intra-area (che raggiunge il 65 per cento), mentre il dato relativo all'*import* non subisce particolari cambiamenti (45,5 per cento). A questi paesi è possibile aggiungere l'Australia, che sempre nel 2008 destinava all'area asiatica oltre il 60 per cento delle proprie esportazioni, importando il 45 per cento circa delle merci acquistate all'estero.

Con riferimento alla suddivisione tra manufatti e materie prime (agricole, energetiche ed estrattive), emerge chiaramente il ruolo di fornitori di *commodity* di India, Indonesia, Malesia e Thailandia (oltre all'Australia), mentre prevalentemente manifatturiere risultano le economie di Cina, Taiwan, Singapore, Giappone, Filippine e Corea del Sud. Tra questi ultimi figurano i paesi con il maggior attivo commerciale nei confronti delle altre economie

* *Prometeia Spa*

¹ Il concetto di *decoupling* fa riferimento alla possibilità che un sistema economico (in questo caso, quello del continente asiatico) possa svincolare (disaccoppiare) il proprio ciclo economico da quello del resto del mondo. In questa particolare fase storica, il riferimento è alla possibilità che i paesi avanzati, dopo una fase di moderato recupero avviatasi nella seconda parte del 2009, possano andare incontro a una nuova interruzione della crescita economica (il cosiddetto *double dip*), mentre l'area asiatica, grazie alla propria domanda interna, prosegua invece nella fase ciclica espansiva.

² Tutte le elaborazioni sono state condotte a partire dalla banca dati Fipice.

³ I paesi considerati nell'analisi sono: Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, India, Indonesia, Malesia, Singapore, Taiwan e Thailandia.

dell'area: Taiwan e Giappone (con oltre 110 miliardi di dollari nel 2010), mentre in *deficit* risultano, oltre al caso particolare di Hong Kong (in passivo di oltre 200 miliardi di dollari), solamente India e Thailandia. Da segnalare il saldo quasi nullo della Cina (con un attivo di "soli" 6 miliardi di dollari, contro uno di oltre 300 nei confronti del resto del mondo), determinato dal miglioramento della componente manufatti a fronte di un peggioramento marcato di quella relativa alle materie prime (in rosso per oltre 15 miliardi di dollari).

Rispetto alla composizione settoriale media del loro *export* verso il resto del mondo (Tavola 1), emerge nelle vendite destinate al continente asiatico un maggior peso delle materie prime per un elevato numero di paesi: oltre ai già citati India, Indonesia, Thailandia, Malesia e Australia, infatti, anche, seppur con un peso complessivo più contenuto, Filippine e Corea. Quest'ultimo paese, insieme a Hong Kong e al Giappone, vede soprattutto un significativo maggior peso dei beni intermedi per l'industria, mentre non emergono particolari differenze tra il peso dei beni strumentali nell'*export* intra-area e in quello verso il resto del mondo. Tali risultati portano a un generale sottodimensionamento dei beni di consumo (tra i quali sono inclusi anche le auto e l'elettronica) nelle esportazioni dei singoli paesi verso l'area asiatica (tranne che per Singapore), particolarmente marcato per India, Indonesia e Giappone.

Tavola 1 - Composizione settoriale dell'import-export dei paesi asiatici ⁽¹⁾
(pesi percentuali)

	Scambi intra-area				Scambi con il resto del mondo			
	Materie prime	Beni intermedi	Beni strumentali	Beni di consumo	Materie prime	Beni intermedi	Beni strumentali	Beni di consumo
ESPORTAZIONI								
Cina	6,1	21,4	18,3	54,2	2,4	21,7	16,2	59,6
Corea del Sud	12,9	29,3	23,5	34,3	3,8	18,9	33,5	43,8
Giappone	4,7	31,1	30,4	33,8	2,4	13,1	29,2	55,4
Hong Kong	8,9	18,2	19,7	53,2	8,6	12,1	12,8	66,5
India	64,9	16,2	4,2	14,6	23,4	25,7	8,3	42,5
Indonesia	57,3	15,7	5,9	21,1	22,5	20,2	5,7	51,6
Malesia	23,1	16,1	6,7	54,1	6,2	14,3	8,7	70,7
Filippine	14,6	8,8	8,1	68,5	6,7	8,2	12,4	72,7
Singapore	9,6	13,4	14,9	62,1	14,2	13,7	15,5	56,7
Taiwan	4,9	24,1	19,6	51,4	1,4	22,6	18,1	57,9
Thailandia	15,6	20,6	15,2	48,6	6,6	16,2	12,9	64,2
Australia	76,1	6,7	2,1	15,0	42,6	15,8	9,1	32,5
Totale Asia ⁽²⁾	12,4	22,5	18,9	46,3	5,3	18,6	19,5	56,7
IMPORTAZIONI								
Cina	9,8	26,1	25,2	38,9	43,4	17,8	21,4	17,4
Corea del Sud	14,8	31,2	16,8	37,3	55,5	14,2	14,5	15,8
Giappone	20,5	19,3	13,1	47,2	61,3	11,1	10,4	17,2
Hong Kong	6,6	14,2	16,1	63,1	20,2	15,4	20,9	43,5
India	17,4	27,3	19,8	35,5	53,0	21,8	14,5	10,7
Indonesia	12,5	32,1	22,6	32,7	42,0	23,5	14,6	20,0
Malesia	8,2	18,8	17,4	55,6	20,1	16,4	20,1	43,3
Filippine	11,0	24,4	17,1	47,6	20,0	13,3	14,1	52,6
Singapore	20,4	11,6	16,4	51,6	44,0	11,2	24,5	20,3
Taiwan	10,1	30,1	20,6	39,2	54,2	16,9	12,1	16,8
Thailandia	7,4	32,3	21,6	38,6	44,7	18,8	12,1	24,4
Australia	21,5	18,3	13,7	46,5	14,4	24,1	27,0	34,5
Totale Asia ⁽²⁾	12,4	22,5	18,9	46,3	48,7	15,8	16,3	19,2

(1) Media 2007-2008.

(2) Esclusa Australia

Fonte: banca dati Fipice

Se dal lato della specializzazione esportativa emergono quindi le materie prime e i beni intermedi, dal lato delle importazioni il peso maggiore dei flussi intra-area si ha per i beni di consumo, più rilevanti in tutti i paesi (escluse le Filippine) rispetto al loro peso sulle importazioni dal resto del mondo, seguiti dagli intermedi per l'industria (soprattutto per Corea, Taiwan e Thailandia). Un significativo maggior peso dei beni strumentali nelle importazioni intra-area rispetto a quelle complessive si ha invece solamente per Indonesia, Taiwan e Thailandia, mentre è marcatamente inferiore per Singapore.

Questi risultati sottolineano, in prima battuta, la fragilità dell'area asiatica rispetto all'approvvigionamento di materie prime, accomunandola in questo agli altri grandi sistemi economici mondiali (Europa e Nord America) e contribuendo ad alimentare le tensioni internazionali per ottenere approvvigionamenti sicuri nel tempo e adeguati alle crescenti necessità interne. Risulta altresì evidente come sempre più i paesi dell'area dovranno investire nello sviluppo di sistemi agricoli moderni e di un potenziale energetico meno dipendente dall'estero, un percorso già realizzato con successo nei beni intermedi, nei quali l'area nel suo complesso è già oggi esportatrice mondiale netta.

Un altro aspetto rilevante riguarda i settori dei beni di consumo, nei quali nonostante la consistente crescita dei redditi medi il mercato continua a essere dominato da produzioni locali (oltre il 70 per cento delle importazioni), più accessibili alla maggioranza della popolazione rispetto ai prodotti europei e americani e limitando, per ora, il ruolo dei paesi asiatici come mercato di sbocco delle merci prodotte nei paesi extra-area.

Con riferimento alle due principali economie dell'area emergono due percorsi opposti, legati al ruolo di baricentro economico che la Cina ha velocemente assunto. Sia questo paese che il Giappone evidenziano infatti nei confronti delle altre economie continentali un attivo commerciale manifatturiero, ma mentre per la Cina questo è irrisorio rispetto al suo attivo commerciale nei confronti del resto del mondo (e concentrato nei soli beni di consumo), per il Giappone esso ne rappresenta una quota superiore al 35 per cento, quasi interamente ascrivibile ai beni intermedi e strumentali. Semplificando al massimo, il modello di sviluppo sembra essere quello di una Cina che funge da interfaccia commerciale con la domanda mondiale, alimentandosi con le materie prime, i semilavorati e la tecnologia prodotti dagli altri paesi dell'area (e, secondariamente, dal resto del mondo).

Le evidenze nel 2009

Come ha impattato la crisi, che ha coinvolto con intensità diversa le economie dell'area, sui processi di regionalizzazione degli scambi e sul ruolo cinese di porta dell'Asia verso il mondo? Stanno emergendo segnali in merito a un cambiamento del modello di sviluppo asiatico, prevalentemente sotto la spinta delle misure di stimolo alla domanda interna in molte economie dell'area?

I risultati del 2009, sebbene non sufficienti a validare ipotesi complessive su modifiche strutturali all'orientamento intra-asiatico dei sistemi economici continentali, tenderebbero a non sostenere l'ipotesi del *decoupling*.

A fronte di un calo delle importazioni complessive asiatiche di manufatti attorno al 16 per cento, quelle di prodotti intra-area hanno fatto meglio solamente per mezzo punto percentuale, quasi interamente ascrivibile agli scambi di beni intermedi. Segnali un po' diversi emergono dall'analisi dei

flussi di esportazione: quelli diretti verso il resto del mondo, complice la crisi di domanda mondiale, hanno infatti fatto registrare una variazione negativa prossima al 20 per cento, mentre quelle intra-area si sono fermate a un -15 per cento. È però analizzando il ruolo avuto dalla Cina in questi risultati che emergono le ragioni per scartare, per il momento, l'ipotesi di un *decoupling* delle economie asiatiche nell'immediato.

Nonostante gli ingenti interventi volti a sostenere la domanda interna, infatti, le autorità cinesi hanno continuato a "spingere" le vendite all'estero del paese, cercando di sfruttare le poche opportunità presenti sui mercati internazionali, opportunità che erano per lo più nei mercati a lei vicini. In un solo anno, la quota detenuta dalle esportazioni cinesi sui flussi intra-asiatici è infatti aumentata di quasi un punto e mezzo percentuale (dal 26,3 per cento al 27,7 per cento), ma ancora più significativo è stato l'incremento del peso delle esportazioni cinesi su quelle asiatiche rivolte al resto del mondo: oltre 3 punti percentuali, dal 39,1 per cento al 42,7 per cento, rafforzando sempre più il ruolo cinese di interfaccia unica tra il continente e il resto del mondo.

L'economia cinese continua quindi a caratterizzarsi come una straordinaria *macchina da export*, che per evitare che il suo immenso potenziale produttivo generasse, per colpa del crollo della domanda sui mercati europei e nordamericani, un rischioso *surplus* d'offerta ha messo in atto strategie commerciali particolarmente aggressive per battere, in primo luogo, la concorrenza degli altri paesi asiatici (anch'essi in larga parte caratterizzati da bassi costi di produzione) sui mercati mondiali e, secondariamente, per cercare di penetrarne con maggior intensità i mercati interni. Questo è avvenuto principalmente nei settori di specializzazione, quelli cioè legati al consumo, ma soprattutto sul fronte extra-asiatico è da registrare un importante segnale in ottica futura: il peso delle esportazioni cinesi di beni strumentali è infatti arrivato a rappresentare il 35 per cento delle vendite asiatiche.

Non si può inoltre nemmeno affermare che le altre economie continentali abbiano potuto beneficiare della maggior tenuta cinese: il peso delle loro esportazioni sugli acquisti dall'estero del gigante asiatico, infatti, ha mostrato un leggero arretramento, diffuso a tutti i settori manifatturieri ma con intensità maggiore nei beni intermedi. È infatti probabile che la Cina, molto vorace di materie prime e semilavorati di base, abbia approfittato della minor concorrenza degli approvvigionatori delle economie avanzate per rifornirsi dai paesi specializzati in questo comparto (America Latina, Africa, Australia), cercando di stringere alleanze strategiche per garantirsi anche in futuro rifornimenti più sicuri.

Oltre ai dati quantitativi, anche altri segnali indicano la volontà cinese di continuare a proporsi come fabbrica per il resto del mondo, come la recente campagna promozionale *Made with China*, tesa a rivalutare le produzioni cinesi dal punto di vista qualitativo, evidenziando le *partnership*, anche tecnologiche, con le maggiori imprese internazionali.

In sintesi, la crescente integrazione asiatica non appare ancora in grado di sostenere uno sviluppo endogeno diffuso e costante. Gli interessi e la forza della Cina sono infatti troppo predominanti per consentire alle altre economie di svincolarsi dal canale *domanda mondiale-Cina*: i loro sistemi produttivi, sostenuti anche da investimenti diretti cinesi e del resto del mondo, continueranno a sostenere il manifatturiero cinese nella sua crescita dimensionale, ma avranno sempre più in esso il loro maggior concorrente, soprattutto nelle fasi di debolezza del commercio internazionale.

Il commercio mondiale di manufatti: previsioni al 2012

di Andrea Dossena e Alessandra Lanza*

Lo scenario previsivo¹

Ormai da molti mesi il commercio mondiale ha ritrovato una dinamica espansiva, rafforzando così il percorso di recupero dei volumi scambiati sui mercati internazionali dal punto di minimo raggiunto a metà 2009. La velocità della crescita è però molto diversa nelle varie aree mondiali, con i paesi emergenti, soprattutto quelli asiatici, a fare da “lepre” e quelli maturi, in particolare in Europa, nel ruolo di inseguitori. La maggior persistenza della crisi nel Vecchio Continente appare il fenomeno più preoccupante anche in ottica futura, in quanto il venir meno dei piani anti-crisi e la necessità per gli stati sovrani di recuperare almeno parte degli squilibri finanziari, andando a gravare sui bilanci di famiglie e imprese, costituiscono un elemento di forte preoccupazione circa la possibilità di un rafforzamento e una continuità della fase di recupero in atto.

Tali elementi non esauriscono i loro effetti nell'anno in corso, ma condizionano l'evoluzione attesa per il commercio mondiale fino alla fine del periodo di previsione. Nel 2012, infatti, le importazioni di manufatti dell'Uem e dell'America settentrionale rappresenteranno solo il 45 per cento del commercio mondiale² (contro il 50 per cento nel 2007), un livello forse difficilmente immaginabile solo qualche anno fa, quando si riteneva che la crescita delle economie emergenti avrebbe riguardato più gli aspetti di competitività e redistribuzione delle quote di mercato che quelli relativi alla rilevanza dei diversi mercati di sbocco.

L'Asia avrà la parte più rilevante nel guadagno d'importanza dei nuovi mercati, ma anche l'America centro-meridionale, il Nord Africa, il Medio Oriente e gli altri paesi dell'emisfero australe, pur con un peso complessivo meno rilevante, sono attesi mostrare una dinamica di espansione significativa (Tavola 1).

Nell'anno in corso, gli elementi critici sopra menzionati condizioneranno l'entità della ripresa degli scambi nel continente europeo, soprattutto nelle aree centrali e orientali. Una maggior debolezza rispetto agli anni pre-crisi potrebbe caratterizzare anche il Medio Oriente, sia per le forti difficoltà del comparto immobiliare, sia per il ritardo con cui le variazioni dei prezzi delle materie prime energetiche (crollati nei primi mesi del 2009) si traducono in variazioni della capacità di spesa sui mercati esteri. In America settentrionale (e con un po' più di ritardo in Giappone), come testimoniano

* Prometeia Spa

¹ Lo scenario qui presentato costituisce un aggiornamento di quello contenuto nell'Osservatorio “Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori”, realizzato da Prometeia e ICE a febbraio 2010, sulla base del nuovo quadro macroeconomico contenuto nel Rapporto di Previsione Prometeia di Aprile 2010. Si rimanda a queste due pubblicazioni per maggiori approfondimenti sui contenuti e sulle metodologie adottate.

² Tale percentuale sale al 55% inserendo tra le economie mature tutti i nuovi aderenti Ue.

Tavola 1 - Importazioni di manufatti
(valori in milioni di euro e tassi di crescita a prezzi costanti)

	2008	2008	2009	media 2010-'12	2012 (indice 2008=100)
Uem	2.206.163	-1	-14	5	100
Altri Ue	782.564	0	-17	5	96
Altri Europa	418.324	5	-19	6	97
Africa settentrionale	74.941	13	-2	9	127
Medio oriente	191.987	11	-8	7	112
Asia	1.586.319	4	-13	11	121
America settentrionale	1.132.615	-1	-17	6	100
America centro-meridionale	328.367	12	-11	8	111
Oceania e Sud Africa	144.222	10	-10	7	112
Totale	6.865.500	2	-14	8	107

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

anche i dati congiunturali finora disponibili, si sta verificando un “rimbalzo” dopo le forti flessioni del 2009 (realizzando la famosa forma a “U” della ripresa), anche perché l’area sembra scontare meno rispetto alle economie europee i problemi relativi al processo di aggiustamento al ribasso dello stock di capitale e della capacità produttiva, avendo intrapreso questo percorso da oltre un decennio.

Per le restanti aree, la crisi del 2009 può essere considerata come una battuta d’arresto, molto intensa ma temporanea, nel loro cammino di forte sviluppo, che già nel 2010 dovrebbe tornare a manifestarsi con significativa intensità.

Nel successivo biennio, a questi paesi si aggiungeranno in un’espansione più in linea con quella precedente la crisi anche l’area mediorientale e l’Europa orientale, mentre Ue e America settentrionale dovrebbero confermare un’evoluzione più moderata ma comunque significativa.

A fine 2012, Uem, America settentrionale e i paesi Ue non appartenenti all’Uem potrebbero mostrare un valore delle importazioni di manufatti, a prezzi costanti, non superiore a quello registrato nel 2008, le prime due aree a causa dell’entità della caduta durante la crisi (con importazioni in ripiegamento già nella media del 2008), mentre per le altre peseranno le difficoltà ancora presenti in molti paesi nel 2010 (area del Baltico, Bulgaria, Ungheria). Per la media mondiale, gli scambi di manufatti, a prezzi costanti, si posizioneranno su un livello di soli 7 punti percentuali al di sopra del precedente punto di massimo.

A livello settoriale, negli anni precedenti la crisi il commercio mondiale di manufatti poteva, in modo molto semplicistico, essere visto come un flusso di beni strumentali e intermedi che andava a sostenere i comparti manifatturieri delle economie emergenti (ad alta crescita), dai quali uscivano i prodotti di consumo, già finiti o da rifinire, destinati alle economie mature (a più bassa crescita). Tale tendenza non appare essere stata significativamente modificata dalla crisi, che le ha anzi impresso un’accelerazione, pur con alcune rilevanti eccezioni.

Nel periodo di previsione, infatti, la crescita degli scambi di beni destinati al consumo si confermerà più moderata della media, mentre i risultati migliori si realizzeranno nei beni d’investimento (Tavola 2). Potrebbe però verificarsi una minor dinamicità per molti beni intermedi: gli elevati costi di trasporto, la sempre maggior necessità di avere approvvigionamenti certi e con continuità e la volontà di ridurre l’esposizione alla volatilità dei prezzi sui

Tavola 2 - Importazioni mondiali per settore manifatturiero
(valori in milioni di euro e tassi di crescita a prezzi costanti)

	2008	2008	2009	media 2010-'12	2012 (indice 2008=100)
Prodotti dell'industria manifatturiera	6.865.500	2	-14	8	107
Prodotti alimentari e bevande	394.404	10	-6	5	110
Prodotti tessili, dell'abbigliamento e della pelletteria	370.270	-3	-10	4	102
Pasta per carta, carta, legno e loro prodotti	212.960	-2	-15	3	93
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	937.950	3	-6	6	112
Articoli in gomma e in materie plastiche	212.791	1	-14	6	101
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	84.937	-1	-16	5	97
Metalli e prodotti in metallo	743.265	5	-18	6	98
Macchine e apparecchi meccanici	768.360	4	-19	7	98
Macchine e apparecch. elettriche, elettroniche e ottiche	1.768.971	1	-13	9	113
Mezzi di trasporto	912.496	-3	-22	8	99
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	248.722	1	-8	6	110
Coke, prodotti petroliferi raffinati	210.375	39	-17	23	154

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

mercati internazionali andranno infatti a sostenere sempre più la creazione di produzioni locali nei nuovi paesi a forte vocazione manifatturiera, frenando quindi lo sviluppo degli scambi internazionali per questa tipologia di beni attraverso una minor apertura internazionale delle fasi più a monte delle filiere produttive (anche il perdurare di significative difficoltà nel settore immobiliare di molti paesi contribuirà a frenare la domanda di beni intermedi a esso destinati).

Incrociando i dati con dettaglio settoriale con quelli per singolo mercato di sbocco emergono alcune eccezioni a queste regolarità, in gran parte legate però a fenomeni di carattere strutturale già evidenti negli anni precedenti la crisi e non da essa innescati.

Relativamente ai beni di consumo (Tavola 3), questi mostrano tassi di crescita attesi delle importazioni in linea o superiori al dato medio manifatturiero in Asia, America centro meridionale, Nord Africa, Medio Oriente e Altri Europa; si tratta di quelle aree in cui l'incremento dei redditi medi sta velocemente ampliando la platea dei consumatori in grado di accedere ai mercati finali per una più ampia tipologia di beni, soprattutto per quelle fasce qualitative non sufficientemente presenti nell'offerta locale.

Tavola 3 - Importazioni per area geografica e settore manifatturiero
(tassi di crescita medi 2010-2012 a prezzi costanti)

	Uem	Altri Ue	Altri Europa	Africa setentr.	Medio oriente	Asia	America setentr.	America centro- merid.	Oceania e Sud Africa
Prodotti alimentari e bevande	2	4	4	14	5	11	4	8	5
Prodotti tessili, dell'abbigliamento e della pelletteria	3	3	5	8	7	6	3	10	6
Pasta per carta, carta, legno e loro prodotti	2	3	4	5	3	5	4	2	2
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	7	5	7	4	2	5	8	6	6
Articoli in gomma e in materie plastiche	3	3	2	3	0	14	4	4	4
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0	2	1	2	6	11	5	2	3
Metalli e prodotti in metallo	5	5	6	9	7	7	8	4	5
Macchine e apparecchi meccanici	3	3	6	5	6	10	8	5	4
Macchine e apparecch. elettriche, elettroniche e ottiche	6	6	3	3	8	12	8	9	3
Mezzi di trasporto	6	6	13	20	11	14	4	13	15
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	3	4	4	6	9	13	5	2	6
Coke, prodotti petroliferi raffinati	10	20	26	9	6	40	5	12	23

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

All'opposto, la maggior dinamicità dei beni d'investimento rispetto alla media sarà di entità molto ridotta in quei mercati, quali America settentrionale e soprattutto Uem e Altri Ue, più colpiti dai problemi di eccesso di capacità produttiva. Nell'ultima di queste aree, però, peseranno nella prima parte dell'orizzonte previsivo le difficoltà ancora presenti sul versante del credito, attese smorzarsi progressivamente e lasciare le importazioni di beni strumentali tornare a crescere a tassi più elevati verso la fine del periodo qui analizzato.

Nei beni intermedi, lo sviluppo delle lavorazioni "a bocca di pozzo" trova ragione sia nella sempre maggior domanda interna dei paesi produttori di materie prime sia nella loro volontà di spostarsi verso fasi delle filiere di lavorazione a maggior valore aggiunto, migliorando così la propria ragione di scambio nei confronti dei partner commerciali. Tale tendenza influenzerà, rallentandola, la crescita delle importazioni per questa categoria di beni proprio in quei paesi più ricchi di dotazioni primarie, come il Nord Africa, il Medio Oriente e i paesi dell'emisfero australe. Anche l'Asia mostrerà i primi segnali di questo processo, ma di entità più limitata in quanto l'adeguamento dell'offerta locale non riesce a tenere il passo con il ritmo di crescita della domanda.

In sintesi, le dinamiche della domanda mondiale previste per i prossimi anni, sebbene generalmente più basse di quelle sperimentate dal commercio mondiale prima della crisi, non evidenzieranno particolari mutamenti nel *ranking* dello sviluppo atteso per i diversi paesi e settori. A essere cambiati profondamente sono invece le dimensioni relative dei diversi mercati, con l'Asia che andrà sempre più rafforzando la propria posizione di assoluto rilievo.

I rischi dello scenario

Al momento della stesura di questo documento, l'Europa è dominata dai rischi e dall'incertezza esplosi con la crisi greca. Il segnale più significativo delle difficoltà attuali è sicuramente quello legato all'euro, il cui cambio con il dollaro è repentinamente scivolato a livelli minimi dell'ultimo quinquennio.

Relativamente a questa variabile, nel breve periodo è facile ipotizzare, in caso di permanenza della moneta europea sugli attuali livelli per un periodo di tempo limitato, una maggior competitività delle merci continentali sui mercati internazionali (soprattutto per quelle produzioni e quelle gamme qualitative in cui il prezzo è una variabile discriminante molto significativa), con il rischio però che l'effetto positivo sulle quantità esportate sia più che compensato da uno negativo sui valori, a causa di un mero effetto contabile. L'effetto sugli scambi internazionali di manufatti nel corso del 2010 (e ancora più negli anni successivi) sarebbe dunque limitato e circoscritto ai processi di redistribuzione delle quote di mercato tra i diversi esportatori.

Il permanere invece dell'euro su valori storicamente di debolezza nel paniere delle valute internazionali (o, meglio ancora, il diffondersi della convinzione che potrebbe rimanervi) avrebbe effetti più complessi e articolati, legati anche a cambiamenti nei potenziali di crescita delle economie europee e alle misure di politica fiscale adottate dalle autorità dell'Unione e dai singoli stati membri. La complessità di questo scenario alternativo non consente al momento una sua quantificazione precisa. Un elemento che si può sottolineare, comunque, è che tale ipotesi non si

tradurrebbe, per il resto del mondo, solamente in minori opportunità commerciali e in una diversa pressione competitiva da parte dell'Europa, ma, come è risultato evidente dalla sincronia delle economie mondiali all'indomani del crollo di Lehman Brothers, avvierebbe velocemente una trasmissione della crisi ad ampio raggio, coinvolgendo soprattutto i canali del credito e della finanza e il clima di fiducia necessario ad alimentare le decisioni d'investimento e di spesa di imprese e famiglie in tutto il mondo.

Scambi con l'estero dell'Unione europea

Redatto da
Ilaria Cingottini,
ICE Area Studi,
Ricerche e
Statistiche.
Supervisione
a cura di
Lucia Tajoli,
Politecnico
di Milano

La seconda fase della crisi, quella che ha portato la quasi totalità delle economie mondiali ad attraversare una profonda recessione tra la fine del 2008 e i primi mesi del 2009, ha pesantemente investito anche l'Unione europea¹ (Ue), riducendone drasticamente domanda interna, esportazioni e occupazione.

Le difficoltà che sono derivate da questa situazione hanno messo in luce i limiti strutturali dell'ancora incompleto processo di costruzione dell'Unione europea sia sotto il profilo istituzionale sia sotto quello economico. Infatti, dopo che nella seconda parte del 2009 era emerso qualche positivo segnale di recupero soprattutto per il rinvigorismento della domanda estera, una terza fase della crisi sembra ora in atto con perno proprio sull'Unione europea, dove la mancata convergenza economica ha generato instabilità prevalentemente tra alcuni paesi appartenenti all'Unione economica e monetaria. Gli effetti della crisi che avevano colpito in modo asimmetrico i vari paesi e gli interventi di sostegno fiscale adottati dai governi tra 2008 e 2009, in assenza di un reale coordinamento comunitario, hanno più recentemente reso palesi e non ulteriormente sostenibili i crescenti scostamenti dagli obiettivi di bilancio pubblico, pensati per garantire la coesione dell'intera area.

Le frizioni e l'assenza di istituzioni autorevoli in grado di gestire in modo concertato le criticità sorte in diversi paesi dell'Unione hanno poi innescato una seria crisi di credibilità che si è trasferita sui mercati dei cambi, creando forti tensioni. L'euro ha quindi subito un rapido deprezzamento, scontando l'incertezza che domina sui mercati circa l'efficacia delle strategie di uscita dalla crisi e la capacità dell'euro-area di mantenere il presente assetto.

Le prospettive a breve termine per l'economia dell'Unione europea sembrano ancora più legate agli andamenti della domanda mondiale. Le severe misure di politica fiscale per il rientro dai debiti nazionali in via di adozione, unite ad una politica monetaria non accomodante, potranno fornire scarsi stimoli alla domanda interna. Se però agiranno nella direzione più opportuna, tali decisioni potrebbero indurre miglioramenti di competitività del sistema e insieme ad un euro meno forte potrebbero sostenere una crescita *export-led*.

Nel 2009 l'Unione europea si è confermata primo esportatore e primo importatore mondiale, ma gli scambi con l'estero hanno subito un sensibile arretramento. La persistente debolezza della domanda interna e la discesa dei prezzi delle materie prime rispetto al 2008 si sono riflesse sull'andamento delle importazioni che hanno fatto registrare flessioni più accentuate della media mondiale. Le esportazioni pur mostrando valori decrescenti sono state lievemente meno penalizzate, riuscendo a cogliere nella seconda parte del 2009 le opportunità presenti in mercati meno compromessi dalla crisi internazionale. Grazie a un andamento migliore rispetto a quello mondiale, l'Unione europea ha fatto segnare un piccolo recupero di quota di mercato sulle esportazioni mondiali.

¹ Nel corso del presente capitolo l'Unione europea viene considerata come un'unica entità geo-economica, pertanto, i dati riguardanti le sue esportazioni (importazioni) non includono l'ammontare relativo alle esportazioni (importazioni) intra-Ue. Gli stati che compongono l'Unione europea a 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).

La Cina è tra i pochi paesi ad aver mantenuto acquisti crescenti di merci dall'Ue, ma ha anche consolidato il proprio ruolo di primo fornitore. Oltre ai prodotti del sistema moda e dell'Ict di cui l'Ue è stabilmente un importatore netto, il paese asiatico sta cominciando ad affermarsi anche in alcuni comparti della meccanica, sostituendosi agli Stati Uniti come mercato di approvvigionamento.

Pur essendo stato protagonista di una decisa espansione negli anni scorsi, il mercato russo ha subito nel corso del 2009 una brusca contrazione della quota sulle esportazioni dell'Ue. Si è invece consolidata la posizione della Russia nella fornitura di prodotti di origine mineraria e ciò ha significato per l'Ue un peggioramento del disavanzo commerciale bilaterale.

Gli Stati Uniti rimangono il principale mercato di sbocco dell'Unione europea ma la loro importanza relativa continua a declinare. Gli autoveicoli sono tra i settori che nel medio periodo hanno inciso negativamente e in ampia misura su tale dinamica, ma il loro peso si è rivelato penalizzante anche per l'andamento generale delle esportazioni nel 2009. Partendo, infatti, da una condizione di eccesso di capacità produttiva, il settore dell'automotive si è trovato a fronteggiare un diffuso indebolimento della domanda mondiale, che ha compromesso le performance degli esportatori europei, facendo subire al comparto anche una riduzione del saldo normalizzato.

Nel 2009 solo per la farmaceutica si mettono in luce esportazioni crescenti in valore, ma questo risultato è stato significativamente condizionato da dinamiche peculiari del settore, amplificate da un grado elevato di integrazione produttiva tra le multinazionali dell'Unione europea e quelle dei principali paesi avanzati.

Nel 2009 l'Unione europea si è confermata primo venditore e primo acquirente internazionale di servizi, mantenendo un saldo normalizzato positivo ma in arretramento. In termini settoriali ad incidere prevalentemente su tale evoluzione è stato il netto calo nelle cessioni nelle attività di costruzione, cui è corrisposto un incremento negli acquisti dall'estero. In termini geografici, per la prima volta nel 2009 si è riscontrato un saldo negativo nei servizi verso gli Stati Uniti, il principale partner dell'Ue, da attribuire ai disavanzi contratti nelle costruzioni e nei viaggi all'estero.

Nei flussi internazionali di investimenti diretti esteri l'Unione europea ha perso nel 2008, l'anno cui si riferiscono i dati più recenti, il primato in termini di destinazione dei capitali, penalizzata dalle poco ottimistiche prospettive delle economie dell'area e da una ridotta capacità delle imprese multinazionali su scala globale di proseguire con i precedenti impegni finanziari sul fronte dell'internazionalizzazione produttiva.

Non si sono manifestati cambiamenti in termini dell'erogazione di capitali, con l'Unione europea che fornisce la quota massima di flussi, sebbene in netto calo rispetto ai picchi raggiunti nel 2007. Se gli Stati Uniti conservano il ruolo di principale partner dell'Ue soprattutto per le operazioni di fusione e acquisizione che hanno coinvolto le imprese multinazionali delle due aree, una maggiore diversificazione geografica pare emergere soprattutto a vantaggio di quei paesi che nel 2008 sembrava potessero essere meno coinvolti dalla crisi mondiale.

2.1 La posizione dell'Unione europea nel contesto mondiale

Durante gli ultimi mesi del 2008, la crisi che stava destabilizzando i mercati finanziari e del credito ha attraversato la fase più acuta deprimendo l'economia globale. Nel corso del 2009 l'Unione europea² ha subito in modo violento gli effetti della recessione, risultando tra le aree più colpite. La riduzione del prodotto interno lordo dell'Ue (-4,2 per cento) è stata infatti più marcata di quanto registrato a livello mondiale (-0,9 per cento). Particolarmente accentuato è stato l'arretramento nel primo semestre dell'anno, che non è stato colmato dal positivo risultato congiunturale dei successivi sei mesi (+3,1 per cento), frutto delle politiche di stimolo attivate dai governi su scala globale.

Tra le componenti della domanda europea, particolarmente penalizzati sono risultati gli andamenti degli investimenti fissi lordi, fortemente indeboliti dal clima di incertezza e dalle restrizioni nel credito, e quelli delle esportazioni, frenate dalla sensibile riduzione dell'attività produttiva e della domanda mondiale. Solo nel secondo semestre del 2009 questi due aggregati sono tornati a mostrare variazioni congiunturali positive, pur rimanendo su valori molto inferiori ai rispettivi trend di lungo periodo. La conferma di questi lievi segnali di ripresa nei primi mesi del 2010 dipende dalla capacità del sistema produttivo europeo di sfruttare i più strutturati processi di crescita già in atto in altre aree del mondo. Tuttavia, non è ancora possibile quantificare l'effetto che sull'istaurarsi di questa positiva dinamica potranno avere l'instabilità legata ai debiti pubblici nazionali e le conseguenti tensioni sui mercati europei dei *government bond*.

Come è stato analizzato nel dettaglio nel Capitolo 1 del Rapporto, per gli scambi mondiali il 2009 è stato l'anno in cui gli effetti della globalizzazione hanno agito in senso sinergico ma depressivo, causando una generalizzata contrazione dal lato dei valori e delle quantità scambiate.

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

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

	ESPORTAZIONI							IMPORTAZIONI						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Unione europea ⁽¹⁾	869	953	1.053	1.159	1.241	1.307	1.094	935	1.027	1.180	1.352	1.433	1.565	1.200
variazione valori	-	9,6	10,5	10,1	7,0	5,3	-16,2	-	9,8	14,9	14,6	6,0	9,2	-23,3
variazione quantità	-	9,7	7,3	6,6	5,5	2,6	-15,3	-	7,3	5,8	6,0	5,6	0,8	-14,1
variazione vmu ⁽²⁾	-	-0,1	3,0	3,4	1,5	2,7	-1,2	-	2,3	8,6	8,2	0,4	8,4	-10,7
Stati Uniti	641	655	724	817	838	875	758	1.152	1.227	1.393	1.528	1.474	1.475	1.150
variazione valori	-	2,2	10,6	12,8	2,5	4,5	-13,4	-	6,5	13,6	9,7	-3,5	0,1	-22,0
variazione quantità	-	8,2	7,2	9,9	6,7	5,8	-13,9	-	10,9	5,6	5,5	1,1	-3,7	-16,5
variazione vmu ⁽²⁾	-	-5,5	3,2	2,7	-3,9	-1,2	0,6	-	-4,0	7,5	3,9	-4,5	3,9	-6,7
Giappone	417	455	478	515	521	532	416	339	365	415	461	454	518	395
variazione valori	-	9,0	5,2	7,7	1,2	2,0	-21,7	-	7,9	13,5	11,2	-1,6	14,2	-23,8
variazione quantità	-	13,5	5,1	11,3	9,4	2,3	-24,9	-	6,7	2,6	3,9	1,3	-1,3	-12,8
variazione vmu ⁽²⁾	-	-4,0	0,1	-3,2	-7,5	-0,3	4,3	-	1,1	10,6	7,0	-2,8	15,7	-12,7
Cina ⁽³⁾	387	477	612	772	890	973	861	365	451	530	630	698	770	721
variazione valori	-	23,1	28,4	26,0	15,4	9,3	-11,4	-	23,7	17,6	18,8	10,7	10,4	-6,4
variazione quantità	-	24,0	25,0	22,0	19,8	8,6	-10,5	-	21,5	11,6	16,4	13,8	3,8	2,8
variazione vmu ⁽²⁾	-	-0,7	2,7	3,2	-3,7	0,7	-1,1	-	1,8	5,4	2,1	-2,7	6,3	-9,0

(1) Esclusi gli scambi intra-Ue27.

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC e Eurostat-Comext

² Un'analisi approfondita degli andamenti economici dell'Unione europea è pubblicata in "Economic forecast, Spring 2010", EC-Directorate General for Economic and Financial Affairs.

Il commercio estero dell'Unione europea non si è sottratto a questa tendenza, anzi ne ha gravemente risentito, seppur con dinamiche diverse per esportazioni e importazioni.

Nel complesso, le esportazioni dell'Unione europea si sono ridotte in valore del 16,2 per cento, in modo leggermente meno marcato rispetto all'andamento mondiale, sebbene tra i principali esportatori mondiali solo il Giappone abbia registrato un risultato peggiore. Già a partire dal secondo trimestre del 2009 l'export dell'Ue ha ripreso a salire su base congiunturale, ma la forte caduta del primo trimestre causata dalla crisi sistemica di fine 2008 aveva già portato a consolidamento un risultato negativo per l'intero anno.

La positiva reazione segnalata è da attribuirsi principalmente all'effetto delle forti politiche di sostegno intraprese sia all'interno dell'Ue sia a livello internazionale e di cui hanno goduto alcuni dei settori più colpiti dalla crisi. Che tali interventi abbiano avuto un ruolo cruciale nel sostenere le *performance* delle imprese europee sui mercati esteri, è confermato anche dai dati preliminari riguardanti il primo trimestre del 2010, che hanno mostrato un nuovo seppur lieve rallentamento dell'export da imputare probabilmente alla sospensione di alcuni programmi di stimolo.

Per le importazioni a prezzi correnti si evidenzia un ridimensionamento più marcato sia rispetto alle esportazioni e sia nello scarto con l'andamento mondiale. Protrattosi per l'intero primo semestre del 2009, il crollo degli acquisti dall'estero è stato il frutto sia della ridotta attività produttiva sia dei contenuti prezzi delle materie prime. I dati preliminari del primo trimestre 2010 rilevano una dinamica positiva dell'import, anche in linea con i recenti rialzi dei corsi delle *commodities*.

A prezzi costanti le esportazioni dell'Unione europea hanno subito una penalizzazione lievemente minore rispetto ai valori a prezzi correnti. Tuttavia, la contrazione delle quantità europee è stata più intensa della media mondiale e di quella di Stati Uniti e Cina, segnalando una non favorevole composizione settoriale e dei mercati di sbocco per le merci dell'Ue. Nella fase più aspra della crisi in termini settoriali i beni di investimento sono stati i più penalizzati con flessioni delle quantità vendute prossime al 30 per cento, mentre hanno tenuto meglio i beni di consumo che presentano una più ridotta ciclicità. Anche in termini di prezzo le esportazioni europee hanno avuto una dinamica decrescente, la più sensibile tra i principali *partner* analizzati, ad indicare che la crisi dei mercati ha fornito lo stimolo per un riallineamento necessario a riacquistare una certa competitività di prezzo, perduta negli anni precedenti.

L'andamento a prezzi costanti delle importazioni dell'Ue ha mostrato una flessione più intensa della media mondiale, pur non discostandosi da quello delle principali economie avanzate, tutte condizionate da una forte contrazione della domanda interna. Tuttavia, la penalizzazione subita dalle importazioni è stata ancora più ampia di quella registrata da altre componenti della domanda. Sul fronte dei prezzi c'è stata una sensibile caduta dei valori medi unitari delle importazioni, sulla quale hanno inciso principalmente le basse quotazioni dei prodotti energetici specialmente nella prima parte del 2009. Sebbene di entità molto più contenuta, anche gli acquisti di beni di consumo e di investimento hanno mantenuto una dinamica debolmente deflattiva nel corso di tutto l'anno.

Nonostante i pesanti effetti della crisi economica, nel 2009 l'Unione europea si è confermata primo esportatore e primo importatore mondiale. Questo risultato è frutto di due tendenze contrapposte: da un lato la quota sulle esportazioni registra una lieve risalita, dopo una progressiva riduzione in atto dal 2004. Dall'altro lato la quota sulle importazioni tocca il valore più basso degli ultimi undici anni, pur non discostandosi troppo dalla tendenza di lungo periodo.

Tra i molteplici fattori che possono aver influenzato l'andamento della quota sull'export dell'Ue, si può analizzare il ruolo della *global supply chain* e degli scambi di input intermedi.³ Molti lavori sono concordi nell'affermare che il pesante arresto subito dagli scambi commerciali

³ Una breve ma esaustiva analisi di questi temi è presente in "World Trade 2009, Prospects for 2010", Wto, Press Release, 26 March 2010.

Tavola 2.2 - Quote sull'interscambio mondiale e saldi commerciali al netto degli scambi intra-Ue
 Quote percentuali e valori in miliardi di euro

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Unione europea ⁽¹⁾											
Esportazioni (%)	18,9	17,4	18,6	19,0	19,2	18,0	17,1	16,4	16,4	15,8	16,2
Importazioni (%)	18,2	17,9	18,0	17,7	18,3	18,0	17,8	18,0	18,3	18,2	17,2
Saldo commerciale	-19,6	-91,4	-42,6	8,1	-13,1	-62,5	-112,1	-172,2	-192,5	-258,5	-105,3
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	-1,3	-4,6	-2,1	0,4	-0,7	-3,1	-5,0	-6,8	-7,2	-9,0	-4,6
Stati Uniti											
Esportazioni (%)	16,2	15,6	15,3	13,9	12,6	12,2	11,6	11,3	11,1	10,6	11,2
Importazioni (%)	23,2	23,6	23,0	22,7	21,3	21,4	21,0	20,2	18,8	17,2	16,5
Saldo commerciale	-341,2	-516,9	-502,5	-536,3	-511,2	-571,4	-668,5	-710,5	-636,4	-599,7	-392,1
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	-20,7	-23,4	-23,6	-26,8	-28,5	-30,4	-31,6	-30,3	-27,5	-25,5	-20,6
Giappone											
Esportazioni (%)	9,7	9,6	8,5	8,4	8,2	8,4	7,6	7,1	6,9	6,5	6,2
Importazioni (%)	6,8	7,1	6,8	6,4	6,2	6,4	6,3	6,1	5,8	6,0	5,7
Saldo commerciale	101,0	108,0	60,7	84,1	78,6	89,3	63,6	53,9	67,2	13,3	21,6
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	14,8	11,6	7,2	10,5	10,4	10,9	7,1	5,5	6,9	1,3	2,7
Cina											
Esportazioni (%)	4,5	5,0	5,6	6,6	7,6	8,9	9,8	10,7	11,8	11,8	12,8
Importazioni (%)	3,6	4,2	4,8	5,6	6,7	7,9	8,0	8,4	8,9	9,0	10,4
Saldo commerciale	27,4	26,1	25,2	32,2	22,5	25,8	82,0	141,4	192,6	202,7	140,4
Saldo commerciale normalizzato ⁽²⁾	8,1	5,1	4,4	4,9	3,0	2,8	7,2	10,1	12,1	11,6	8,9
Mondo ⁽³⁾											
Esportazioni	4.020	5.424	5.309	5.256	5.099	5.384	6.266	7.211	7.564	8.245	6.758
Importazioni	4.282	5.785	5.713	5.601	5.419	5.742	6.632	7.546	7.849	8.593	6.959

(1) Fino al 2003 si fa riferimento all'Ue15, dal 2004 al 2006 all'Ue25, dal 2007 in poi all'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-Comext

internazionali è stato anche amplificato dal drastico abbattimento dei traffici di prodotti intermedi. A causa dell'alto grado di integrazione produttiva tra i paesi dell'Ue, è verosimile che la quota di prodotti intermedi sulle esportazioni intra-Ue sia particolarmente elevata, e superiore rispetto alla quota analogica di tali beni verso paesi non-Ue. Pertanto, se l'export extra-comunitario si concentra maggiormente sui beni finali e su altre tipologie di scambi che hanno risentito meno della caduta del commercio mondiale, si potrebbe essere ridotto in misura proporzionalmente minore, consentendo così alla quota dell'Ue sulle esportazioni mondiali di guadagnare 0,4 punti percentuali.

Sulla flessione della quota sulle importazioni mondiali ha inciso la stagnazione dell'attività produttiva, che ha fortemente ridotto la domanda, in particolare quella di materie prime, amplificando il già importante effetto dei ribassi dei prezzi di tali beni.

Il ciclo recessivo e una dinamica dei prezzi deflattiva hanno consentito una sensibile correzione dei disavanzi delle partite visibili sia nell'Ue sia negli Stati Uniti e un parziale riequilibrio rispetto al surplus cinese, che ha invece subito un deciso ribasso.

Nel 2009⁴, anche gli scambi di servizi a livello mondiale hanno risentito dei negativi effetti della crisi e la loro evoluzione ha subito una battuta di arresto, sebbene di dimensioni più ridotte rispetto agli scambi di beni. L'Unione europea però conferma la propria *leadership* mondiale sia nella fornitura sia come compratore di servizi, riuscendo ad incrementare la quota sui crediti tornata ai livelli del 2006, mentre quella sui debiti ha mostrato una flessione.

⁴ I dati di fonte FMI sugli scambi di servizi si fermano al 2008, prima che la crisi dispiegasse completamente i suoi effetti. I dati del 2009, di fonte OMC, escludono i servizi governativi, dunque la comparabilità con gli anni precedenti non è completa.

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

PAESI E AREE	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^(a)
	Unione europea ⁽¹⁾							
Crediti (% sul Mondo)	25,8	27,7	27,9	27,3	27,2	27,7	26,0	27,2
Debiti (% sul Mondo)	24,6	26,2	25,6	25,1	24,7	25,2	25,6	24,8
Saldo (mln di euro)	23.930	30.365	43.919	52.973	70.775	86.914	78.448	65.014
	Stati Uniti							
Crediti (% sul Mondo)	23,4	21,5	21,3	20,9	20,6	20,1	18,5	19,4
Debiti (% sul Mondo)	19,2	18,5	18,6	17,9	17,9	16,6	15,9	14,4
Saldo (mln di euro)	61.061	44.842	46.937	57.700	66.250	91.570	95.414	99.984
	Giappone							
Crediti (% sul Mondo)	5,3	5,5	6,0	6,0	5,6	5,2	5,0	5,1
Debiti (% sul Mondo)	9,0	8,3	8,6	7,7	7,0	6,7	6,7	6,3
Saldo (mln di euro)	-44.657	-29.974	-30.471	-19.328	-14.541	-15.505	-14.134	-15.302
	Cina							
Crediti (% sul Mondo)	3,2	3,3	3,8	4,0	4,4	4,9	5,0	5,3
Debiti (% sul Mondo)	3,9	4,1	4,6	4,8	5,2	5,8	6,3	6,9
Saldo (mln di euro)	-7.174	-7.578	-7.797	-7.549	-7.036	-5.768	-8.031	-20.648
	Mondo ⁽²⁾							
Crediti (mld di euro)	1.307	1.239	1.318	1.485	1.669	1.815	2.007	1.740
Debiti (mld di euro)	1.272	1.194	1.262	1.404	1.553	1.650	1.727	1.647

(a) Dati provvisori e riferiti ai soli servizi commerciali.

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat, FMI e OMC

Vista l'importanza che i servizi finanziari e i servizi alle imprese rivestono sulle cessioni di servizi dell'Ue, dai dati si può rilevare che il 2008 è stato l'anno più penalizzante, in quanto ad una netta crisi di tali settori nell'Ue nella seconda parte dell'anno, si erano accompagnati scambi mondiali ancora vivaci. Nel 2009, il ciclo mondiale si è sincronizzato anche per le partite invisibili e i crediti dell'Unione europea hanno mostrato una flessione meno netta di quelli mondiali, consentendo un debole recupero della quota.

Nonostante questa tenuta rispetto alle vendite mondiali di servizi, in termini assoluti nel 2009 i crediti dell'Ue si sono ridotti più dei debiti ed è proseguita la tendenza alla riduzione del saldo iniziata nel 2008.

Molto simili a quelli dell'Ue, gli andamenti degli Stati Uniti nel biennio 2008-2009 hanno però fatto registrare un consolidamento dei saldi sui servizi, a causa di un più marcato rallentamento degli acquisti di servizi dall'estero rispetto all'Ue.

Se i dati preliminari del 2009 verranno confermati, la Cina avrebbe per la prima volta sopravanzato il Giappone sia nelle vendite sia negli acquisti di servizi. Tale evoluzione riflette il fatto che il paese asiatico è l'unico di quelli analizzati ad aver mostrato un avanzamento della quota sia sui crediti sia sui debiti mondiali. Questo potrebbe essere un ulteriore segnale della completa apertura del mercato cinese, che nei servizi si riconferma un importatore netto, con un disavanzo in deciso aumento e potrebbe fornire un motivo importante di espansione delle attività per i paesi che, come l'Ue, sono venditori netti.

Nel 2008 e nei primi mesi del 2009 la recessione globale ha compresso in modo sensibile anche i movimenti internazionali di capitali⁵. L'Unione europea è stata tra le economie avanzate una delle più coinvolte da questa correzione, con un sensibile ridimensionamento

⁵ Per un'analisi approfondita di questi temi si rimanda a "World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development", Unctad. I dati ufficiali sui flussi di Ide si riferiscono al 2008, ma la pubblicazione riporta gli andamenti preliminari riferiti al primo trimestre del 2009.

Tavola 2.4 - 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	2004 2008		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	CONSISTENZE								
			Unione europea ⁽¹⁾						
In entrata	15,2	19,4	38,1	44,5	13,8	39,1	33,5	49,9	25,2
In uscita	19,1	26,0	65,7	59,1	27,8	86,3	58,5	61,8	48,1
			Stati Uniti						
In entrata	13,1	16,0	23,9	16,9	26,5	25,6	27,8	24,0	27,2
In uscita	18,6	22,2	67,1	49,0	45,2	4,4	32,4	32,1	29,3
			Giappone						
In entrata	2,1	4,1	3,0	2,0	1,5	0,7	-0,8	2,0	2,1
In uscita	8,0	13,9	16,0	10,9	4,7	13,0	7,3	6,2	12,0
			Cina						
In entrata	12,7	8,7	17,0	17,0	11,9	17,7	8,5	7,4	9,3
In uscita	2,3	3,4	1,3	1,1	0,8	3,5	3,1	1,9	4,9
			Mondo ⁽²⁾						
In entrata	23,0	24,5	329,0	277,6	411,3	329,0	680,1	825,2	789,7
In uscita	24,4	26,9	212,8	233,6	524,0	283,8	551,6	858,7	722,7

(1) Nel biennio 2002-2003 i flussi di Ide sono per la Ue15, dal 2004 al 2006 sono per la Ue25 e nel biennio 2007-2008 per la Ue27. Gli stock di Ide sono relativi alla Ue27.

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

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Unctad

della quota sui flussi in ingresso e in uscita. L'impatto è stato così forte che l'Ue ha perso nel 2008 il primato tra le destinazioni di Ide, sorpassata dagli Stati Uniti, mentre si è mantenuta prima tra le aree d'origine.

La grave crisi sui mercati finanziari e il peggioramento delle prospettive economiche per le grandi imprese multinazionali sono state in larga misura la causa di una netta riduzione in termini di numerosità e di valori coinvolti nelle operazioni di fusione e acquisizione, che rappresentavano la principale fonte di Ide in ingresso nell'Ue.

Il cospicuo calo della quota dell'Unione europea sui capitali mondiali in entrata è stato solo in minima parte compensato da un rialzo di quella degli Stati Uniti: infatti, nel 2008 i due paesi hanno coperto solo poco più del 50 per cento del totale dei flussi in ingresso, dopo aver toccato picchi superiori al 70 per cento. Oltre ad una generale riallocazione dei flussi in ingresso, questo può essere l'esito dell'asimmetrica evoluzione della crisi mondiale, che è partita dalle economie avanzate e solo nell'ultima parte del 2008 si è diffusa anche ad altre aree, che possono aver beneficiato almeno temporaneamente di maggiori afflussi di capitali.

Nel 2008, tra i principali paesi avanzati solo per il Giappone si è assistito ad un aumento della quota sugli Ide in uscita, invece gli Stati Uniti e in misura più marcata l'Unione europea hanno visto ridursi il proprio peso come erogatori di capitali. Le forti turbolenze dei listini azionari, le ristrette possibilità di finanziamento sui mercati e la compressione dei margini di profitto hanno danneggiato le prospettive di investimento di medio-lungo periodo delle multinazionali europee.

Se dovessero essere confermate le prime stime, questo processo che ha già agito in modo così pesante nel 2008 potrebbe essersi addirittura rafforzato nel 2009.

2.2 Evoluzione della specializzazione

La forte flessione negli scambi avvenuta sui mercati internazionali durante il 2009 ha avuto conseguenze differenziate sulla specializzazione geografica dei commerci dell'Unione europea.

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

		Ue27							
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Europa centrale e orientale ⁽²⁾		-17,9	-18,4	-17,5	-21,4	-20,1	-12,2	-14,0	-14,5
	<i>Russia</i>	-30,4	-31,0	-29,1	-33,0	-32,2	-23,7	-25,7	-27,5
Paesi europei non Ue ⁽³⁾		-0,8	-1,6	-1,2	-2,5	-3,8	-1,1	-6,1	-2,3
Candidati Ue ⁽⁴⁾		5,3	7,0	10,8	10,9	9,3	5,7	8,5	10,4
Africa settentrionale		-7,0	-10,6	-10,1	-17,8	-25,8	-19,3	-20,3	-2,0
Altri paesi africani		-8,5	-5,3	-2,8	-4,8	-3,6	-2,1	-6,1	4,4
America settentrionale		15,2	17,7	18,9	20,9	20,5	16,8	13,5	12,2
	<i>Stati Uniti</i>	15,2	17,9	19,3	21,4	21,1	18,1	14,5	12,2
America centrale e meridionale		1,7	-4,5	-7,6	-8,1	-9,8	-8,5	-9,0	-5,4
	<i>Brasile</i>	-7,7	-21,3	-21,0	-20,0	-21,0	-21,2	-15,3	-8,5
Medio Oriente		24,3	25,3	22,1	12,9	11,0	14,0	11,0	26,7
Asia centrale e orientale		-24,9	-27,1	-27,4	-29,3	-31,0	-31,4	-31,5	-26,2
	<i>Cina</i>	-44,0	-43,8	-45,3	-51,1	-50,7	-52,8	-51,9	-44,9
	<i>Giappone</i>	-25,8	-27,7	-26,4	-25,7	-26,7	-28,3	-28,0	-21,6
	<i>Asean⁽⁴⁾</i>	-25,3	-25,4	-23,5	-22,6	-23,5	-19,4	-17,7	-15,0
Oceania		25,9	25,7	30,8	28,5	23,9	24,3	31,2	36,9

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

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

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

(4) Croazia, Macedonia e Turchia.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

Nei confronti dell'Europa centro-orientale e dell'America settentrionale, che insieme hanno un peso superiore al 25 per cento sugli scambi dell'Ue, si è verificato un peggioramento del saldo normalizzato. In particolare, il saldo negativo registrato con la Russia si è approfondito, poiché il miglioramento del bilancio energetico dell'Ue, consentito dal crollo dei prezzi di petrolio e gas, è stato più che compensato dal ridimensionamento della domanda interna russa, che ha depresso le esportazioni europee. Ciò ha anche interrotto la crescita del peso della Russia tra i mercati di sbocco dell'Ue, che si protraeva dal 2002.

Pur restando positivo, anche il saldo normalizzato nei confronti degli Stati Uniti ha continuato ad erodersi nel 2009, sia per la scarsa dinamica dell'economia americana sia per la concorrenza che le merci europee continuano a subire da parte di quelle asiatiche e di quelle dei paesi appartenenti al Nafta.

Si è mantenuto positivo e crescente il saldo normalizzato nei confronti dei Candidati Ue⁶, dell'Oceania e del Medio Oriente. Particolarmente sensibile l'incremento del saldo con l'area mediorientale sia a causa dei vantaggi di costo di cui l'Ue ha potuto godere in seguito al crollo dei prezzi del petrolio sia perché le esportazioni verso questi paesi hanno registrato una flessione meno marcata di quella media.

Positivo e in controtendenza rispetto ai tradizionali valori negativi degli anni passati è stato il saldo normalizzato nei confronti dei paesi dell'Africa sub-sahariana. Nel 2009, infatti, è stato registrato un netto arretramento delle importazioni dell'Ue, per effetto della decisa

correzione dei prezzi delle materie prime agricole, il cui peso sugli acquisti dall'area è assai rilevante.

Tutte le altre aree mantengono saldi normalizzati negativi, ma in miglioramento rispetto ai precedenti andamenti. Se da una parte la debolezza della domanda europea ha depresso le importazioni da Africa settentrionale, America centro-meridionale e Asia centro-orientale, dall'altra questo insieme di paesi è stato coinvolto nella crisi più tardi e più marginalmente, cosicché le esportazioni dell'Ue verso di essi hanno mostrato performance migliori rispetto alla media. In particolare, la Cina, che nel 2009 ha mantenuto un tasso di crescita del Pil positivo, ha anche fatto registrare un aumento del valore delle merci acquistate dall'Ue.

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

	Ue27							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Prodotti agricoli	-54,4	-53,8	-56,1	-54,3	-51,0	-52,3	-46,8	-46,1
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	-77,0	-80,5	-82,2	-84,8	-87,8	-87,4	-90,2	-89,0
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	8,3	7,3	6,5	6,2	6,1	4,5	2,7	5,0
Prodotti tessili	-0,1	-1,3	-2,9	-5,7	-9,0	-10,6	-10,7	-13,2
Articoli di abbigliamento	-48,1	-50,6	-52,0	-53,2	-54,1	-52,9	-52,2	-57,3
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	-16,3	-20,7	-21,3	-24,9	-25,8	-26,5	-26,3	-29,6
<i>Calzature</i>	-22,3	-30,5	-33,6	-40,1	-40,9	-39,8	-40,2	-46,7
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	11,4	12,6	14,4	13,2	15,5	10,9	14,6	18,8
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-11,2	-8,3	-5,9	-5,7	-2,2	0,3	0,9	1,2
Sostanze e prodotti chimici	22,8	22,7	22,8	21,1	21,3	15,7	16,4	25,7
Articoli farmaceutici, chimico-medicinale e botanici	26,3	27,6	24,6	27,7	27,4	29,8	28,0	27,0
Prodotti in gomma e materie plastiche	7,2	7,1	9,1	8,4	7,7	5,3	4,8	6,0
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	36,6	33,8	31,1	26,2	25,5	19,6	20,2	22,7
Prodotti della metallurgia	-17,4	-18,8	-15,1	-6,3	-18,0	-23,3	-15,0	-1,1
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	17,4	17,2	17,8	16,8	16,2	13,4	14,0	17,1
Computer, apparecchi elettronici e ottici	-22,0	-22,8	-21,5	-19,6	-23,7	-26,2	-26,9	-27,8
Apparecchi elettrici	8,1	5,6	5,7	8,4	13,6	14,7	17,2	17,8
Macchinari e apparecchi n.c.a.	36,3	37,5	39,4	38,9	40,3	37,3	39,4	44,3
<i>Macchine di impiego generale</i>	27,0	28,1	29,5	30,7	32,7	28,9	31,1	36,0
<i>Macchine per impieghi speciali</i>	49,1	50,6	53,1	50,2	52,1	50,3	52,5	59,8
Mezzi di trasporto	25,7	22,8	22,2	22,6	25,5	26,6	29,1	23,6
<i>Autoveicoli</i>	41,3	39,4	38,2	39,4	36,8	36,3	39,5	37,9
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	7,4	1,5	0,8	2,0	7,7	11,0	13,1	8,3
Mobili	21,1	12,1	4,1	-1,5	-3,3	-6,8	-4,4	-7,2
Altri manufatti (esclusi i mobili)	-7,2	-8,2	-7,6	-9,1	-9,4	-9,3	-8,6	-9,3
Energia elettrica, merci varie non classificate altrove	9,8	11,5	11,5	9,6	3,1	6,2	-11,1	-1,2

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext

Anche i saldi normalizzati settoriali hanno risentito della profondità della crisi tanto che per diversi settori si rilevano variazioni molto evidenti nel ritmo evolutivo, segnalando drastici cambiamenti nei sottostanti valori scambiati. Questo fenomeno è ravvisabile in alcuni dei tradizionali settori di specializzazione quali la meccanica, i prodotti in metallo e i prodotti chimici, che registrano un ampliamento del saldo normalizzato, ma anche per i prodotti per cui al contrario è in accelerazione il processo di despecializzazione, come tessile e abbigliamento, calzature, mobili e prodotti Ict.

Per il primo gruppo di settori la domanda estera ha fatto segnalare una flessione piuttosto contenuta, consentendo alle imprese europee di conservare posizioni sui mercati internazionali. Per l'altro gruppo di prodotti si è invece rafforzata la dipendenza dell'Ue dagli acquisti dall'estero, anche per la competitività di prezzo dei loro principali esportatori mondiali.

Tra gli altri settori di specializzazione, i mezzi di trasporto sono stati pesantemente penalizzati dalla crisi, nonostante alcuni segnali di ripresa nell'ultima parte del 2009, e

hanno fatto registrare un saldo normalizzato in discesa. Anche per i prodotti farmaceutici è proseguito il calo del saldo normalizzato iniziato nel 2008.

Le materie prime energetiche mantengono il peggior saldo normalizzato, solo lievemente corretto dalle dinamiche discendenti dei prezzi.

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

	Ue27					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^(a)
Trasporti	6,9	8,0	6,9	8,9	9,9	10,9
Viaggi all'estero	-12,2	-12,7	-9,9	-11,0	-12,0	-11,8
Altri servizi	13,5	14,1	16,2	17,3	15,2	13,7
Comunicazioni	-4,9	-3,8	-6,2	-1,8	-1,0	-1,0
Costruzioni	24,5	33,0	32,1	34,3	28,6	19,7
Assicurazioni	12,6	-14,7	18,5	29,8	33,1	36,3
Servizi finanziari	42,7	42,4	42,6	45,1	44,5	43,6
Informatica	33,5	32,5	37,6	39,8	42,2	41,3
Royalties e licenze	-17,8	-15,4	-13,6	-13,7	-21,9	-21,5
Altri servizi alle imprese	13,8	16,3	15,8	14,1	12,2	11,3
Servizi personali, culturali, ricreativi	-7,9	-12,8	-20,9	-11,2	-9,9	-8,8
Servizi governativi	23,2	10,7	9,9	7,6	5,6	2,0
Totale servizi	6,5	7,2	8,6	9,5	8,1	7,3

(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

Complessivamente ancora positivo, il saldo normalizzato per gli scambi di servizi dell'Unione europea si è ridotto per il secondo anno consecutivo. Dal punto di vista settoriale, sul risultato ha inciso pesantemente la contrazione delle cessioni nelle attività di costruzione, cui è corrisposto un incremento degli acquisti dall'estero, per effetto della crisi che ha ridotto la capacità competitiva delle imprese europee del settore sia all'interno dell'Ue sia all'estero.

Sono però in arretramento i saldi anche in altri settori di specializzazione, come i servizi finanziari, l'informatica e i servizi alle imprese. In ampliamento, invece, i saldi normalizzati nei trasporti e nelle assicurazioni, che a fronte di un calo negli acquisti dall'estero, hanno fatto registrare un incremento dei crediti.

Rimane sostanzialmente stabile il saldo normalizzato nei settori di despecializzazione, ma mentre nei viaggi all'estero si registrano flessioni negli scambi in linea con la media dei servizi, nelle royalties e licenze risultano in lieve crescita sia gli acquisti sia le cessioni.

Sotto il profilo geografico (tavola 2.8), l'Unione europea presentava fino al 2008 saldi positivi con la totalità delle aree ad esclusione dall'Africa settentrionale e dei Candidati Ue, dove era determinante il passivo nei viaggi all'estero.

I dati preliminari del 2009 mostrano tuttavia un *break* strutturale rispetto all'America settentrionale, imputabile agli andamenti degli scambi di servizi con gli Stati Uniti, dove è emerso un saldo negativo. Pur inserendosi in una tendenza a saldi decrescenti, questo andamento è il riflesso del disavanzo contratto dall'Ue nel 2009 nel settore delle costruzioni, che si è accompagnato a quello nei viaggi all'estero formatosi già nel 2008, in seguito al continuo apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro. A ciò si aggiunge infine l'ulteriore peggioramento del saldo negativo nei servizi alle imprese.

Sempre i dati preliminari mostrano invece che si sono mossi nel verso opposto i saldi normalizzati rispetto a Cina e India, entrambi positivi e in crescita. Soprattutto il saldo con la Cina si è incrementato con continuità dal 2007 in poi e ha risentito favorevolmente della componente relativa ai viaggi all'estero, divenuta positiva nel 2009, e di quella dei servizi alle imprese.

Tavola 2.8 - Saldi normalizzati⁽¹⁾ di servizi dell'Unione europea per paese o area geografica

Area o paese		Ue27					2009 ^(a)
		2004	2005	2006	2007	2008	
	<i>Russia</i>	7,0	10,7	16,1	24,8	21,5	25,8
Candidati Ue ⁽²⁾		-41,1	-41,0	-31,3	-30,2	-33,3
Altri paesi europei ⁽³⁾		16,0	15,5	18,0	16,5	17,6
	<i>Svizzera</i>	16,4	14,5	16,5	14,3	17,1	14,5
Africa Settentrionale		-24,4	-26,1	-27,8	-24,1	-16,2
Altri paesi africani		6,1	8,9	10,5	17,6	20,4
America Settentrionale		4,2	2,9	4,0	3,8	1,2	-1,9
	<i>Stati Uniti</i>	4,0	2,5	3,5	3,3	0,6	-3,1
America Centro Meridionale		6,2	10,0	12,8	16,8	18,3
	<i>Brasile</i>	3,8	7,0	8,6	17,0	19,6	15,7
Medio Oriente		18,9	21,7	23,4	28,6	26,3
Asia Centrale e Orientale		12,1	13,3	10,7	12,0	10,7
	<i>Cina</i>	10,5	13,9	7,1	12,5	14,0	16,0
	<i>Giappone</i>	26,6	24,1	17,4	16,9	13,9	12,9
	<i>India</i>	-4,3	2,8	12,1	15,3	3,8	8,1
	<i>Asean ⁽⁴⁾</i>	4,3	5,2	5,8	7,4	6,0
Oceania		16,0	16,2	18,9	21,2	27,8
Totale servizi		6,5	7,2	8,6	9,5	8,1	7,3

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

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

(2) Croazia e Turchia.

(3) Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

2.3 Orientamento geografico e settoriale delle esportazioni e analisi Constant Market Share⁷

Nel 2009 per l'Unione europea solo gli articoli farmaceutici hanno presentato valori esportati in crescita (+8,4 per cento) spinti da dinamiche congiunturali del comparto. Tutti gli altri settori hanno contribuito in varia misura all'arretramento complessivo delle vendite all'estero.

Le contrazioni più accentuate si sono osservate in corrispondenza di quei prodotti che avevano goduto negli anni passati degli avanzamenti più vivaci, trascinati però principalmente dalle dinamiche dei prezzi delle materie prime utilizzate nei rispettivi processi produttivi. Tra questi si segnalano i prodotti petroliferi raffinati e i prodotti della metallurgia.

Una brusca decelerazione delle vendite all'estero (-31,5 per cento) è stata subita dagli autoveicoli, a causa delle deprimenti dinamiche della domanda di beni di consumo durevoli e della conseguente severa crisi che ha investito il settore su scala mondiale. Sebbene gli Stati Uniti rimangano per l'Ue i primi acquirenti di autoveicoli, questi prodotti hanno sofferto nel periodo 2003-2009 la più ampia contrazione della quota tra tutti quelli esportati nel paese nordamericano. Nonostante le difficoltà e le ristrutturazioni che hanno coinvolto il comparto, nel 2009, il peso degli autoveicoli è cresciuto nei Paesi europei non Ue, in Africa e in Asia centro-orientale, mentre sono state perse posizioni nell'Est europeo.

Si sono riscontrate contrazioni delle vendite all'estero inferiori alla media in alcuni dei principali settori di specializzazione dell'Ue, come gli altri mezzi di trasporto, le macchine di impiego generale, gli apparecchi elettrici, i prodotti chimici e i prodotti alimentari.

Visto il ruolo dell'industria aeronautica e navale all'interno del settore, il primo mercato di sbocco per gli altri mezzi di trasporto rimangono gli Stati Uniti, con un calo di quota molto

⁷ Le elaborazioni relative all'analisi Constant market share sono state fornite da A. Proietti, ICE, Area Studi, Ricerche e Statistiche.

Tavola 2.9 - Esportazioni settoriali dell'Unione europea a 27 e loro distribuzione per area geografica e principali paesi

Valori in milioni di euro, composizione percentuale sulle esportazioni verso il mondo

				Europa centro-orientale		Russia		Turchia		Paesi europei non Ue		Africa		Stati Uniti		America centro meridionale		Medio Oriente		Asia centrale e orientale		Cina		Giappone		
	Valori	Var %	Tvma ^(a)	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	
	2009	09/08	08/03																							
Prodotti agricoli	14.847	-14,7	10,9	14,4	19,1	8,9	13,2	3,6	4,4	17,3	15,2	17,0	24,3	12,2	6,9	3,8	2,7	10,1	10,2	16,3	13,3	2,4	2,4	4,5	2,0	
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	13.961	-27,0	2,9	1,2	1,7	0,4	0,6	1,0	1,7	4,6	5,4	4,0	6,6	29,9	26,4	0,6	2,9	16,0	10,6	37,5	40,0	3,2	7,0	0,5	0,3	
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	56.841	-7,0	6,1	10,7	12,7	7,2	8,8	1,6	1,8	10,4	12,0	12,2	12,2	22,4	16,6	5,6	5,4	8,5	9,0	18,7	21,3	1,2	3,3	7,9	6,3	
Prodotti tessili	12.631	-17,8	-0,3	9,6	11,7	3,5	4,6	7,5	7,0	9,4	11,7	21,9	23,5	15,1	9,8	3,8	4,2	4,4	5,0	20,9	20,3	3,3	5,5	4,2	2,8	
Articoli di abbigliamento	16.104	-16,9	5,8	12,7	21,2	8,9	15,2	1,9	3,5	24,3	23,4	9,0	8,1	17,3	8,9	2,8	3,0	7,1	9,4	19,1	17,4	0,5	1,9	9,9	6,3	
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	10.879	-16,1	4,7	9,8	13,3	5,3	8,0	2,6	3,2	13,5	16,4	4,8	5,5	23,9	13,2	2,1	2,0	3,1	4,6	33,3	36,2	2,8	4,4	13,1	10,0	
<i>Calzature</i>	4.522	-18,3	3,5	13,9	21,9	8,5	14,6	1,3	4,4	17,0	20,2	5,6	6,2	32,8	16,0	2,3	2,2	4,9	6,5	13,8	15,5	0,4	1,7	7,3	5,8	
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	26.141	-13,7	4,9	11,0	15,4	6,9	9,2	3,9	4,7	17,9	18,3	9,1	12,1	16,7	8,7	4,8	5,5	7,7	8,7	20,0	18,9	3,7	4,5	6,1	4,1	
Coke e prodotti petroliferi raffinati	44.754	-33,4	29,6	2,1	4,4	0,8	1,4	3,1	3,3	21,5	16,8	12,6	20,0	27,9	21,2	3,0	5,6	4,5	6,4	3,3	4,7	0,5	0,4	0,4	0,4	
Sostanze e prodotti chimici	103.850	-5,0	6,3	6,3	9,1	4,1	5,8	5,0	5,4	10,6	9,8	6,2	7,3	30,9	23,7	6,7	7,4	6,2	6,9	20,9	25,6	3,4	6,7	5,4	4,6	
Articoli farmaceutici, chimico-medicinale e botanici	81.941	8,4	7,7	3,6	7,5	2,6	5,3	2,5	3,0	13,2	11,9	5,8	5,3	38,9	34,1	5,6	6,4	4,7	5,1	13,5	15,4	1,2	2,9	5,7	5,6	
Prodotti in gomma e materie plastiche	23.171	-14,5	8,4	11,4	14,1	6,6	8,2	4,3	5,0	18,3	19,1	8,5	10,1	19,4	13,3	7,0	7,1	6,9	7,1	15,5	16,8	3,2	5,9	3,4	2,2	
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	15.106	-18,8	4,8	9,1	12,7	5,3	7,6	1,9	2,4	12,8	15,6	7,9	12,4	27,6	15,9	5,4	5,4	10,5	12,4	16,4	16,8	2,2	3,9	4,3	2,3	
Prodotti della metallurgia	47.805	-27,5	17,4	4,8	5,8	2,6	2,9	6,6	6,6	14,2	17,9	8,5	12,8	17,0	12,4	6,1	5,5	10,0	9,3	25,9	25,7	8,4	9,1	2,6	1,3	
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	32.753	-16,6	12,6	8,7	10,9	5,1	7,0	3,7	3,5	16,8	16,3	9,6	12,1	20,7	13,4	6,6	7,2	8,3	9,2	16,8	19,1	4,4	5,9	2,8	2,1	
Computer, apparecchi elettronici e ottici	97.947	-17,4	2,9	6,9	8,4	5,3	6,0	2,8	4,1	10,5	11,7	6,5	8,5	24,4	17,9	3,9	4,2	8,7	9,6	31,4	31,9	5,2	7,6	4,6	3,3	
Apparecchi elettrici	65.253	-14,6	13,0	7,4	9,9	5,0	6,8	3,3	3,8	11,7	10,4	9,8	11,5	19,1	13,3	5,9	6,7	9,9	11,6	25,1	27,7	7,9	11,7	3,2	1,8	
Macchinari e apparecchi n.c.a.	163.714	-19,3	11,5	6,9	9,6	4,7	6,9	3,9	3,4	8,3	7,7	9,0	10,9	20,8	13,6	7,1	7,7	9,7	11,2	26,7	31,0	9,6	12,3	3,1	2,0	
<i>Macchine di impiego generale</i>	100.522	-13,9	13,0	6,3	8,4	4,3	6,2	3,1	3,7	9,1	8,2	9,4	10,6	21,5	14,2	6,8	7,1	11,2	12,9	25,3	30,0	7,5	11,2	3,3	2,0	
<i>Macchine per impieghi speciali</i>	63.192	-26,5	9,7	7,6	11,7	5,2	8,2	4,8	2,8	7,4	7,0	8,6	11,4	20,0	12,5	7,5	8,7	8,0	8,3	28,4	32,5	12,1	13,9	2,9	1,9	
Mezzi di trasporto	152.259	-22,3	6,5	4,2	6,9	2,7	5,0	3,7	4,7	9,7	9,8	8,1	8,7	35,1	23,3	9,1	7,8	7,2	8,6	16,0	24,0	4,6	9,3	4,6	3,1	
<i>Autoveicoli</i>	88.154	-31,5	7,1	5,4	8,9	3,5	6,0	5,3	6,8	8,9	10,1	7,9	11,4	37,8	20,8	5,5	6,4	6,6	8,1	15,8	21,2	4,8	10,2	6,4	4,3	
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	64.105	-4,7	5,4	2,0	4,3	1,4	3,7	0,8	1,8	11,0	9,5	8,4	5,1	30,4	26,7	15,3	9,8	8,4	9,3	16,2	27,8	4,2	7,9	1,4	1,5	
Mobili	9.049	-20,0	5,7	10,9	16,5	7,2	12,2	0,9	1,8	26,1	30,3	4,5	7,2	28,4	14,3	2,8	2,9	6,2	9,1	12,6	11,3	2,4	3,1	4,8	2,2	
Altri manufatti (esclusi i mobili)	33.265	-9,5	5,9	4,0	5,3	2,9	3,7	1,6	2,5	13,9	14,6	4,5	5,5	33,7	25,6	4,2	4,9	10,0	11,5	22,2	24,1	1,9	3,5	8,6	6,2	
Energia elettrica, merci varie n.c.a.	72.151	-16,1	7,9	3,9	4,4	2,4	2,8	3,6	3,8	12,0	11,2	4,2	4,6	17,8	11,8	4,0	3,0	7,2	5,0	19,3	22,6	5,1	9,0	3,4	1,9	
Totale (*)	1.094.424	-16,2	8,4	6,4	8,9	4,2	5,9	3,5	3,9	11,8	12,0	8,0	9,8	25,8	18,3	5,9	6,1	8,0	8,7	21,5	24,0	4,7	7,4	4,6	3,2	

(a) Tasso di variazione medio annuo.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat-Comext

meno ampio di quello subito in media dal paese. In crescita di quasi 10 punti percentuali tra 2003 e 2009 le vendite di altri mezzi di trasporto verso l'Asia centro-orientale, dove gli esportatori europei sembrano riusciti a differenziare i mercati di sbocco, visto che solo un terzo di questo risultato è attribuibile ai maggiori acquisti cinesi.

Le macchine di impiego generale mostrano un peso crescente nelle vendite verso la totalità delle economie emergenti e più dinamiche, mentre Stati Uniti, Paesi europei non Ue e Giappone hanno registrato nel corso del tempo un progressivo arretramento delle proprie quote. Ciò può riflettere un cambiamento nel target di mercato degli esportatori dell'Ue che nel 2009 ha consentito di arginare la flessione delle vendite.

Un risultato analogo non è stato raggiunto da un altro settore di specializzazione, le macchine ad impieghi speciali. Già scarsamente dinamico nel passato, il comparto ha registrato nel corso del 2009 un pesante arresto delle vendite all'estero, subendo probabilmente in misura superiore rispetto alle macchine di impiego generale l'effetto negativo del sensibile rallentamento nelle decisioni di investimento a livello mondiale. Il settore sembra comunque oggetto di un riorientamento dei mercati di sbocco, tanto che la Cina ha superato gli Stati Uniti come primo acquirente.

Nonostante qualche arretramento sia avvenuto anche nei prodotti chimici e nei farmaceutici, questi sono settori in cui la forte integrazione produttiva con l'Ue mantiene stabile il ruolo degli Stati Uniti quale principale mercato di sbocco. Terzo per i valori esportati, il settore chimico mostra però una minore concentrazione geografica rispetto al farmaceutico, con quote in espansione in Turchia, America centro-meridionale e Asia.

Sebbene prosegua la flessione della quota sulle esportazioni dell'Unione europea (tavola 2.10), la maggiore economia mondiale, gli Stati Uniti, resta il principale mercato di sbocco nella quasi totalità dei settori. Fanno eccezione le macchine per impieghi speciali, tra i settori di specializzazione, e un gruppo di altri settori a medio-basso contenuto tecnologico come i prodotti agricoli, i prodotti dell'abbigliamento e in pelle, i prodotti in legno e i mobili. Il target di tali prodotti si è progressivamente spostato nel tempo dagli Stati Uniti ad altri mercati. In generale, se ad essere esportati sono prevalentemente prodotti finiti allora sono stati privilegiati mercati geograficamente più prossimi e con una sostenuta domanda per prodotti di qualità di fascia medio-alta. È poi cresciuto il peso dei mercati emergenti verso i quali potrebbe essere temporanea una quota consistente delle esportazioni.

Negli ultimi dieci anni la quota di mercato delle esportazioni dell'Unione europea ha assunto un andamento decrescente interrotto da deboli aumenti nel 2003 e nel 2007 (tavola 2.10) e da una più sensibile correzione al rialzo nel 2009.

Le inversioni di tendenza nella prima parte del periodo analizzato sono coincise con un recupero nell'effetto competitività, che complessivamente dà un contributo negativo e determinante all'evoluzione della quota, inducendone la flessione. Su tale dinamica ha avuto un significativo impatto l'apprezzamento dell'euro, soprattutto negli anni centrali della sequenza, quando verosimilmente gli esportatori dell'Ue non avevano ancora adottato misure correttive, atte a contenere gli effetti negativi della moneta forte.

Ha fornito invece un apporto positivo alla variazione tendenziale della quota l'effetto struttura in tutte le sue componenti, ma con dinamiche differenziate. La composizione merceologica sembra aver avuto un ruolo piuttosto ampio e positivo negli anni di crisi (2001 e 2009), quando settori tipici della specializzazione dell'Ue come il chimico-farmaceutico, alcuni comparti della meccanica e gli altri mezzi di trasporto hanno mostrato una ciclicità ridotta rispetto agli andamenti generali.

La distribuzione geografica⁷ fornisce generalmente un contributo positivo, riflettendo la progressiva riduzione della quota delle economie più mature e meno dinamiche sulle esportazioni dell'Unione europea, a fronte di una crescita del peso delle economie emergenti.

⁷ Mancano nell'analisi molti paesi che hanno accresciuto il proprio peso sugli scambi dell'Ue, come Russia, paesi del nord Africa e del Medio Oriente.

Tavola 2.10 - Analisi Constant Market Shares delle esportazioni dell'UE

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2000-2009
Quota di mercato	16,62	17,60	17,52	17,68	17,08	16,32	15,73	15,91	15,34	15,95	
variazione assoluta		0,98	-0,08	0,16	-0,60	-0,76	-0,58	0,17	-0,57	0,61	-0,68
Effetto competitività		0,38	-0,23	0,11	-0,28	-0,40	-0,36	-0,15	-0,05	-0,21	-1,19
Effetto struttura		0,60	0,10	0,11	-0,27	-0,41	-0,20	0,50	-0,45	0,91	0,89
merceologica		0,65	0,11	-0,15	-0,42	-0,43	-0,20	0,29	-0,64	0,85	0,05
geografica		0,07	-0,04	0,10	-0,01	0,06	-0,01	0,08	0,00	0,01	0,26
interazione		-0,11	0,03	0,15	0,15	-0,04	0,02	0,13	0,20	0,05	0,58
Effetto adattamento		0,00	0,05	-0,06	-0,04	0,04	-0,03	-0,18	-0,07	-0,09	-0,37

(1) Il "mondo" è costituito dai seguenti 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

2.4 Orientamento geografico e settoriale delle importazioni

Pesantemente condizionate dalla difficile situazione sui mercati finanziari e del credito che ha arrestato la crescita della quasi totalità dei paesi dell'Unione europea, nel 2009 le importazioni hanno mostrato una sensibile caduta riportandosi sui valori di quattro anni prima. Sul risultato ha molto inciso anche il crollo dei prezzi delle materie prime di origine mineraria, che pure hanno mantenuto la prima posizione tra i prodotti importati. I paesi dell'Est europeo e quelli africani insieme coprono oltre il 50 per cento degli acquisti dell'Ue e si dimostrano sempre più strategici per l'approvvigionamento di energetico.

Presentano arretramenti negli acquisti dall'estero quasi doppi rispetto alla media i prodotti della metallurgia e le macchine per impieghi speciali. Oltre all'effetto prezzo può aver pesato su questa dinamica la sensibile contrazione della domanda di investimenti e delle attività produttive nei settori dove questi prodotti trovano impiego.

Severamente ridimensionate dalle conseguenze crisi, le importazioni di autoveicoli sono risultate in flessione quasi del 30 per cento. Il Giappone rimane il primo fornitore dell'Ue, pur perdendo circa il 30 per cento del proprio peso negli ultimi sei anni, anche per effetto dei processi di delocalizzazione produttiva intra-area. Tuttavia, l'*automotive* è l'unico comparto che presenta una tendenza alla riduzione degli acquisti dall'area asiatica, sia per il contributo ancora piuttosto marginale della Cina alle dinamiche settoriali sia per l'ulteriore consolidamento del ruolo della Turchia come secondo fornitore dell'Ue.

Tra i settori di maggiore despecializzazione dell'Ue, i computer e gli apparecchi elettronici hanno subito un calo delle importazioni meno ampio della media, anche perché meno sensibili alle dinamiche dei prezzi. I paesi asiatici coprono poco meno dell'80 per cento degli acquisti e, in particolare, la Cina ha quasi raddoppiato la propria quota tra il 2003 e il 2009.

Nettamente più contenute della media anche le riduzioni nelle importazioni di prodotti del sistema moda. Essendo beni di consumo non durevoli, tali articoli sembrano risentire in misura meno accentuata dei cali della domanda di natura sistemica. L'area asiatica si mantiene il primo fornitore dell'Ue con percentuali che si avvicinano al 90 per cento per le

Tavola 2.11 - Importazioni settoriali dell'Unione europea a 27 e loro distribuzione per area geografica e principali paesi

Valori in milioni di euro, composizione percentuale sulle importazioni dal mondo

				Europa centro-orientale		Russia		Turchia		Paesi europei non Ue		Africa		Stati Uniti		America centro meridionale		Medio Oriente		Asia centrale e orientale		Cina		Giappone	
	Valori 2009	Var % 09/08	Tvma ^(a) 08/03	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009	2003	2009
Prodotti agricoli	40.282	-16,0	6,8	4,3	4,8	3,0	0,8	3,1	3,4	4,1	5,7	22,9	22,5	12,5	7,8	30,4	34,6	3,1	2,8	12,0	14,0	2,4	2,8	0,2	0,1
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	239.238	-35,6	19,3	24,4	29,2	23,6	28,5	0,2	0,2	16,2	14,4	22,7	25,6	0,9	1,3	4,4	5,8	15,8	14,8	3,6	5,5	0,4	0,2	0,0	0,0
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	51.383	-11,2	8,1	3,6	4,2	1,5	1,5	3,1	3,3	10,6	10,9	12,6	10,2	8,5	6,0	30,2	31,4	1,7	1,2	19,1	29,3	4,3	6,4	0,3	0,3
Prodotti tessili	16.467	-13,5	3,5	1,8	1,3	1,0	0,2	16,7	16,8	6,3	4,5	5,1	4,5	4,9	3,6	2,8	1,3	3,5	1,9	56,0	66,0	19,5	33,6	2,4	1,4
Articoli di abbigliamento	59.260	-4,0	6,7	2,4	1,8	0,2	0,0	17,4	12,1	1,5	1,1	14,2	9,0	0,7	0,6	0,7	0,5	1,0	0,4	60,0	74,9	25,1	44,8	0,1	0,1
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	20.022	-9,9	7,2	4,1	3,5	0,8	0,4	1,0	0,9	2,3	2,5	6,4	5,1	2,0	1,0	7,1	4,8	0,8	0,3	72,3	84,1	36,2	52,1	0,2	0,1
<i>Calzature</i>	12.432	-4,2	8,2	4,4	4,2	0,1	0,0	1,0	0,7	1,4	1,5	6,8	5,5	0,7	0,3	3,1	3,6	0,1	0,1	80,2	88,6	30,0	48,0	0,0	0,0
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	17.871	-20,9	4,1	11,3	11,3	7,9	7,5	1,0	1,8	17,8	15,2	7,2	5,2	16,8	14,4	11,9	15,3	0,7	0,7	20,7	32,5	7,9	17,7	1,1	0,9
Coke e prodotti petroliferi raffinati	43.674	-33,8	24,8	42,0	39,2	34,8	36,1	0,8	0,3	9,0	6,8	20,4	11,1	3,5	12,0	2,7	4,2	11,4	10,9	7,1	13,5	2,5	0,6	0,3	1,0
Sostanze e prodotti chimici	61.414	-21,9	9,2	7,0	7,3	5,4	5,8	1,4	1,5	17,7	15,3	3,4	3,6	30,1	24,5	4,1	6,1	4,9	6,7	28,3	33,1	5,2	8,9	9,5	7,6
Articoli farmaceutici, chimico-medicinale e botanici	47.147	10,8	7,6	0,1	0,1	0,0	0,0	0,3	0,5	35,1	41,1	0,2	0,2	45,7	36,8	0,8	1,3	1,6	1,5	12,7	14,0	3,8	4,9	4,6	3,1
Prodotti in gomma e materie plastiche	20.552	-16,5	9,4	1,3	2,5	0,4	1,0	5,4	7,2	14,2	10,8	1,8	1,6	18,1	13,7	1,9	1,8	3,6	4,0	51,6	58,2	20,5	27,3	11,0	7,4
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	9.516	-22,9	11,2	3,2	2,6	1,4	1,1	12,8	10,9	9,2	7,2	4,0	2,7	15,0	11,4	3,4	2,5	2,3	2,2	46,2	58,7	20,9	40,6	7,4	4,9
Prodotti della metallurgia	48.867	-45,1	15,5	20,1	18,6	15,3	12,6	2,9	3,5	19,8	22,7	13,3	9,4	6,3	7,9	14,0	12,1	1,6	1,6	12,2	19,0	2,2	6,2	2,1	2,7
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	23.190	-21,7	14,1	2,1	2,7	0,8	0,6	5,0	6,1	18,1	12,4	1,9	1,5	14,4	10,8	1,5	1,2	3,0	2,3	50,9	59,8	25,7	37,7	6,0	4,4
Computer, apparecchi elettronici e ottici	173.519	-15,7	4,7	0,2	0,3	0,1	0,1	1,0	0,9	4,8	4,8	0,5	0,6	19,0	11,4	2,1	2,3	1,5	1,0	69,0	78,1	22,0	43,2	12,8	7,4
Apparecchi elettrici	45.562	-15,6	7,8	0,7	1,5	0,3	0,4	3,5	5,5	10,0	10,4	3,0	3,0	15,4	11,5	1,9	1,8	0,9	1,1	61,9	64,0	30,0	41,2	13,9	7,2
Macchinari e apparecchi n.c.a.	63.192	-28,4	10,6	1,1	1,3	0,5	0,4	2,3	3,0	17,4	13,9	2,7	2,8	29,2	23,6	2,6	2,3	1,4	1,4	39,8	49,1	9,6	20,5	20,7	16,8
<i>Macchine di impiego generale</i>	47.282	-23,0	11,5	1,0	1,1	0,4	0,3	2,3	3,1	12,9	11,2	3,4	3,3	30,0	22,4	3,0	2,5	1,4	1,4	42,7	52,9	12,4	23,1	20,3	17,3
<i>Macchine per impieghi speciali</i>	15.910	-40,7	8,6	1,3	2,0	0,6	0,7	2,1	2,6	26,4	22,2	1,2	1,2	27,6	27,2	1,9	1,8	1,3	1,4	33,8	37,8	4,1	12,6	21,4	15,1
Mezzi di trasporto	94.026	-12,6	3,7	1,1	1,2	0,5	0,4	4,6	8,6	5,3	4,5	4,7	3,4	33,0	30,5	6,9	5,6	1,6	0,9	38,8	41,4	2,8	7,9	22,7	15,7
<i>Autoveicoli</i>	39.694	-28,9	7,1	0,6	1,6	0,3	0,3	9,7	18,7	3,8	3,3	4,4	5,7	17,7	11,2	4,4	6,8	0,2	0,4	57,8	51,5	1,1	5,1	41,1	29,7
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	54.332	5,0	0,6	1,5	1,0	0,7	0,5	0,7	1,2	6,4	5,4	5,0	1,7	45,1	44,6	8,9	4,7	2,7	1,2	23,8	34,0	4,2	9,9	8,1	5,5
Mobili	10.450	-15,3	12,9	4,1	4,3	1,2	0,7	4,8	5,2	10,0	6,3	7,5	2,6	3,8	1,7	4,7	2,4	1,1	0,7	60,5	79,8	28,1	53,0	1,1	0,4
Altri manufatti (esclusi i mobili)	40.112	-8,1	6,1	1,7	0,7	1,3	0,4	0,7	0,8	9,7	9,9	1,2	1,6	26,2	25,2	1,4	3,1	4,2	2,4	53,2	54,2	30,2	32,2	4,9	4,0
Energia elettrica, merci varie n.c.a.	73.929	-31,2	18,1	8,1	7,9	6,8	7,0	0,5	0,4	10,0	8,8	1,4	1,9	30,2	20,6	1,6	1,6	1,8	1,2	11,8	8,5	2,4	3,1	3,9	1,5
Totale	1.199.673	-23,3	10,8	7,8	10,0	6,6	8,6	2,9	3,0	11,3	11,1	8,5	8,8	16,8	12,9	6,0	6,3	4,5	4,6	35,4	38,0	11,3	17,9	7,7	4,6

(a) Tasso di variazione medio annuo.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat-Comext

calzature. Tra gli altri paesi solo la Turchia conserva quote apprezzabili nei prodotti tessili e nell'abbigliamento, mentre si è assottigliata la quota di mercato che detenevano i paesi africani.

Gli unici settori che mostrano valori importati crescenti e con ritmi superiori rispetto alle rispettive tendenze di medio periodo sono gli articoli farmaceutici e gli altri mezzi di trasporto. Se i primi sono molto influenzati da consistenti scambi infrasettoriali tra multinazionali che operano tra Unione europea, Stati Uniti e Paesi europei non Ue, sui secondi possono aver influito le consegne di prodotti commissionati dall'Ue prima che la crisi avesse inizio.

La Cina si conferma anche nel 2009 primo fornitore internazionale dell'Unione europea, incrementando la propria quota, anche per effetto di un minor coinvolgimento nella crisi mondiale. Se le economie più mature non sono ancora state sostituite dal gigante asiatico in alcuni settori dove hanno ancora un ruolo rilevante la qualità del prodotto, la sua differenziazione e le avanzate tecniche produttive per ottenere tali caratteristiche, oltre agli ormai affermati prodotti Ict, esistono altri importanti segnali delle potenzialità di crescita cinesi in settori a medio-alto contenuto tecnologico. Tra questi vale la pena notare l'avanzamento compiuto nelle macchine di impiego generale, un altro dei settori in cui negli ultimi sei anni la Cina, anche sfruttando gli *spillover* generati dai processi di internazionalizzazione produttiva, ha raddoppiato la propria quota nelle importazioni dell'Ue, sorpassando gli Stati Uniti.

2.5 Gli investimenti diretti esteri in uscita e in entrata

Dopo i livelli record raggiunti nel 2007, nel 2008⁸ le multinazionali dell'Unione europea hanno drasticamente ridotto le proprie attività di internazionalizzazione attuate tramite integrazione produttiva e flussi di capitali all'estero. Infatti, tra le conseguenze della recessione si è verificato un sensibile peggioramento delle condizioni patrimoniali delle imprese che sono andate incontro a una compressione dei profitti, alla flessione degli utili da reinvestire e a forti limitazioni nell'accesso a nuovi finanziamenti sia nel mercato del credito sia in quello azionario. Tutto ciò oltre a scoraggiare nuovi progetti ha in qualche caso reso necessario anche il rimpatrio di capitali investiti in precedenza.

Non tutte le destinazioni di flussi di Ide sono state colpite in uguale misura. Gli Stati Uniti rimangono in modo netto il principale target delle decisioni di investimento dell'Ue, ma l'entità dell'impegno è in sensibile riduzione. Infatti, nonostante il settore alimentare del paese nordamericano sia stato oggetto della più rilevante operazione di fusione e acquisizione del 2008, settori come il finanziario che nel passato avevano sostenuto i flussi dell'Ue hanno attualmente perso parte della loro capacità attrattiva.

Secondi in termini di flussi ricevuti, nel 2008 l'Asia centro-orientale ha visto ampliare la propria quota tra le destinazioni. Gli Ide verso tali paesi hanno fatto registrare una crescente diversificazione geografica: infatti, a fronte di un aumento complessivo dei capitali in ingresso, le tre principali economie dell'area hanno ricevuto un ammontare più contenuto di investimenti, che invece hanno raggiunto in misura superiore i paesi Asean.

In controtendenza rispetto all'andamento complessivo, gli afflussi di capitali verso l'Est europeo e la Russia si sono mossi verso una netta espansione. La prossimità geografica e gli accordi commerciali nei settori dell'energia e delle materie prime minerarie hanno fornito un incentivo ai movimenti di capitali verso l'area.

In progressione anche gli Ide verso il Medio Oriente e i paesi del nord Africa. Nel caso di questi ultimi può aver inciso sul risultato l'acquisizione da parte una multinazionale europea delle costruzioni di un gruppo egiziano operante nello stesso settore.

8 I dati ufficiali disponibili per i flussi di Ide dell'Ue si fermano al 2008.

Tavola 2.12 - IDE dell'Unione europea: distribuzione geografica
Valori in milioni di euro

	Ue27								
	2005				2008				
	FLUSSI				CONSISTENZE				
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	
	Valori	Peso ⁽¹⁾	Valori	Peso ⁽¹⁾	Valori	Peso ⁽¹⁾	Valori	Peso ⁽¹⁾	
Europa Centrale e Orientale ⁽²⁾	16.669	16.372	22.122	32.207	45.745	1,9	91.955	2,8	
	<i>Russia</i>	9.734	11.308	17.171	25.561	32.889	1,4	91.955	2,8
Candidati Ue ⁽³⁾	5.565	17.071	18.320	8.524	31.732	1,3	65.690	2,0	
Paesi europei non Ue ⁽⁴⁾	75.170	27.060	48.804	40.199	350.400	14,4	525.649	16,2	
Africa Settentrionale	1.029	4.509	4.612	14.704	23.968	1,0	47.169	1,5	
Altri paesi africani	15.263	7.182	13.332	3.843	92.710	3,8	105.973	3,3	
America Settentrionale	48.392	135.811	198.658	129.277	938.759	38,7	1.198.155	36,8	
	<i>Stati Uniti</i>	36.525	104.712	168.891	121.442	844.627	34,8	1.058.052	32,5
America Centro Meridionale	13.038	16.834	25.206	14.391	210.262	8,7	276.681	8,5	
	<i>Brasile</i>	8.435	5.416	14.332	-1.061	74.061	3,1	112.520	3,5
Medio Oriente	3.459	3.921	8.667	23.096	25.796	1,1	48.410	1,5	
Asia Centrale e Orientale	39.170	24.629	45.213	47.012	343.453	14,2	413.208	12,7	
	<i>Cina</i>	6.137	6.693	6.585	4.734	27.514	1,1	47.285	1,5
	<i>Giappone</i>	12.328	-1.642	10.318	5.930	90.268	3,7	76.069	2,3
	<i>India</i>	2.546	2.390	4.019	3.272	10.579	0,4	19.362	0,6
	<i>Asean ⁽⁵⁾</i>	4.772	12.550	13.905	18.624	83.733	3,5	126.849	3,9
Oceania	-1.026	7.184	9.083	14.224	59.854	2,5	66.907	2,1	
Totale	239.454	313.004	530.738	347.658	2.426.226		3.252.907		
Var. %	-	30,7	69,6	-34,5					

(1) Percentuale sullo stock mondiale al netto dei flussi intra-Ue. Per il 2008 i dati di stock non sono disponibili per tutti i paesi.

(2) Albania, Bielorussia, Russia, Ucraina.

(3) Croazia, Macedonia, Turchia.

(4) Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

In generale, quindi nel 2008 gli Ide in uscita dall'Ue si sono riorientati prevalentemente verso aree le cui economie sembravano potersi mantenere immuni dagli effetti recessivi della crisi finanziaria e garantire quindi una migliore prospettiva di redditività ai progetti di investimento intrapresi.

Nel 2008 gli investimenti diretti esteri in ingresso nell'Unione europea hanno registrato un arretramento ancora più marcato rispetto a quelli in uscita. Gran parte dei paesi dell'Ue, infatti, sono rimasti precocemente coinvolti in dinamiche recessive, riducendo così l'attrattiva complessiva dell'area per gli investitori internazionali. In questo calo può avere giocato un ruolo anche l'instabilità dei mercati finanziari di alcuni dei nuovi membri Ue, che hanno visto una forte caduta nell'afflusso di capitali dall'estero.

Nel 2008 solo dai paesi del Medio Oriente è emerso un flusso di capitali verso l'Ue in significativa espansione rispetto al 2007. Grazie ai proventi della vendita di petrolio, nell'area mediorientale si sono costituiti diversi fondi sovrani che hanno continuato a cercare opportunità di investimento all'estero, fornendo i propri capitali anche per consentire il salvataggio di istituzioni finanziarie con problemi di liquidità.

Gli Ide dal Medio Oriente sono stati secondi in valore solo a quelli dell'America settentrionale, tradizionalmente principale fonte di capitali in ingresso nell'Ue. I fallimenti e le crisi di insolvenza che hanno investito il sistema finanziario americano hanno determinato una caduta degli Ide dagli Stati Uniti di dimensione superiore alla media. Sebbene dagli Stati Uniti si siano originate alcune operazioni di fusione e acquisizione, il loro numero e l'entità dei capitali coinvolti si sono decisamente ridimensionati rispetto agli anni precedenti il 2008.

Tavola 2.13 - IDE nell'Unione europea: provenienza geografica
Valori in milioni di euro

	Ue27								
	FLUSSI				CONSISTENZE				
	2005	2006	2007	2008	2005		2008		
				Valori	Peso ⁽¹⁾	Valori	Peso ⁽¹⁾		
Europa Centrale e Orientale ⁽²⁾	3.080	1.681	10.303	2.942	14.591	0,8	28.423	1,2	
	<i>Russia</i>	2.832	1.515	9.899	2.327	12.117	0,7	28.423	1,2
Candidati Ue ⁽³⁾	538	-321	606	-354	7.431	0,4	5.913	0,2	
Paesi europei non Ue ⁽⁴⁾	22.492	29.465	41.421	14.018	303.979	16,6	407.671	16,8	
Africa Settentrionale	131	378	156	3.834	3.517	0,2	7.606	0,3	
Altri paesi africani	1.086	1.423	4.641	2.202	15.594	0,8	17.260	0,7	
America Settentrionale	75.112	85.396	190.492	65.765	936.955	51,1	1.151.349	47,5	
	<i>Stati Uniti</i>	67.153	74.115	183.547	50.458	874.848	47,7	1.046.157	43,2
America Centro Meridionale	4.785	2.933	28.133	14.442	31.050	1,7	82.243	3,4	
	<i>Brasile</i>	2.924	1.510	24.655	10.692	8.119	0,4	42.101	1,7
Medio Oriente	2.070	10.531	3.586	64.574	20.831	1,1	45.093	1,9	
Asia Centrale e Orientale	-2.253	23.966	35.381	18.879	140.388	7,7	210.303	8,7	
	<i>Cina</i>	-103	2.186	759	-69	1.211	0,1	13.862	0,6
	<i>Giappone</i>	-4.172	15.979	17.783	7.218	78.232	4,3	116.927	4,8
	<i>India</i>	548	487	1.003	3.690	2.502	0,1	6.958	0,3
	<i>Asean ⁽⁵⁾</i>	-1.132	4.797	12.310	2.637	29.738	1,6	43.972	1,8
Oceania	5.326	6.980	6.673	-1.313	23.195	1,3	21.921	0,9	
Totale	129.167	228.954	411.373	198.693	1.835.136		2.421.435		
Variazioni	-	77,3	79,7	-51,7					

(1) Percentuale sullo stock mondiale al netto dei flussi intra-Ue. Per il 2008 i dati di stock non sono disponibili per tutti i paesi.

(2) Albania, Bielorussia, Russia, Ucraina.

(3) Croazia, Macedonia, Turchia.

(4) Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

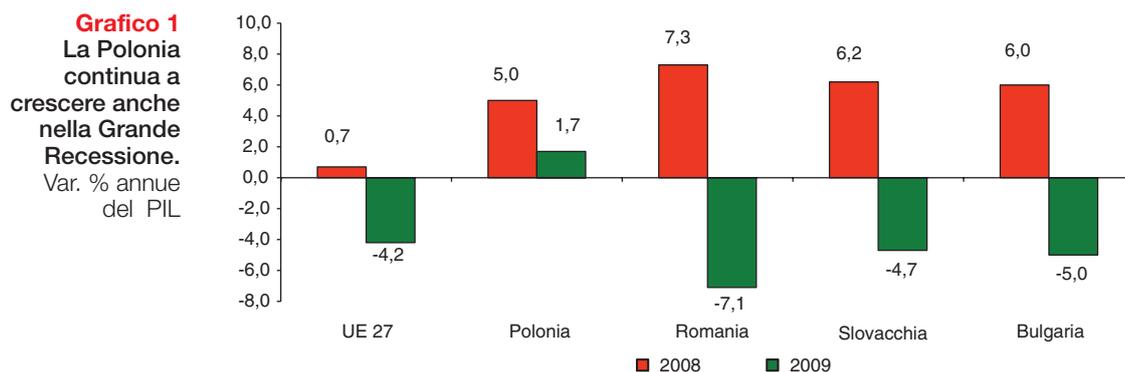
In decisa flessione anche gli Ide provenienti dalla quasi totalità delle economie emergenti e addirittura dei disinvestimenti netti sono stati decisi dalle imprese multinazionali cinesi, dell'Oceania e dei Candidati Ue. Segnali in direzione opposta provengono solo dai paesi del nord Africa e dall'India, ma potrebbero essere la conseguenza di singole operazioni finanziarie piuttosto che di una sistematica strategia di investimenti verso l'Unione europea.

La crescita della Polonia prosegue ininterrotta durante la Grande Recessione

di Roberta Mosca*

La crisi economica del 2009 si è contraddistinta, rispetto ad analoghi episodi del passato, per la sincronizzazione ed estensione a livello mondiale. Per effetto di mercati finanziari fortemente integrati e dei meccanismi di trasmissione internazionale degli shock economici, pressoché tutti i paesi del mondo hanno risentito delle difficili condizioni economiche congiunturali, mostrando un netto peggioramento nei dati di *performance* e crescita.

Nell'ambito dell'Unione Europea, già caratterizzata ben prima dello scoppio della crisi da tassi di crescita modesti, la Polonia è risultata l'unico paese che nel 2009 ha continuato a muoversi lungo un trend positivo, incrementando la produzione lorda. Dal grafico sottostante, si evince come la Polonia (che già cresceva a ritmi maggiori della media UE nel 2008) abbia registrato un +1,7 per cento del PIL l'anno scorso, dato questo che non solo sopravanza quello medio dell'Unione, ma risulta di gran lunga migliore anche in confronto ad altri paesi dell'Est Europa, che pure mostravano tassi di crescita elevati nel periodo precedente. In virtù di queste dinamiche relative, il PIL pro-capite polacco è passato dal 51 per cento al 54,3 per cento di quello dell'UE a 15¹.



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

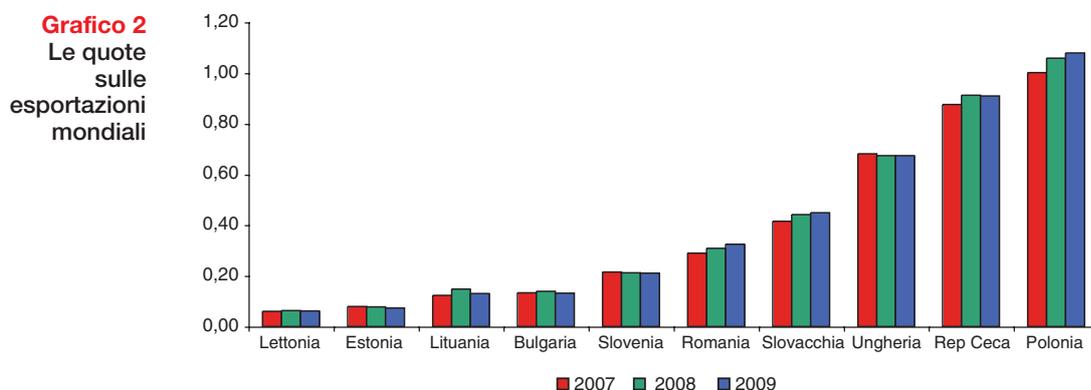
Il contagio della crisi globale al sistema finanziario polacco è stato evitato grazie alla presenza di un sistema bancario locale sano, stabile, poco esposto ai c.d. titoli tossici e grazie ad una situazione debitoria tutto sommato sostenibile da parte di imprese e famiglie. Dal punto di vista dell'economia reale, invece, il deterioramento delle condizioni economiche

* Fondazione Manlio Masi - ICE

¹ Commissione Europea, *European Economic Forecast - Spring 2010*

nei principali mercati di sbocco della Polonia (*in primis* Germania e Italia) ha inevitabilmente trascinato al ribasso le esportazioni, ma la crescita del PIL ha potuto beneficiare di un mercato interno ampio e vivace, che si è caratterizzato per la tenuta dei consumi delle famiglie. Secondo l'Eurostat, oltre a Germania e Austria, la Polonia è l'unico paese in cui la dinamica delle spese private per consumi è stata positiva nel 2009 (+2,3 per cento). D'altro canto, lo stesso mercato del lavoro ha mostrato una buona tenuta, con un aumento del tasso di disoccupazione decisamente contenuto, nel confronto con le dinamiche registrate in Europa (circa un punto percentuale sul 2008, contro una media dell'UE a 27 pari al doppio). Questo dato si ricollega all'andamento della produzione industriale che, in Polonia, ha registrato la *performance* migliore sullo scacchiere europeo, contraendosi del 3,7 per cento, a fronte di tassi negativi a due cifre che hanno caratterizzato quasi tutte le economie del continente.

Similmente, dal punto di vista della proiezione internazionale, la Polonia ha mostrato una discreta capacità di tenuta, subendo una riduzione delle vendite estere di beni inferiore alla contrazione del commercio mondiale (anche per effetto della valuta debole), cosicché la quota di mercato ha proseguito lungo un trend crescente, mentre altri paesi dell'Europa orientale subivano una pesante battuta d'arresto (grafico 2)



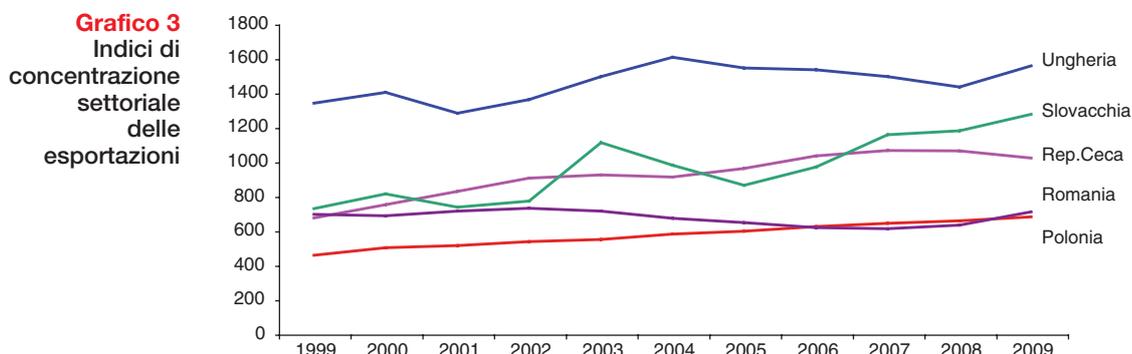
Fonte: elaborazioni su dati OMC

Alla base della dinamica osservata sui mercati esteri, sembrano potersi scorgere le peculiarità del modello di esportazione della Polonia dal punto di vista settoriale. A differenza dei principali esportatori dell'Est, infatti, la struttura delle esportazioni polacche risulta significativamente diversificata, anche se il grado di specializzazione è costantemente aumentato nell'ultimo decennio (grafico 3)². Questo fattore ha probabilmente contribuito ad attenuare gli effetti negativi della crisi sulle vendite estere³, senza dimenticare la buona *performance* evidenziata dal comparto ICT, le cui esportazioni verso Regno Unito, Paesi Bassi, Ungheria e Italia sono aumentate con tassi a due cifre.

La Polonia sembra, dunque, aver superato sostanzialmente indenne uno dei periodi più critici dell'economia mondiale. Questa capacità di tenuta è

² La concentrazione settoriale è misurata con l'indice di Herfindahl-Hirschmann, che è pari alla somma dei quadrati dei pesi di ciascun settore sulle esportazioni del paese considerato.

³ L'Ungheria, ad esempio, è stata svantaggiata dalla sua forte specializzazione nei settori dell'elettronica e dell'auto, che insieme contano per il 43% circa dei flussi nazionali.



Fonte: elaborazioni su dati GTI

in parte dovuta alla stabilità economica che il paese ha saputo conquistarsi, durante il periodo di transizione all'economia di mercato, evitando squilibri eccessivi nelle finanze, ma la costruzione di fondamenta solide per il processo di crescita e di *catching up* con le economie più avanzate dell'Unione ha potuto beneficiare anche di un supporto di origine esterna, che ha assunto diverse forme. Innanzitutto, la Polonia è destinataria di un cospicuo flusso di denaro erogato da Bruxelles, tramite i Fondi Strutturali⁴, e molti le riconoscono il merito di aver saputo impiegare profittevolmente questi fondi in investimenti produttivi. In secondo luogo, alle prime avvisaglie di crisi internazionale, la Polonia ha chiesto ed ottenuto di accedere alla *Flexible Credit Line*, gestita dal Fondo Monetario e concessa solo ai paesi ritenuti virtuosi e con politiche macroeconomiche solide (tra cui anche il Messico), per proteggerli dal contagio della stretta creditizia e della crisi nel commercio mondiale.

Infine, un terzo canale esterno di iniezione di capitali ha contribuito alla *performance* economica locale, vale a dire gli investimenti diretti dall'estero, che, notoriamente, hanno un impatto sulla crescita dei paesi ospiti che si esplica attraverso molteplici meccanismi: dagli *spillover* di conoscenze tecnologiche e manageriali, all'effetto pro-competitivo che spinge fuori dal mercato le imprese inefficienti, innalzando la produttività media, senza dimenticare i *backward and forward linkages* che si traducono in un significativo aumento della domanda rivolta a produttori e fornitori locali. Indubbiamente, la stabilità economica mostrata dal paese ha contribuito a farne una destinazione privilegiata degli investimenti internazionali, anche e soprattutto nel contesto d'incertezza e crisi manifestatosi nell'ultimo biennio. Secondo l'istituto nazionale di statistica polacco, sul territorio del paese sono dislocate 21.092 entità economiche con partecipazione di capitale straniero, le quali nel complesso pesano per il 16 per cento dell'occupazione e ricavano circa il 22 per cento del loro fatturato dalle esportazioni. Lo stock di IDE in entrata nel paese ha ormai superato il 30 per cento del PIL, contribuendo significativamente alle dinamiche e ai risultati economici locali.

Il quadro positivo appena delineato non deve, tuttavia, nascondere i persistenti elementi di debolezza dell'economia polacca, sui quali occorre intervenire attivamente per concludere il processo di convergenza ed

4 I Fondi UE 2007-2013 destinati alla Polonia superano gli 80 miliardi di euro.

avviarsi con serenità verso la data fatidica dell'ingresso nell'eurozona. Da un lato, il sistema delle infrastrutture è ancora arretrato e richiede un credibile impegno di modernizzazione, dall'altro, i conti pubblici necessitano di una correzione di rotta per centrare l'obiettivo di un rapporto deficit/PIL inferiore al 3 per cento.

Attualmente, nonostante le turbolenze create dalla crisi greca e il drammatico incidente aereo che ha decimato la classe dirigente locale, le prospettive per quest'economia restano ottimistiche, soprattutto se, a livello mondiale, si riprenderanno i flussi di IDE (visto che il paese ne attira molti). Sia il FMI, sia la Commissione Europea, prevedono per l'anno in corso un ritmo di crescita del 2,7 per cento in Polonia, dato che può sembrare contenuto se confrontato con la vivace dinamica attesa nei paesi emergenti, ma che sicuramente è la migliore *performance* tra quelle che si osserveranno nei paesi europei.

Le politiche commerciali

Redatto da
Stefania Paladini
(ICE - Area Studi,
Ricerche e
Statistiche).
Supervisione di
Lucia Tajoli,
(Politecnico
di Milano)

Il processo di liberalizzazione e regolamentazione multilaterale presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc), nell'ambito della *Doha Development Agenda*, ha fatto registrare un altro anno di impasse, che neppure le forti pressioni a favore di una liberalizzazione degli scambi internazionali come risposta alla crisi economica e finanziaria sono riuscite a sbloccare. Purtroppo le preoccupazioni dei vari governi sull'andamento della congiuntura, continuate durante il 2009 e i primi mesi del 2010, hanno distratto l'attenzione dai temi del Doha Round, sebbene sia stato ricordato varie volte, in particolare dal Direttore Generale dell'Omc Pascal Lamy, che la positiva conclusione del round negoziale sarebbe stata un modo efficace per rilanciare l'economia mondiale. Nel corso dell'anno passato non ci sono stati avanzamenti sostanziali nei negoziati e, dunque, appare irrealistico il raggiungimento di un accordo in tempi brevi. I temi su cui l'accordo appare lontano continuano ad essere sia quello agricolo che quello sugli scambi di beni non agricoli. In entrambi i casi si osserva una contrapposizione tra paesi avanzati e paesi emergenti o in via di sviluppo. Nel settore agricolo esistono alcune aree di parziale accordo, ma sui sostegni interni ci sono ancora molti punti aperti. Per quanto riguarda i beni non agricoli, la distanza nei livelli tariffari tra paesi avanzati ed emergenti rende difficile trovare un accordo su modalità ed entità dei tagli da effettuare. In questo contesto, i negoziati sui servizi procedono a rilento, condizionati dall'andamento degli altri settori.

Nonostante questa impasse e le critiche mosse all'Omc per l'incapacità di sbloccare questi negoziati, l'Organizzazione ha certamente avuto un ruolo importante nel corso dell'anno passato nel limitare le pressioni protezionistiche. Infatti, nonostante i timori che circolavano, nel corso del 2009 non sembra che ci sia stato un ricorso generalizzato a misure di protezione da parte dei governi. Alcuni paesi hanno messo in atto una serie di misure almeno in parte restrittive, ma senza creare un trend veramente allarmante; in più, il numero di misure ha già cominciato a scendere nei primi mesi del 2010. L'Omc, insieme a Unctad e Ocse, ha monitorato da vicino le misure che possono limitare l'accesso al mercato messe in atto dai paesi e ha redatto una serie di rapporti periodici con l'indicazione delle misure adottate. Questo stretto monitoraggio, insieme con gli allarmi sulle ricadute negative del protezionismo sollevati da più parti, sembrano avere almeno in parte funzionato.

Occorre comunque segnalare che tra le misure messe in atto da alcuni paesi ve ne sono alcune di restrizione dell'export e di ostacolo agli investimenti diretti che possono essere particolarmente distorsive. Non è poi ancora completamente chiaro l'impatto di alcuni programmi di sostegno alle imprese istituiti dai governi durante la crisi, non esplicitamente protezionistici, ma potenzialmente lesivi per gli scambi internazionali. Inoltre, l'allarme protezionismo non risulta completamente cessato, dato che alcuni problemi potrebbero nascere proprio dallo smantellamento delle misure impiegate in vari settori: le imprese ancora in difficoltà e senza sostegno potrebbero far crescere le richieste di chiusura dei mercati. Anche il persistere della disoccupazione in molti paesi potrebbe far rialzare le pressioni protezionistiche.

Nel complesso, comunque, il temuto ricorso al protezionismo per il momento non vi è stato, se non in misura molto limitata. Questo fatto risulta confermato oltre che dal contenuto utilizzo di misure protezionistiche rilevate dalle organizzazioni internazionali, anche da

alcuni studi che indicano che la caduta degli scambi internazionali non sembra possa essere attribuita a questo, e che non rilevano un particolare aumento degli indicatori, anche indiretti, che misurano le barriere tra mercati.

La crisi economica non ha poi fermato la tendenza in atto da alcuni anni che ha portato al rapido aumento degli accordi bilaterali e regionali tra paesi. All'inizio del 2010 il numero dei trattati notificati all'Omc era arrivato a 462, il novanta per cento dei quali rappresentato da aree di libero scambio. Diversi fattori hanno contribuito a questa crescita, nessuno dei quali è venuto meno nell'anno passato. Prima di tutto, la paralisi del Doha Round ha spinto i paesi verso la strada degli accordi preferenziali anziché multilaterali. Questa tendenza può essere stata accentuata dal rallentamento degli scambi internazionali, che ha messo molti paesi davanti alla necessità di cercare di aprire nuovi mercati per le proprie imprese in tempi più brevi di quelli normalmente necessari per le negoziazioni multilaterali. Altri fattori a favore degli accordi preferenziali possono essere stati 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. Anche queste pressioni possono essere state accresciute dalla caduta degli scambi a livello globale. Tuttavia, 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, rimangono validi i timori che 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.

L'area più dinamica nel siglare accordi commerciali è stata ancora una volta l'Asia-Pacifico, ma nessuna parte del mondo è stata immune da questa tendenza. La Cina in particolare ha firmato accordi in varie parti del mondo e nel 2009 ha concluso i negoziati con il gruppo dei sei paesi fondatori dell'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. Anche l'Africa sub-sahariana, che rimane ancora fuori dalla maggior parte degli accordi commerciali preferenziali, nel 2009 ha visto crescere l'interesse per questo tipo di accordi. Da parte sua, l'Unione europea, da sempre molto attiva in questo campo, ha continuato una serie di negoziazioni già in atto. Di particolare rilievo per l'Ue risultano i negoziati di partenariato economico con i Paesi Acp, che hanno continuato il loro iter, anche se alcuni disaccordi ne ritardano la conclusione. Anche l'accordo con la Corea del Sud sembra avviato a conclusione, nonostante le difficoltà registrate nel corso dei negoziati. Infine, l'Ue è stata attiva anche verso l'area mediterranea, con la firma prevista di accordi di associazione con alcuni paesi.

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

Il processo di liberalizzazione e regolamentazione multilaterale presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc), nell'ambito della *Doha Development Agenda*,¹ ha fatto registrare un altro anno di impasse, che il vertice di dicembre 2009 non ha contribuito a sbloccare.

Nonostante le dichiarazioni in tal senso dei membri del G-20 a Pittsburg a dicembre 2009, sembra ormai irrealistico il raggiungimento di un accordo a fine 2010, in una scadenza che ormai continua ad essere rimandata.

Il 2009 non ha visto alcun avanzamento sostanziale, con l'ultima versione delle proposte che risale al 2008. Infatti, i pacchetti ancora ad oggi sul tavolo negoziale sono le revisioni, apportate a dicembre 2008, di proposte inizialmente fatte circolare a luglio 2007 e successivamente modificate a febbraio, maggio e luglio 2008, integrando alcune delle osservazioni emerse dal meeting di Ginevra di luglio 2008. In quel meeting, dove tutti i partecipanti erano arrivati con aspettative risultate poi troppo ottimistiche, il Doha Round è stato più che mai vicino ad una positiva risoluzione, per poi arenarsi a fronte di contrasti insanabili, particolarmente sull'agricoltura e sui diritti speciali di salvaguardia. I tentativi di convocare un meeting generale a dicembre 2008 per la discussione preliminare sulle *modalities*² sono sfumati, dato che si è riconosciuta l'impossibilità di arrivare nemmeno ad un accordo di massima.

Delle vie alternative per uscire dallo stallo dei negoziati sono stati gli incontri “*stocktaking*” di marzo 2010³, volti soprattutto a dare un segnale forte in senso di volontà politica a concludere positivamente i negoziati, e il recente “*cocktail approach*”⁴ proposto da Lamy a maggio 2010. In queste occasioni il segretario generale dell'OMC ha dialogato separatamente con i diversi gruppi di interesse, facendo il punto della situazione e cercando di rilanciare il dialogo sui differenti tavoli. È stato inoltre ribadito con forza il ruolo giocato dall'Omc durante la crisi globale, e che ha impedito il ritorno ad un protezionismo in piena regola come quello visto negli anni trenta.

Una serie di incontri è stata inserita in agenda, per tentare di fare avanzare le differenti negoziazioni. Per l'**agricoltura**⁵, il testo di base del dicembre 2008 contiene tre aree o “pilastri” fondamentali – il sostegno interno, l'accesso al mercato e i sussidi all'esportazione. Per quel che concerne il **sostegno interno**,⁶ i paesi si collocheranno in tre bande a seconda dell'ammontare della propria Misura di Sostegno interno distorsivo (dato dalla somma di scatola gialla, scatola blu e clausola *de minimis*)⁷ da sottoporre a percentuali di riduzioni

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

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

3 Per gli specifici contenuti si veda: http://www.wto.org/english/news_e/news10_e/tnc_dg_stat_22mar10_e.htm

4 Come espresso in dettaglio in http://www.wto.org/english/news_e/news10_e/tnc_chair_report_04may10_e.htm

5 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.

6 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.

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

progressivamente più alte. Le ultime modifiche hanno una maggiore flessibilità, che è stata introdotta per i paesi più vulnerabili.

Immutati rimangono 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 Giappone del 70 e il resto dei paesi del 55 per cento. Stessa sorte sembrano dover subire i tagli alla scatola gialla, con Ue, Usa, Giappone, e altri Paesi sviluppati che dovranno implementare riduzioni rispettivamente del 70, 60 e del 45 per cento.

Minori cambiamenti hanno interessato i pagamenti contenuti nella clausola *de minimis* – *sussidi che riguardano quantità minime e al momento al 5% per i paesi sviluppati e 10% 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**, le tariffe saranno ridotte utilizzando una formula che prevede tagli più elevati in 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 fasce⁸. I paesi in via di sviluppo invece dovranno implementare riduzioni che restano pari ai due terzi di quanto deciso per i paesi sviluppati. Alcune eccezioni sono previste anche per i paesi membri di recente accesso, proprio in virtù degli obblighi di riduzione tariffaria da loro già intrapresi per entrare a far parte dell'Omc.

Sul tema dei prodotti sensibili⁹ 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 speciale salvaguardia¹⁰ 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 sviluppati, di tutte le forme di sussidio alle esportazione. Restano da definire alcuni dettagli sulle regole che disciplinano crediti alle esportazioni¹¹ e aiuti alimentari¹², e la questione, di rilievo notevole per l'Italia, delle Indicazioni Geografiche.¹³ Centodieci membri hanno presentato una richiesta per una più estesa tutela della indicazione geografica per vini e bevande alcoliche, tuttora in discussione.

8 Secondo questo meccanismo: le tariffe superiori al 75 per cento saranno sottoposte a tagli del 70 per cento; mentre una riduzione del 64 per cento è prevista per la banda tra il 50 e il 75; del 57 per cento per quella tra il 20-50 ed infine del 50 per cento per quella tra 0-20

9 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.

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

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

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

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

Il negoziato per l'**accesso al mercato dei prodotti non agricoli** (*Non Agricultural Market Access*, o NAMA)¹⁴ è rimasto, come in precedenza, uno dei maggiormente problematici. Le divergenze tra le parti in causa permangono immutate, con i paesi in via di sviluppo che criticano le eccessive richieste di liberalizzazione e le economie avanzate che chiedono livelli di apertura tali da rappresentare una contropartita per l'aumento nell'accesso ai loro mercati per i prodotti agricoli. Le differenti strutture tariffarie riflettono questi disaccordi, con i Pvs in generale caratterizzati da livelli tariffari medi piuttosto elevati, mentre 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 ridotte e molto vicine a quelle consolidate, e questo spiega, almeno in parte, la lentezza con cui si procede su questo tavolo negoziale.

La piattaforma negoziale confermata anche nell'ultima revisione di dicembre 2008 prevede l'utilizzo di una formula svizzera¹⁵ con qualche lieve modifica apportata ai coefficienti, che resterebbero comunque differenziati tra paesi sviluppati ed in via di sviluppo. Per i primi il 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 considerati come maggiormente arretrati¹⁶ sono esclusi dal taglio delle tariffe, anche se permangono insolite le profonde divisioni sul principio del *less than full reciprocity*¹⁷ a favore dei Pvs nell'implementazione degli accordi e sul parallelismo nelle concessioni fra i negoziati agricoli e NAMA.

Qualche iniziale novità si è registrata nell'ambito del negoziato sul processo di liberalizzazione dei servizi che, malgrado la grande importanza economica e l'interesse condiviso da molti paesi a una loro maggiore liberalizzazione, è sempre restato più o meno sottotono durante tutto il *Doha Round*. Il contenuto delle proposte iniziali era infatti stato giudicato insoddisfacente, in quanto la liberalizzazione prevista era a livelli considerati minimali. Come risultato, non tutti i paesi membri si erano impegnati effettivamente nei negoziati, e a fine 2008 ancora solo 71 paesi avevano presentato le offerte iniziali e appena 31 avevano presentato quelle riviste. 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. Ad aprile 2010, è stata avviata la revisione dell'ultimo *draft* sulle esclusioni previste per i paesi meno sviluppati.

Come previsto, le trattative non si sono concluse entro il 2009, allo stesso modo in cui altre scadenze erano già saltate (il Round avrebbe dovuto originariamente chiudersi già nel 2004).

Sebbene la rielezione nel 2009 di Lamy alla Direzione Generale dell'Omc¹⁸ abbia assicurato continuità al processo negoziale, ci sono tutta una serie di fattori che lasciano presumere che

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

¹⁵ Formula di riduzione tariffaria che si propone sia di abbassare il livello delle tariffe sia di ridurre la variabilità. È congegnata in modo da assicurare un ridimensionamento delle tariffe, prodotto per prodotto, proporzionale al valore iniziale delle tariffe stesse. La formula svizzera (*Swiss Formula*) nella sua formulazione più semplice è data dalla seguente espressione: $T_1 = (A \cdot T_0) / (A + T_0)$; 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.

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

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

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

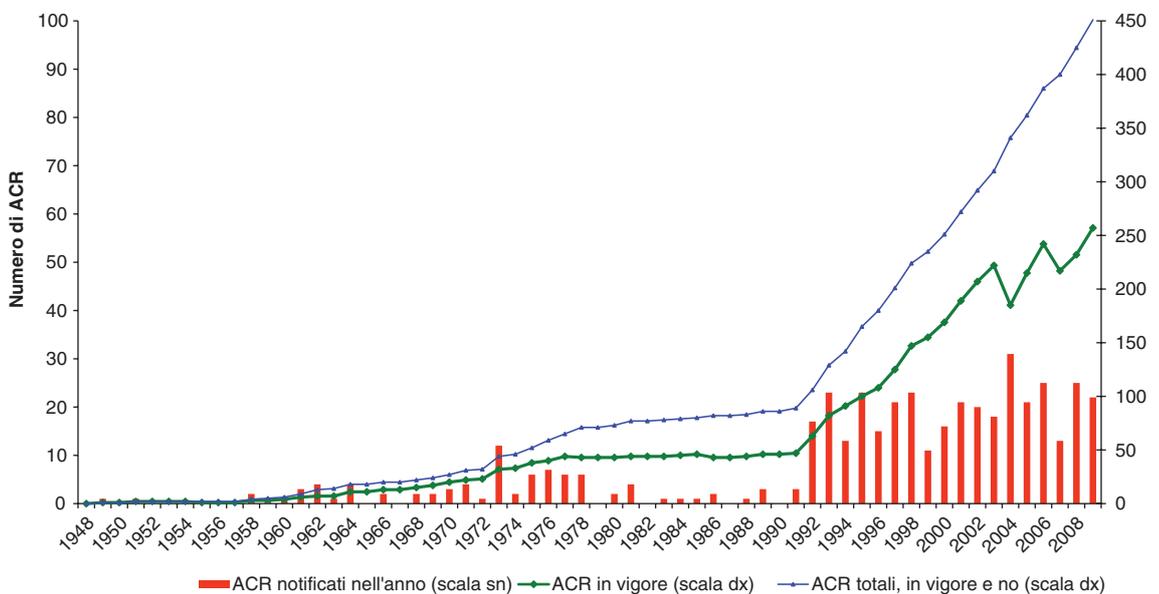
la fase di stallo si potrebbe protrarre indefinitamente e nessuna nuova data per la conclusione è stata ad oggi avanzata.

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

3.2 Gli accordi preferenziali delle diverse aree geografiche; oltre il Doha Round

Anche nel 2009 e nel 2010 la crescita degli accordi preferenziali bilaterali e regionali è continuata a passo sostenuto, nonostante la crisi finanziaria globale abbia provocato l'introduzione di alcune misure protezionistiche e di ritorsioni da parte di alcuni paesi.

Grafico 3.1
Accordi Commerciali Regionali (ACR) notificati all'Omc. Fino al marzo 2010



Fonte: elaborazione ICE su dati OMC

Il numero dei *Preferential Trade Agreements* (PTA), che includono sia gli accordi di libero scambio che altre forme di cooperazione economica come le unioni tariffarie, conclusi nel periodo 2000-2009, ammonta a più della metà di tutti quelli conclusi nel secolo precedente¹⁹. A febbraio 2010 il numero dei trattati notificati all'Omc era salito a 462²⁰, il novanta per cento dei quali rappresentato da aree di libero scambio.

Le ragioni di questo fenomeno possono essere sostanzialmente ricondotte a tre. La prima è senza dubbio la paralisi del Doha Round, che non ha dato segni di miglioramento negli ultimi due anni. La seconda è quello che è stato definito "effetto competizione", e che mira ad aumentare il peso di un'area o di singoli paesi rispetto ai concorrenti. Infine c'è il cosiddetto "effetto domino", nel quale la creazione di blocchi commerciali incentiva fortemente i paesi a farne parte per timore di eventuali effetti avversi del restarne esclusi. L'area più dinamica in questo senso è ancora una volta risultata l'Asia-Pacifico. Il Nafta e l'ASEAN rappresentano qui i grandi blocchi regionali di rilievo, per peso economico e

¹⁹ Il dato include anche quelli non notificati all'Omc. Per maggiori dettagli, fare riferimento al database dell'Omc, lanciato a gennaio 2009 e consultabile al: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.

²⁰ Nel dettaglio, 345 quelli notificati secondo l'articolo XXIV del GATT, 31 secondo la cosiddetta "enabling cause" e 86 secondo l'art. V dell'accordo GATS. Quelli effettivamente in vigore, tuttavia, risultano solo 271.

numero di abitanti, anche se, dati gli accordi progettati, potrebbero ritrovarsi ben presto parte di agglomerati ben più significativi. Questa possibilità è particolarmente realistica nel caso dell'Asia, dove la prima grande area di libero scambio (tra Cina e Asean) è finalmente entrata in vigore.

Lo strumento utilizzato fin dal 2007 per conciliare gli accordi bilaterali e regionali con quelli multilaterali è il *Transparency Mechanism*²¹, impiegato per la prima volta a maggio 2007, in occasione del Trattato di Libero Scambio tra Australia e Thailandia. A maggio 2009, un totale di 44 trattati era già stato esaminato secondo questo protocollo, ed è stato messo on line un database con i singoli trattati.

Il timore generale sempre presente è, tuttavia, che il sistema degli scambi commerciali mondiali si stia spostando verso un sistema di accordi che si sovrappongono tra di loro e che finirebbe per produrre, tra gli altri, effetti collaterali avversi come un aumento della complessità dei meccanismi commerciali e una distorsione degli scambi. Il principale vantaggio del multilateralismo rispetto ai PTA bilaterali o regionali è, come noto, la protezione dei paesi più deboli, che in negoziazioni bilaterali possono essere indotti ad accettare trattati ineguali pur di assicurarsi benefici minimi. In questo senso, il fallimento degli accordi Doha risulterebbe in una vera e propria *debacle* per i paesi meno sviluppati, la cui tutela è senza dubbio maggiormente assicurata in sede Omc che in negoziazioni regionali o bilaterali.

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

Questi dibattiti sugli aspetti positivi e negativi delle aree di libero scambio si sono riproposti recentemente in più di una occasione, in certi casi per la difesa dei vantaggi comparativi del multilateralismo, in altri come risposta a spinte interne protezionistiche. I casi degli accordi tra Cina e Asean e tra Asean e Australia-Nuova Zelanda, dove una delle parti lamenta ingiusti vantaggi a favore dell'altra, sono un buon esempio e invitano ad una più attenta riflessione²².

Asia-Pacifico

La crescita degli accordi preferenziali su base bilaterale o regionale è stata ultimamente 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 fino allo scorso anno, è adesso impegnato in negoziazioni su diversi fronti (tra gli altri, con Cina e Giappone). La spinta è venuta soprattutto dai paesi più avanzati (Singapore, Giappone, Corea del Sud, Cina e Thailandia), che sono parte della stragrande maggioranza degli accordi vigenti²³.

Da quando è entrata nell'Omc, la Cina ha concluso accordi bilaterali un po' ovunque nel mondo, soprattutto nell'area Asia-Pacifico. A maggio 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), Cile (2006), Nuova Zelanda (2008), Perù

²¹ Per maggiori dettagli sul funzionamento del Transparency Mechanism, si consulti la parte relativa sul sito Omc, www.wto.org/english/tratop_e/region.../trans_mecha_e.htm

²² Per le diatribe riguardanti i primi dati di interscambio tra Cina e ASEAN e il presunto sbilanciamento a favore della Cina, si veda: <http://www.bilaterals.org/spip.php?article17220>. Per la AANZFTA, acronimo della zona di libero scambio tra ASEAN e Australia Nuova Zelanda, <http://www.bilaterals.org/spip.php?article16127>. Altri riferimenti più avanti a commento dei singoli trattati.

²³ Per una analisi del fenomeno e delle sue possibili motivazioni, cfr. <http://www.adbi.org/discussion-paper/2007/09/13/>

(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, mentre appare ancora lontana dalla conclusione dell'accordo per la creazione di un'area di libero scambio (o *Free Trade Area*, FTA) con l'Australia, in discussione dal 2005, nonostante il forte interscambio commerciale tra i due paesi (la Cina è oramai il primo partner commerciale dell'Australia). Tra gli altri accordi di libero scambio in stato avanzato di negoziazione da parte della Cina si segnalano quelli col Pakistan, Sacu, Gcc, Islanda e Norvegia, mentre ancora lontani appaiono quelli, già allo studio, con India, Taiwan²⁴, Giappone e Corea del Sud²⁵.

Tra le novità da segnalare in fatto di aree di libero scambio che comprendono la Cina è l'entrata in vigore della Fta tra Cina e l'Asean-6 (costituito dai membri fondatori dell'Asean, Singapore, Malesia, Brunei, Filippine, Indonesia e Thailandia) a gennaio 2010. Grazie anche agli accordi preferenziali, l'Asean è sin dal 2009 il terzo partner commerciale della Cina, superando il Giappone, ma suscitando forti polemiche tra i paesi membri che vedono parte dei loro manufatti spiazzati dalle più competitive merci cinesi²⁶. Analogo caso è l'entrata in vigore della zona di libero scambio tra la Cina e Perù a marzo 2010, celebrato a livello governativo ma fortemente avversato dal mondo industriale e imprenditoriale peruviano²⁷.

L'Asean è rimasta molto attiva in termini di negoziazione di Fta, sia su base bilaterale che multilaterale. I singoli paesi membri sono impegnati in circa 130 Fta in vari stadi di negoziazione, mentre l'Asean come blocco regionale partecipa a un totale di sei.

La progettata zona di libero scambio tra Australia e Nuova Zelanda da una parte e l'Asean dall'altra, firmata a febbraio 2009, è infine entrata in vigore nel 2010, con differenti modalità a seconda dei paesi firmatari²⁸. L'accordo prevede l'eliminazione progressiva delle barriere doganali da qui al 2015, e misure sulla protezione degli investimenti e sulla liberalizzazione dei servizi.

Un altro trattato regionale di notevole importanza ormai in dirittura di arrivo è quello tra India e Asean, in negoziazione da quasi un decennio e sempre posticipato per divergenze sui prodotti agricoli²⁹. Tuttavia, ci sono ancora ostacoli da superare, dato che la parte del trattato su investimenti e servizi, particolarmente importante per l'India, a maggio 2010 risultava ancora ferma.

Per quanto concerne le altre negoziazioni ancora *in itinere*, in risoluzione d'arrivo appare quella tra Asean e la Corea del Sud, dopo che a febbraio 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 o in fase avanzata (Usa, Asean, Cile, Singapore, India e Ue) o in fase di studio (Australia, Nuova Zelanda e Perù).

24 Sebbene le relazioni commerciali tra i due partner sono strettissime, la conclusione di una zona di libero scambio appare complicata dagli aspetti politici e si annuncia di difficile soluzione, a cominciare dal nome da dare all'accordo. Mentre Taiwan preme per un neutro FTA, la Cina preferirebbe CEPA, che è la denominazione adottata per i due accordi conclusi con i territori autonomi di Hong Kong e Macao, che godono dello statuto "un paese, due sistemi". Questo è ovviamente non gradito a Taiwan, che non vuole la propria posizione assimilata agli altri due. Per maggiori dettagli sull'argomento, si veda: <http://www.bilaterals.org/spip.php?rubrique182>

25 Per maggiori dettagli sulle negoziazioni sulle aree di libero scambio cinesi si veda il sito ufficiale del governo: <http://fta.mof-com.gov.cn/english/index.shtml>

26 Cfr <http://www.thejakartapost.com/news/2010/02/15/aseanchina-fta-a-rose-or-a-nail-coffin.html>

27 Per maggiori dettagli, si veda <http://www.larepublica.pe/archive/all/larepublica/20091022/11/>

28 Come per altri accordi riguardanti l'ASEAN; le misure non si applicano ai quattro stati entrati nell'associazione più di recente, Laos, Cambogia, Vietnam e Myanmar. Informazioni dettagliate sul trattato disponibili sul sito ufficiale <http://www.asean.fta.govt.nz/what-is-the-asean-fta/>

29 Le difficoltà riguardavano soprattutto una lista di esclusione 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.

Infine, anche il Giappone, sebbene da sempre un fautore del multilateralismo, si è convertito agli accordi preferenziali su base bilaterale e regionale, come un mezzo per aumentare il potere negoziale nell'arena globale, favorire l'integrazione e incentivare gli scambi. I positivi esempi di Europa, Nafta e Mercosur sono 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 l'Africa del Sud).

Sono da registrare inoltre i progressi del cosiddetto P4, il "TransPacific Strategic Economic Cooperation Agreement"³⁰, che riunisce quattro stati dell'Asia-Pacifico (Brunei, Nuova Zelanda, Cile e Singapore). Entrato in vigore nel 2006, ha recentemente registrato l'interesse di Vietnam, Australia, Perù e Stati Uniti. Le negoziazioni si sono aperte nel 2009, con le possibili inclusioni nel prossimo futuro di Malesia e Canada.

L'impressione generale è che l'Asia-Pacifico, l'area più dinamica del 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. Al livello normativo sono infine da segnalare le numerose spinte all'allargamento dell'Asean ad una zona di libero scambio che includa, in varie combinazioni, la maggior parte dei paesi dell'Asia orientale, la più probabile delle quali sembra essere l'Asean + 3 che includerebbe, oltre all'Asean stessa, Cina, Giappone e Corea del Sud, promossa soprattutto dalla Cina.

Americhe

Il recente dinamismo dell'emisfero occidentale è 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 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, a maggio 2010, non è ancora arrivata, con domande da parte americana di collaborazione tributaria che ancora debbono essere favorevolmente accolte da parte panamense.

Di risoluzione più complicata appaiono sia quello con la Corea (settimo mercato per le merci statunitensi) che 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). Il presidente uscente Uribe ha inoltre rinnovato il supporto da parte colombiana per una conclusione prima della fine del suo mandato ad agosto 2010.

Il caso della Corea³¹ 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

³⁰ Per una copia dell'accordo, cfr. <http://www.mfat.govt.nz/Trade-and-Economic-Relations/0--Trade-archive/0--Trade-agreements/Trans-Pacific/0-sep-index.php>. L'idea è di arrivare in un futuro prossimo ad una zona di libero scambio estesa a tutti i membri dell'APEC, come dichiarato recentemente dagli Stati Uniti.

³¹ Il trattato in discussione è indicato nelle negoziazioni con l'acronimo KORUS (*Korea-United States Free Trade Agreement*).

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 “creative” per risolvere la impasse senza riaprire il negoziato già concluso.

È entrata invece in vigore a febbraio 2009 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, culminato 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 Rica³².

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

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 Africa del Sud denominata Ibsa³³. Anche se allo stato la nuova aggregazione non ha avanzato proposte per un'area di libero scambio, un'evoluzione in tal senso rientra nelle attese. Ci sono anche spinte interne per negoziare un trattato al di fuori del Mercosur, come nel caso della Ue e del Messico.

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 2009 l'area del mondo meno dinamica nelle negoziazioni bilaterali e multilaterali, anche se si sono registrati dei progressi 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 raggrupparebbe 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 economica tra le aree.

³² 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.

³³ Per maggiori dettagli, si veda il sito ufficiale dell'associazione: <http://www.ibsa-trilateral.org/>

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 il Sacu (*South-African Custom Union*, composta da Sudafrica, Lesotho, Swaziland, Botswana e Namibia), arenate dal 2006, sono state formalmente chiuse dall'amministrazione Obama a giugno 2009, con la dichiarazione che gli Usa perseguiranno invece negoziazioni bilaterali con i singoli stati membri.

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

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 2009, sebbene nessuna sia ancora stata conclusa.

3.3 La strategia di politica commerciale bilaterale dell'Unione europea³⁴

L'Unione europea, data anche la prolungata stagnazione del *Doha Round*, ha proseguito nella sua strategia di politica commerciale bilaterale e regionale che l'ha sempre caratterizzata.

Gli accordi commerciali bilaterali si inseriscono come una parte fondamentale della politica commerciale dell'Ue; sono molteplici, condotti nelle diverse parti del globo e generalmente non in contrapposizione con le iniziative multilaterali. Obiettivo dichiarato è quello di incentivare e consolidare i flussi commerciali, migliorare la competitività delle imprese e preparare il terreno per una futura più ampia liberalizzazione del sistema commerciale mondiale. In questa ottica, la 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*.

I negoziati di partenariato economico tra l'Ue e i Paesi Acp hanno continuato il loro iter, anche se numerosi disaccordi, soprattutto da parte dei paesi africani, ne continuano a ritardare la conclusione; e difficoltà notevoli, anche se in via di risoluzione, sono state incontrate in quelli con la Corea del Sud.

A ritmo lento sono proseguite anche le trattative per un accordo di libero scambio con l'India e di associazione con la Comunità andina; mentre, dopo alcune fasi altalenanti, sembrano essere ormai in fase di stallo quelli con la regione del Golfo e con l'Asean. Progressi sono stati invece registrati con i paesi del Mediterraneo, con la prevista ratifica dell'accordo di Associazione con la Siria per il 2010 e il proseguimento dei negoziati con la Libia nel corso del 2009. Si è, infine, favorevolmente concluso il processo di negoziazione dell'accordo di associazione tra Ue e gli Stati dell'America Centrale, firmato a Madrid a maggio 2010.

Con il completamento di questi accordi, l'Ue avrà "coperto" l'intero globo.

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.

A maggio 2010, l'Unione europea era parte in causa in 40 controversie sottoposte all'Omc, 6 in più rispetto all'anno precedente³⁵, in sedici casi come ricorrente e nei rimanenti ventiquattro come convenuta. Come avvenuto negli scorsi anni, la maggior parte delle

³⁴ Le informazioni riportate in questo paragrafo sono essenzialmente tratte dai siti ufficiali della Commissione Europea: http://europa.int/comm/external_relations e <http://europa.int/comm/trade> e dal sito www.bilaterals.org.

³⁵ Per una analisi accurata dei singoli casi, cfr: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134652.pdf

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. Il caso maggiormente degno di nota ha continuato ad essere quello relativo alle controversie «Airbus/Boeing», in merito a sovvenzioni che sarebbero state concesse a tali costruttori. La disputa è continuata anche nel 2009, e la decisione finale da parte del *panel*³⁶ non è ancora arrivata, anche se è prevista per giugno 2010. 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.

È inoltre continuata anche nel 2009 la controversia sulle banane, dopo che, nell'aprile 2008, il *panel* dell'Omc, convocato su richiesta dell'Ecuador in merito al regime d'importazione di banane dell'Unione europea, aveva stabilito che esso non è conforme alla regole commerciali internazionali, non garantendo lo stesso trattamento a tutti i paesi esportatori. L'Ue, come segnalato dall'Ecuador, è quindi colpevole di mantenere le proprie tariffe troppo alte e non in accordo con le precedenti sentenze (l'inizio della cosiddetta "guerra delle banane" risale, infatti, al 1996). La Ue aveva dichiarato a gennaio 2009 che avrebbe provveduto ad una modifica delle tariffe nel contesto di un più ampio accordo sul commercio delle banane. Al 2010, tuttavia la situazione rimane insoluta, e le negoziazioni della Ue con i paesi latino-americani sulle tariffe sono ancora aperte.

Nuove controversie registrate nel 2009 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.

Di seguito si presentano le principali evoluzioni nei rapporti bilaterali dell'Unione europea nel 2009 e nei primi sei mesi del 2010, divisi per grandi aree geografiche.

Paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico)

Le negoziazioni dell'Ue con i 79 paesi dell'Africa, Caraibi e Pacifico (ex colonie dei Paesi europei, i cosiddetti Paesi Acp) per la costituzione di un accordo di libero scambio (*Economic Partnership Agreements*, gli Epas) sono proseguite a rilento, e non si è ancora arrivati alla loro conclusione definitiva, ormai attesa da fine 2008.

Per oltre trent'anni, i paesi Acp hanno beneficiato di un accesso privilegiato al mercato europeo. Tuttavia, la loro quota nelle importazioni Ue è scesa a solo il 3 per cento (all'origine era del 7 per cento). Gli Epas sono degli accordi che, derivati dall'abolizione dei precedenti trattati di Lomè e Cotonou, tentano di affrontare questo problema. Hanno come altro obiettivo fondamentale anche quello di riconciliare i trattamenti preferenziali già accordati con le norme dall'Omc, eliminando la maggior parte dei dazi doganali e le barriere non tariffarie sulle merci importate ed esportate in un lasso di tempo previsto (termine ultimo il 2020).

Un altro aspetto caratteristico degli Epas è che vanno oltre i tipici trattati di libero scambio di merci, inserendo anche misure socio-economiche e di aiuto allo sviluppo. Da menzionare in questa sede la liberalizzazione del settore dei servizi, il rafforzamento della protezione dei diritti di proprietà intellettuale, la standardizzazione dei sistemi di certificazione, delle misure sanitarie e fitosanitarie, delle norme sull'ambiente, il lavoro, la salvaguardia dei consumatori, la definizione di nuove regole sulla concorrenza, la firma di un accordo per la protezione degli investimenti esteri ed, infine, il sostegno all'integrazione di carattere regionale³⁷.

Gli Epas, le cui negoziazioni sono iniziate nel 2002 ed erano destinate originariamente a concludersi a fine 2007, erano inizialmente sei. Rispettivamente, quello per l'Africa Centrale (Cemac and Sao Tomè and Principe), per l'Africa Occidentale (Ecowas and Mauritania), per l'Africa sud-orientale (Esa), per la Comunità di Sviluppo Sud Africana – Sadc, per le isole

³⁶ Collegio giudicante composto da tre esperti indipendenti, che viene nominato dall'Organo per la risoluzione delle dispute al fine di esaminare la controversia ed emettere un "verdetto".

³⁷ Per una più approfondita analisi degli EPA, si veda il sito ufficiale dell'Unione Europea ad essi dedicato in esclusiva: <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/economic-partnerships/>

dei Caraibi e per quelle del Pacifico. La firma e ratifica degli Epa, tuttavia, ha incontrato sin dall'inizio una serie di resistenze, che si sono prolungate anche nel corso del 2009 e del 2010, soprattutto da parte dei paesi africani. In questione è ancora una volta l'accesso al mercato africano dei prodotti europei, che secondo i paesi dell'area danneggerebbe gravemente le economie locali, non ancora sufficientemente competitive.

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

Allo stato attuale, sono le maggiori economie del continente, tra cui Angola, Sudafrica e Nigeria, ad essersi pronunciate sfavorevolmente al riguardo, mentre la situazione in Namibia sembra tuttora incerta, sebbene abbia già siglato degli accordi preliminari. Alcuni paesi dell'Africa orientale e meridionale hanno preso la decisione di uscire dai blocchi negoziali regionali per firmare accordi separati con l'Ue: si tratta di Botswana, Mozambico, Swaziland e Lesotho, appartenenti alla *South African Development Community* (Sadc), ma anche di Kenya, Uganda, Tanzania, Rwanda e Burundi, appartenenti alla *East African Community* (Eac). Tutti questi paesi hanno siglato accordi integrali. La conclusione dell'Epa della Eac nel suo insieme e la Ue, che era sembrata vicina a maggio 2010, è stata invece ancora frenata da controversie, tra le altre, sugli aiuti allo sviluppo.

Accordi *ad interim* sono stati firmati nel corso del 2009 anche da Costa d'Avorio e Ghana per l'Africa occidentale, da Seychelles, Madagascar, Zimbabwe e Mauritius (Zambia e isole Comore sono ancora in corso di negoziazione) per l'Africa orientale e dalle isole Fiji e Papua Nuova Guinea per il Pacifico.

Al dicembre 2008, la sola regione che nel suo complesso ha firmato l'accordo in forma integrale è quella dei Caraibi (Haiti compresa, che ha firmato tuttavia solamente a fine dicembre 2009), siglando anche accordi di partenariato economico complessivi. Questi prevedono la rimozione delle barriere sull'82,7 per cento delle importazioni provenienti dall'Ue nei prossimi 15 anni, assicurandosi accesso libero e senza limitazioni per tutti i propri prodotti (ad eccezione di riso e zucchero, per i quali sono previsti periodi transitori). L'accordo è stato ratificato dall'Ue a marzo 2009.

La Ue che ha come obiettivo dichiarato di concludere la firma degli Epa nel più breve tempo possibile ha risposto alle critiche con lo stanziamento nel 2009 di un fondo di 23 milioni di euro di aiuti allo sviluppo, che diventeranno disponibili non appena gli accordi saranno finalizzati.

Paesi del Mediterraneo

Data la loro vicinanza geografica, i legami storici e culturali e i flussi migratori attuali e futuri, i paesi sulla sponda meridionale del Mediterraneo sono partner fondamentali per l'Unione. A seguito della Dichiarazione di Barcellona del 1995, che ne ha posto le basi, tra il 1995 e il 2004 la politica di integrazione regionale si è realizzata soprattutto attraverso il Partenariato Euro-Mediterraneo (Pem), che dovrebbe portare alla creazione di una zona di libero scambio tra Ue ed Algeria, Autorità Nazionale Palestinese, Cipro, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia, al fine di promuovere le relazioni commerciali ed economiche in tutto il bacino del Mediterraneo.

A seguito dell'allargamento dell'Ue nel 2004, degli Accordi di Associazione sono stati conclusi con tutti i paesi dell'area, con la sola eccezione della Siria, il dialogo con la quale è iniziato solo a dicembre 2008. Questi accordi prevedono un processo di liberalizzazione commerciale dei beni manufatti attraverso il libero accesso per le esportazioni dei paesi Med ed un graduale smantellamento delle tariffe per le esportazioni dell'Ue. Nel settore agricolo sono accordate delle preferenze reciproche e asimmetriche e per quel che concerne i servizi e gli investimenti ci si avvia verso una progressiva ma più graduale liberalizzazione. La zona di libero scambio, tuttavia, prevista per il 2010 tra l'Ue e 10 paesi

terzi mediterranei, è ancora (a maggio 2010) in sospeso, in attesa della finalizzazione positiva dell'accordo con la Siria.

Alla 8° conferenza ministeriale Euromed, tenutasi a dicembre 2009, i paesi partner hanno rinnovato l'impegno alla conclusione entro il 2010 degli accordi di libero scambio e anche alla realizzazione di un sistema pan-europeo-mediterraneo di norme di origine volto alla loro armonizzazione e semplificazione³⁸.

Libia – Sebbene la Libia sia un interlocutore importante nel bacino mediterraneo e in Africa, la Ue non ha allo stato alcun trattato di cooperazione con lo stato arabo. A luglio 2008, tuttavia, la Commissione Europea ha aperto le negoziazioni per un accordo quadro di libero commercio.

Nell'avviare negoziati contrattuali con la Libia la Commissione ha puntato su di un accordo di ampio respiro, che copra differenti aree. Tra queste, è prioritario instaurare un dialogo e una cooperazione proficui sulle questioni politiche di comune interesse, nell'ambito delle relazioni bilaterali e a livello regionale, come la sicurezza internazionale, lo sviluppo sostenibile e i diritti umani. Per quanto riguarda l'accordo commerciale in senso stretto, questo riguarderà prodotti agricoli ed industriali, proprietà intellettuale, investimenti e appalti pubblici. La Libia ha ad oggi lo stato di osservatore nel forum Euromed.

Siria – Dopo anni di difficoltà di ogni genere, l'Accordo di Associazione tra la Ue e la Siria sembra essere infine pervenuto ad una positiva conclusione, con gli stati membri della Ue che dovrebbero ratificarlo nel corso del 2010, sebbene un po' in ritardo rispetto ai tempi previsti. La versione preliminare dell'accordo era stata siglata nel 2004, ma successivamente sospesa in seguito all'attentato al Premier libanese Rafik Hariri nel febbraio 2005. Nel corso del 2008, tuttavia, la Ue ha stabilito che i tempi per una sigla dell'accordo fossero ormai maturi e nel dicembre 2008 è stata siglata una versione rivista dell'accordo.

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

America

La Ue intrattiene già alcuni dialoghi per la negoziazione di accordi di libero scambio con tutti i principali blocchi dell'America centro meridionale ed è anche impegnata in negoziazioni bilaterali con alcuni paesi dell'emisfero occidentale.

Nel caso dei paesi del centro-America, la maggior parte di questi sono ricondotti nel quadro degli Epa, di cui già si è parlato, mentre per il Mercosur i negoziati sono interrotti ormai dal 2006. Nonostante periodiche dichiarazioni da entrambe le parti per una riapertura, le ultime delle quali in occasione del meeting a Bruxelles in aprile 2010, si sono anche registrate nuove manifestazioni contrarie da parte di alcuni stati membri, come nel caso della Francia.

*Comunità Andina (Can)*³⁹ - La Can e la Ue avevano iniziato le negoziazioni per il raggiungimento di un accordo su scambi e investimenti a partire dal 1993, anche se è stato solo negli ultimi anni che il dialogo si è intensificato fino a proporre la creazione di un'area di libero commercio tra le due regioni. L'accordo di associazione, come emerso dalla prima tornata di negoziati di fine settembre 2007 comprendeva tre pilastri: liberalizzazione degli scambi in materia di commercio e investimenti, dialogo politico in diversi ambiti (tra cui appoggio alla governabilità, mutazioni climatiche, lotta contro le droghe e sviluppo compatibile) e programmi di cooperazione in materia sociale.

Nel proseguo delle negoziazioni, però, si è verificata una spaccatura all'interno del gruppo Can, tale da rallentare anche il processo di integrazione dell'area. Si sono, infatti, delineati

³⁸ Per dettagli, si veda le conclusioni della conferenza: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=472>.

³⁹ Costituita da Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù.

due blocchi: da una parte Colombia e Perù, a favore di una maggior liberalizzazione, e dall'altra Ecuador, che ha sospeso la sua partecipazione a luglio 2009, e Bolivia, non disposta a concessioni su appalti e servizi pubblici e sui diritti di proprietà intellettuale. Allo stato attuale, la Ue sta negoziando esclusivamente con Colombia e Perù, così come fatto in precedenza già dagli Stati Uniti, e appare vicina ad una favorevole conclusione del trattato nel corso del 2010.

A maggio 2010 è stato invece finalmente siglato, dopo estese negoziazioni, un Accordo di associazione commerciale tra la Ue e i paesi del Centro-america (Panama, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua). L'accordo prevede la realizzazione di un'area di libero scambio, nella quale i prodotti industriali (tranne alcuni considerati "sensibili") saranno esportabili tra i due blocchi senza restrizioni. Specifiche misure si applicheranno invece ai prodotti agricoli, dove in molti casi (formaggi, riso, banane, zucchero e carne, per citare solo i casi più rilevanti) sono previste delle quote. Non ci sono ancora le disposizioni per quanto riguarda il settore dei tessili, mentre l'accesso al mercato per le automobili provenienti dall'Europa sarà liberalizzato in 10 anni. Altre misure sono previste per l'agevolazione nel settore dei servizi (per le imprese europee nel continente americano) e degli investimenti. I paesi del Centro America si sono inoltre impegnati a completare e rendere maggiormente stringenti le normative fitosanitarie.

Canada – Negoziazioni per un trattato di libero scambio sono cominciate anche con il Canada a maggio 2009, con l'accordo sulle modalità generali già raggiunto. Tre round si sono tenuti fino a oggi, l'ultimo dei quali ad aprile 2010, e le trattative sembrano procedere a passo spedito senza incontrare particolari difficoltà.

Medio Oriente

Consiglio di cooperazione del Golfo (Gcc⁴⁰) - Il Ccg è stato istituito nel 1981 con l'obiettivo di promuovere la cooperazione e l'integrazione negli affari economici, sociali e culturali e favorire la cooperazione nelle politiche estere e di sicurezza tra i sei stati della Penisola Araba. Per l'Unione europea questa regione è di chiara importanza strategica, visto che circa il 20 per cento del petrolio importato proviene da questi paesi e che essi rappresentano il sesto mercato di destinazione delle merci europee. Nel dicembre 2008, tuttavia, le negoziazioni per la creazione di un'area di libero scambio, sono arrivate ad uno stallo improvviso, su richiesta dei paesi del Golfo. La ragione principale per l'interruzione del dialogo dopo quasi vent'anni di trattative è stata l'insistenza, da parte della Ue, su temi come i diritti umani e la democrazia, che gli stati dell'area considerano come un'indebita ingerenza in questioni interne.

Dopo questo episodio, i negoziati sono stati ripresi e interrotti nuovamente per tutto il 2009 e, a maggio 2010, sebbene le due parti continuino ad investire energie, e gli Emirati Arabi Uniti spingano per una risoluzione in tempi rapidi, l'accordo non sembra destinato ad una rapida risoluzione nel futuro prossimo.

Il punto di maggiore frizione riguarda i dazi imposti ai prodotti europei, in molti casi considerati troppo alti dalla Ue.

Asia

Asean (Association of South East Asian Nations): composta da Indonesia, Filippine, Malaysia, Singapore e Thailandia, Brunei, Vietnam, Laos e Myanmar (Birmania), Cambogia).⁴¹ L'Unione Europea rappresenta il secondo partner commerciale dell'Asean e il

⁴⁰ Arabia Saudita, Oman, Qatar, Bahrain, Emirati Arabi Uniti, Kuwait.

⁴¹ *Association of South East Asian Nations*, istituita nel 1967 da Indonesia, Filippine, Malaysia, Singapore e Thailandia, è stata successivamente estesa a tutti gli altri paesi del Sud-Est asiatico, ad eccezione di Timor Est: Brunei nel 1984, Vietnam nel 1995, Laos e Myanmar (Birmania) nel 1997, Cambogia nel 1999.

primo mercato di destinazione per l'export, e questo spiega l'interesse ad un accordo su base inter-regionale da parte dei due blocchi. Nonostante, dopo diversi anni di discussione sull'opportunità di una Fta tra i due blocchi, le trattative siano finalmente iniziate nel 2007, gli ultimi due anni non hanno visto sostanziali progressi. Uno dei problemi maggiori per l'avanzamento di quello che sulla carta si presenta come un accordo molto articolato e completo è rappresentato dalla questione dei diritti umani, che la Ue vuole inserire come condizione preliminare a successive negoziazioni. Nel maggio 2009, i due blocchi hanno infine riconosciuto le divergenze e sono giunti ad una sospensione momentanea delle negoziazioni. La Ue ha poi dichiarato a dicembre 2009 la sua disponibilità a firmare invece accordi bilaterali con i singoli paesi dell'area e nel 2010 una prima serie di negoziati è stata condotta con Singapore per la firma di un'area di libero scambio.

Corea del Sud – Miglior sorte rispetto ai negoziati con l'Asean sembra essere destinata a quelli con la Corea del Sud. Il dialogo per la zona di libero scambio commerciale era stato avviato nel maggio del 2007 con l'obiettivo di migliorare l'accesso di beni e servizi ai mercati in modo da intensificare i rapporti economici e commerciali già fiorenti. L'intenzione originale era quella di raggiungere un'intesa entro la fine del 2007, ma nonostante i risultati positivi ottenuti nel settore dei servizi, dei diritti di proprietà intellettuale e degli investimenti, le trattative si sono bloccate nel 2008 nel settore auto, molto protetto in Corea, e sui prodotti agricoli.

Dopo un'impasse su questi punti, perdurata per tutto il 2009, le due parti sono infine arrivate alla fase conclusiva. L'accordo definitivo, il cui il testo è già stato approvato, è in corso di traduzione nelle lingue ufficiali della Ue e dovrebbe essere firmato nel corso del 2010.

India – Sono invece progredite, sebbene lentamente, le trattative avviate nel 2007 per un accordo di libero scambio tra l'Ue e l'India. La conclusione è tuttavia ancora lontana, nonostante un nuovo round di negoziazioni si sia concluso con successo ad aprile 2010, a causa di alcune divergenze su temi inerenti i servizi, i diritti di proprietà intellettuale, la liberalizzazione del sistema bancario indiano e gli appalti pubblici. L'obiettivo della Ue è quello di aprire maggiormente il mercato indiano alle imprese europee, mentre per l'India si tratta di liberalizzare maggiormente gli standard per i prodotti alimentari. Si tratta di un accordo che potrebbe arrivare a coprire il 90 per cento del commercio dei beni tra i due partner, cresciuto fino a raggiungere nel 2008 più di 61 miliardi di euro⁴². Tra le aree ancora problematiche rimangono l'apertura del settore dei formaggi alle imprese europee e la questione del prezzo dei medicinali alle fasce più povere della popolazione, messa in pericolo secondo alcuni critici dal trattato. Il prossimo summit tra India e Ue si svolgerà ad ottobre 2010 a Bruxelles, ma nessuna delle due parti ha preso impegni particolari per quella data.

3.4 Le tendenze protezionistiche del commercio mondiale e la crisi economica; un primo bilancio

Tra le tendenze che hanno caratterizzato le politiche commerciali negli ultimi due anni, oltre all'aumento esponenziale di accordi preferenziali, vi è stata una rinnovata imposizione di restrizioni di vario genere al commercio internazionale, soprattutto dall'avvio della crisi economica e finanziaria nel 2008. Il fenomeno, che va in senso contrario alla liberalizzazione degli scambi, ha numerose cause, come sottolineato in molte sedi. In primo luogo si era verificata a metà 2008 un'impennata dei prezzi delle materie prime, che aveva indotto alcuni paesi a rafforzare le misure protezionistiche tramite l'imposizione di dazi o divieti all'esportazione. Le misure più comuni erano state in questo caso il divieto di esportazione per il riso (Cina, India, Egitto, Brasile e Vietnam) e l'introduzione di dazi all'export di soia e girasole (Argentina), oltre ad un aumento generalizzato dei sussidi agricoli.

⁴² Per i dettagli dell'interscambio si consulti il sito della Ue, trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113390.pdf

La seconda e più importante condizione, iniziata nella seconda parte del 2008 e che si è manifestata in pieno nel corso del 2009, è rappresentata dalla crisi economica globale, che ha portato ad un crollo generalizzato degli scambi internazionali e a una contrazione della produzione mondiale non sperimentata dai tempi della grande depressione. Il rallentamento dell'attività economica e l'aumento dei livelli di disoccupazione in molti paesi ha indotto diversi governi a cercare di proteggere alcuni settori con la proposizione di misure a vario titolo protezionistiche; questo atteggiamento è stato definito, per le sue peculiari caratteristiche "*murky protectionism*" o protezionismo strisciante. Il termine deriva dal fatto che non sono state introdotte, a parte eccezioni, misure in violazione degli accordi presi in sede multilaterale con l'Omc, dato che, grazie agli accordi vigenti, i dazi possono, possono essere raddoppiati o addirittura triplicati senza per questo incorrere in sanzioni. Passando ad esaminare in maggiore dettaglio le caratteristiche qualitative del fenomeno nel suo complesso, bisogna in primo luogo osservare che solo una parte minoritaria di queste misure hanno riguardato l'aumento di tariffe, anche se in alcuni casi si sono verificati casi di restrizioni non tariffarie come divieti all'esportazione. È il caso di segnalare, tuttavia, che nessuno dei paesi avanzati ha utilizzato queste procedure, preferendo ricorrere a sussidi e ad altri pacchetti di intervento a vario titolo. Grande rilievo hanno assunto le misure, adottate da tutti i paesi anche se con formulazione più o meno estensiva, di stimolo fiscale, sia diretto in generale a sostegno della ripresa, sia volto a supporto di specifici settori. Particolarmente importanti sono 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"⁴³, mirante a limitare le importazioni di beni prodotti con standard ambientali giudicati non conformi. Nel corso del 2009, diversi economisti hanno riaperto il dibattito sulla utilità di misure protezionistiche a breve termine, in particolare collegate agli stimoli fiscali. È noto però che i costi per il paese che eroga queste misure sono generalmente superiori ai potenziali benefici. In più, in mancanza di una concertazione al livello internazionale, il rischio è di avviare una catena di ritorsioni con effetti molto negativi per tutti i paesi. Richiami su questi rischi sono arrivati da più parti, in particolare dal Direttore dell'Omc.

Le nuove tentazioni protezionistiche si sono manifestate infine nel sempre più frequente ricorso a dazi antidumping⁴⁴ e altre misure di salvaguardia non limitate ai soli paesi industrializzati (in precedenza i soli ad utilizzarli erano Unione europea, Canada, Australia, Nuova Zelanda e Usa) ma anche da quelli emergenti o in via di sviluppo⁴⁵. Tra i promotori, vanno particolarmente segnalati 17 paesi del G-20, sebbene in misura non uniforme, con alcuni paesi più attivi di altri.

Dagli ultimi dati disponibili al 2010⁴⁶, si può con tranquillità affermare che un ritorno in massa al protezionismo, scatenato dalla crisi economica globale, non si è verificato, sebbene il ricorso a singole misure sia aumentato nel corso del 2009. Questo trend, tuttavia, non ha presentato cifre drammatiche, con il totale delle misure richieste che ha raggiunto 140, un incremento di quasi il 20 per cento rispetto al 2008⁴⁷.

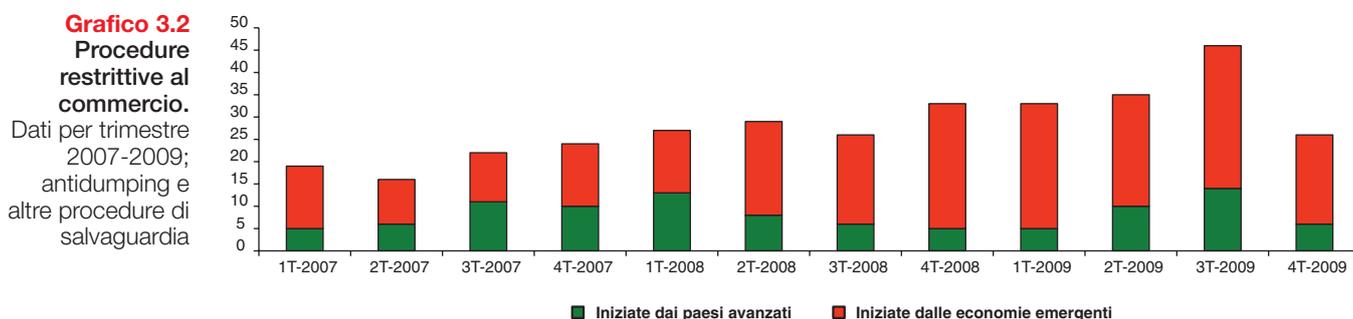
43 Per una panoramica sul protezionismo verde, che rischia di compromettere in futuro summit di Copenhagen di dicembre 2009, con conseguenze molto gravi per gli accordi sul cambiamento climatico e riduzione di emissioni, si veda Evenett, S. & Whalley J, 2009, "Resist green protectionism – or pay the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

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

45 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.

46 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>.

47 Il 2008 aveva invece fatto registrare un aumento complessivo del 35 per cento rispetto al 2007. È bene ricordare che questi dati includono non solamente le procedure antidumping, ma anche le altre misure di restrizione alle importazioni come clausole di salvaguardia e dazi anti-sussidio (i cosiddetti "*countervailing duties*").



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca Mondiale - Global Antidumping database, versione 6

In una analisi dei singoli trimestri, inoltre, è perfino diminuito in maniera significativa negli ultimi tre mesi del 2009 (-23,8 per cento rispetto all'anno precedente).

Sebbene questa non possa ancora essere considerata una inversione di tendenza, rappresenta indubbiamente un segnale incoraggiante, anche a fronte dell'aumento del 35 per cento delle misure effettivamente imposte, derivante da procedure iniziate in precedenza. Il dato globale delle misure restrittive effettivamente adottate per il 2009 si è dunque attestato al 29,5 per cento in più rispetto al 2008 e questo tipo di andamento si protrarrà probabilmente per tutto il 2010. Questo si è accompagnato alla lentezza con la quale generalmente i governi abbandonano le misure restrittive una volta imposte, anche quando non più strettamente necessarie.

Ad un'analisi approfondita si può notare che negli ultimi tre anni (2007, 2008 e 2009) il numero delle procedure iniziate dai paesi avanzati, Stati Uniti, Canada, Ue e Australia in primo luogo, è rimasto pressappoco costante, con gli Stati Uniti che si sono confermati i più attivi a sollecitare misure protezionistiche (15 nuovi casi iniziati nel 2009). L'aumento è essenzialmente dovuto alle procedure iniziate dalle economie emergenti, in primo luogo India (30 nuove iniziative), Argentina (22) e Cina.

Ad una prima stima effettuata dall'Omc, le misure adottate da tra settembre 2009 e metà febbraio 2010 hanno interessato meno dell'1 per cento delle importazioni dei paesi del G-20 (circa lo 0,4 per cento su scala mondiale; questo dato sale fino all'1 per cento se si considera il periodo ottobre 2008-2009). I settori più colpiti dalle nuove misure sono stati quelli già ampiamente coperti, come metallurgia e prodotti tessili; essendo questi anche a grande intensità di manodopera, hanno avuto dei pesanti riflessi sull'occupazione, che è non a torto considerata la nuova emergenza globale.

Inoltre, l'ultimo rapporto congiunto Omc-Ocse-Unctad, pubblicato a metà giugno 2010 ha segnalato un nuovo aumento di procedure restrittive all'esportazione, soprattutto per quanto concerne materie prime e prodotti agricoli⁴⁸. Queste si sono sostanziate in un aumento dei dazi esistenti, ma anche nell'imposizione di quote e nuove barriere.

Per quanto concerne nello specifico le misure antidumping⁴⁹, il dato totale per il 2009 si è attestato a 201 procedure iniziate, mentre quelle effettivamente adottate è stato notevolmente più basso, 138 (contro le 139 adottate nel 2008).

Volendo tirare un primo bilancio del dopo crisi, si può concludere che il temuto aumento delle tariffe non si è verificato, e quando c'è stato, si è trattato di un fenomeno ristretto; questo può essere ricondotto in parte alla rilevanza del commercio verticale, o di scambi tra paesi di input, beni intermedi e semilavorati, che crea in molti settori una catena produttiva che attraversa vari confini nazionali. L'esistenza di questi stretti collegamenti nel ciclo produttivo fa sì che paesi con grande apertura al commercio mondiale di parti e beni intermedi non possano aumentare indiscriminatamente le tariffe senza danneggiare anche le

⁴⁸ Per il testo completo del rapporto si consulti http://www.wto.org/english/news_e/news_e.htm#bkmk1257

⁴⁹ Ibid.

imprese nazionali. Mentre questo commercio verticale che lega la produzione e la domanda dei paesi ha rappresentato una delle ragioni per la severità e la velocità del declino dei flussi commerciali internazionali, esso ha anche costituito, probabilmente, una delle motivazioni che più ha contribuito a mantenere sotto controllo le pressioni protezionistiche. Inoltre, stando alle conclusioni del rapporto Omc di giugno 2010, quando misure protettive sono state adottate in maniera significativa, queste hanno provocato meno danni di quanto inizialmente previsto⁵⁰.

A questo proposito, è importante sottolineare il ruolo innegabilmente positivo giocato dai forum e dagli organismi internazionali nel contenere il ricorso al protezionismo, in primis dell'Omc, volti a sottolineare i rischi connessi ad aggressive politiche protezionistiche e gli inviti a mantenere aperto il dialogo.

A novembre 2008 i paesi del G-20 avevano firmato una dichiarazione di intenti contro l'introduzione di misure protezionistiche per i successivi 12 mesi, anche se, come osservato da Pascal Lamy, durante il G-20 a Londra a aprile 2009, questo non aveva impedito un incremento sostanziale sia nelle tariffe che nelle procedure antidumping avviate a partire da gennaio 2009. Tuttavia, era servito a suonare un campanello d'allarme e a richiamare l'attenzione sul fenomeno.

Un altro esempio è costituito dal costante monitoraggio effettuato dal Direttore Generale dell'Omc, che in più di una occasione ha rinnovato i caveat e la necessità di mantenere una stretta vigilanza sul protezionismo. Un primo rapporto era stato pubblicato in occasione del Trade Policy Review Body a febbraio 2009, al fine di rafforzare il consenso contro l'introduzione di ulteriori misure protezionistiche, ed altri hanno fatto seguito, con lo stesso tipo di orientamento. Nell'ultimo rapporto pubblicato a giugno 2010, infine, si è richiamata l'attenzione sul fatto che in molti paesi le misure di stimolo all'economia stanno volgendo al termine e che questo potrà dare luogo a rinnovate istanze protezionistiche.

Quello che continua ad essere evidente è la necessità di una negoziazione multilaterale che riveda e stabilisca regole e casi oggettivi per l'utilizzo delle procedure di emergenza o "speciali", come ad esempio le clausole antidumping,⁵¹ senza la quale è ancora possibile che il loro uso diventi ancor più generalizzato, anche a fronte della ripresa del commercio mondiale.⁵² Questo può avere come conseguenza che strumenti, pensati per fermare casi eccezionali di competizione sleale, vengano utilizzati come armi per la politica commerciale e industriale dei singoli paesi.

50 Altri rapporti, come quelli del Global Trade Alerts, sono più critici e meno ottimisti per il futuro. Si veda <http://www.global-tradealert.org>. Secondo il quinto rapporto pubblicato a maggio 2010, il numero di misure implementate dai paesi del G-20 contrari agli interessi commerciali stranieri a partire da novembre 2008 ammonta a 582. La Cina è risultata il paese di gran lunga più colpito, con 221 misure contrarie.

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

52 Sull'impiego legittimo di una serie di misure protezionistiche in casi speciali, si veda il contributo di Claudio Dordi in questo capitolo.

La nuova unione doganale di Russia, Bielorussia e Kazakistan

di Margherita Gianessi*

Introduzione

L'articolo si propone di analizzare gli effetti della nuova unione doganale tra Russia, Bielorussia e Kazakistan. L'unione è stata creata il 27 novembre 2009 in seno all'EurAsEC (Eurasian Economic Community) ed è entrata ufficialmente in vigore il 1 gennaio 2010. La creazione di un unico territorio doganale avverrà a partire dal 1 luglio 2010 con l'adozione del Codice Doganale dell'Unione e l'abolizione dei controlli doganali tra Russia e Bielorussia. I controlli sulla frontiera russo-kazaka verranno aboliti a partire dal luglio 2011. La politica commerciale dei tre paesi verrà condotta congiuntamente. L'Unione doganale rimane aperta alla partecipazione degli altri membri EurAsEC. Si esaminano le ragioni politiche ed economiche che hanno portato alla creazione dell'unione e gli effetti che essa avrà in termini di apertura o chiusura al commercio internazionale.

1. La nuova Unione doganale di Russia, Bielorussia e Kazakistan: retroscena politico ed economico

La nuova Unione doganale di Russia, Bielorussia e Kazakistan, creata il 27 novembre 2009 in seno all'EurAsEC¹, ha preso il via il 1 gennaio 2010 con l'adozione di un'unica tariffa esterna. A partire dal 1 luglio verrà adottato da tutti e tre i paesi il nuovo Codice Doganale e si darà vita ad un territorio doganale unico con l'abolizione dei controlli doganali tra Russia e Bielorussia. I controlli doganali tra Russia e Kazakistan verranno invece aboliti a partire dal 1 luglio 2011.

I tre paesi non sono nuovi alla cooperazione economica. In seguito al crollo dell'Unione sovietica, Bielorussia e Kazakistan si sono dimostrati essere i paesi più attivi nella partecipazione alle varie organizzazioni promosse dalla Russia e aventi come obiettivo la creazione di uno spazio economico comune, obiettivo che è rimasto il più delle volte solo su carta². La componente più importante delle relazioni tra i tre paesi membri della nuova unione doganale è data dalla variabile energetica. Russia e

* Università degli Studi di Trieste (sede di Gorizia).

1 L'EurAsEC (o EAEC, *Eurasian Economic Community*) viene creata nel 2000 da Bielorussia, Russia, Kazakistan, Kirghizistan, Tagikistan. Vi partecipano con lo status di osservatori Armenia, Moldavia e Ucraina, mentre l'Uzbekistan è stato membro attivo dal 2006 al 2008, anno in cui ha deciso di sospendere la sua partecipazione. Gli obiettivi generali definiti dal trattato sono la promozione del processo di formazione di un'unione doganale e di un unico spazio economico. Le decisioni vengono prese all'unanimità dal Consiglio Interstatale, vero corpo esecutivo dell'EurAsEC, composto dai capi di stato e di governo dei paesi membri.

2 Per prima è stata creata la Comunità degli Stati Indipendenti (CSI) nel 1991, poi la prima Unione doganale nel 1995, la Comunità Economica Eurasiatica (EurAsEC) nel 2000, lo Spazio Economico Comune (CES) nel 2003 assieme all'Ucraina, e infine la nuova Unione doganale.

Kazakistan sono esportatori di materie energetiche (petrolio e gas naturale), e hanno fondato la loro straordinaria crescita del primo periodo della transizione sull'industria estrattiva, la quale rappresenta tuttora la parte più consistente dell'export dei due paesi³. I profitti realizzati dal comparto energetico sono serviti a coprire le debolezze di un'industria manifatturiera praticamente inesistente per quanto riguarda il Kazakistan, e altamente inefficiente per quanto riguarda la Russia. La dipendenza dal settore energetico ha inoltre reso i paesi vulnerabili nei momenti di crisi internazionale caratterizzati da un crollo dei prezzi di gas e petrolio, come durante la crisi economica del 2008-2009 che ha pesantemente colpito la Russia, provocando una diminuzione del Pil del 7,9 per cento nel 2009 e, per effetto dei forti spillover regionali⁴, anche Bielorussia e Kazakistan. La Bielorussia, pur essendo un paese importatore di energia e dipendendo interamente dalla Russia per quanto riguarda l'importazione di gas e petrolio, ha potuto sostenere la crescita economica e una costosa politica sociale grazie ai profitti realizzati dalla raffinazione ed esportazione del greggio russo, che ha ottenuto *duty free* fino al 2007, e grazie ai prezzi politici praticati dalla Russia per le forniture di gas naturale. Questo l'ha resa estremamente vulnerabile dal punto di vista politico ed economico nei confronti della politica energetica della Russia, in quanto il suo sistema produttivo può competere solo se i prezzi delle materie prime sono basse. Uno dei motivi che ha spinto la Bielorussia alla partecipazione alla nuova Unione doganale era l'ottenimento dell'abolizione dei dazi d'esportazione sul greggio introdotti nel 2007. Ciò nonostante, nel gennaio 2010, al rinnovo dei contratti per la fornitura di petrolio, la Russia ha imposto dazi su circa 15 milioni di tonnellate di greggio russo destinate alla raffinazione per l'esportazione verso l'Europa, e sui prodotti derivati del petrolio, provocando un deficit fiscale per l'economia bielorussa di 2 miliardi di USD, pari al 4 per cento del Pil (IMF, 2010a).

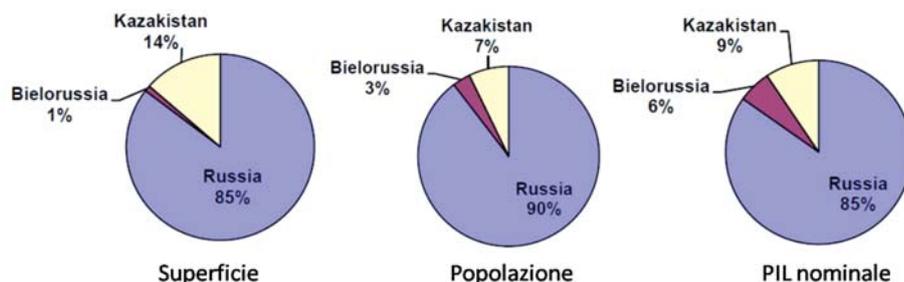
In ultima analisi è da sottolineare l'importanza per Bielorussia e Kazakistan dell'interscambio con la Russia, in particolare per quanto riguarda le importazioni che rappresentano rispettivamente il 59,8 per cento e il 36 per cento (Wto, 2008), e la scarsa importanza del mercato della Cis per le esportazioni e le importazioni russe (circa il 15 per cento dell'interscambio russo, CisStat, 2008).

Gli elementi finora presentati servono a dare un'idea delle dinamiche politiche ed economiche che sottendono alle relazioni tra i tre paesi appena entrati nell'unione doganale. Un passato comune nell'Unione sovietica, una partecipazione attiva nelle organizzazioni per l'integrazione economica patrocinate dalla Russia, una forte dipendenza delle economie bielorussa e kazaka nei confronti di quella russa, la vulnerabilità economica di Russia e Kazakistan rispetto ai prezzi degli idrocarburi e, infine, la vulnerabilità energetica della Bielorussia nei confronti delle decisioni russe, danno la misura della fragilità politica della nuova unione doganale. Di seguito si presenta un semplice grafico che evidenzia le proporzioni dei tre paesi all'interno dell'Unione doganale in termini di territorio, popolazione e Pil, a sottolineare l'enormità del peso russo.

³ Gli idrocarburi e i prodotti d'estrazione rappresentano il 73% delle esportazioni russe, l'81% delle esportazioni kazake, e il 38-39% delle esportazioni e importazioni della Bielorussia (dati Wto, 2008).

⁴ È stato calcolato che uno shock sul Pil russo del 2% avrebbe un impatto a distanza di un semestre sul Pil di Bielorussia e Kazakistan rispettivamente dello 0,6% e dell'1,7% (Alturki, Espinosa-Bowen e Ilahi, 2009).

Grafico 1
Superficie,
popolazione e
Pil nominale
(% sul totale):
Russia,
Bielorussia e
Kazakistan a
confronto



Fonte: elaborazione propria

2. La politica commerciale della nuova Unione doganale

La politica commerciale dell'unione doganale viene condotta congiuntamente dai tre paesi membri ed è decisa a livello governativo dal Consiglio Interstatale dell'EurAsEC, il quale è anche l'organo supremo dell'unione doganale. La politica tariffaria viene fissata dalla Commissione dell'unione doganale, dove le decisioni vengono prese a maggioranza qualificata, con la Russia che detiene da sola il 57 per cento dei voti, e all'unanimità per quanto riguarda i prodotti cosiddetti "sensibili": petrolio e derivati, carne, pesce, zucchero, latte e derivati, alcuni prodotti dell'industria chimica, farmaceutica, tessile e metal-meccanica. A capo della Commissione è stato posto l'economista russo Sergei Glaziev, le cui posizioni a favore di una politica protezionistica a difesa dell'industria nazionale russa fanno intuire quale sarà la politica commerciale condotta dall'unione doganale (Dynkin, 2010).

Tavola 1 - L'apertura commerciale di Russia, Bielorussia e Kazakistan

	Russia	Bielorussia	Kazakistan
Interscambio pro capite (USD, 2006-2008)	4.939	6.274	6.359
Interscambio/PIL (2006-2008)	54%	128%	93%
Bilancia delle partite correnti (milioni USD, 2008)	102.401	-5.208,80	6.596
Percentuale sulle esportazioni mondiali (2008)	2,90%	0,20%	0,40%
Percentuale sulle importazioni mondiali (2008)	1,80%	0,20%	0,20%
Indice di libertà economica (2010) ⁽¹⁾	50,3	48,7	61
Indice di libertà del commercio (2010) ⁽¹⁾	68,4	80,3	85,9
Tariffa media ponderata (2010)	5,80%	2,30%	2,10%
Ease of doing business (rank 2010)	120	58	63
Trading across border (rank 2010) ⁽²⁾	162	129	182

(1) Al crescere dell'indice, aumenta la libertà economica/commerciale.

(1) Sotto questa voce si considerano: numeri di documenti, giorni e costi necessari per l'esportazione e l'importazione.

Fonte: Wto, Heritage Foundation, Ease of doing business 2010

Prima dell'entrata nell'unione doganale, Bielorussia e Kazakistan, nonostante rappresentassero tra lo 0,2 per cento e lo 0,4 per cento delle importazioni e esportazioni mondiali, si presentavano come paesi molto più aperti al commercio rispetto alla Russia, in termini di interscambio *pro capite* e di interscambio sul Pil. Bielorussia e Kazakistan hanno ottenuto anche punteggi migliori della Russia in quanto a libertà commerciale

(Heritage Foundation, 2010) e facilità ad avviare un'attività commerciale (Ease of Doing Business, Tavola 1). Le loro tariffe medie ponderate, infine, secondo quanto presentato dalla Heritage Foundation, sono decisamente più basse rispetto a quelle russe.

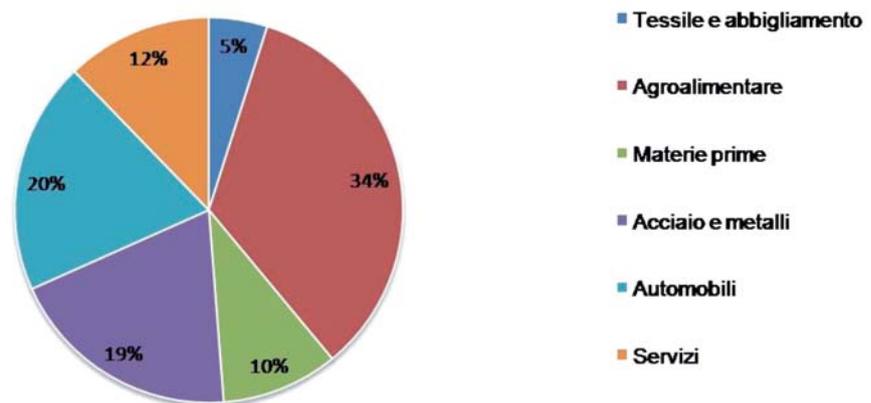
La Russia, al contrario, è il paese al mondo che ha adottato più misure protezionistiche nel periodo della crisi, implementandone 48 su un totale di 223 utilizzate nel mondo tra l'ottobre 2008 e il novembre 2009 (Commissione Europea, 2009), e continuando a farlo nei primi mesi del 2010. Dal confronto delle misure protezionistiche adottate da Russia, Bielorussia e Kazakistan nel periodo precedente alla creazione dell'Unione doganale, si ha la conferma della politica altamente protezionistica della Russia (Tavola 2). I settori più protetti dai tre paesi dell'Unione doganale, nel periodo precedente la creazione dell'Unione, sono quello alimentare, dell'acciaio e il settore automobilistico, con Russia in testa in quanto a protezioni adottate (Tavola 2, Grafico 2).

Tavola 2 - Misure potenzialmente restrittive o distortive del commercio adottate da Russia, Bielorussia e Kazakistan (ottobre 2008-ottobre 2009)

	Barriere tariffarie e alla dogana	Barriere non tariffarie	Barriere all'investimento	Restrizioni all'export	Stimoli all'export	Altro	Totale
Bielorussia	2	-	-	-	-	-	2
Kazakistan	1	3	-	-	-	-	4
Russia	35	4	1	2	1	5	48
Totale	38	7	1	2	1	5	54

Fonte: elaborazione propria da Commissione Europea (2009)

Grafico 2
I settori più protetti da Russia, Bielorussia e Kazakistan. Ottobre 2008-ottobre 2009



Fonte: elaborazione propria da Commissione Europea (2009)

La politica commerciale dell'unione doganale è stata definita a partire dal dicembre 2009 in concomitanza con la definizione del nuovo regime tariffario, il quale è stato creato per il 92 per cento sulle tariffe russe, determinando quindi un rialzo delle tariffe di Bielorussia e Kazakistan. La politica commerciale russa, definita dalla *New Strategy* nel giugno 2009 e aggiornata nel marzo 2010, giustifica l'utilizzo di una politica protezionistica per favorire la ristrutturazione, l'ammodernamento e la diversificazione dell'industria nazionale russa, ed è stata estesa agli altri due paesi dell'unione. Per questo motivo, i settori più protetti dall'unione doganale

rimangono quello dell'auto, della carne e dell'abbigliamento di fascia economica, minacciato dalle importazioni competitive di Cina e Turchia. Secondo la strategia russa, la politica tariffaria protezionistica svolge sia la funzione fiscale, alimentando le casse dello stato, sia la funzione regolatoria, proteggendo l'industria nazionale minacciata dalle importazioni più competitive. Con la creazione dell'unione doganale, oltre all'aumento generale delle tariffe e all'estensione della politica commerciale russa a Bielorussia e Kazakistan, si sono anche complicate le procedure per ottenere le nuove licenze di importazione, soprattutto per quanto riguarda carne e bevande alcoliche.

3. Considerazioni finali

La nuova unione doganale rappresenta una novità rispetto ai precedenti esperimenti di integrazione economica tra Russia, Bielorussia e Kazakistan che non hanno avuto un seguito concreto, probabilmente perché frutto della crisi economica. Nelle intenzioni dei capi di stato di Russia, Bielorussia e Kazakistan l'unione doganale dovrebbe portare ad un crescita del Pil del 15 per cento entro il 2015, favorendo così l'attrazione degli investimenti stranieri, e dovrebbe costituire il primo passo per la creazione di uno spazio economico comune.

Tuttavia, l'utilizzo che ne ha fatto finora la Russia è stato di tipo protezionistico e politico. Da una parte, la Russia ha infatti esteso la sua politica commerciale e tariffaria a Bielorussia e Kazakistan con l'intenzione di proteggere la propria industria nazionale e di sostituirsi a Ue e Cina nelle esportazioni del settore manifatturiero, poco competitivo in Russia, verso Bielorussia e Kazakistan. Dall'altra parte, la Russia ha utilizzato l'unione per rinforzare la sua presenza politica, oltre che economica, non solo su Bielorussia e Kazakistan, ma anche sull'Ucraina, la quale si è da poco riavvicinata alla Russia con l'elezione di Yanukovich ed è stata invitata ad unirsi all'unione per ottenere gli stessi prezzi vantaggiosi sulle importazioni di gas naturale che vengono praticati alla Bielorussia.

L'unione doganale alimenterebbe quindi il commercio tra i paesi membri di prodotti provenienti da imprese inefficienti, e sembrerebbe avvantaggiare soprattutto la Russia rendendo Bielorussia e Kazakistan sempre più dipendenti dalla Russia e allontanandoli dal commercio internazionale. Le tensioni originatesi subito dopo la creazione dell'unione doganale con la Bielorussia, e l'invito all'Ucraina ad entrare nell'unione doganale per godere di prezzi agevolati del gas, fanno presagire un utilizzo politico dell'unione da parte russa, minandone la credibilità economica e la possibilità di un suo funzionamento a lungo termine.

Ciò nonostante, in una fase di crescita dell'economia mondiale, se non vengono meno le condizioni stesse che hanno portato alla creazione dell'unione doganale, la Russia potrebbe rivedere la sua politica commerciale alleggerendo il livello di protezionismo. In questo caso nuove prospettive di mercato si aprirebbero per l'Europa attraverso la Bielorussia, che farebbe da ponte verso il mercato russo e kazako.

Riferimenti bibliografici

Alturki, F., Espinosa-Bowen, J., Ilahi, N. (2009), *How Russia Affects the Neighbourhood: Trade, Financial, and Remittance Channels*, IFM WP/09/277, Dicembre 2009

(<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09277.pdf>)
 Charter97 (2010), *Gas price for Belarus depends on degree of integration with Russia*, 2 Aprile 2010, <http://charter97.org/en/news/2010/4/2/27840>)
 Commissione Europea (2009), *Fifth report on potentially trade restrictive measures in the context of the global economic crisis for the 133 Committee*, Novembre 2009
 (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/november/tradoc_145270.pdf)
 Dynkin, A. (2010), "Trilateral customs union – new post-Soviet trade bloc?", *The ISCIPI Analyst, (Russian Federation), An Analytical Review*, Volume XVI, Number 7, 28 Gennaio 2010 (<http://www.bu.edu/phpbin/news-cms/news/?dept=732&id=55377>)
 IMF (2010a), Republic of Belarus: Fourth Review Under the Stand-By Arrangement, *IMF Country Report No. 10/89*, Aprile 2010
 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2010/cr1089.pdf>)
 IMF (2010b), *World Economic Outlook*, Aprile 2010
 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/pdf/text.pdf>)
 Jamestown (2010a), *Russian Oil Supply Cut Hits Belarusian Refineries*, 19 Gennaio 2010,
[http://www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews\[swords\]=8fd5893941d69d0be3f378576261ae3e&tx_ttnews\[any_of_the_words\]=kazakhstan&tx_ttnews\[pointer\]=1&tx_ttnews\[tt_news\]=35925&tx_ttnews\[backPid\]=7&cHash=a7ba3f64d4](http://www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews[swords]=8fd5893941d69d0be3f378576261ae3e&tx_ttnews[any_of_the_words]=kazakhstan&tx_ttnews[pointer]=1&tx_ttnews[tt_news]=35925&tx_ttnews[backPid]=7&cHash=a7ba3f64d4)
 Jamestown, (2010b), *Oil "Export" Duties: a Peculiarity of the Russian-Led Customs Union*, 5 Aprile 2010
 ([http://www.jamestown.org/programs/edm/single/?tx_ttnews\[tt_news\]=36237&tx_ttnews\[backPid\]=27&cHash=e34efe0ace](http://www.jamestown.org/programs/edm/single/?tx_ttnews[tt_news]=36237&tx_ttnews[backPid]=27&cHash=e34efe0ace))
 Trattato sul Codice Doganale dell'Unione Doganale del 27 Novembre 2009,
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/february/tradoc_145777.pdf.
 UE DG Trade (2010), Interim Report: Trade restrictive measures identified in the context of the economic crisis, 1 November 2009 - 31 Gennaio 2010
 (<http://www.gppaa.min-agricultura.pt/ri/Docs/RelatMedidasProteccionistas.pdf>)
 World Bank (2009a), *Russian Federation at a glance*, WB 12/9/09,
 (http://devdata.worldbank.org/AAG/rus_aag.pdf).
 World Bank (2009b), *Belarus at a glance*, 12/9/09,
 (http://devdata.worldbank.org/AAG/blr_aag.pdf)
 World Bank (2009c), *Kazakhstan at a glance*, 12/9/09
 (http://devdata.worldbank.org/AAG/kaz_aag.pdf)

Sitografia utile

<http://info.worldbank.org>
<http://stat.wto.org>
<http://www.cisstat.com>
<http://www.doganarussia.com>
<http://www.doingbusiness.org>
<http://www.globaltradealert.org>
<http://www.heritage.org>
<http://www.tsouz.ru>
<http://www.imf.org>

La data dell'ultimo accesso alle URL citate è: 18/05/2010.

Strumenti legittimi di protezione commerciale e crisi economica e finanziaria

contributi

di **Claudio Dordi***

Introduzione

I principali accordi multilaterali e regionali che promuovono la liberalizzazione degli scambi commerciali prevedono che gli stati membri, in particolari situazioni, possano applicare determinate misure restrittive del commercio rispettando precisi requisiti di natura sostanziale e procedurale. In base alla normativa dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc) si possono distinguere due differenti tipi di strumenti: quelli applicabili alla frontiera e le misure interne. Rientrano nella prima categoria l'innalzamento dei dazi doganali all'importazione fino al livello degli impegni sottoscritti a livello multilaterale e le c.d. "misure di difesa commerciale" (antidumping, misure compensative e misure di salvaguardia) e nella seconda gli aiuti pubblici alle imprese.

Anche gli standard sanitari e tecnici hanno, talvolta, l'effetto di ridurre i flussi commerciali internazionali. Tuttavia, a differenza degli strumenti identificati in precedenza, gli standard sanitari e tecnici trovano applicazione generale (non sono, cioè, applicati in via eccezionale in situazioni particolari) e non comportano discriminazioni fra i prodotti nazionali e stranieri. Pertanto, pur essendo regolamentati dalle norme dell'Omc, non rientrano fra gli strumenti legittimi di protezione commerciale.

L'Italia, come tutti gli altri membri dell'Ue, ha trasferito agli organi dell'Unione le proprie competenze in materia di politica commerciale. Qualsiasi decisione

riguardante l'applicazione delle misure in esame, pertanto, rientra nella competenza esclusiva degli organi dell'Ue. Fa eccezione a questo principio il sistema di aiuti pubblici alle imprese non appartenenti al settore agricolo che rientrano pienamente nella competenza degli stati membri i quali, tuttavia, sono sottoposti ai vincoli previsti dal Trattato dell'Unione. Si noti che tali vincoli si sommano e, talvolta, si sovrappongono alle regole dell'Omc in materia.

Le statistiche indicano che il sistema di norme dell'Omc, pur consentendo legittime restrizioni agli scambi, ha contribuito in modo sostanziale al contenimento del temuto avvento di politiche protezionistiche quale risposta degli stati alle sfide poste dalla crisi economica e finanziaria. Il secondo rapporto congiunto di Ocse, Omc e Unctad mostra che le misure restrittive al commercio rilevate nel periodo settembre 2009-febbraio 2010 interessano solo lo 0,7 per cento delle importazioni dei paesi del G20 e lo 0,4 per cento delle importazioni mondiali¹ (Oecd, Wto, Unctad 2010).

Le misure applicabili alla frontiera

Le regole dell'Omc consentono agli stati l'attivazione di alcuni strumenti, applicabili alla frontiera, atti a limitare i flussi commerciali all'importazione. Tre strumenti (antidumping, misure compensative e salvaguardie) trovano specifica regolamentazione nelle norme dell'Omc mentre il quarto (innalzamento dei

* Professore associato di Diritto Internazionale, Università Commerciale "L. Bocconi".

¹ Si è registrata una riduzione dell'estensione delle misure restrittive al commercio nel periodo citato nel testo rispetto al precedente periodo oggetto di osservazione, riguardante i 12 mesi fra i mesi di ottobre 2008 e 2009; in questo caso le misure restrittive riguardavano l'1,3% delle importazioni nei G20 e lo 0,8% delle importazioni mondiali. Va poi rilevato che al netto della misura riguardante l'incremento dei dazi sull'importazione di combustibili, le misure restrittive al commercio si riducono allo 0,4% delle importazioni nei G20 e allo 0,2% delle importazioni mondiali.

dazi fino a concorrenza del livello degli impegni internazionali) rientra nella piena discrezionalità dei membri².

L'innalzamento dei dazi fino a concorrenza degli impegni internazionali

I dazi doganali applicati dagli stati all'importazione sono inferiori rispetto agli impegni sottoscritti dai Membri dell'Omc. Ciò

consente ai membri di incrementare i dazi fino a concorrenza del valore concordato nei negoziati multilaterali Gatt/Omc senza alcun particolare vincolo. Lo strumento in esame, durante la crisi economica, è stato utilizzato esclusivamente dai paesi in via di sviluppo per i quali la differenza fra dazi applicati e impegni sottoscritti è più ampia. Peraltro, la positiva conclusione dei negoziati del Doha Round avrebbe ridotto in modo consistente la possibilità di ricorrere a questo tipo di strumento, come illustrato dalla tabella 1.

Tavola 1 - Impegni tariffari negoziati a Doha

	Dazi applicati			Dazi oggetto di impegni		
	Base	Formula	Flessib.	Base	Formula	Flessib.
Valori percentuali						
Totale dei membri Wto	3,7	2,5	2,9	9,9	5,7	6,9
Paesi ad alto reddito	2,5	1,4	1,7	5,2	3,1	3,8
Paesi in via di sviluppo	6,9	5,3	6,2	21,8	12,6	14,4
Paesi meno sviluppati	11,1	8,7	11,1			
Prodotti agricoli						
Totale dei membri Wto	14,5	8,9	11,8	40,3	20,7	29,9
Paesi ad alto reddito	15	7,5	11	31,9	13,5	20,2
Paesi in via di sviluppo	13,4	11,5	13,3	53,9	33	45,4
Paesi meno sviluppati	12,5	12,2	12,5	94,1	51,6	94,1
Altri prodotti						
Totale dei membri Wto	2,9	2,1	2,3	7,8	4,7	5,3
Paesi ad alto reddito	1,7	1,1	1,1	3,5	2,5	2,7
Paesi in via di sviluppo	6,4	4,8	5,6	19,1	10,9	11,8
Paesi meno sviluppati	10,9	8	10,9			

Fonte: Laborde, Martin and van der Mensbrugge (2008), rielaborato da Mattoo, Subramanian (2008)

La tabella mostra i dazi doganali che, in base alle modalità negoziali stipulate durante il Doha Round precedentemente al luglio 2008, sono applicati attualmente (base) e verranno applicati secondo le riduzioni applicabili proposte durante il negoziato (formula). Una terza colonna (flessib) prevede, invece, le riduzioni alla presenza di un meccanismo di flessibilità previsto per alcuni paesi di piccola dimensione in via di sviluppo particolarmente vulnerabili (Mattoo, Subramanian, 2008). Per quanto concerne l'Unione europea, la tabella 2 illustra come lo strumento in esame non sia utilizzabile in pratica, in quanto il valore dei dazi applicati approssima il valore

degli impegni multilaterali³: questo spiega, almeno in parte, il ricorso agli altri strumenti di protezione da parte dei paesi industrializzati.

Le misure di difesa commerciale

I membri dell'Omc possono legittimamente applicare tre differenti misure di difesa commerciale: l'antidumping, le misure compensative e le clausole di salvaguardia. Tali strumenti possono essere attivati dall'amministrazione del paese importatore o su richiesta dell'industria nazionale di un

² L'accordo istitutivo dell'Omc tratta di "membri" e non di "Stati membri" in quanto vi sono territori doganali autonomi non indipendenti dal punto di vista politico che sono membri dell'Organizzazione. Si tratta di Hong Kong, Macao, etc.

³ I casi nei quali si registrano dazi applicati superiori ai dazi oggetto di impegni sono dovuti all'applicazione, da parte dell'Ue, di dazi non ad-valorem ma basati sulla quantità, peso, o altri parametri, del prodotto importato.

Tavola 2 - Media impegni tariffari e tariffe applicate dall'Ue

	Totale	Prodotti agricoli	Altri prodotti
	Valori percentuali		
Media Impegni	5,5	15,9	3,9
Media tariffe applicate	5,6	16,0	4,0

Fonte: Wto, World Tariff Profile 2009

determinato prodotto (antidumping) oppure, come nel caso delle misure compensative e delle salvaguardie, anche d'ufficio. Le misure possono essere applicate solo dopo aver condotto un'inchiesta che stabilisca la presenza dei requisiti previsti dagli accordi Omc per ognuno dei tre strumenti.

L'antidumping ha l'obiettivo di tutelare l'industria nazionale dall'importazione di prodotti stranieri a prezzi inferiori rispetto ai prezzi di vendita del medesimo prodotto nel mercato di origine (la differenza è il c.d. margine di dumping). Se al termine dell'inchiesta le autorità del paese importatore riescono a dimostrare che il pregiudizio per l'industria nazionale è stato direttamente causato dalle esportazioni a prezzo di dumping sarà possibile applicare una misura antidumping, normalmente un dazio che non può essere superiore al margine di dumping. Le misure compensative, invece, possono essere attivate in presenza di un pregiudizio per

l'industria nazionale causato da importazioni di prodotti che hanno ricevuto un sussidio nel paese di origine. Si tratta, normalmente, di dazi doganali che hanno proprio la funzione di "compensare" i vantaggi di costo della merce importata derivanti dai sussidi ricevuti dall'impresa produttrice dal governo del paese di origine. Le misure di salvaguardia, infine, consentono alle imprese del paese importatore di ricevere una protezione, normalmente una restrizione quantitativa all'importazione del prodotto straniero, in presenza di un incremento improvviso e rilevante delle importazioni e di un grave pregiudizio per l'industria nazionale.

La tabella 3 illustra che l'antidumping è stata la misura maggiormente utilizzata dagli stati sin dall'entrata in vigore dell'Omc: dal 1995, infatti, su un totale di 3811 inchieste iniziate, 3428 hanno riguardato l'antidumping, quasi il 90 per cento del totale delle misure di difesa commerciale.

Tavola 3 - Misure di difesa commerciali applicate dai membri Wto

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	TOTALE	% sul totale
Antidumping	157	225	243	257	356	292	366	312	232	214	200	202	164	208	3428	89,9
Misure compensative	10	7	16	25	41	18	27	9	15	8	6	8	11	14	215	5,6
Salvaguardia	2	5	3	10	15	25	12	34	15	14	7	13	8	5	168	4,4
TOTALE MISURE	169	237	262	292	412	335	405	355	262	236	213	223	183	227	3811	

Fonte: Cliff Stevenson, Global Trade Protection Report, 2009

Sin dalla fine del decennio precedente gli stati Uniti e l'Unione europea, che in precedenza erano stati i principali, se non quasi esclusivi, utilizzatori dell'antidumping, sono stati affiancati e, talvolta, superati da alcuni paesi in via di sviluppo, quali India, Argentina, Turchia e Sud Africa. Nel periodo 1995-2008 l'India è il maggior utilizzatore dell'antidumping (564 inchieste), seguita dagli stati Uniti (418), dall'Unione europea (391) e

dall'Argentina (241). Nello stesso periodo la Cina è stato il paese maggiormente colpito dall'antidumping (677 inchieste nei confronti di prodotti cinesi), seguita da Corea (252), stati Uniti (189) e Taiwan (147). Fra i paesi dell'Unione europea la Germania (83 inchieste) e l'Italia (46) sono i paesi più colpiti. Le statistiche indicano che, nel periodo 1995-2008 i settori maggiormente colpiti da inchieste antidumping sono quelli dei prodotti

chimici (33 per cento delle inchieste), seguiti dai metalli (incluso l'acciaio, che è il più colpito in questa categoria), 28 per cento, dal meccanico e macchinari (11 per cento) e dal tessile/calzaturiero (9 per cento) (Cliff Stevenson, 2009).

Gli stati Uniti sono il maggior utilizzatore delle misure compensative (88 nel periodo 1995-2008), seguiti ad ampia distanza dall'Unione europea (48) e dal Canada (23). I paesi maggiormente colpiti dalle misure compensative, invece, sono l'India (46), la Cina (23), la Corea (16) e l'Italia (13). Dal 2007 gli stati Uniti hanno deciso, per la prima volta dopo oltre 25 anni, di applicare misure compensative nei confronti delle importazioni dalla Cina. Per questo motivo nel 2008 la Cina è stato il paese maggiormente colpito da queste misure (10, seguita dall'India e dagli stati Uniti con solo 2 inchieste). La decisione degli stati Uniti ha modificato una prassi consolidata in base alla quale i prodotti originari dai paesi considerati ad economia non di mercato, come la Cina, non possono essere sottoposti a dazi compensativi. Per poter applicare misure compensative, infatti, è necessario verificare che il sussidio erogato dalle autorità del paese di origine abbia comportato un vantaggio economico per il beneficiario rispetto ad una normale situazione di mercato. Nei paesi ad economia non di mercato l'intervento dello Stato è così massiccio da rendere impossibile, di norma, un significativo confronto fra i prezzi determinati dal mercato e quelli distorti dall'intervento governativo. Recentemente, tuttavia, lo sviluppo economico e le riforme intraprese in Cina hanno condotto l'amministrazione statunitense a considerare possibile, in determinati settori, il menzionato confronto.

Le salvaguardie rappresentano la misura di difesa commerciale meno popolare (4 per cento del totale nel periodo 1995-2008); i paesi in via di sviluppo sono i maggiori utilizzatori (nel periodo di riferimento, l'India ha condotto 15 inchieste, seguita da Turchia, 14, Giordania 12 e Cile 11).

L'antidumping è preferito agli altri strumenti per diversi motivi: in primo luogo, come le misure compensative, può essere attivato nei confronti di imprese identificate in paesi determinati, mentre le salvaguardie devono essere applicate in modo non discriminatorio. Esistono, a dire il vero, misure di salvaguardia

speciali applicabili nei confronti della Cina che, tuttavia, sono state impiegate in modo assai parsimonioso da parte dei membri dell'Omc. A differenza delle misure compensative, l'antidumping può essere adottato senza dover provare l'esistenza di un sussidio nel paese di origine, attività resa, spesso, complessa anche a causa della scarsa trasparenza delle legislazioni di molti paesi in via di sviluppo e in transizione. Inoltre, l'antidumping permette agli stati ampia discrezionalità nei calcoli per determinare l'esistenza del margine di dumping, nonostante le dettagliate norme dell'Omc che regolano la sostanza e la procedura dello strumento.

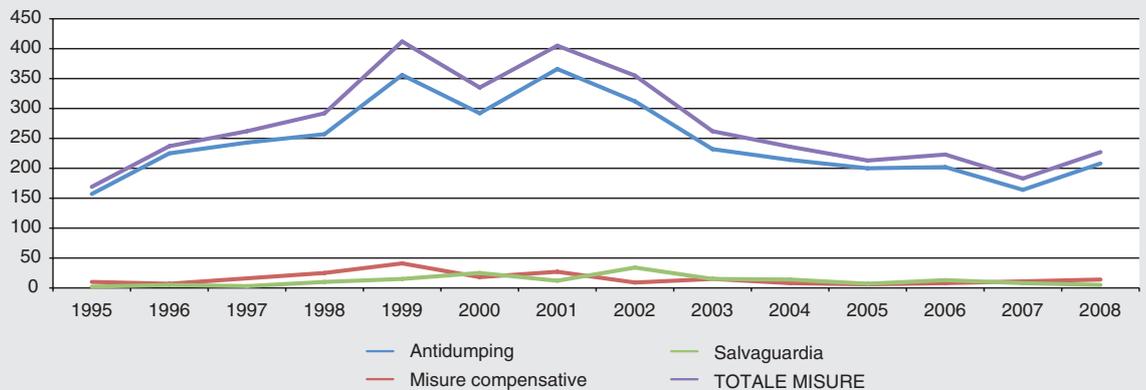
Ciò consente agli stati di applicare i dazi antidumping nei confronti dei prodotti provenienti dai paesi più competitivi, come la Cina. L'applicazione dei dazi nei confronti del paese asiatico è facilitata dal particolare status della Cina nell'ambito dell'Omc: infatti, in base alle condizioni di adesione, tutti i membri dell'Omc hanno la facoltà di considerare la Cina quale paese ad economia non di mercato. Ciò consente alle autorità del paese importatore, nel calcolo del margine di dumping, di escludere i prezzi che si formano sul mercato cinese ed utilizzare quelli di un paese dove i prezzi non sono distorti dall'azione statale che, normalmente, sono più elevati rispetto ai prezzi di esportazione dei prodotti dalla Cina.

Nonostante le preoccupazioni sollevate dagli economisti circa l'eccessivo impiego delle misure di difesa commerciale, e quindi di un sostanziale utilizzo in senso protezionistico di queste misure, le statistiche mostrano che il numero di inchieste iniziate nel 2007 è sostanzialmente equivalente a quello del 1995, con un incremento nel periodo 1997-2001. L'incremento registrato nel 2008 e, come si vedrà in seguito, nel 2009, è da imputare alla reazione degli stati, soprattutto paesi in via di sviluppo, alla crisi economico e finanziaria.

3. Misure di difesa commerciale e crisi economica e finanziaria

Le analisi economiche mostrano alcuni dati interessanti riguardanti l'impiego delle misure di difesa commerciale nel periodo successivo al manifestarsi degli effetti della crisi economica finanziaria. Si noti, in primo luogo,

Grafico 1
Evoluzione delle
misure di difesa
commerciale
applicate dai
membri Wto



Fonte: Elaborazione ICE su dati Global Trade Protection Report 2009

che il crollo degli scambi commerciali mondiali del quarto trimestre del 2008 e del primo trimestre del 2009 (10 per cento secondo le stime dell'Omc) non è legato ad alcun particolare incremento delle misure protezionistiche adottate dagli stati (Bown, 2010). In particolare ciò non può essere attribuito alle misure di difesa commerciale, le

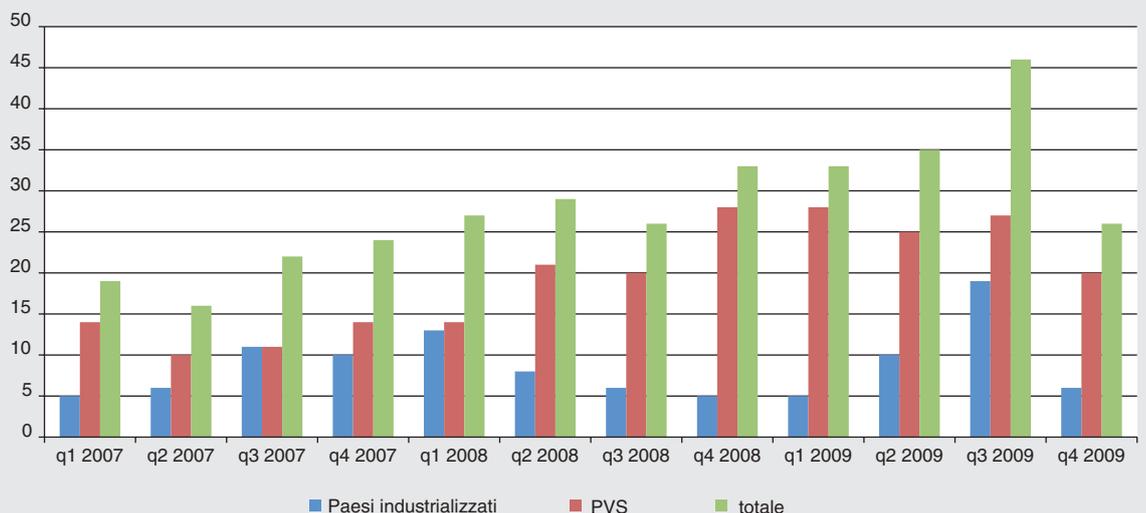
quali possono essere applicate solo al termine di un'inchiesta che, come nel caso dell'Unione europea, può condurre all'applicazione di una misura solo dopo almeno 11 mesi dall'inizio della procedura. Si è notato, invero, sin dal quarto trimestre del 2008, un incremento del numero di inchieste riguardanti le misure di difesa commerciale.

Tavola 4 - Misure di difesa commerciale durante la crisi economica e finanziaria

Trimestri	T1 2007	T2 2007	T3 2007	T4 2007	T1 2008	T2 2008	T3 2008	T4 2008	T1 2009	T2 2009	T3 2009	T4 2009
Paesi industrializzati	5	6	11	10	13	8	6	5	5	10	19	6
PVS	14	10	11	14	14	21	20	28	28	25	27	20
totale	19	16	22	24	27	29	26	33	33	35	46	26
	Totale 2007			81	Totale 2008			115	Totale 2009			140

Fonte: C. Bown (2010)

Grafico 2
Evoluzione delle
misure di difesa
commerciale
durante la crisi



Fonte: C. Bown (2010)

Si noti, tuttavia, che i maggiori utilizzatori delle misure di difesa commerciale sono i paesi in via di sviluppo e che nell'ultimo trimestre del 2009 vi è stata una consistente riduzione nelle richieste di protezione, probabilmente per l'attenuarsi delle conseguenze della crisi.

4. Unione europea e misure di difesa commerciale

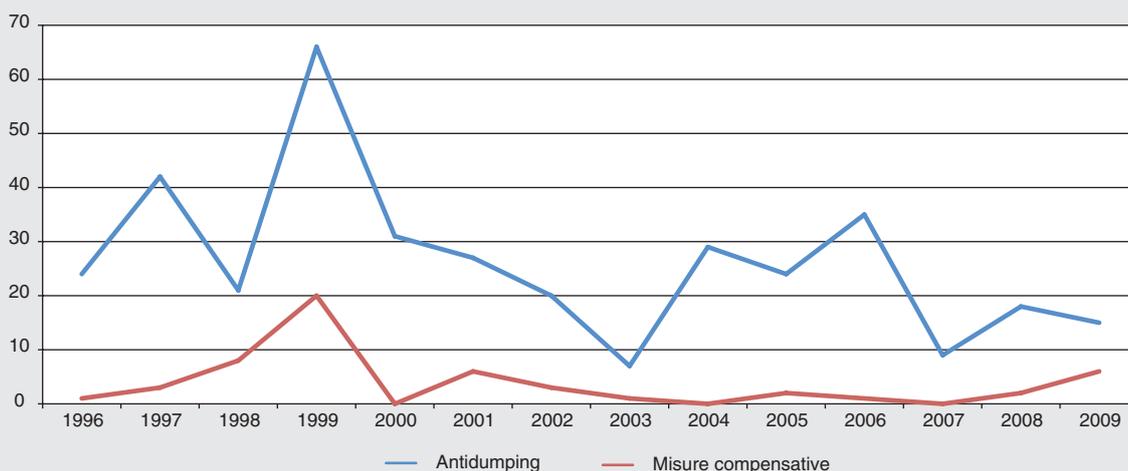
Il grafico seguente illustra l'andamento delle misure antidumping e compensative applicate dall'Unione europea dal 1996.

Tavola 5 - Misure di difesa commerciale applicate dall'UE

anno	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Antidumping	24	42	21	66	31	27	20	7	29	24	35	9	18	15
Misure compensative	1	3	8	20	0	6	3	1	0	2	1	0	2	6

Fonte: Elaborazione ICE su dati EU

Grafico 3
Evoluzione delle misure di difesa commerciale applicate dai membri WTO



Fonte: Elaborazione ICE su dati Global Trade Protection Report 2009

Si nota, nonostante il picco del 1999, un trend decrescente che trova conferma nel modesto incremento di inchieste durante la crisi economica e finanziaria. Dal punto di vista normativo, la disciplina dell'Unione europea sulle misure di difesa commerciale si distingue da quella di molti altri paesi, come, ad esempio, gli stati Uniti, per tre motivi principali: la presenza di una clausola di interesse pubblico (interesse comunitario), il principio del "lesser duty rule" e l'importanza detenuta dall'organo politico dell'Unione (il Consiglio) nella decisione di istituire una misura. L'interesse comunitario comporta che, prima della decisione di applicare una misura di difesa commerciale, la Commissione (l'organo comunitario incaricato dell'inchiesta) deve valutare l'impatto

potenziale nei confronti di coloro che sono interessati dalla misura stessa, in particolare i produttori, gli utilizzatori del bene importato e i consumatori. In base alla "lesser duty rule" il dazio antidumping può, al massimo, essere pari al minore fra il margine di dumping e il danno per l'industria comunitaria che produce il bene simile a quello importato e oggetto dell'inchiesta. Infine, si ricorda che la procedura per l'imposizione di un dazio antidumping prevede una proposta della Commissione che il Consiglio dell'Unione europea può rigettare a maggioranza semplice. L'astensione, in questo caso (visto che si è in presenza di una proposta di istituzione di un dazio da parte della Commissione) ha lo stesso effetto di un voto a favore della proposta della Commissione.

Come accade a livello mondiale, i mercati emergenti, la Cina in particolare, sono i principali obiettivi delle misure di difesa commerciale (la Cina è destinataria del 24 per cento delle inchieste, seguita da India e Corea, 7 per cento ciascuna, Taiwan, 5 per cento, mentre il resto dei paesi dell'Asia sono colpiti dal 15 per cento delle inchieste; da notare che il 23 per cento delle inchieste sono destinate ai prodotti dell'Est Europa. (Davis, 2009). I settori maggiormente colpiti sono il chimico (23 per cento delle inchieste), acciaio (18 per cento) e tessile (8 per cento), mentre il dazio antidumping medio applicato al termine dell'inchiesta, nel 2008, è stato pari al 27,1 per cento, con punte del 62,1 per cento nel caso dell'acciaio e del 41,6 per cento dei prodotti chimici (Davis, 2009). Interessante notare che nel decennio 1998-2008, il maggior numero di denunce presentate alla Commissione per iniziare una procedura antidumping sono provenute da imprese localizzate in Germania (47,5 per cento), Francia (42,9 per cento) e Italia (41,9 per cento)⁴.

5. Le misure interne: la regolamentazione dei sussidi

Gli Stati, in base alle norme dell'Omc, godono di ampia discrezionalità nell'erogazione di sussidi alle imprese private. I vincoli previsti dall'Omc variano in base ai tre principali settori di riferimento: agricolo, industriale e servizi. Mentre per il settore dei servizi non esistono vincoli di sorta, in quanto non esiste, ancora, una disciplina in materia, vincoli più precisi esistono per il settore agricolo e, in particolare, per quello industriale. Per quest'ultimo settore i sussidi si dividono in due categorie: proibiti e passibili di azione legale. Vi sono due tipologie di sussidi proibiti: quelli legati all'esportazione dei prodotti e quelli vincolati all'impiego, da parte dell'impresa percipiente, di una percentuale minima di materie prime e di componenti locali nella produzione delle manifatture. Fra i sussidi passibili di azione legale si possono distinguere tre categorie: quelli che alterano la concorrenza a favore del beneficiario sul mercato di un paese terzo rispetto a quello del beneficiario degli aiuti e dei concorrenti;

quelli che alterano la concorrenza nel mercato locale del beneficiario e quelli che, invece, danneggiano le imprese concorrenti nel mercato di importazione dei beni oggetto di sussidio in un paese terzo. Tutte le tre categorie possono essere oggetto di una controversia di fronte all'organo di soluzione delle controversie dell'Omc, il quale può ordinare la revoca dei sussidi o, quantomeno, l'eliminazione del pregiudizio arrecato. In più, i prodotti che hanno beneficiato di un sussidio possono essere oggetto di misure compensative da parte delle autorità delle imprese nazionali che producono beni simili a quelli sussidiati nel paese terzo. Anche nel settore agricolo esistono due categorie di sussidi: quelli all'esportazione e quelli rientranti nel sostegno interno. A differenza di quelli erogati nel settore industriale, i sussidi all'esportazione non sono illegittimi se hanno fatto oggetto di una precedente notifica da parte dello stato erogante all'atto della sua adesione all'Omc. Questi sussidi sono oggetto di riduzioni periodiche. Quelli rientranti nel sostegno interno sono generalmente legittimi ma sono soggetti a precisi programmi di riduzione. Fra le proposte del Doha Round vi è quella di eliminare completamente i sussidi all'esportazione anche nel settore agricolo e di ridurre i sussidi interni, soprattutto di stati Uniti ed Unione europea. Anche i sussidi agricoli possono essere oggetto di dazi compensativi qualora i prodotti beneficiati esportati in un mercato terzo causino un pregiudizio ai produttori di beni simili. È bene precisare che non tutti gli aiuti statali rientrano nella categoria dei sussidi disciplinati dall'Omc: vi deve essere un contributo finanziario o un sostegno al reddito o ai prezzi del beneficiario e il sussidio deve essere specifico, cioè deve essere indirizzato a un'impresa, un'industria, un gruppo di imprese o di industrie in uno stato. Anche una breve analisi della situazione attuale mostra che gran parte degli stimoli fiscali ed economici introdotti dagli stati per far fronte agli effetti della crisi economica e finanziaria contengono misure che potrebbero rientrare nell'ambito di applicazione delle norme Omc. Il 36 per cento di tutte le misure

⁴ La percentuale totale può essere superiore a 100 in quanto la denuncia è normalmente presentata da imprese appartenenti a diversi paesi europei.

potenzialmente protezionistiche applicate dagli stati in seguito alla crisi economico e finanziaria appartengono alla generica area dei sussidi: naturalmente una più precisa analisi sarebbe necessaria per valutare il numero delle misure che rientrano nella definizione di sussidio dell'Omc (Evenett, 2010).

Conclusioni

Le norme dell'Omc consentono l'attivazione di determinate misure di difesa commerciale che hanno il compito di tutelare le industrie nazionali dalla concorrenza aggressiva, talvolta sleale, di produttori stranieri in presenza di determinate, precise condizioni. Se, in passato, le misure di difesa commerciale erano prevalentemente utilizzate dai paesi industrializzati, attualmente il maggior impiego è attribuito ai paesi in via di sviluppo. Oltre alle misure identificate nel testo vi sono altri strumenti a disposizione degli stati, che, tuttavia, sono stati usati molto raramente, come la possibilità di imporre misure all'importazione in presenza di difficoltà nella bilancia dei pagamenti. Lo strumento in esame, comportando un obbligo di imporre misure non settoriali e non discriminatorie, non è di molto interesse per gli stati membri, più attenti a misure difensive destinate a prodotti precisi (che spesso rappresentano settori industriali in declino, come l'acciaio e il tessile) originari da stati identificati (si tratta, spesso, dei paesi emergenti).

Allo stato attuale l'Omc non consente l'imposizione di misure difensive da fenomeni

quali dumping sociale, ambientale e monetario. In generale, sono escluse tutte quelle misure che mirano a limitare le importazioni per un'inadeguata tutela di valori non economici che influiscono sui costi del prodotto (tutela dell'ambiente, tutela dei lavoratori, standard di produzione e sicurezza) quando i possibili effetti negativi non si manifestano nel paese di importazione. In assenza di ulteriori norme internazionali, ad esempio, non è possibile evitare l'importazione di prodotti solo per il fatto che il processo di produzione nel paese di esportazione è inquinante e non conforme alle norme del paese importatore.

Riferimenti bibliografici

- C. P. Bown, antidumping, Safeguards, and Protectionism during the crisis: Two new insights from 4th Quarter 2009, www.voxeu.org
- L. Davis, Ten years of anti-Dumping in the EU: Economic and Political Targeting, ECIPE Working Papers, 2/2009, www.ecipe.org
- S. J. Evenett, Will Stabilization Limit Protectionism? The 4th GTA Report, 2010, www.cepr.org
- Mattoo, Subramanian, Multilateralism beyond Doha, Peterson Institute for International Economics, Working Paper Series 08-8, 2008
- Oecd, Wto, Unctad, Report on G20: Trade and Investment Measures, (September 2009 to February 2020), 2010
- Cliff Stevenson, Global Trade Protection Report 2009, www.antidumpingpublishing.com

L'Italia

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

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

Il 2009 ha segnato per l'economia mondiale il passaggio dalla recessione alla ripresa rimasta però modesta in Europa e, particolarmente, in Italia. Il punto di svolta inferiore della crisi è stato raggiunto nel secondo trimestre, anche per effetto dell'operare delle politiche di sostegno alla domanda attuate in molti paesi. Nei mesi finali dell'anno l'attività produttiva dell'area dell'euro ha sperimentato un incremento trainato soprattutto dall'accelerazione della domanda in alcuni mercati di sbocco.

L'Italia, dopo un terzo trimestre positivo, ha concluso l'anno con un'ulteriore variazione negativa del prodotto interno lordo (PIL) che nella media dell'anno si è ridotto del 5 per cento rispetto all'anno precedente; per quello dell'area dell'euro il calo è stato del 4,1 per cento. L'andamento della domanda nazionale si è riflesso sugli acquisti di prodotti dall'estero: le importazioni di beni e servizi sono diminuite del 14,5 per cento. Per effetto della forte contrazione delle quantità esportate di beni e servizi (-19,1 per cento), superiore a quella delle importazioni, la componente estera della domanda ha contribuito per 1,2 punti percentuali alla diminuzione del prodotto.

Le stime della dinamica del PIL nel primo trimestre del 2010 mostrano un incremento congiunturale dello 0,5 per cento, più elevato di quello di Germania, Regno Unito e Francia. Come emerge dai dati più recenti la ripresa è ancora debole e non risulta generalizzata a tutti i settori; il recupero dei livelli dell'attività produttiva degli anni precedenti appare lontano.

Alla riduzione del deficit di conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia (passato nel 2009 dal 3,6 al 3,2 del PIL) ha concorso in larga misura il saldo delle merci, tornato al segno positivo grazie all'evoluzione favorevole della bilancia energetica rispetto all'anno precedente. Grazie, infatti, alla netta flessione delle quotazioni in dollari del petrolio, dopo gli incrementi degli anni precedenti, si è capovolta la dinamica della ragione di scambio. Se il saldo dei servizi ha mostrato un ulteriore peggioramento, per effetto di un calo dei crediti superiore a quello dei debiti, si è però ridotto il disavanzo della voce relativa ai redditi da capitale, in seguito alla discesa dei tassi d'interesse e dell'ammontare dell'indebitamento netto, rimasto comunque di valore elevato.

Per il 2010, i dati relativi alla bilancia dei pagamenti di parte corrente del primo trimestre mostrano una diminuzione del deficit, grazie al miglioramento dei saldi dei redditi da capitale e dei servizi, mentre è aumentato il disavanzo mercantile.

Nel 2009 le esportazioni italiane di beni e servizi in valore si sono ridotte del 19,5 per cento rispetto all'anno precedente; la flessione è stata più pronunciata per le merci che per i servizi.

Il crollo nell'attività produttiva che ha seguito la crisi finanziaria precipitata alla fine del 2008 in molte aree del mondo ha comportato un declino nella domanda di beni intermedi e strumentali: le esportazioni italiane hanno riflesso questo andamento.

Dopo il modesto recupero conseguito nel 2007, nel biennio successivo la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali espresse in dollari e a prezzi correnti è tornata a ridursi, rimanendo nel 2009 all'incirca invariata rispetto all'anno precedente. L'esercizio di scomposizione della variazione della quota, descritto nell'approfondimento "Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento ed articolazione della *constant market*

*share analysis*¹ mostra che la composizione settoriale delle esportazioni dell'Italia nel 2009 è stata favorevole bilanciando l'effetto negativo residuale di competitività.

Nei paesi ad alto reddito la perdita di quota delle esportazioni italiane, secondo quanto osservato nel contributo "L'effetto Cina sulle esportazioni italiane"² alla fine di questo capitolo, sarebbe stata determinata in buona parte dall'effetto spiazzamento delle esportazioni cinesi su quelle italiane. Un'attenta politica di *upgrading* qualitativo delle esportazioni, si conclude, potrebbe evitare che l'Italia perda ulteriori quote sui mercati internazionali e sulle produzioni tradizionali.

Il successivo contributo "Prezzi e qualità, in che direzione si muove l'export italiano?"³, mostra che nell'ultimo decennio, coerentemente con l'ipotesi di un processo di *upgrading* qualitativo osservabile dalle dinamiche dei prezzi, la specializzazione dell'Italia nei prodotti di alta qualità è cresciuta in tutti i settori, in alcuni casi notevolmente. Si sarebbe, quindi, avviato un processo di riposizionamento intra-settoriale dell'export italiano, mentre a livello settoriale la specializzazione evolve più lentamente.

Per quanto riguarda i prezzi delle esportazioni, gli indicatori di competitività di prezzo sono rimasti nel 2009 pressoché immutati, dopo il deterioramento registrato negli anni passati. I prezzi dei prodotti industriali venduti all'estero sono diminuiti (-2,6 per cento). Gli esportatori italiani, a fronte di un apprezzamento del tasso di cambio (pari a circa il 5 per cento rispetto al dollaro) hanno attuato una correzione al ribasso dei prezzi maggiore per i prodotti venduti all'esterno dell'area dell'euro rispetto a quelli venduti nell'area, nell'intento di limitare parte degli effetti di perdita di competitività di prezzo, contenendo i propri margini di profitto.

Le quantità di beni e servizi esportate dall'Italia che avevano iniziato a flettere già dai mesi centrali del 2008 si sono ridotte del 19,1 per cento, una riduzione maggiore di quella registrata nell'area dell'euro (-12,9 per cento). L'intensità del calo è stata più accentuata nella prima metà del 2009.

Nel primo trimestre del 2010 le esportazioni di beni e servizi dell'Italia hanno fatto registrare una ripresa, aumentando del 5 per cento in termini tendenziali.

Anche la flessione della propensione a esportare (il rapporto tra esportazioni e prodotto interno lordo) è stata più accentuata che negli altri principali paesi, portandone il livello al disotto di quello del decennio scorso e, benché i dati sul primo trimestre del 2010 mostrino un recupero, l'indicatore rimane più basso che nel periodo precedente l'inizio della crisi mondiale.

Nel 2009 il valore delle importazioni di merci dell'Italia è diminuito (-22,6 per cento, del 20 per cento circa per i beni manufatti, del 40 per cento quelle di petrolio). Già a partire dagli ultimi mesi dell'anno scorso gli acquisti hanno ripreso a crescere. Nei primi quattro mesi del 2010 si è registrato un aumento del 12,5 per cento, con incrementi più elevati per i prodotti intermedi e l'energia. Il rincaro dei prezzi delle materie prime, in atto già dalla seconda parte dello scorso anno, insieme con l'indebolimento dell'euro rispetto al dollaro, sta riportando in aumento i prezzi degli acquisti dall'estero.

1 A cura di Elena Mazzeo e Alessia Proietti.

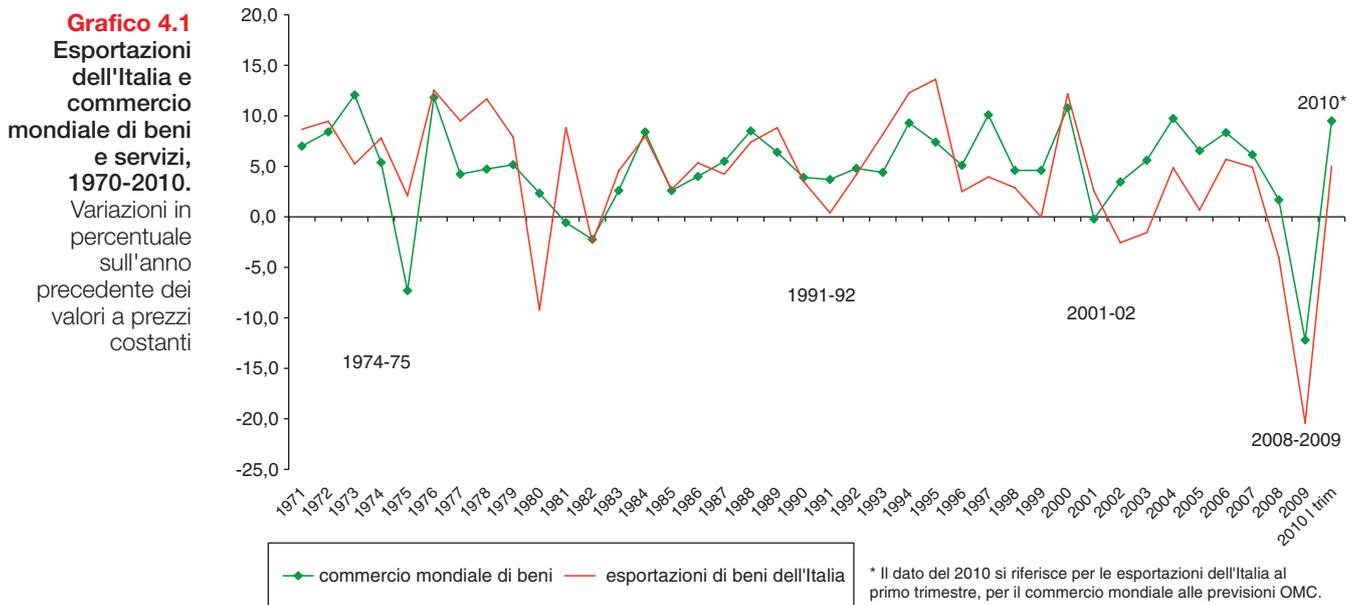
2 Di G. Giovannetti, M. Sanfilippo, M. Velucchi.

3 Di E. Marvasi.

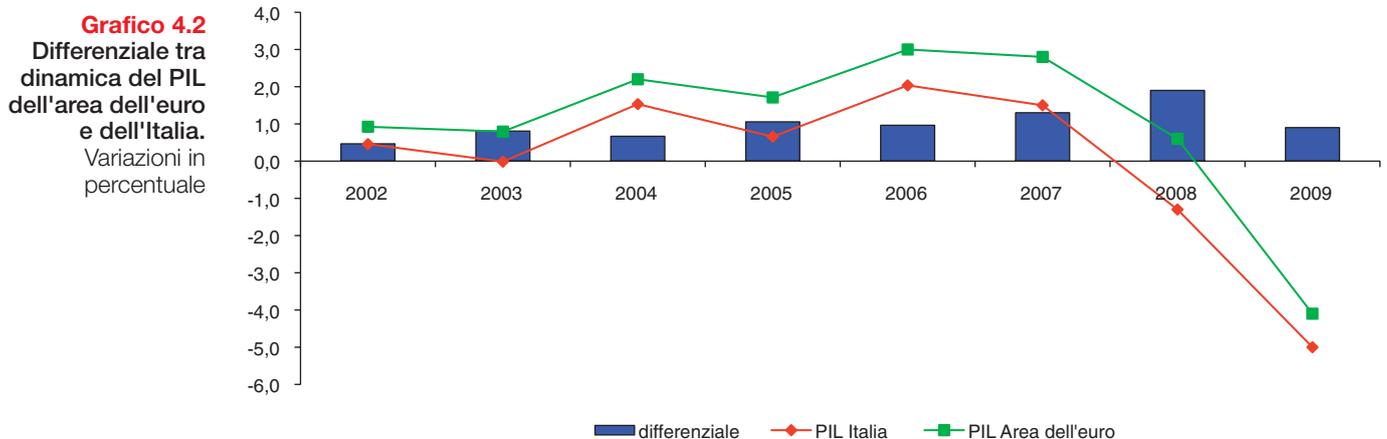
4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti

Quadro macroeconomico

Nel secondo trimestre del 2009 la recessione che ha interessato l'economia mondiale ha toccato il punto di svolta inferiore: nell'anno il prodotto interno lordo (PIL) dell'Italia si è ridotto del 5 per cento rispetto all'anno precedente, quello dell'area dell'euro del 4,1 per cento.



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e OMC



Fonte: elaborazioni ICE su dati Commissione europea e Istat

Grazie anche alle misure di sostegno attuate dai governi e al traino delle esportazioni, il terzo trimestre dell'anno ha segnato per l'Unione europea un punto di svolta a partire dal quale è seguita la ripresa dell'attività produttiva, ancora di modesta intensità. L'Italia, dopo un terzo trimestre positivo, ha concluso l'anno con un'ulteriore variazione negativa del PIL rispetto alla prima parte dell'anno.

Il comparto industriale, in Italia come nel resto dell'area dell'euro, ha contribuito in misura maggiore alla flessione della produzione. Nell'area dell'euro il valore aggiunto del settore manifatturiero si è contratto del 15 per cento circa, mentre nell'agricoltura e nei servizi la diminuzione è stata più contenuta. In Italia il peso dell'industria manifatturiera sul valore aggiunto complessivo è sceso nel 2009 al 19 per cento, toccando il livello più basso dal 1970.

Nel 2009 si è registrato un nuovo calo della domanda nazionale, pari al 3,4 per cento (tavola 4.1). Per il secondo anno la spesa per consumi delle famiglie si è ridotta (-1,8 per cento in quantità) mentre è rimasta all'incirca invariata quella delle Amministrazioni Pubbliche. Sulla dinamica dei consumi delle famiglie hanno inciso il calo del reddito disponibile (-2,6 per cento) e quello dell'occupazione. D'altra parte, dopo la netta flessione già mostrata l'anno precedente, gli investimenti fissi lordi sono bruscamente diminuiti (-12 per cento), soprattutto nella componente relativa agli acquisti di macchine e attrezzature e di mezzi di trasporto: hanno pesato anche l'incertezza sulle prospettive di ripresa e la maggiore ristrettezza nella disponibilità di credito in favore delle imprese.

Tavola 4.1 - Quadro macroeconomico

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

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Contabilità nazionale							
Prodotto interno lordo	0,0	1,5	0,7	2,0	1,5	-1,3	-5,0
Importazioni di beni e servizi (FOB)	1,2	4,2	2,1	5,9	3,8	-4,3	-14,5
<i>Beni</i>	1,0	4,9	1,4	5,4	2,5	-5,4	-15,5
<i>Servizi</i>	1,9	1,5	4,9	8,1	9,4	-	-10,5
Domanda nazionale	1,4	0,7	1,2	1,4	1,2	-1,1	-3,4
Spesa delle famiglie	1,0	0,7	1,1	1,2	1,1	-0,8	-1,8
Spesa delle Amm. Pubbliche	1,9	2,2	1,9	0,5	0,9	0,8	0,6
Investimenti fissi lordi	-1,2	2,3	0,8	2,9	1,7	-4,0	-12,1
di cui: Macchine e attrezzature	-3,3	3,4	2,9	5,6	3,7	-5,6	-18,4
Costruzioni	2,4	2,2	0,4	1,0	0,3	-3,4	-7,9
Mezzi di trasporto	-9,5	2,0	-2,1	3,2	0,8	-2,7	-15,2
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	-2,0	4,9	1,1	6,2	4,6	-3,9	-19,1
<i>Beni</i>	-1,6	4,8	0,7	5,7	4,9	-4,0	-20,4
<i>Servizi</i>	-3,9	5,0	2,8	8,4	3,1	-3,2	-13,4
Produzione, occupazione, prezzi							
Produzione industriale ⁽¹⁾	-2,7	0,9	-0,2	3,1	1,9	-3,6	-15,1
Grado di utilizzazione della capacità produttiva ⁽²⁾	94,8	94,5	93,9	97,3	98,9	95,3	77,9
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	0,6	0,4	0,2	1,5	1,0	-0,4	-2,6
Prezzi al consumo ⁽³⁾	2,7	2,2	1,9	2,1	1,8	3,3	0,8

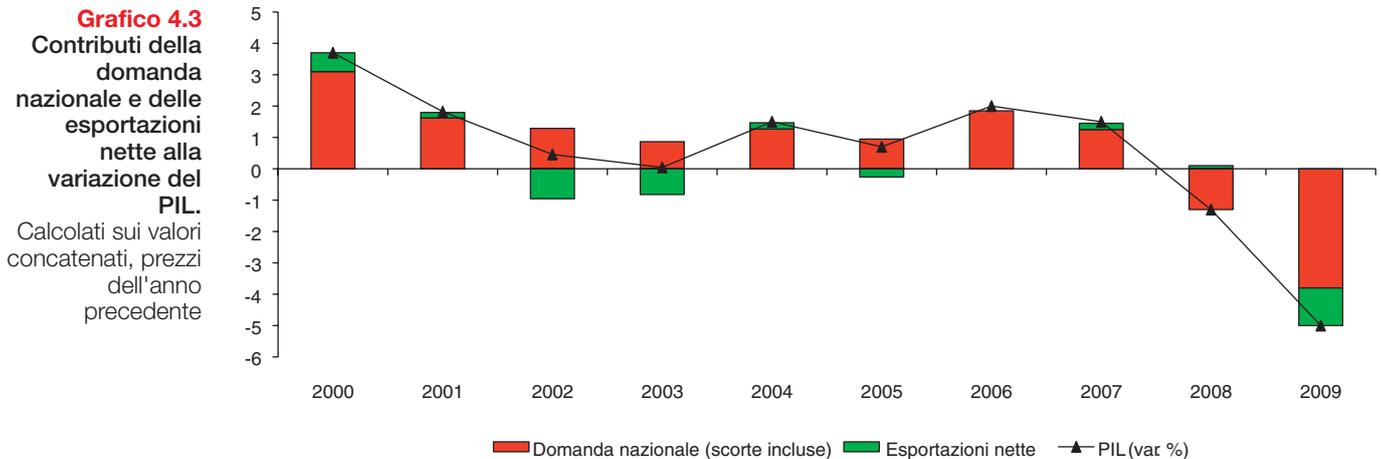
(1) valore aggiunto ai prezzi base, al netto dell'industria al netto delle costruzioni, valori concatenati, riferimento anno 2000.

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

L'andamento della domanda nazionale si è riflesso sugli acquisti di prodotti dall'estero: le importazioni di beni e servizi si sono ridotte del 14,5 per cento. Per effetto della netta contrazione delle quantità esportate di beni e servizi (-19,1 per cento), superiore a quella delle importazioni, la componente estera della domanda ha contribuito negativamente per 1,2 punti percentuali alla variazione del PIL. Il contributo delle esportazioni nette è risultato nell'area dell'euro di ammontare inferiore (-0,7 punti percentuali), con un ruolo diversificato nei singoli paesi: il contributo negativo alla crescita del PIL in Germania ha assunto intensità maggiore (-3 punti percentuali), mentre in Spagna è stato positivo per il fortissimo calo delle importazioni causato dalla flessione della domanda interna.



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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Nei mesi finali dell'anno i paesi dell'area dell'euro hanno registrato incrementi dell'attività produttiva trainati soprattutto dalla crescita della domanda a ritmi sostenuti in alcuni mercati di sbocco.

In Italia le stime della dinamica del PIL nel primo trimestre del 2010 mostrano un incremento congiunturale dello 0,5 per cento, più elevato di quello di Germania, Regno Unito (per entrambe la variazione sarebbe stata dello 0,2 per cento) e Francia (0,1 per cento).

Come emerge dai dati recenti per gli indici della produzione industriale, del fatturato e degli ordinativi, la ripresa è ancora modesta e non risulta generalizzata a tutti i settori; il recupero dei livelli dell'attività produttiva degli anni precedenti appare lontano⁴.

Le previsioni al momento concordano nell'indicare per il 2010 un incremento dello 0,9-1 per cento per il prodotto interno lordo dell'Italia. Le esportazioni e le importazioni di beni e servizi mostreranno tassi di crescita positivi: le prime, infatti, sono trainate dalla ripresa del commercio mondiale, le seconde potrebbero ricevere qualche stimolo, oltre che dalla stessa ripresa delle esportazioni, anche dagli incentivi fiscali introdotti. D'altra parte, la capacità produttiva e il grado di utilizzo degli impianti rimangono ancora su livelli molto bassi, quindi gli investimenti difficilmente daranno contributi significativi alla crescita della domanda mentre si prevede che la spesa per consumi rimanga stazionaria.

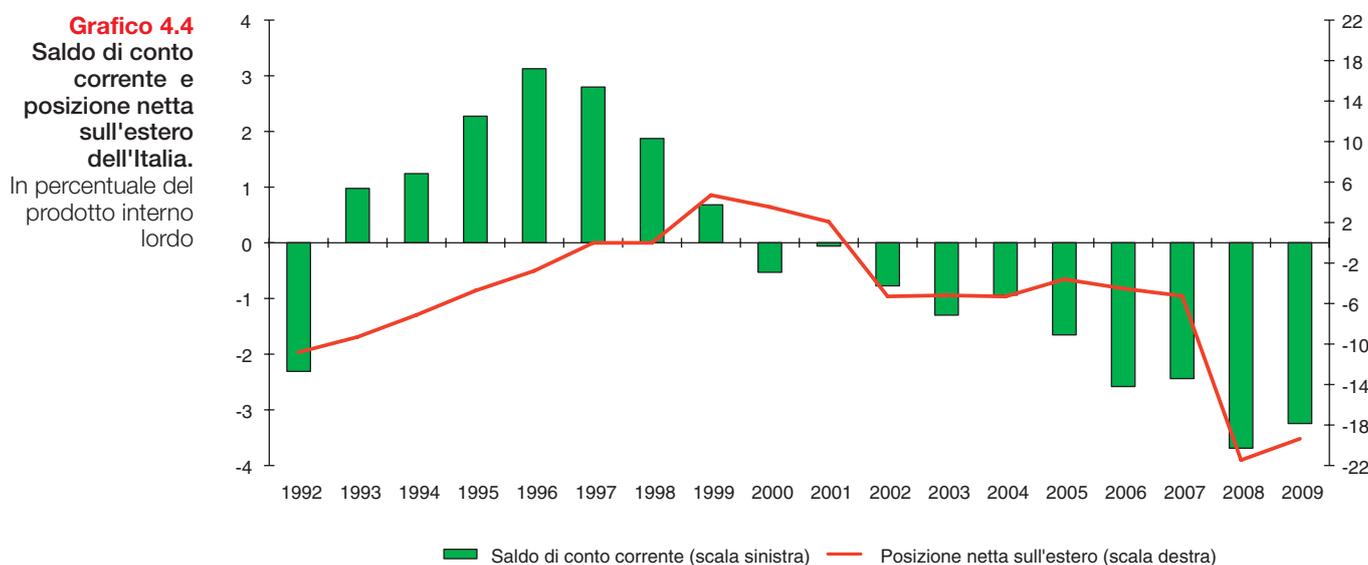
Le valutazioni di alcuni centri di previsione⁵ per il 2011, pur indicando una crescita, risentono della notevole incertezza causata dalle tensioni in atto nei mercati finanziari.

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

Il saldo negativo del conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia si è ridotto nel 2009, passando da -56,8 a -49,4 miliardi di euro, rispettivamente pari al 3,6 e al 3,2 in percentuale del PIL. Anche nell'area dell'euro, dopo il deterioramento dell'anno precedente, i conti con l'estero hanno mostrato un miglioramento: il deficit di conto corrente si è ridotto da -154 a -56 miliardi di euro, grazie soprattutto alle merci e ai redditi.

⁴ Secondo alcune valutazioni ai ritmi di crescita attuali si recupererebbero i livelli di produzione industriale nel 2013. A una flessione di circa il 26 per cento della produzione industriale sarebbe seguito tra marzo del 2009 (punto di minimo) e febbraio 2010 un incremento del 6,8 per cento.

⁵ Tra i centri di previsione internazionali le previsioni del tasso di crescita del PIL dell'Italia nel 2011 variano tra l'1,2 per cento (FMI, *World Economic Outlook*, aprile 2010) e l'1,5 per cento (OCSE, *Economic Outlook, Preliminary Version*, maggio 2010).



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

Nella bilancia dei pagamenti dell'Italia, il saldo delle merci⁶ nel 2009 è tornato al segno positivo grazie all'evoluzione favorevole della bilancia energetica rispetto all'anno precedente. In seguito alla netta flessione delle quotazioni in dollari del petrolio, dopo gli incrementi degli anni precedenti, le ragioni di scambio sono migliorate, invertendo la tendenza degli ultimi anni.

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

Voci	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Conto corrente	-17.351	-13.077	-23.647	-38.346	-37.714	-56.835	-49.361
Conto capitale	2.251	1.700	1.347	1.826	2.261	834	624
Conto finanziario	17.318	9.024	20.898	25.404	26.212	49.613	17.147
Investimenti diretti	6.507	-1.970	-17.568	-2.254	-36.953	-18.305	-9.634
all'estero	-8.037	-15.512	-33.628	-33.532	-66.326	-29.928	-31.612
in Italia	14.544	13.542	16.060	31.278	29.373	11.623	21.978
Investimenti di portafoglio	3.369	26.449	43.389	44.342	18.106	118.459	24.864
all'estero	-51.068	-21.064	-87.036	-50.130	-656	76.662	-36.342
in Italia	54.437	47.513	130.425	94.472	18.762	41.797	61.206
Altri investimenti	13.676	-19.550	-8.055	-16.711	46.198	-51.755	-9.260
Derivati	-4.827	1.834	2.323	-416	385	6.788	11.097
Variazione riserve ufficiali	-1.407	2.261	809	443	-1.524	-5.574	80
Errori e omissioni	-2.218	2.353	1.402	11.116	9.241	6.388	31.591

Fonte: Banca d'Italia

Il saldo dei servizi ha mostrato un ulteriore peggioramento, per effetto di un calo dei crediti superiore a quello dei debiti. Si è infatti ridotto il passivo relativo ai trasporti, ma si è fortemente ridimensionato l'avanzo della voce viaggi all'estero ed è peggiorato il disavanzo degli altri servizi⁷.

⁶ Il saldo mercantile del conto corrente della bilancia dei pagamenti è differente dal saldo doganale dell'interscambio commerciale perché, diversamente da quest'ultimo, anche le importazioni sono valutate FOB e non CIF, quindi il loro valore non comprende i costi dei noli e delle assicurazioni, imputati invece nella voce "servizi".

⁷ L'andamento degli scambi di servizi viene descritto dettagliatamente nei successivi capitoli del Rapporto.

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

Voci	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Merci (FOB-FOB)	9.922	8.854	538	-10.203	3.204	-2.129	1.748
Servizi	-2.362	1.179	-541	-1.272	-7.115	-9.639	-11.067
trasporti	-4.972	-4.935	-5.247	-5.163	-7.050	-7.940	-6.868
viaggi all'estero	9.386	12.150	10.452	11.968	11.169	10.168	8.841
altri servizi	-6.776	-6.036	-5.746	-8.077	-11.234	-11.867	-13.040
Redditi	-17.811	-14.817	-13.624	-13.573	-19.586	-29.393	-26.744
da lavoro	-1.126	-213	-554	-316	-108	-355	-878
da capitale	-16.685	-14.604	-13.070	-13.257	-19.479	-29.038	-25.866
Trasferimenti unilaterali	-7.101	-8.293	-10.020	-13.298	-14.216	-15.673	-13.299
privati	-1.554	-1.477	-1.676	-5.473	-6.811	-7.012	-7.675
di cui rimesse emigrati	-912	-2.478	-3.668	-4.281	-5.792	-6.188	-6.549
altri	-642	1.001	1.992	-1.192	-1.019	-824	-1.126
pubblici	-5.547	-6.816	-8.344	-7.825	-7.405	-8.661	-5.624
di cui Istituzioni dell'Ue	-6.289	-6.537	-8.166	-8.144	-8.433	-9.905	-6.980
altri	742	-279	-178	319	1.028	1.244	1.356
Conto corrente	-17.351	-13.077	-23.647	-38.346	-37.714	-56.835	-49.361

Fonte: Banca d'Italia

Il disavanzo della voce relativa ai redditi, attribuibile quasi interamente ai redditi da capitale, si è ridotto in seguito al calo dei tassi d'interesse e dell'ammontare dell'indebitamento, rimasto tuttavia di valore molto elevato.

Hanno mostrato un miglioramento anche i conti relativi ai trasferimenti pubblici (verso l'Ue).

Per quanto riguarda il conto finanziario, si è registrata una ripresa dei flussi di investimenti diretti sia in entrata che in uscita, dopo la netta flessione dell'anno precedente. Anche nel 2010, il valore dei deflussi ha superato quello degli afflussi.

Per il 2010, i dati relativi alla bilancia dei pagamenti di parte corrente del primo trimestre mostrano una diminuzione del deficit, grazie al miglioramento dei saldi dei redditi da capitale e dei servizi, mentre è aumentato il disavanzo mercantile.

Tavola 4.4 - Interscambio commerciale (Fob-Cif)

	2005	2006	2007	2008	2009 ⁽¹⁾
Esportazioni FOB					
milioni di euro	299.923	332.013	364.744	369.016	290.800
var. percentuali	5,5	10,7	9,9	1,2	-21,2
Importazioni CIF					
milioni di euro	309.292	352.465	373.340	382.050	295.855
var. percentuali	8,3	14,0	5,9	2,3	-22,6
Saldo					
milioni di euro	-9.369	-20.452	-8.596	-13.034	-5.055
var. assoluta	-8.148	-11.083	11.856	-4.438	7.979
Saldo normalizzato ⁽²⁾	-1,5	-3,0	-1,2	-1,7	-0,9
Esportazioni: var. perc. valori medi unitari (2005=100)	4,6	5,1	5,1	5,5	-1,9
Importazioni: var. perc. valori medi unitari (2005=100)	7,8	9,5	3,0	9,0	-10,0
Esportazioni: var. perc. indici dei volumi (2005=100)	0,8	5,3	4,5	-4,1	-19,7
Importazioni: var. perc. indici dei volumi (2005=100)	0,5	4,1	2,8	-6,1	-13,9
Ragione di scambio ⁽³⁾ (variazione percentuale)	-2,9	-4,0	2,1	-3,2	9,0
Tasso di copertura reale ⁽⁴⁾ (variazione percentuale)	0,3	1,2	1,6	2,1	-6,7

(1) I dati relativi al 2009 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.

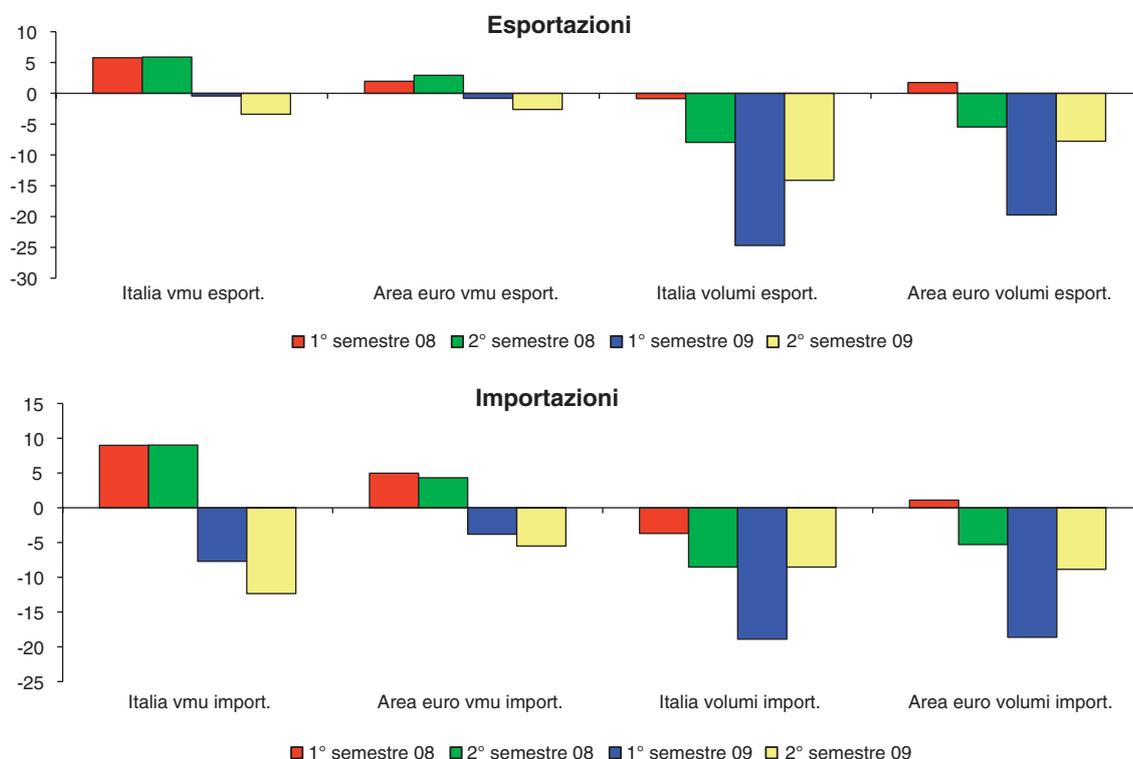
(2) Rapporto tra saldo e totale dell'interscambio, in percentuale.

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 4.5
Dinamica dell'interscambio in Italia e nell'area dell'euro: indici dei valori medi unitari e dei volumi. Variazioni percentuali sul semestre corrispondente



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat ed Eurostat

Secondo le previsioni, la tendenza al peggioramento del saldo merci potrebbe proseguire anche nel resto dell'anno in corso, per effetto del deterioramento delle ragioni di scambio, causato dal rialzo delle quotazioni del petrolio e dalla dinamica dei cambi.

4.2 Le esportazioni

Valori

Nel 2009 le esportazioni italiane di beni e servizi in valore si sono ridotte del 19,5 per cento rispetto all'anno precedente, portandosi da 452 a 364 miliardi di euro. I dati di contabilità nazionale mostrano che la flessione si è prolungata per cinque trimestri consecutivi, come nel complesso dell'area dell'euro, ed è stata più pronunciata per le merci (-20 per cento circa) che per i servizi (-13 per cento).

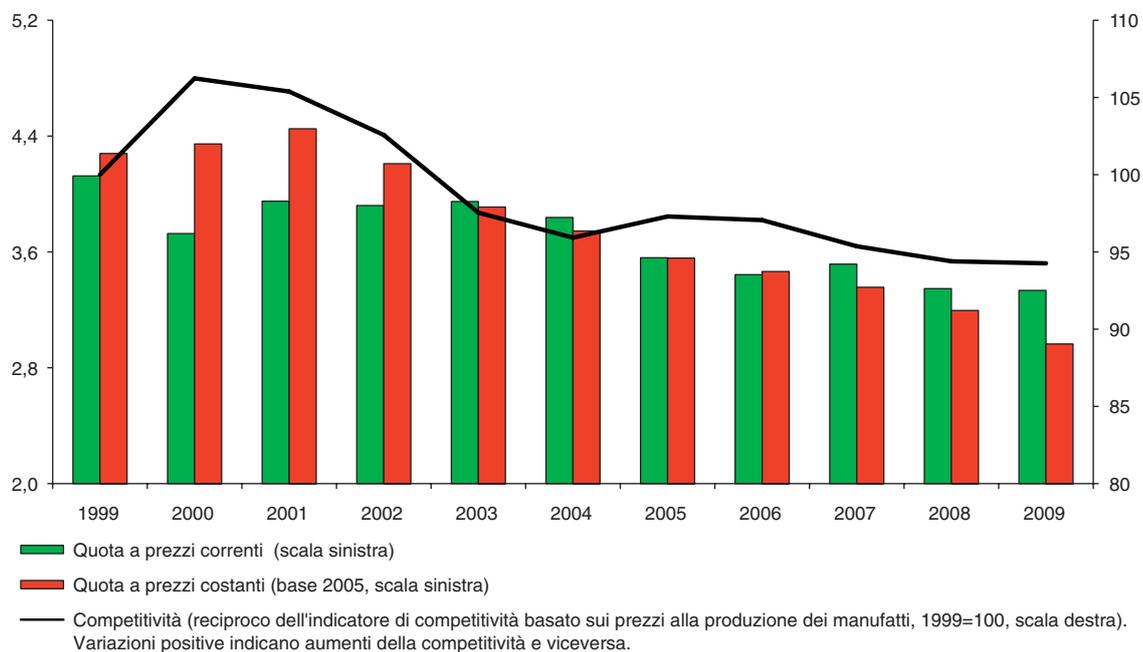
Il crollo nell'attività produttiva che ha seguito la crisi finanziaria dalla fine del 2008 in molte aree del mondo ha comportato un declino nella domanda di beni intermedi e strumentali: le esportazioni italiane hanno riflesso questo andamento, sia nei valori sia, come si vedrà nel successivo paragrafo, nei volumi esportati⁸.

Dopo il modesto recupero conseguito nel 2007 e la successiva flessione nel 2008, nello scorso anno la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali espresse in dollari e a prezzi correnti è rimasta pressoché invariata⁹ (grafico 4.6).

⁸ Si veda la tavola 3.3.1 dell'Annuario statistico Istat - ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese, 2009", volume I, Roma, luglio 2010.

⁹ Il valore delle esportazioni italiane di merci espresso in dollari è diminuito del 25 per cento a fronte di una flessione di poco inferiore del valore delle esportazioni mondiali (-23 per cento), dati Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC).

Grafico 4.6
Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane



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

L'esercizio di scomposizione della variazione della quota (analisi *constant market share*, descritto nell'approfondimento) mostra che la composizione settoriale delle esportazioni dell'Italia nel 2009 ha avuto un effetto positivo, cui si è contrapposto un effetto negativo residuale di competitività.

Ha inciso negativamente la distribuzione geografica delle esportazioni dell'Italia che, nonostante i segnali di un graduale mutamento nella direzione di una maggiore incidenza dei paesi emergenti, in particolare Russia e paesi esportatori di materie prime (si veda in proposito il paragrafo 5.2 nel capitolo 5 di questo Rapporto), sono meno orientate dei principali concorrenti verso le aree geografiche, più distanti, che hanno avuto tassi di crescita della domanda più elevati.

Anche le quote di Germania e Francia nel 2009 sono rimaste pressoché invariate grazie, in entrambi i casi, a un effetto positivo della composizione merceologica delle loro esportazioni che ha compensato un effetto negativo della composizione geografica e, per la Francia, anche della competitività.

I dati sulle esportazioni dell'Italia nei primi mesi del 2010 mostrano che nei primi quattro mesi dell'anno l'aumento è stato del 6,6 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Nonostante l'incremento delle vendite, l'ammontare delle esportazioni rimane di molto inferiore ai livelli registrati nei mesi precedenti l'inizio della crisi.

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

di Elena Mazzeo e Alessia Proietti

Sono qui brevemente descritti i risultati dell'analisi *constant market share*¹ applicata alle quote 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 2000 al 2009, tra i paesi europei oggetto dell'analisi solo la Germania ha mostrato un incremento della propria quota. Gli altri paesi hanno sperimentato un calo, più elevato per il Regno Unito e per la Francia, minore per l'Italia.

Diversamente dalla Germania, dopo il recupero conseguito nel 2007 in Francia e in Italia, la quota sulle esportazioni mondiali espresse in dollari e a prezzi correnti è tornata a ridursi.

Un ulteriore elemento accomuna tre dei quattro paesi oggetto dell'analisi: a eccezione della Germania, negli altri tre paesi l'effetto competitività³ ha

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

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2000-2009
Quota di mercato	3,51	3,64	3,64	3,73	3,59	3,33	3,27	3,40	3,24	3,18	
variazione assoluta		0,12	0,00	0,09	-0,14	-0,25	-0,06	0,12	-0,16	-0,06	-0,33
Effetto competitività		-0,01	-0,05	0,00	-0,05	-0,15	0,00	0,01	-0,04	-0,10	-0,39
Effetto struttura		0,10	0,08	0,11	-0,07	-0,18	-0,04	0,15	-0,13	0,05	0,06
<i>merceologico</i>		0,06	0,03	0,00	-0,09	-0,13	-0,06	0,06	-0,14	0,11	-0,17
<i>geografico</i>		0,05	0,00	0,10	0,00	-0,04	0,00	0,07	0,00	-0,03	0,16
<i>interazione</i>		-0,02	0,04	0,01	0,02	0,00	0,02	0,01	0,02	-0,02	0,07
Effetto adattamento		0,04	-0,03	-0,02	-0,02	0,07	-0,02	-0,03	0,01	-0,01	0,00

(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.

contribuito alla flessione della quota nel decennio preso in esame, rappresentandone il fattore determinante. L'evoluzione positiva dell'effetto competitività in Germania è concentrata negli anni 2001-04, mentre in quelli più recenti i vantaggi sono stati di entità più ridotta.

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. La crisi del settore dei prodotti di Information and Communication Technology, in cui il paese non è specializzato, ha inciso positivamente sulla quota dell'Italia nel 2001-2002. Negli anni più recenti, a eccezione del 2007, la domanda secondo il tipo di merce è tornata ad essere progressivamente sfavorevole, in seguito alla crescita relativa del comparto chimico-farmaceutico. 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 (per i prodotti energetici la riduzione dei valori ha risentito soprattutto del calo dei prezzi). A ciò si deve il ruolo positivo giocato dalla specializzazione merceologica nel limitare la flessione della quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali nello scorso anno.

Sul cambiamento di segno dell'effetto della distribuzione geografica ha pesato in maniera negativa soprattutto l'accresciuta incidenza dell'Asia orientale, dove gli esportatori italiani sono relativamente meno presenti⁴. L'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro degli ultimi anni, aumentando l'incidenza dei flussi di scambio (espressi in valore) tra i paesi europei, ha artificialmente compensato le ripercussioni della debolezza della domanda europea sulla quota degli esportatori comunitari.

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

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2000-2009
Quota di mercato	12,17	12,01	11,79	11,71	11,41	11,15	11,18	11,27	11,21	10,87	
variazione assoluta		-0,16	-0,21	-0,08	-0,31	-0,26	0,03	0,09	-0,06	-0,34	-1,29
Effetto competitività		-0,17	-0,15	0,02	-0,04	-0,26	0,18	0,03	-0,05	-0,26	-0,70
Effetto struttura		-0,12	0,13	-0,02	-0,16	-0,24	-0,11	0,13	-0,04	-0,13	-0,56
<i>merceologico</i>		0,05	-0,01	-0,07	-0,20	-0,20	-0,10	0,11	0,01	-0,08	-0,48
<i>geografico</i>		-0,05	-0,06	0,06	0,04	0,02	0,01	0,05	0,07	0,01	0,15
<i>interazione</i>		-0,11	0,19	-0,01	-0,01	-0,06	-0,03	-0,03	-0,12	-0,07	-0,24
Effetto adattamento		0,13	-0,18	-0,08	-0,10	0,24	-0,04	-0,07	0,02	0,04	-0,03

(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 2000-2009 una flessione (Tavola 2). In questo caso, il rapporto tra le esportazioni italiane e quelle dell'Uem è sceso con continuità fino al 2005 (ma proporzionalmente meno della quota totale) e la flessione è ripresa successivamente al 2007. Nell'area costituita da paesi con caratteristiche

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.

omogenee e più vicini all'Italia l'effetto geografico è positivo o poco rilevante, mentre la specializzazione merceologica sembra penalizzare di più le esportazioni italiane.

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

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2000-2009
Quota di mercato	4,63	4,85	4,76	4,79	4,59	4,23	4,09	4,11	3,92	4,00	
variazione assoluta		0,22	-0,09	0,03	-0,21	-0,36	-0,14	0,02	-0,19	0,08	-0,63
Effetto competitività		-0,03	-0,11	-0,07	-0,16	-0,22	-0,08	-0,13	-0,01	-0,08	-0,90
Effetto struttura		0,13	0,05	0,11	-0,09	-0,24	-0,05	0,22	-0,11	0,21	0,24
<i>merceologico</i>		0,10	0,04	-0,02	-0,09	-0,18	-0,09	0,10	-0,16	0,22	-0,07
<i>geografico</i>		0,09	0,04	0,10	-0,01	-0,05	0,02	0,06	-0,04	-0,05	0,15
<i>interazione</i>		-0,06	-0,03	0,02	0,02	0,00	0,02	0,05	0,10	0,04	0,16
Effetto adattamento		0,12	-0,03	0,00	0,04	0,11	-0,02	-0,07	-0,07	-0,05	0,02

(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. Tuttavia, nell'intero periodo considerato la distribuzione geografica delle esportazioni francesi appare favorevole, mentre l'effetto struttura merceologica è svantaggioso, nonostante il peso di settori ad alta tecnologia (aerospaziale e farmaceutica): complessivamente, però, la composizione settoriale spiega poco della decisa perdita di quota, che sembrerebbe invece in misura maggiore dipendere dall'effetto residuale di competitività.

Nel 2009 la quota della Francia è cresciuta per l'effetto positivo della composizione settoriale (farmaceutica, mezzi di trasporto) che ha sopravanzato quello negativo della distribuzione geografica e, ancora, dell'effetto competitività.

Il peso delle esportazioni tedesche su quelle dell'insieme dei concorrenti è complessivamente aumentato nell'arco del decennio, soprattutto grazie all'incremento registrato nella sua prima metà (2001-2004) (Tavola 4). A un guadagno di mezzo punto percentuale, riferibile alla competitività, che

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

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2000-2009
Quota di mercato	8,83	9,32	9,66	10,08	10,15	9,69	9,49	9,91	9,46	9,50	
variazione assoluta		0,50	0,33	0,43	0,06	-0,46	-0,20	0,42	-0,45	0,04	0,68
Effetto competitività		0,17	0,18	0,17	0,12	-0,04	-0,01	0,01	-0,06	0,01	0,56
Effetto struttura		0,35	0,14	0,26	-0,11	-0,44	-0,12	0,44	-0,37	0,05	0,19
<i>merceologico</i>		0,21	0,12	-0,01	-0,10	-0,21	-0,15	0,28	-0,37	0,27	0,03
<i>geografico</i>		0,20	0,11	0,22	0,04	-0,10	-0,02	0,22	0,02	-0,12	0,57
<i>interazione</i>		-0,07	-0,09	0,06	-0,04	-0,13	0,05	-0,06	-0,02	-0,10	-0,41
Effetto adattamento		-0,02	0,01	0,00	0,04	0,02	-0,07	-0,03	-0,02	-0,02	-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

distingue la Germania dagli altri grandi paesi europei, si contrappone un effetto struttura che, benché nell'arco del decennio sia risultato debolmente positivo, ha pesato negativamente dal 2003 al 2006 e nel 2008. L'effetto mercato ha invece contribuito positivamente all'aumento della quota, 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 ha consentito alle esportazioni tedesche di essere meno esposte ai mutamenti di direzione dei flussi commerciali. La tenuta della quota nel 2009 è quasi interamente dovuta alla specializzazione merceologica: ha pesato soprattutto quella nel settore degli autoveicoli oltre che nei prodotti farmaceutici.

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

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2000-2009
Quota di mercato	4,40	4,33	4,18	3,91	3,70	3,50	3,35	3,25	3,00	2,91	
variazione assoluta		-0,08	-0,15	-0,27	-0,21	-0,20	-0,15	-0,09	-0,26	-0,09	-1,49
Effetto competitività		-0,21	-0,15	-0,24	-0,17	-0,21	-0,12	-0,13	-0,16	-0,13	-1,52
Effetto struttura		0,03	-0,02	-0,05	-0,02	-0,05	-0,03	0,03	-0,06	0,05	-0,12
<i>merceologico</i>		0,02	0,03	-0,02	-0,03	-0,04	-0,01	0,01	-0,04	0,10	0,01
<i>geografico</i>		0,04	-0,01	0,01	-0,04	-0,02	-0,03	0,02	-0,04	-0,03	-0,09
<i>interazione</i>		-0,04	-0,04	-0,04	0,05	0,02	0,01	0,00	0,03	-0,02	-0,04
Effetto adattamento		0,10	0,03	0,02	-0,01	0,05	0,00	0,01	-0,03	0,00	0,15

(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 2,9 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

La competitività di prezzo delle esportazioni italiane, misurata in base ai prezzi alla produzione dei manufatti, è rimasta pressoché invariata dopo il deterioramento registrato negli anni passati (tavola 4.5).

Nel 2009 i prezzi dei prodotti industriali venduti all'estero sono diminuiti (-2,6 per cento) (tavola 4.6). Alla flessione registrata in media dall'indice ha contribuito il forte calo dei prezzi dei prodotti energetici e di quelli intermedi, mentre i prezzi dei beni di consumo esportati sono lievemente aumentati.

Tavola 4.5 - Competitività di prezzo in alcuni paesi industriali

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

Indici di competitività basati sui prezzi alla produzione dei manufatti	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Italia	2,7	5,2	1,7	-1,4	0,2	1,8	1,0	0,1
Francia	1,1	4,7	1,3	-1,2	-0,5	1,7	1,7	-2,1
Germania	2,2	5,3	0,3	-2,4	-1,5	1,0	-1,1	2,9
Regno Unito	1,4	-4,2	2,6	-3,6	-1,4	1,5	-11,5	-5,6
Spagna	2,1	4,4	1,9	0,7	1,3	1,6	2,3	0,3
Stati Uniti	-2,9	-3,8	-3,3	2,5	-0,3	-4,0	-0,5	-0,2
Giappone	-5,6	-0,9	-0,2	-6,3	-10,0	-7,1	8,8	19,6

(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
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sui mercati esteri					
Unione europea	100,0	102,6	104,0	107,3	104,8
Area dell'euro (16 paesi)	100,0	102,6	104,1	107,1	103,1
Germania	100,0	101,5	102,6	104,5	102,4
Spagna	100,0	104,1	106,0	109,1	105,8
Francia	100,0	100,9	102,2	105,1	101,1
Italia	100,0	102,2	104,5	107,4	104,7
Regno Unito	100,0	101,0	100,9	109,3	116,1
<i>variazioni in percentuale</i>					
Unione europea	2,3	2,6	1,3	3,2	-2,3
Area dell'euro (16 paesi)	2,6	2,6	1,5	2,9	-3,7
Germania	1,0	1,5	1,1	1,8	-2,0
Spagna	5,8	4,1	1,8	2,9	-3,0
Francia	n.d.	0,9	1,2	2,9	-3,8
Italia	2,1	2,2	2,2	2,8	-2,6
Regno Unito	0,4	1,0	-0,2	8,4	6,2
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato interno					
Unione europea	100,0	105,6	108,5	116,8	111,7
Area dell'euro (16 paesi)	100,0	105,1	107,9	114,4	108,6
Germania	100,0	105,4	106,8	112,6	108,0
Spagna	100,0	105,4	109,2	116,3	112,4
Francia	100,0	103,8	106,7	112,7	105,5
Italia	100,0	105,2	108,7	115,1	108,9
Regno Unito	100,0	108,7	110,6	128,2	124,6
<i>variazioni in percentuale</i>					
Unione europea	5,1	5,6	2,7	7,6	-4,3
Area dell'euro (16 paesi)	4,2	5,1	2,7	6,0	-5,1
Germania	4,4	5,4	1,3	5,4	-4,1
Spagna	4,7	5,4	3,6	6,5	-3,4
Francia	3,1	3,8	2,8	5,6	-6,4
Italia	4,0	5,2	3,3	5,8	-5,4
Regno Unito	11,1	8,6	1,7	16,0	-2,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Gli esportatori italiani, a fronte di un apprezzamento del tasso di cambio,¹⁰ hanno attuato una correzione al ribasso dei prezzi maggiore per i prodotti venduti all'esterno dell'area dell'euro rispetto a quelli venduti nell'area (le flessioni sono state rispettivamente pari al 3 e al 2 per cento sull'anno precedente): come dimostrato in alcune analisi empiriche¹¹, un apprezzamento dell'euro conduce a un decremento dei prezzi in euro e a un aumento dei prezzi in valuta straniera di entità più contenuta, perché gli esportatori tendono a limitare parte degli effetti di perdita di competitività di prezzo, contenendo i propri margini di profitto.

La riduzione dei prezzi all'esportazione è stata meno intensa rispetto a quella dei prodotti industriali venduti sul mercato interno, scesi del 5,4 per cento nel 2009 (tavola 4.6).

Gli esportatori dell'area dell'euro hanno adottato comportamenti di prezzo simili: i prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sia all'estero sia sul mercato interno si sono infatti ridotti, tuttavia, la flessione dei prezzi sui mercati esteri è stata più netta di quanto riscontrato in Italia.

I valori medi unitari delle esportazioni, ottenuti sulla base di una metodologia differente rispetto a quella utilizzata per i prezzi all'esportazione, hanno mostrato una diminuzione più contenuta (-1,9 per cento per il totale delle merci e -1,5 per cento per i prodotti delle attività manifatturiere¹²), dopo i sostenuti incrementi degli anni precedenti.

La tendenza alla flessione dei prezzi alla produzione si è interrotta negli ultimi mesi dell'anno passato e i dati relativi ai primi mesi del 2010 mostrano un rialzo dovuto, oltre che al rincaro dei prezzi delle materie prime, all'effetto del deprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro in atto: l'incremento è stato, infatti, superiore per i prodotti esportati in confronto a quelli venduti sul mercato interno e, in particolare, per quelli venduti fuori dall'area dell'euro.

Quantità

Le quantità di beni e servizi esportate dall'Italia si sono ridotte del 19,1 per cento, una diminuzione più elevata di quella registrata nell'area dell'euro (-12,9 per cento).

Le esportazioni di merci, in volume, avevano iniziato a flettere già dai mesi centrali del 2008, l'intensità del calo è stata più accentuata nella prima metà del 2009.

In tutti i paesi dell'area dell'euro, così come nelle altre principali economie avanzate, la diminuzione delle esportazioni ha superato quella del prodotto interno lordo. In Italia la propensione a esportare (il rapporto tra esportazioni e prodotto interno lordo) ha mostrato nel 2009 una flessione più accentuata che negli altri principali paesi, scendendo al di sotto del livello registrato nel decennio precedente (grafico 4.7). I dati sul primo trimestre del 2010 mostrano un recupero, anche se il livello dell'indicatore rimane inferiore rispetto ai periodi precedenti l'inizio della crisi del commercio mondiale (grafico 4.8)

Particolarmente accentuata e superiore a quella complessiva delle esportazioni mondiali è stata la flessione delle quantità vendute all'estero di beni, pari a poco più del 20 per cento. La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di merci calcolate a prezzi costanti si è, quindi, ancora ridimensionata: sulla diminuzione in atto da diversi anni ha pesato la perdita di competitività di prezzo (grafico 4.6).

Le variazioni negative più forti hanno riguardato le esportazioni di beni strumentali (-25,2 per cento) e di prodotti intermedi (-19,5 per cento) e, tra i beni di consumo, la componente dei beni durevoli (-24,7 per cento).

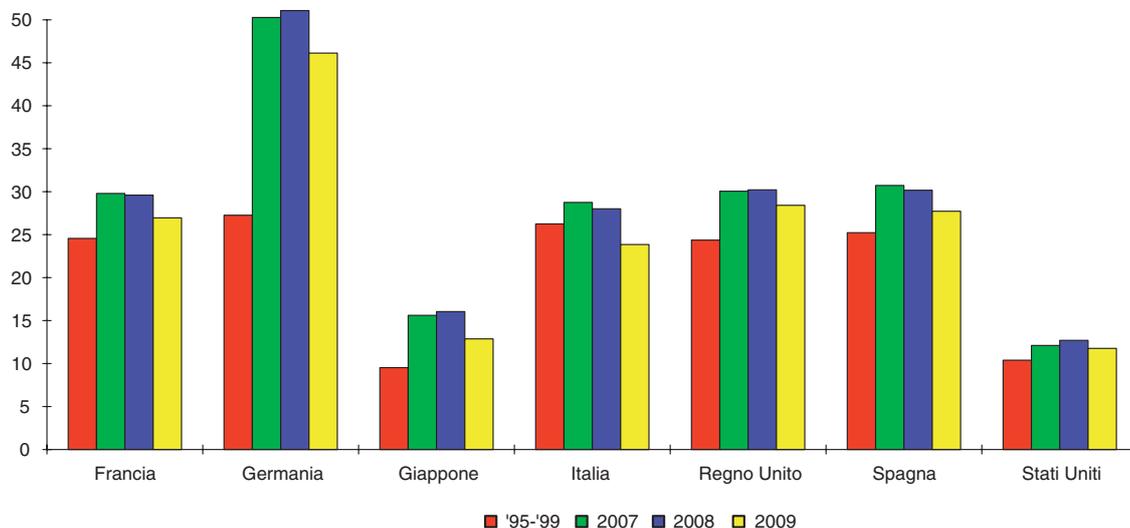
¹⁰ Il dollaro si è deprezzato rispetto all'euro del 5,2 per cento nel 2009. Il tasso di cambio effettivo nominale dell'euro si è apprezzato dell'1,1 per cento.

¹¹ Si veda ad esempio Faruqee H., *Exchange Rate Pass Through in the Euro Area*, IMF Staff Papers, vol. 53, n. 1, 2006.

¹² Si veda la tavola 3.1.26 dell'Annuario Istat- ICE 2009 "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", Roma, luglio 2010.

Grafico 4.7
Propensione all'esportazione.

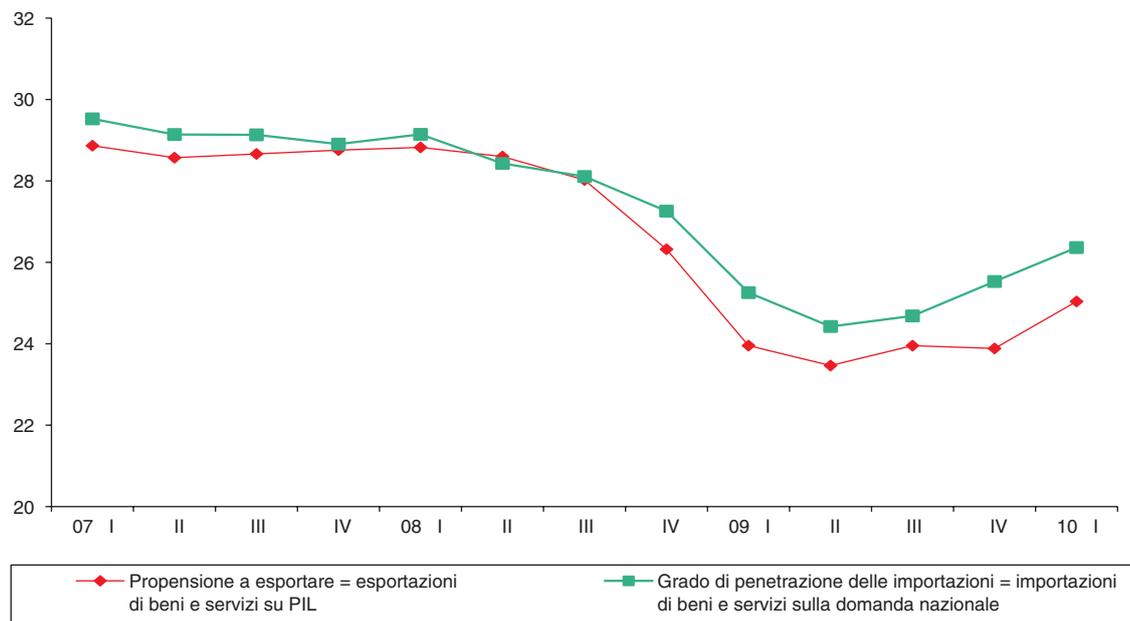
Rapporto percentuale tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo, a prezzi costanti



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



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nel primo trimestre del 2010 le esportazioni di beni e servizi dell'Italia hanno fatto registrare una ripresa, aumentando del 5 per cento in termini tendenziali. Nei mesi futuri, secondo le valutazioni della maggior parte dei centri di previsione¹³, il loro tasso di crescita potrebbe stabilizzarsi o continuare ad aumentare grazie, oltre che al rafforzarsi della ripresa della domanda mondiale, anche al deprezzamento del tasso di cambio dell'euro (quello effettivo e quello nei confronti del dollaro) che potrebbe favorire un recupero della competitività di prezzo delle esportazioni.

¹³ Le previsioni sull'aumento delle esportazioni di beni e servizi dell'Italia variano tra un incremento del 2,5 per cento (OCSE *Economic Outlook, Preliminary Edition*, maggio 2010), ad uno del 3,4 per cento (Commissione Europea, *Spring Forecast*, 2010).

4.3 Le importazioni

Valori

Nel 2009 il valore delle importazioni di merci dell'Italia è diminuito (-22,6 per cento), scendendo a circa 295 miliardi di euro: gli acquisti di beni manufatti si sono ridotti del 20 per cento circa mentre quelli di petrolio hanno mostrato una flessione del 40 per cento.

Già a partire dagli ultimi mesi dell'anno scorso gli acquisti dall'estero hanno ripreso a crescere. Nei primi quattro mesi del 2010 si è registrato un aumento del 12,5 per cento, con incrementi più elevati per i prodotti intermedi e i beni energetici.

Prezzi

Nel 2009 i valori medi unitari delle importazioni di merci si sono ridotti del 10 per cento, in gran parte riflettendo la diminuzione di circa un terzo della quotazione internazionale del petrolio e quella delle materie prime, dopo l'incremento all'incirca di pari entità dell'anno precedente.

Anche i valori medi unitari dei prodotti dell'industria manifatturiera importati hanno mostrato una flessione rispetto all'anno precedente, anche se di minore intensità rispetto al totale delle merci. La diminuzione è stata, comunque, più contenuta di quella dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali italiani: questo andamento ha determinato un lieve peggioramento dell'indice di competitività delle importazioni rispetto alla produzione interna¹⁴.

Già nella seconda parte dello scorso anno i prezzi delle materie prime hanno ripreso a crescere, anche per effetto dell'accelerazione dell'attività produttiva in alcune aree geografiche. Questo andamento, insieme con l'evoluzione dei tassi di cambio tra euro e dollaro, sta riportando in aumento i prezzi degli acquisti dall'estero. Infatti, dopo essersi apprezzata nella media del 2009 del 5 per cento circa nei confronti del dollaro statunitense, la valuta europea in questi mesi si sta deprezzando (di oltre il 6 per cento nella media del primo trimestre dell'anno rispetto alla media dell'ultimo trimestre del 2009).

Secondo le previsioni¹⁵ ci sono rischi di un possibile ulteriore rialzo dei corsi delle materie prime, in particolare di quello del petrolio, che però potrebbe rimanere a un livello inferiore ai picchi registrati nel corso del 2008.

Quantità

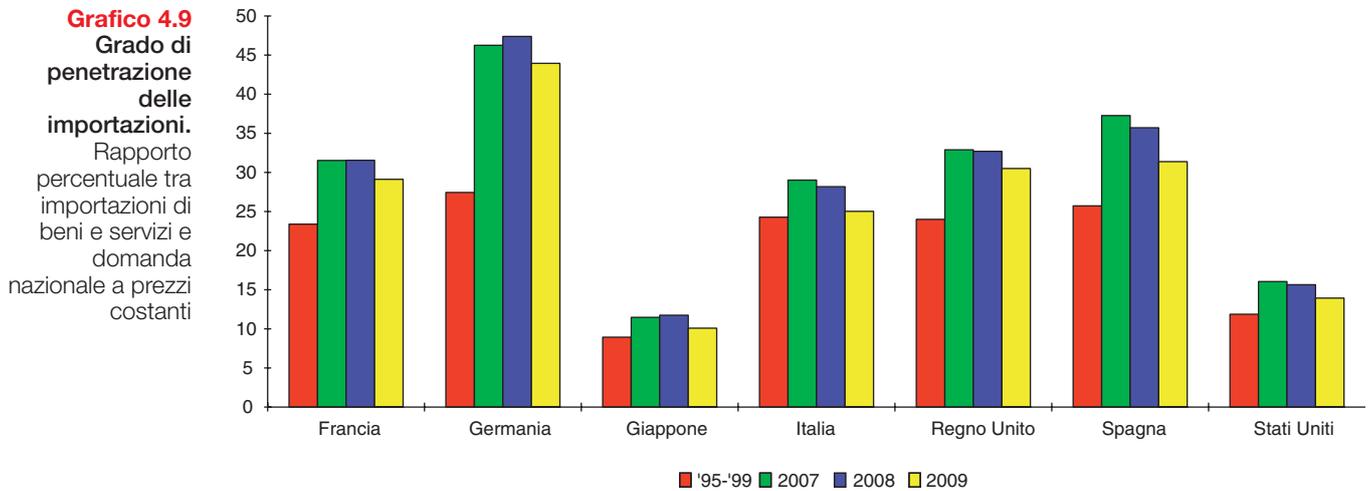
Le quantità di beni e servizi importati sono diminuite per il secondo anno consecutivo per effetto del brusco calo della domanda, in particolare degli investimenti e delle esportazioni. Come indica la netta flessione del grado di penetrazione delle importazioni, che si è riportato ai livelli della metà degli anni novanta, la diminuzione degli acquisti dall'estero ha superato quella della domanda nazionale (grafico 4.9).

Riflettendo l'andamento degli investimenti, ovvero la componente di spesa che ha mostrato la flessione più netta, si è osservata una caduta più intensa e superiore al 20 per cento per le importazioni di beni strumentali accanto a quella di prodotti intermedi¹⁶ determinata dal ridimensionamento dell'attività produttiva nel settore manifatturiero.

¹⁴ L'indice è calcolato come rapporto tra i prezzi alla produzione registrati in Italia e l'indice dei valori medi unitari all'importazione (tavola 3.1.34 Annuario statistico Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2009, ICE- Istat, Roma, luglio 2010).

¹⁵ OECD, *Economic Outlook Preliminary Edition*, Parigi, maggio 2010.

¹⁶ Tavola 3.1.27 Annuario statistico Commercio estero e attività internazionali delle imprese 2009, Istat- ICE, Roma, luglio 2010.



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Il profilo delle importazioni dei beni di consumo ha, invece, rispecchiato quello dei consumi delle famiglie, che hanno subito una diminuzione minore per i beni di consumo non durevoli e più intensa per quelli durevoli e semidurevoli.

Nell'area dell'euro le importazioni in quantità si sono ridotte del 14 per cento, con un andamento simile a quello delle importazioni italiane. Le flessioni sono state più accentuate nella prima parte dell'anno e nelle categorie di prodotti destinati agli investimenti e alla trasformazione manifatturiera.

Nel primo trimestre del 2010 le importazioni di beni e servizi dell'Italia hanno fatto registrare un'inversione di tendenza, aumentando del 4,5 per cento in termini tendenziali.

L'effetto Cina sulle esportazioni italiane

contributi

di **Giorgia Giovannetti, Marco Sanfilippo e Margherita Velucchi***

Introduzione

La crescente apertura della Cina agli scambi internazionali ha avuto un netto impatto sull'economia globale. La competizione sui manufatti a basso costo ha rappresentato sin dalla metà degli anni '90 un elemento di forte concorrenza nei confronti dei paesi specializzati nell'export di prodotti manifatturieri, specialmente quelli a basso valore aggiunto. La caduta delle barriere tariffarie legata all'ingresso della Cina nell'OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio) nel dicembre del 2001 ha aperto una nuova fase di espansione delle esportazioni cinesi sui mercati internazionali. La Cina, inoltre, è riuscita a superare senza gravi conseguenze la crisi economico-finanziaria del 2008-2009, risentendo solo marginalmente degli effetti restrittivi sul commercio mondiale. Nel corso del 2009 è addirittura diventata il primo esportatore mondiale, superando la Germania.

L'espansione dei flussi commerciali cinesi ha avuto conseguenze (sia positive, per l'aumento delle importazioni, che negative, per la forte competitività) per praticamente tutti i paesi, specialmente quelli in via di sviluppo, ma anche quelli sviluppati. Le esportazioni cinesi, infatti, hanno subito una rapida trasformazione strutturale a partire proprio dall'accesso all'OMC, ed hanno iniziato a guadagnare quote di mercato rilevanti anche in settori produttivi più "sofisticati", fino ad allora considerati appannaggio dei paesi avanzati. Tale trasformazione è stata oggetto di numerosi studi che, partendo dal contributo di Rodrik (2006), affermano come già dagli inizi del 2000 il livello di "sofisticazione" delle esportazioni cinesi fosse ben al di sopra di quello che ci si aspettava da un paese allo

stadio di sviluppo della Cina. Ricerche successive hanno mostrato come, nonostante un aumento nella "similarità" delle esportazioni cinesi con quelle dei paesi OCSE, quando il commercio è analizzato utilizzando dati disaggregati a livello di settore o prodotto, si registrino differenze ancora molto grandi dovute ad una inferiore qualità dei prodotti cinesi rispetto a quella dei prodotti dei principali paesi sviluppati. Tra questi ultimi vi è certamente l'Italia, la cui struttura dei vantaggi competitivi è tuttavia molto più simile a quella cinese rispetto agli altri paesi avanzati (Amighini e Chiarlone, 2005).

L'obiettivo di questo lavoro è analizzare empiricamente l'impatto della Cina sulle esportazioni italiane nei principali mercati di destinazione. Utilizzando dati sul commercio internazionale altamente disaggregati (banca dati BACI), il lavoro mostra come nel periodo 1995-2007 si sia effettivamente verificato uno spiazzamento delle esportazioni italiane da parte di quelle cinesi nei mercati principali per l'export nazionale e per un numero considerevole di settori all'interno del manifatturiero.

1. Il miglioramento qualitativo delle esportazioni cinesi

A partire dai primi anni dall'ingresso sui mercati internazionali, la Cina si è caratterizzata per una elevata capacità di offrire manufatti a basso valore aggiunto. Tuttavia, negli anni più recenti, il paese ha rapidamente accresciuto (e diversificato) la tipologia di beni esportati. Analisi basate su dati molto disaggregati (fino a 6 digit del sistema armonizzato) mostrano infatti che

* Tutti gli autori: Robert Schuman Centre for Advanced Studies, Istituto Universitario Europeo e Università di Firenze.

adesso la Cina esporta un numero di prodotti pari a quelli della Germania, il paese che esporta il maggior numero di beni al mondo (Schott, 2004).

L'imponente crescita delle esportazioni cinesi avvenuta in seguito all'ingresso ufficiale nell'OMC del Dicembre del 2001, è stata caratterizzata da un mutamento nella struttura dell'export all'interno del settore manifatturiero, segnata da una riallocazione delle esportazioni dai settori 'tradizionali' (tra cui tessile, calzature, giocattoli) verso settori a più elevato valore aggiunto, specialmente all'interno delle categorie "macchinari e mezzi di trasporto".

I cambiamenti strutturali in corso nelle esportazioni cinesi sono stati oggetto di ampio dibattito nella letteratura economica sul commercio internazionale. Le analisi finora effettuate hanno cercato di comprendere se questo cambiamento può essere considerato eccezionale per un paese ancora relativamente arretrato in termini di reddito pro-capite oppure no e se questi mutamenti strutturali implicano che il vantaggio comparato della Cina si stia via via spostando verso produzioni a più elevato valore aggiunto. La domanda di ricerca che emerge da questa letteratura riguarda lo spostamento della pressione competitiva della Cina dai paesi in via di sviluppo verso i paesi sviluppati (tra cui l'Italia).

Un recente lavoro di Rodrik (2006)¹ mostra come, a partire dal 1992, si sia verificato un incremento significativo delle esportazioni cinesi di prodotti più sofisticati e che, già nel 2003, la struttura delle esportazioni del paese poteva essere associata a quella di un paese con un livello di reddito pari a 3 volte quello cinese. Questi risultati sono stati più o meno confermati dai lavori di Schott (2008) e Fontagné et al. (2008), che tuttavia giungono a conclusioni più caute rispetto a quelle di Rodrik. Schott (2008), analizzando dati a diversi livelli di disaggregazione (fino a 10 digit), mostra che le esportazioni cinesi verso gli Stati Uniti sono sempre più simili a quelle dei paesi OCSE. Ciononostante, concentrandosi sui valori medi unitari, Schott mostra come – in termini qualitativi – la differenza tra la Cina e i paesi sviluppati sia ancora elevata, specialmente nei settori dei macchinari e dei materiali per manufatti. Allo

stesso modo, Fontagné et al. (2008), utilizzando dati disaggregati a 6 digit del sistema armonizzato dal database BACI, mostrano che la specializzazione dei paesi sviluppati in beni a più elevato valore aggiunto all'interno di uno stesso prodotto è ancora superiore rispetto a quella della Cina, sebbene, a livello dei singoli settori, la similarità tra le esportazioni tra i due gruppi di paesi sia elevata e in crescita. Diverse ragioni spiegano questi risultati e le loro differenze. Alcuni studi si concentrano sul ruolo del commercio di parti e componenti, che nel caso della Cina rappresenta circa il 60% del valore totale delle esportazioni (Amiti e Freund, 2008), mentre altri guardano al ruolo prominente delle imprese a proprietà straniera che rappresentano il 50% circa del valore delle esportazioni cinesi, specialmente nei settori a più elevato valore aggiunto (Koopman et al., 2008).

Riguardo all'andamento del vantaggio competitivo, infine, la maggior parte degli autori è concorde nell'indicare che, piuttosto che un reale mutamento nella natura del vantaggio comparato, la Cina stia attualmente sperimentando un incremento nel numero dei settori dove detiene un vantaggio comparato (Branstetter e Lardy, 2006).

2. La pressione competitiva della Cina sull'Italia

Dopo l'ingresso della Cina nell'OMC, diversi studi hanno cercato di analizzare l'impatto dell'aumento delle sue esportazioni sulla performance commerciale di diversi gruppi di paesi, specialmente in Asia (Shafaeddin, 2002). Minore attenzione è stata finora rivolta allo studio degli effetti sui paesi sviluppati che, dato il diverso livello di specializzazione, sembravano essere al riparo dalla pressione competitiva della Cina. Tra questi ultimi tuttavia, l'Italia rappresenta un caso particolare, data una maggiore specializzazione in settori cosiddetti "tradizionali", a basso valore aggiunto. Alcune analisi recenti hanno mostrato come la sovrapposizione tra la specializzazione commerciale cinese e quella italiana sia cresciuta negli anni in modo evidente nei settori ad elevata intensità di lavoro non

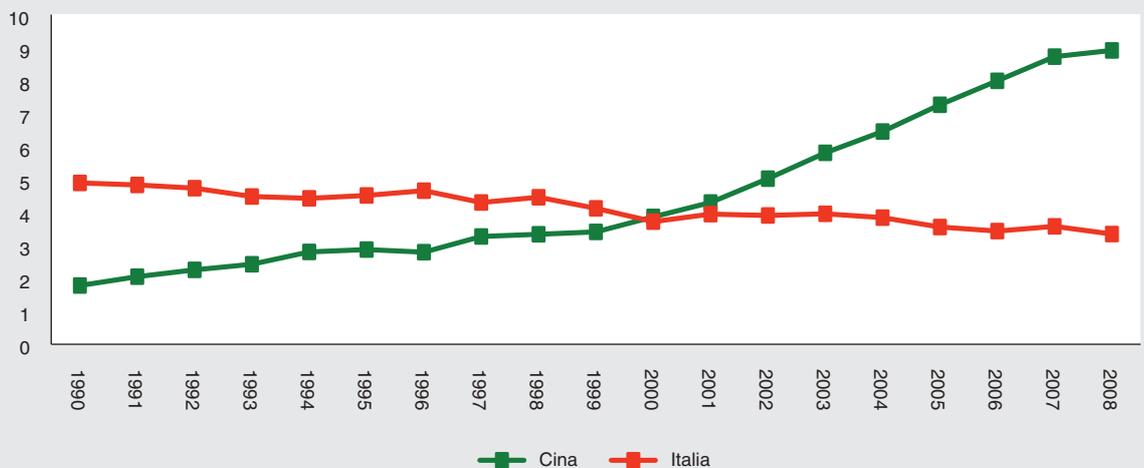
¹ Rodrik utilizza un indice di sofisticazione delle esportazioni sviluppato in un precedente lavoro con Hausman e Hwang.

qualificato, così come in alcuni settori del manifatturiero a maggiore intensità di capitale umano, anche se in misura inferiore a causa di standard qualitativi differenti (Amighini e Chiarlone, 2005).

Proprio la specializzazione dell'Italia in beni tradizionali e produzioni a bassa intensità di capitale è una delle cause della perdita di

quote di mercato durante gli ultimi venti anni, il periodo nel quale la Cina ha costantemente accresciuto il proprio peso, quasi in modo esponenziale, fino a diventare, nel 2009, il primo esportatore mondiale davanti alla Germania (nella fig. 1, i due trend divergenti delle quote italiane e cinesi negli ultimi 20 anni).

Grafico 1
Quota su export mondiale
Percentuale in valore



3. L'analisi empirica

In questo lavoro usiamo un modello gravitazionale per stimare l'“effetto Cina” sulle esportazioni italiane per settori di specializzazione e per aree. I modelli gravitazionali sono largamente utilizzati nei lavori empirici e permettono di analizzare una varietà di aspetti legati al commercio, tra cui la valutazione di politiche, i benefici della partecipazione ad accordi commerciali o ad unioni monetarie etc. Più recentemente questo tipo di modelli è stato anche utilizzato per misurare l'impatto dell'export cinese sulla performance commerciale degli altri paesi asiatici (Eichengreen et al., 2004; Eichengreen et al., 2006; Greenaway et al., 2006) e dei paesi africani (Giovannetti e Sanfilippo, 2009)². Il contributo innovativo di questi modelli (introdotto per la prima volta nel lavoro di Eichengreen et al., 2004) consiste nell'aver “aumentato” il modello

gravitazionale tradizionale inserendo le esportazioni cinesi verso lo stesso mercato tra le covariate. Rispetto ai modelli precedenti, il nostro contributo si differenzia non solo per il focus geografico, ma anche per l'utilizzo di dati sul commercio altamente disaggregati (fino a 6 digit della classificazione del sistema armonizzato del 1992). I dati sul commercio bilaterale utilizzati provengono dalla banca dati BACI a cura del CEPII³.

Il modello utilizzato per l'analisi segue la struttura di quello proposto da Eichengreen et al. (2004):

$$X_{jhs6t} = C + \beta_1 CH_EXP_{jhs6t} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 GDP_{jt} + \beta_4 T_{ij} + e_{ijhs6t} \quad (1)$$

Dove X è il valore delle esportazioni italiane verso il mercato (j) del prodotto (hs6) nell'anno (t). GDP rappresenta il livello di ricchezza del paese importatore (j) e del paese esportatore (i) e T è un insieme di

² Anche l'ISAE (2005, pp. 45-48) in un breve riquadro del rapporto di previsioni economiche, ha utilizzato questo tipo di modello per verificare l'effetto competitivo delle esportazioni cinesi su tre paesi europei (Italia, Francia e Germania) per il periodo 1993-2003.

³ Per una nota metodologica sulla costruzione della banca dati cfr. Gaulier e Zignago (2008).

variabili *time invariant* che raggruppa quei fattori di controllo che possono favorire/ostacolare il commercio: la distanza bilaterale, la condivisione di un confine, e la presenza o meno di un accesso al mare del paese importatore. La variabile CH_EXP, centrale per questo lavoro, rappresenta il valore delle esportazioni cinesi verso il mercato (j) del prodotto (hs6) nell'anno (t). Se i prodotti esportati contemporaneamente sugli stessi mercati dall'Italia e dalla Cina sono sostituiti, si parla di *effetto spiazzamento* e il coefficiente della variabile CH_EXP risulta negativo e significativo. Nel caso opposto, la variabile assume segno positivo oppure risulta non significativa. L'equazione è stata stimata per il periodo 1995-2007 per 177 paesi (vale a dire tutti i mercati, più o meno importanti, in cui sia la Cina che l'Italia esportano). Si è usato un metodo di stima a

due stadi con un approccio con variabili strumentali a causa di problemi di endogeneità nel sistema. In linea con Greenaway et al. (2006), abbiamo utilizzato due strumenti (la distanza dalla Cina e il PIL cinese) per "sostituire" la variabile export cinese in valore che risulta endogena.⁴

4. I risultati

La tabella 1 riporta le statistiche descrittive per le variabili dell'equazione (1). Le tabelle 2-4 mostrano invece i risultati del modello (1) suddiviso per gruppi di paesi in base ai diversi livelli di reddito secondo la classificazione della Banca Mondiale (tabella 2) e per settori in base alla classificazione per industrie ISIC revisione 2 (corrispondente alla classificazione NACE – tabelle 3 e 4).

Tabella 1 - Statistiche descrittive

Variabile	Media	Dev. St.	Min	Max
lv_export	4,1	2,6	-7,1	15,1
lit_gdp	28,1	0,2	27,8	28,3
lgdp	25,3	1,8	18,5	29,5
lch_v_export	4,1	2,7	-7,1	16,2
ch_dist	8300,3	3934,4	809,5	19297,5
lch_gdp	28,2	0,4	27,5	28,8
landlocked	0,1	0,3	0	1
contig	0,1	0,2	0	1
distanza	5125,6	4258,8	492,3	18572,2
Osservazioni	2105564			

La prima colonna della tabella 2 riporta i risultati del modello generale (ossia una stima delle esportazioni totali italiane, per tutti i paesi e per tutti i settori). Tutte le variabili mostrano il segno atteso. Le esportazioni italiane crescono al crescere della domanda del paese importatore e si dirigono più facilmente verso quei paesi con cui condividono un confine. Dall'altra parte, le esportazioni nazionali si riducono al crescere della distanza e tendono ad evitare quei paesi che non hanno un accesso al mare. Fa eccezione il coefficiente del PIL italiano che

mostra – contrariamente alle attese – un coefficiente negativo e significativo⁵. La variabile su cui vogliamo tuttavia concentrare l'attenzione sono le esportazioni cinesi sugli stessi mercati: CH_EXP. Il coefficiente è non significativo, il che suggerisce l'assenza di un effetto spiazzamento sull'export totale. Tuttavia, l'intervallo di confidenza del parametro stimato è piuttosto ampio, il che sembra indicare come l'effetto Cina non si palesi in modo uniforme per i diversi livelli di disaggregazione (geografica e settoriale) presenti nel database. Infatti, osservando i

⁴ Nel metodo delle variabili strumentali, in presenza di endogeneità nel modello, si regredisce la variabile che si vuole stimare su una variabile strumentale che sia correlata alla variabile dipendente, ma non al termine di errore. Ottenuta questa prima stima, la si utilizza per girare una nuova regressione in cui le assunzioni standard non vengono violate. Per una discussione più approfondita e dettagliata del metodo si veda Wooldridge (2002).

⁵ Da un punto di vista statistico, questo risultato potrebbe essere spiegato dalla scarsa informazione implicita della variabile (del tipo *individual invariant*). Da un punto di vista economico invece il coefficiente potrebbe indicare che, in presenza di un aumento della domanda interna (approssimato da un incremento del PIL), le imprese preferiscono vendere sul mercato domestico e ridurre le esportazioni.

risultati del modello per gruppi di paesi suddivisi sulla base del livello di reddito, si nota come il coefficiente CH_EXP vari in modo sostanziale tra i diversi gruppi. Il risultato più interessante di questa prima analisi è che la competizione delle esportazioni cinesi sembra essere direttamente proporzionale al livello di reddito del mercato di destinazione. L'effetto spiazzamento più forte delle esportazioni cinesi su quelle italiane si registra sui mercati ad alto reddito dei paesi OCSE, dove l'Italia detiene la maggior quota di mercato. Questo risultato è coerente con quello discusso nel

lavoro dell'ISAE (2005), che mostra come l'effetto competitivo della Cina sull'Italia per il periodo 1993-2003 sia statisticamente significativo solo per il gruppo dei paesi OCSE. È inoltre interessante osservare come la pressione competitiva della Cina sia forte anche nei mercati che si trovano nella parte alta della distribuzione del gruppo dei paesi a medio reddito (quella che include, tra gli altri, i paesi emergenti⁶). Nessun effetto di "spiazzamento", infine, viene riscontrato nel gruppo di paesi a basso reddito, dove tuttavia l'Italia non detiene storicamente quote di mercato significative.

Tabella 2 - Modello generale e per livelli di reddito

	Modello generale	Modello generale per livelli di reddito ⁽¹⁾				
		HOECD	HOTHR	LOW	MIDLW	MIDUP
lch_v_export	0,00 (0.01)	-1,09 (0.04) ***	0,17 (0.01) ***	0,39 (0.03) ***	-0,08 (0.02) ***	-0,19 (0.02) ***
lit_gdp	-1,01 (0.03) ***	0,62 (0.07) ***	-1,00 (0.03) ***	-1,94 (0.06) ***	-1,04 (0.04) ***	-0,64 (0.04) ***
Lgdp	0,56 (0.01) ***	1,34 (0.03) ***	0,37 (0.01) ***	0,23 (0.01) ***	0,57 (0.01) ***	0,68 (0.01) ***
landlocked	-0,22 (0.01) ***	-0,37 (0.04) ***		-0,05 (0.02) ***	-0,46 (0.02) ***	-0,04 (0.02) **
Contig	0,77 (0.02) ***	0,51 (0.03) ***	0,90 (0.03) ***			
distanza	-0,00013 (0.00) ***	-0,00005 (0.00) ***	-0,0001 (0.00) ***	-0,00015 (0.00) ***	-0,00017 (0.00) ***	-0,00014 (0.00) ***
Costante	18,93 (0.86) ***	-42,78 (2.47) ***	22,76 (1.02) ***	51,20 (1.78) ***	19,87 (1.28) ***	6,47 (1.29) ***
numero oss	2070807,00	603356,00	255675,00	225823,00	483120,00	502833,00
F (prob)	3186,45 0,00	1047,21 0,00	1551,98 0,00	1380,79 0,00	2215,97 0,00	2167,90 0,00

(1) La classificazione dei gruppi di paesi per livello del reddito è quella della Banca Mondiale

(2) Statistiche z robuste in parentesi. * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo all'1%

Una volta individuati i gruppi di paesi per i quali l'"effetto Cina" è più rilevante, sembra opportuno chiedersi se la pressione competitiva cinese sia distribuita omogeneamente tra i diversi settori oppure se colpisca le esportazioni italiane in alcuni settori in particolare.

I risultati del modello per i due principali gruppi di paesi individuati (paesi OCSE e paesi a medio reddito) suddivisi per sottosectori all'interno del manifatturiero sono riportati nelle tabelle 3 e 4. La tabella 3 mostra come l'effetto competitivo cinese sulle esportazioni italiane dirette verso i mercati OCSE sia diffuso praticamente a tutte le

maggiori divisioni del settore manifatturiero, seppure con intensità diverse. Tra le produzioni tipiche del *made in Italy*, emerge in modo sostanziale un effetto spiazzamento all'interno del tessile, dei macchinari e del gruppo "altri prodotti manifatturieri" che include, tra gli altri, la gioielleria.

Disaggregando il settore tessile nelle sue principali componenti, si nota come l'effetto "spiazzamento" più forte si registri nel settore delle calzature, mentre i prodotti del tessile, generalmente a più basso valore aggiunto, subiscono una pressione competitiva più forte rispetto ai prodotti dell'abbigliamento. Sembrano soffrire meno la pressione cinese,

⁶ In questo gruppo si trovano anche alcuni dei principali mercati di destinazione delle esportazioni italiane degli ultimi anni come la Russia e la Polonia.

invece, i prodotti in pelle per quali il coefficiente delle esportazioni cinesi riporta un segno positivo e non significativo. Infine,

emerge un significativo effetto spiazzamento nei settori della carta, dei metalli e dei minerali non metalliferi.

Tabella 3 - Output finale per settori – paesi OCSE

Variabile dipendente:	Cibo, bevande e tabacco	Materiali e prodotti tessili, abbigliamento e calzature	Legno e prodotti del legno	Carta e prodotti della carta	Prodotti chimici	Prodotti minerali non metalliferi	Metalli di base	Macchinari e attrezzature	Altri prodotti non classificati (n.e.c.)
lv_export									
lch_v_export	-0,462 (3.90)***	-0,884 (10.34)***	-0,47 (2.46)**	-1,117 (3.05)***	-0,707 (7.54)***	-0,961 (6.80)***	-0,759 (6.08)***	-0,465 (13.49)***	-0,432 (3.98)***
lit_gdp	-0,372 (2.11)**	-0,671 (5.82)***	0,161 (0.44)	0,492 (1.5)	-0,064 (0.44)	1,264 (3.70)***	2,371 (5.71)***	0,641 (11.69)***	-0,768 (6.17)***
lgdp	0,868 (7.16)***	1,276 (21.63)***	1,024 (7.66)***	1,245 (5.97)***	0,935 (12.64)***	1,194 (10.84)***	0,799 (8.22)***	0,961 (34.22)***	1,012 (11.04)***
Landlocked	-0,078 (0.5)	-0,427 (5.22)***	0,374 (1.41)	-1,155 (4.04)***	-0,163 (1.92)*	-0,067 (0.32)	-0,839 (5.13)***	-0,577 (13.88)***	-0,462 (4.13)***
Contiguity	0,585 (5.05)***	0,855 (20.08)***	0,805 (5.65)***	1,592 (11.39)***	0,215 (3.48)***	0,382 (2.53)**	0,435 (3.71)***	0,947 (28.25)***	0,96 (11.37)***
distanza	-0,0000603 (4.61)***	-0,0000594 (11.17)***	-0,0000749 (6.00)***	-0,0000486 (1.61)	-0,000066 (10.44)***	-0,0000191 (0.16)	-0,0000965 (7.59)***	-0,0000795 (29.81)***	-0,0000716 (8.61)***
Costante	-6,039 (0.96)	-5,687 (1.49)	-24,718 (2.03)**	-37,461 (3.24)***	-14,894 (2.86)***	-58,073 (5.34)***	-79,313 (6.03)***	-35,515 (19.70)***	1,48 (0.46)
Osservazioni	25270	139400	8698	17771	92254	23335	20750	218182	32265

(1) Statistiche z robuste in parentesi. * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo all'1%

Per quanto riguarda il gruppo di paesi classificato come "middle up income", l'analisi settoriale mostra come l'effetto spiazzamento della Cina sia meno diffuso all'interno dei settori del manifatturiero. Tra i risultati più interessanti, sottolineiamo una forte pressione competitiva sul gruppo di altri prodotti manifatturieri e sul tessile e, in misura minore, sui macchinari e sui prodotti chimici.

All'interno del settore tessile, risulta che l'effetto competitivo più forte si manifesta, contrariamente a quanto avviene per i paesi OCSE, nell'abbigliamento. I prodotti tessili sono colpiti in misura minore, mentre sia i prodotti in pelle che le calzature hanno un coefficiente positivo anche se non significativo.

Tabella 4 - Output finale per settori – paesi "middle up income"

Variabile dipendente:	Cibo, bevande e tabacco	Materiali e prodotti tessili, abbigliamento e calzature	Legno e prodotti del legno	Carta e prodotti della carta	Prodotti chimici	Prodotti minerali non metalliferi	Metalli di base	Macchinari e attrezzature	Altri prodotti non classificati (n.e.c.)
lv_export									
lch_v_export	0,077 (1.12)	-0,327 (3.38)***	-0,092 (0.67)	-0,129 (1.79)*	-0,182 (2.97)***	-0,152 (2.45)**	-0,057 (0.9)	-0,182 (8.11)***	-1,326 (3.76)***
lit_gdp	-0,796 (3.45)***	-0,919 (9.39)***	0,126 (0.38)	-1,711 (6.64)***	-0,884 (8.86)***	-1,053 (4.94)***	0,201 (0.85)	-0,22 (3.60)***	-0,512 (2.26)**
lgdp	0,321 (7.27)***	0,654 (15.64)***	0,571 (8.43)***	0,727 (12.80)***	0,576 (14.91)***	0,564 (10.62)***	0,5 (11.55)***	0,829 (45.31)***	1,384 (6.18)***
landlocked	-0,065 (0.7)	-0,334 (9.54)***	-0,451 (3.33)***	0,083 (0.77)	0,018 (0.38)	-0,165 (1.86)*	0,367 (3.61)***	0,111 (3.44)***	0,156 (1.16)
distanza	-0,0001385 (9.38)***	-0,000203 (39.64)***	-0,0001918 (9.57)***	-0,0002156 (16.29)***	-0,0001187 (16.75)***	-0,0001371 (13.54)***	-0,0001692 (14.71)***	-0,0001307 (41.21)***	-0,0001278 (7.96)***
Costante	18,18 (2.74)***	15,406 (4.75)***	-13,273 (1.31)	35,136 (4.55)***	15,572 (4.79)***	20,609 (3.25)***	-13,025 (1.93)*	-8,749 (4.53)***	-10,689 (1.29)
Osservazioni	13919	114303	6234	15458	74743	20911	14237	204634	26458

(1) Statistiche z robuste in parentesi. * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo all'1%

Conclusioni

Concludendo, la Cina ha guadagnato col tempo quote sempre più rilevanti su praticamente tutti i mercati e in tutti i settori all'interno del manifatturiero a scapito di molti paesi anche avanzati, e fra questi l'Italia. Tuttavia, l'effetto competitivo della Cina verso i paesi più avanzati sembra essere ancora relativamente inferiore rispetto a quello su gran parte dei paesi asiatici. Sia le cosiddette tigri "mature" che le "nuove" tigri hanno difatti perso quote rilevanti delle proprie esportazioni, specialmente intra-regionali, a causa del progressivo spostamento delle attività a più basso valore aggiunto di un numero considerevole di beni di consumo verso la Cina. Tra i paesi più avanzati, l'Italia, caratterizzata da una specializzazione su beni considerati tradizionali, sembra essere fra quelli più a rischio.

Questo contributo mostra che effettivamente su alcuni mercati, quelli dei paesi ad alto reddito e degli emergenti, e in diversi comparti del manifatturiero, i prodotti cinesi hanno spiazzato le esportazioni italiane. Resta da vedere se un'attenta politica di upgrading qualitativo delle esportazioni possa essere sufficiente per evitare che l'Italia perda ulteriori quote sui mercati internazionali e sulle produzioni tradizionali.

Riferimenti bibliografici

- Amighini A., e Chiarlone, S. (2005) Rischi dell'integrazione commerciale cinese per il modello di specializzazione internazionale dell'Italia, *Rivista di Politica Economica*, 95 No. 7-8, pp. 63-86.
- Amiti, M. e Freund, C. (2008), An Anatomy of China's Export Growth, paper prepared for the NBER project on the Evolving Role of China in the World Trade
- Branstetter, L. e Lardy, N. (2006) China's Embrace of Globalization, NBER Working Paper 12373, Cambridge: NBER Luglio 2006.
- Eichengreen, B., Yeongseop, R. e Tong, H. (2004) The Impact of China on the Exports of other Asian Countries, NBER Working Paper Series N. 10768
- Eichengreen, B. e Tong, H. (2006) How China is Reorganizing the World Economy, *Asian Economic Policy Review*, 1, pp. 73-97
- Fontagné, L., Gaulier, G. e Zignago, S. (2008), North-South Competition in Quality, *Economic Policy*, January 2008, pp. 51-91
- Gaulier, G. e Zignago, S. (2008) BACI: A World Database of International Trade at the Product-level – the 1995-2004 Version, CEPII Working Papers, draft version Luglio 2008
- Giovannetti, G. e Sanfilippo, M. (2009) Do Chinese exports crowd-out African goods? An Econometric Analysis by Country and Sector, *European Journal of Development Research*, 21(4), pp. 506-530.
- Greenaway, D., Mahabir, A. e Milner, C. (2006), Has China Displaced Other Asian Countries Exports?, University of Nottingham Research Paper Series- China and the World Economy, N. 2006/21
- ISAE (2005) *Le previsioni per l'economia italiana – crescita e struttura produttiva*, Rapporto ISAE, Febbraio 2005.
- Koopman, R., Wang, Z. e Wei, S.J. (2008) How Much of Chinese Exports is Really Made in China? Assessing Domestic Value-Added when Processing Trade is Pervasive, NBER Working Paper 14109
- Rodrik, D. (2006), What is so Special About China's Exports?, Center for Economic Policy Research Discussion Paper N. 5484
- Schott, P.K. (2004) Across-Product versus Within-Product Specialization in International Trade, *The Quarterly Journal of Economics*, May 2004
- Schott, P.K. (2008), Chinese Exports, *Economic Policy*, January 2008, pp. 5-49
- Shafaeddin, S.M. (2002) The Impact of China's Accession to WTO on the Exports of Developing Countries, UNCTAD Discussion paper N. 160/2002
- Wooldridge, J.M. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, MIT Press

Prezzi e qualità: in che direzione si muove l'export italiano?

contributi

di Enrico Marvasi*

Introduzione

A livello settoriale l'export italiano è notoriamente concentrato nella meccanica e nei settori tradizionali, e si è modificato relativamente poco nel tempo. Questi elementi fanno apparire il modello di specializzazione italiano come “anomalo” rispetto agli altri paesi industrializzati, maggiormente specializzati in settori tecnologicamente avanzati, e come “debole” nei confronti dei paesi emergenti, i cui costi sono nettamente inferiori¹. Tuttavia diversi studi negli ultimi anni hanno sottolineato l'importanza di fattori diversi dal prezzo nel commercio internazionale. In particolare, la qualità e la sofisticazione dei prodotti sembrano giocare un ruolo di primo piano². Numerose analisi testimoniano come questo sia particolarmente vero per l'Italia, le cui esportazioni se analizzate a livello intra-settoriale mostrano un livello qualitativo relativamente alto e un dinamismo che a livello settoriale è sostanzialmente assente. Questi risultati portano a ridimensionare alcune delle preoccupazioni circa il declino dell'industria italiana³.

In questo contributo, seguendo la letteratura citata, si analizza l'export italiano a livello di prodotti. Questo approccio presenta numerosi problemi tecnici. In primo luogo occorre lavorare con un numero di osservazioni molto elevato: oltre 10.000 voci

di prodotto contro non più di un centinaio di settori⁴. Inoltre, mentre le definizioni dei settori sono più o meno omogenee, le voci di prodotto vengono aggiornate ogni anno, cosa che rende piuttosto complicata l'analisi temporale⁵. Infine, a livello di prodotti sono molto più frequenti errori e omissioni nei dati, specialmente nei dati in volume, cosa che è particolarmente problematica nel caso si sia interessati ai prezzi e pertanto si vogliono calcolare i valori medi unitari (UV).

Per questi motivi esistono pochi lavori in cui si tenta di seguire l'andamento dei singoli prodotti nel tempo. In questo contributo al contrario si confrontano i singoli prodotti esportati dall'Italia in anni diversi⁶. L'analisi proposta, sfruttando i dati Eurostat, confronta l'export italiano e europeo (27 paesi) di tutti i prodotti a 8-digits di tutti i settori negli anni 1999 e 2009. Combinando l'informazione sui vantaggi comparati a livello di prodotti con quella sui prezzi relativi (UV) è possibile collocare ogni prodotto in un'area specifica caratterizzata da: “specializzazione e alta qualità”, “specializzazione e bassa qualità”, “despecializzazione e alta qualità” e “despecializzazione e bassa qualità”. L'analisi consiste nel quantificare l'importanza di ciascuna area e nel delineare le principali dinamiche seguite dai diversi prodotti e settori.

* *Studente del dottorato in Economia Internazionale presso l'università di Roma Tor Vergata e collaboratore della Fondazione Manlio Masi. e-mail: enrico.marvasi@uniroma2.it*

1 Per esempio, Faini-Sapir (2005); Bugamelli (2001). Si veda anche la nota 3.

2 Tra i contributi più importanti si vedano Schott (2004); Rodrik (2006); Schott (2008).

3 Si vedano Lissovlik (2008); Lanza-Quintieri (2007); Quintieri (2007); Marvasi (2007); de Nardis-Traù (2006); Monti (2005).

4 Secondo le classificazioni Harmonized System e Combined Nomenclature.

5 Si vedano le descrizioni delle diverse classificazioni sul sito dell'Eurostat.

6 Dei circa 10.000 codici a 8-digits esportati dall'Europa nel 1999, circa 7.000 si ritrovano anche nel 2009. Questa discrepanza è attribuibile principalmente ai cambiamenti avvenuti nelle classificazioni dei prodotti.

Vantaggi di prezzo e vantaggi qualitativi

In questo lavoro la specializzazione internazionale è misurata con l'indice di Balassa (revealed comparative advantage index, RCA). I prezzi relativi invece sono misurati con il rapporto tra i valori medi unitari dei paesi. Per agevolare l'analisi sia l'indice di Balassa (RCA) sia il rapporto tra gli UV (r) sono stati normalizzati così da assumere valori tra -1 e 1^7 . In questo modo si ottiene un quadrato 2×2 i cui quadranti rappresentano un'area specifica all'interno della quale possono collocarsi i settori o i prodotti:

- 1) Specializzazione e alta qualità: quest'area è caratterizzata da export relativamente elevato ($RCA > 0$) e prezzi relativamente alti ($r > 0$), pertanto si evidenzia un vantaggio qualitativo.
- 2) Specializzazione e bassa qualità: quest'area è caratterizzata da export relativamente elevato ($RCA > 0$) e prezzi relativamente bassi ($r < 0$), pertanto si evidenzia un vantaggio di prezzo.
- 3) Despecializzazione e bassa qualità: quest'area è caratterizzata da export relativamente basso ($RCA < 0$) e prezzi relativamente bassi ($r < 0$), pertanto si evidenziano possibili problemi strutturali in quanto nonostante i prezzi bassi si esporta poco ovvero si esporta poco per la scarsa qualità dei prodotti.
- 4) Despecializzazione e alta qualità: quest'area è caratterizzata da export relativamente basso ($RCA < 0$) e prezzi relativamente alti ($r > 0$), pertanto si evidenziano ancora possibili problemi strutturali in quanto nonostante l'alta qualità si esporta poco (prodotti di nicchia) ovvero si esporta poco per i prezzi eccessivi.

Si è scelto di considerare l'ultimo decennio, ovvero di confrontare il 1999 e il 2009, così da avere un quadro di lungo periodo. Questo

confronto non è inficiato dal fatto che il 2009 sia proprio l'anno della crisi poiché il collasso dell'export è stato un fenomeno che ha riguardato quasi tutti i paesi in maniera più o meno uniforme, come evidenziato da diversi studi⁸. Inoltre si è deciso di confrontare l'Italia con i 27 paesi dell'Unione Europea per due motivi, primo perché questo confronto permette di controllare, anche se solo parzialmente, per l'apprezzamento dell'euro, secondo perché per il tipo di analisi era necessario utilizzare dati il più possibile disaggregati ed uniformi, per cui i dati Eurostat sono sembrati i più adeguati⁹. Applicando la metodologia sopra descritta si ottiene una fotografia dell'export italiano. Il grafico 1 riporta per il 1999 e il 2009 i singoli prodotti e i settori in base al livello di specializzazione e ai prezzi relativi. Il grafico 1 mostra come tra il 1999 e il 2009 ci sia stata una tendenza allo spostamento dell'export verso l'area di specializzazione e alta qualità. Questo spostamento ha riguardato sia i settori sia i singoli prodotti esportati dal paese.

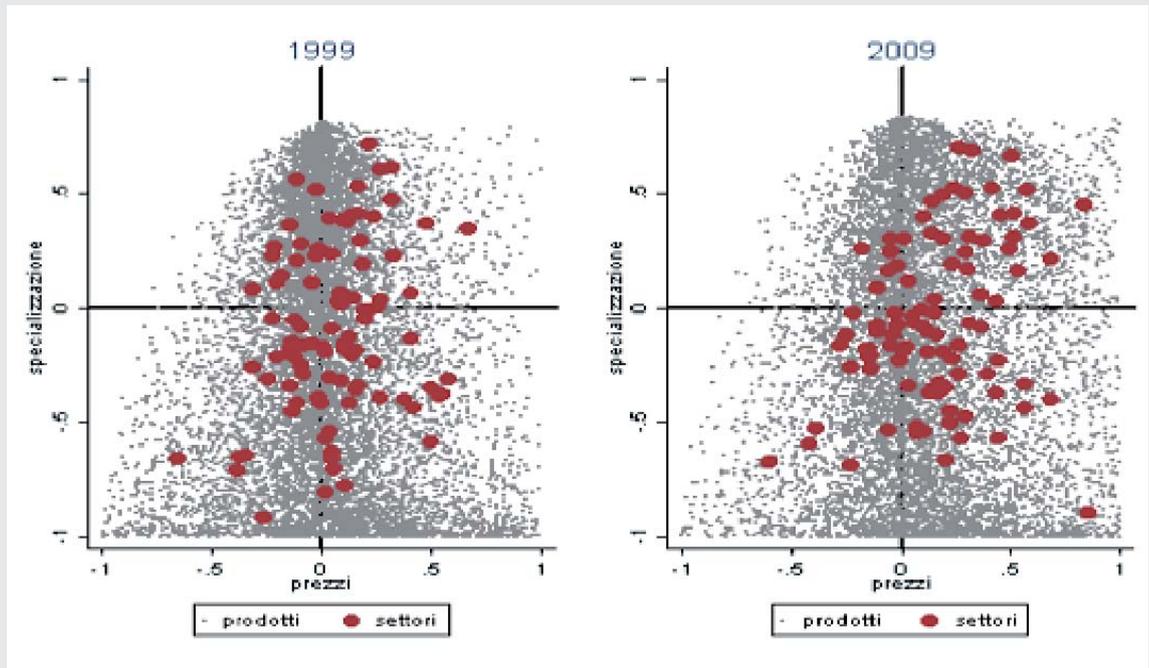
La tavola 1 riporta la composizione dell'export italiano tra le quattro aree per numero di prodotti e per quota di questi sull'export. Dal 1999 al 2009 aumenta il numero di prodotti di specializzazione, che passa dal 39,4% al 42,3%; inoltre contemporaneamente il numero di prodotti esportati a prezzi relativamente elevati, che già rappresentavano la maggioranza, cresce ulteriormente, dal 51,7% al 62,2%. Questo implica un consistente incremento dei prodotti collocati nell'area di specializzazione e alta qualità, il cui numero infatti cresce di oltre 7 punti percentuali. Dinamiche analoghe, se non più marcate, si osservano considerando il peso dei prodotti in termini di export. Da un lato i prodotti di specializzazione mantengono invariata la loro quota di export, pari al 76% circa; dall'altro il peso dei beni con prezzi elevati, che nel 1999

⁷ L'indice RCA è definito come rapporto tra lo share di un settore o prodotto nel paese i e lo share nel paese j . Il prezzo relativo r è il rapporto tra gli UV del paese i e del paese j . Gli UV sono definiti come rapporto tra valori e quantità, e rappresentano pertanto un prezzo medio. La normalizzazione avviene applicando le seguenti formule, che equivalgono rispettivamente alla differenza normalizzata degli share e alla differenza normalizzata degli UV: $std_RCA = (RCA - 1) / (RCA + 1)$ e $std_r = (r - 1) / (r + 1)$. Valori positivi indicano un export relativamente più alto ovvero prezzi relativamente più alti, viceversa per valori negativi. Per semplicità nel testo quando ci si riferisce a RCA ed r si fa riferimento alla loro versione normalizzata. Per approfondimenti si veda l'Appendice.

⁸ Si veda Baldwin (2009).

⁹ L'analisi è robusta all'esclusione dell'Italia dall'aggregato dell'Unione Europea: i risultati sono pressoché identici a quelli presentati nel presente lavoro.

Grafico 1
Specializzazione
e prezzi relativi
dell'Italia



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

era del 43,1%, cresce di oltre 12 punti percentuali. Quest'ultimo incremento è dovuto principalmente ai prodotti di specializzazione e alta qualità, il cui peso passa dal 33,5% al 43,8%. In sintesi, a fronte di un peso costante dei prodotti di specializzazione, circa 3/4 dell'export, si osserva uno spostamento verso l'alta qualità sia in termini di numero di prodotti

sia in termini di export. Se nel 1999 l'export italiano sembrava godere di qualche vantaggio in termini di prezzi, in quanto la quota maggiore dell'export, il 42,2%, era rappresentata dai prodotti di specializzazione e bassa qualità; nel 2009 invece i vantaggi principali sembrano essere di tipo qualitativo, in quanto la quota maggiore di export, il 43,8%, è costituita da prodotti di specializzazione e alta qualità.

Tavola 1 - Composizione dell'export italiano

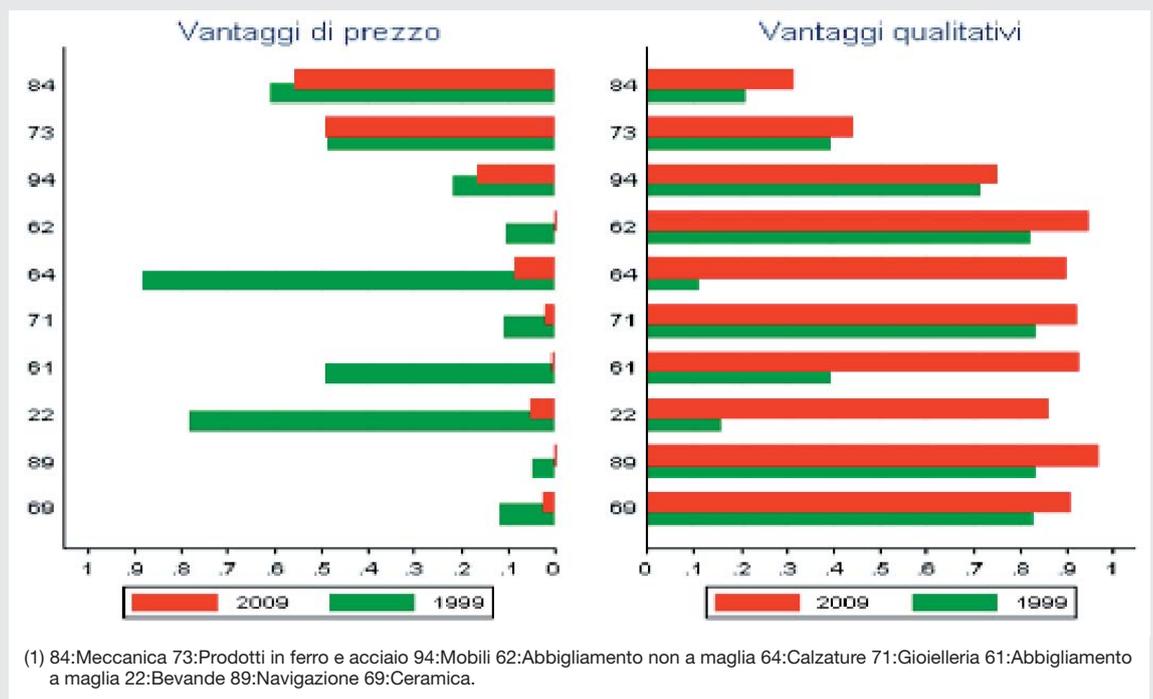
		1999		
		Prezzi bassi	Prezzi alti	totale
Numero di prodotti (%)	Specializzazione	19,4	20,0	39,4
	Despecializzazione	28,9	31,7	60,6
	totale	48,3	51,7	100
Quota di export (%)	Specializzazione	42,2	33,5	75,7
	Despecializzazione	14,8	9,6	24,4
	totale	57,0	43,1	100
		2009		
		Prezzi bassi	Prezzi alti	totale
Numero di prodotti (%)	Specializzazione	15,0	27,3	42,3
	Despecializzazione	22,8	34,9	57,7
	totale	37,8	62,2	100
Quota di export (%)	Specializzazione	32,0	43,8	75,8
	Despecializzazione	12,6	11,5	24,1
	totale	44,6	55,3	100

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Il grafico 2 riporta i vantaggi di prezzo e i vantaggi qualitativi per i dieci settori di specializzazione con peso maggiore sull'export italiano nel 2009 (rappresentano il 42,2% dell'export). Per vantaggio di prezzo intendiamo la quota settoriale in termini di export dei prodotti appartenenti all'area di specializzazione e bassa qualità; per vantaggio qualitativo intendiamo la quota dei prodotti di specializzazione e alta qualità. La quota di export dovuta ai prodotti di alta qualità cresce in tutti i settori, in alcuni casi notevolmente. Gli aumenti più consistenti spettano al settore delle Calzature (+79 punti percentuali), alle Bevande (+71 punti) e all'Abbigliamento a maglia (+53 punti). Questi tre settori peraltro sembrano aver subito un riposizionamento particolarmente accentuato;

infatti nel 1999 la maggior parte del loro export proveniva da prodotti venduti a prezzi inferiori alla media europea. Nel 1999, oltre a Calzature, Bevande e Abbigliamento a maglia, anche i settori della Meccanica e dei Prodotti in ferro e acciaio mostravano consistenti vantaggi di prezzo; questi ultimi due settori tuttavia, pur incrementando il peso dei beni di alta qualità, continuano a mantenere buoni vantaggi di prezzo anche nel 2009. In tutti gli altri settori l'export di alta qualità rappresentava già nel 1999 la maggior parte dell'export. L'evidenza di un miglioramento qualitativo pertanto sembra essere presente in tutti i principali settori, seppur in maniera diversificata.

Grafico 2
Vantaggi di prezzo e qualità dei principali settori⁽¹⁾



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

In che direzione si muove l'export italiano?

Al fine di verificare l'effettiva presenza di questa tendenza verso un miglioramento qualitativo, consideriamo direttamente gli spostamenti dei singoli prodotti esportati in entrambi gli anni.

La tavola 2 riporta gli indici di correlazione tra specializzazione e prezzi, fornendo alcune

informazioni sulle trasformazioni subite dal nostro export. In primo luogo si nota che la specializzazione dell'Italia rimane sostanzialmente immutata a livello settoriale (correlazione pari a 0,94) ed è comunque molto persistente a livello di prodotti (correlazione 0,76). I prezzi relativi al contrario non si modificano sostanzialmente a livello settoriale (correlazione 0,69), mentre a livello di prodotti il cambiamento è molto più

accentuato (correlazione 0,38). Inoltre è interessante notare che a livello settoriale la correlazione tra specializzazione e prezzi è sempre positiva, mentre a livello di prodotti essa è negativa nel 1999 e positiva nel 2009. Questo conferma quanto affermato precedentemente, ovvero, primo, che il riposizionamento dell'export italiano avviene a livello intra-settoriale, mentre a livello settoriale c'è una sostanziale staticità; secondo, che si rafforza il legame tra specializzazione e prezzi, coerentemente con l'ipotesi di un upgrading qualitativo. Il grafico 3 riporta le variazioni della specializzazione e dei prezzi relativi tra il 1999 e il 2009, le frecce indicano direzione e dimensione dello spostamento. Lo spostamento complessivo dell'export italiano è rappresentato dalla freccia rossa¹⁰. Il grafico evidenzia che effettivamente nell'ultimo decennio l'export italiano ha nel complesso incrementato contemporaneamente

specializzazione e prezzi. Tale spostamento sembra dovuto non tanto ad una maggiore forza dei singoli spostamenti verso una maggiore qualità, quanto al fatto che i prodotti che si muovono in questa direzione sono molto numerosi. Infatti non vi è una direzione verso la quale gli spostamenti dei singoli prodotti appaiono più forti, al contrario questi avvengono in ogni direzione in maniera pressoché simile. L'effetto complessivo è perciò determinato principalmente dalla numerosità dei prodotti che aumentano simultaneamente specializzazione e prezzi. Notiamo che oltre il 60% dei prodotti mostra un aumento dei prezzi relativi; ma il 34,5% aumenta anche la specializzazione (miglioramento qualitativo), mentre il 25,7% la riduce. Accanto all'aumento dei prezzi, quasi il 60% dei prodotti aumenta la specializzazione, cosicché l'effetto complessivo è di uno spostamento verso una maggiore qualità (grafico 3).

Tavola 2 - Correlazioni tra specializzazione e prezzi

		Prodotti			
		2009		1999	
		Specializzazione	Prezzi	Specializzazione	Prezzi
2009	Specializzazione	1			
	Prezzi	0,07	1		
1999	Specializzazione	0,76	0,05	1	
	Prezzi	-0,03	0,38	-0,04	1
		Settori			
		2009		1999	
		Specializzazione	Prezzi	Specializzazione	Prezzi
2009	Specializzazione	1			
	Prezzi	0,26	1		
1999	Specializzazione	0,94	0,24	1	
	Prezzi	0,21	0,69	0,20	1

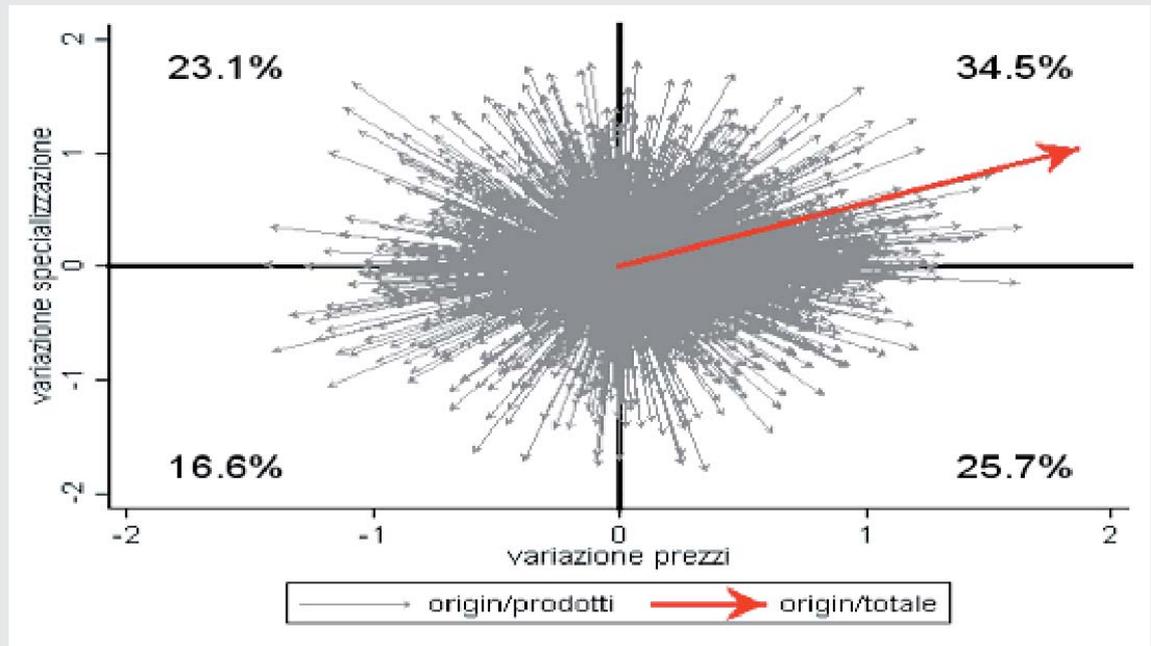
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Occorre tuttavia approfondire ulteriormente l'analisi, infatti nonostante la tendenza complessiva sopra evidenziata è ancora possibile che i prodotti collocati nelle diverse aree mostrino dinamiche disomogenee. Il grafico 4 riporta gli spostamenti dei prodotti

dividendo questi ultimi in base alla loro collocazione nel 1999. Ne emerge un'immagine chiara della direzione verso cui si è mosso l'export italiano nell'ultimo decennio. L'upgrading qualitativo, qui inteso come aumento congiunto di specializzazione

¹⁰ Lo spostamento complessivo è calcolato come somma vettoriale degli spostamenti dei singoli prodotti. Calcolare lo spostamento complessivo come somma vettoriale ponderata per l'export non produce risultati qualitativamente diversi. Per facilitare la leggibilità dei grafici, la lunghezza delle frecce rosse è solo proporzionale allo spostamento complessivo, pertanto le variazioni di specializzazione e prezzi di tutto l'export italiano non sono leggibili sugli assi, i quali invece si riferiscono ai prodotti.

Grafico 3
Lo spostamento
dei prodotti



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

e prezzi, è effettivamente avvenuto in maniera diversificata.

Al fine di quantificare precisamente questo fenomeno consideriamo il grafico 4 insieme alla tavola 3¹¹. Nella tavola consideriamo, da un lato, i prodotti che escono da ciascuna area per collocarsi nelle altre nel 2009, dall'altro, i prodotti che dalle altre aree entrano a far parte dell'area in esame. Il saldo di questi movimenti rappresenta il numero di prodotti netto che si riposiziona all'interno di ciascuna area, otteniamo così la collocazione dei prodotti nel 2009 (rispetto al 1999). Infine, la tavola 4 riporta lo spostamento e il riposizionamento dei prodotti in termini di quote sul totale dell'export in valore, nonché il peso dei prodotti nuovi o che scompaiono nel corso del decennio. Questo permette di raccordare i risultati con quelli riportati nella tavola 1¹².

Osservando il grafico 4, notiamo che i prodotti che nel 1999 si collocavano nell'area di specializzazione e alta qualità mostrano nel complesso una riduzione di specializzazione

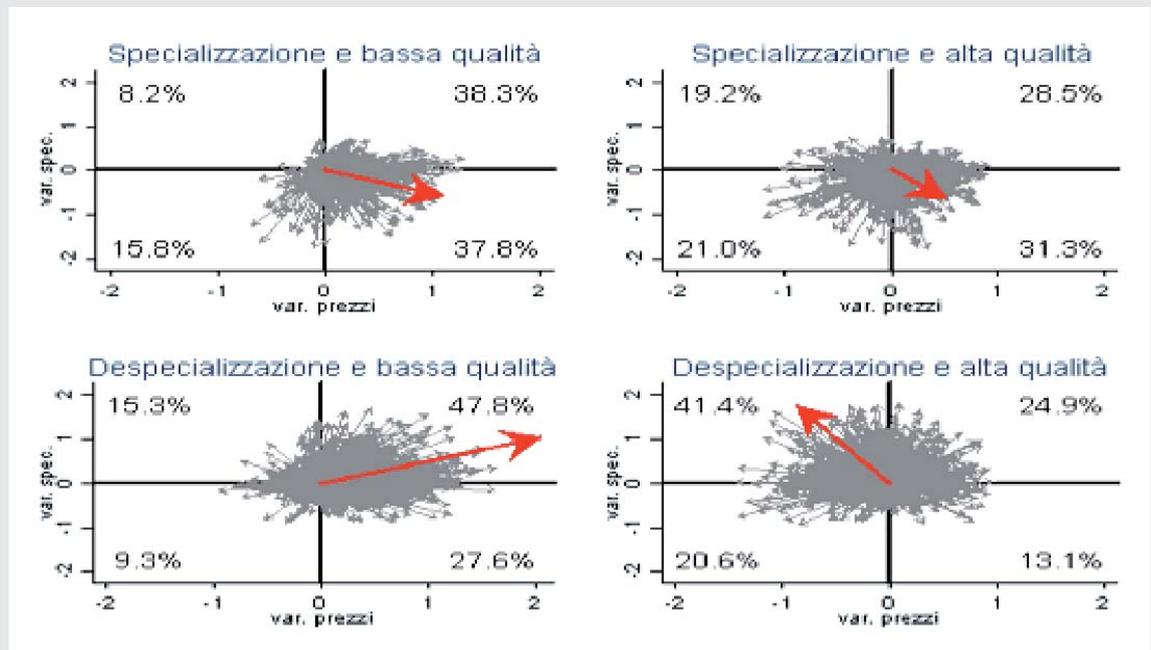
e un incremento dei prezzi, tale riduzione tuttavia non sembra particolarmente marcata in paragone a quanto avviene nelle altre aree. Questa dinamica lascia pensare che gli esportatori di questi prodotti abbiano incrementato eccessivamente i prezzi, finendo così per perdere quote di mercato. Nonostante questa tendenza generale, i prodotti che presentano effettivamente questa dinamica sono il 31,3%, la quota maggiore, mentre il 28,5% mostra un aumento congiunto di specializzazione e prezzi, possibile evidenza di un miglioramento qualitativo. Il risultato finale è comunque uno spostamento relativamente piccolo. Questo è però controbilanciato dal fatto che l'area di specializzazione e alta qualità è l'area verso la quale il riposizionamento netto è più forte (+34,2%). Infatti i prodotti che ne entrano a far parte nel 2009 rappresentano una quota del 65,7% rispetto ai prodotti che erano nell'area nel 1999, mentre quelli che ne escono sono meno della metà di quelli che entrano, il 31,5% (tavola 3). Andando a considerare le quote sul totale dell'export

¹¹ C'è una leggera discrepanza rispetto alla tavola 1. Ciò è dovuto al fatto che qui consideriamo esclusivamente i prodotti esportati in entrambi gli anni (oltre il 70% dei prodotti del 2009), mentre prima consideravamo tutti i prodotti esportati in ciascun anno. La differenza nella composizione dell'export per numero di prodotti comunque è piccola: circa un punto percentuale in media.

¹² I numeri non coincidono esattamente per via delle approssimazioni ai decimali.

Grafico 4

Lo spostamento dei prodotti per collocazione nel 1999



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Tavola 3 - Il riposizionamento dei prodotti

	1999	Prodotti in uscita verso:		Prodotti in entrata da:		totale	2009
		Spec. e alta qualità	Spec. e bassa qualità	Desp. e bassa qualità	Desp. e alta qualità		
Spec. e alta qualità	100		-11,8	-4,8	-14,8	-31,5	
Spec. e bassa qualità	100	-38,6		-10,1	-9,1	-57,8	
Desp. e bassa qualità	100	-7,7	-9,4		-37,0	-54,1	
Desp. e alta qualità	100	-14,0	-5,7	-21,5		-41,2	
totale	100	-14,1	-6,9	-9,9	-14,9	-45,8	
		Spec. e alta qualità	Spec. e bassa qualità	Desp. e bassa qualità	Desp. e alta qualità	totale	2009
Spec. e alta qualità			35,2	9,6	20,9	65,7	134,2
Spec. e bassa qualità		13,0		12,9	9,4	35,3	77,5
Desp. e bassa qualità		3,9	7,4		25,6	36,8	82,8
Desp. e alta qualità		9,9	5,5	31,0		46,5	105,3
totale		6,8	11,3	14,5	13,2	45,8	100

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

italiano (tavola 4), occorre notare che i prodotti dell'area esportati in entrambi gli anni rappresentano il 26,1% dell'export nel 1999, mentre i prodotti estinti (voci di prodotto presenti nel 1999, ma non nel 2009) sono il 7,4%. Lo spostamento dei prodotti sopra evidenziato fa sì che l'area aumenti la propria quota di oltre 10 punti percentuali, dal 33,5% nel 1999 al 43,8% nel 2009 (si veda anche la tavola 1). Ciò è in gran parte dovuto ai prodotti che si ricollocano nell'area, il 15,8%

dell'export nel 2009, ma anche i prodotti nuovi (voci di prodotti non presenti nel 1999) costituiscono una quota rilevante, il 9% dell'export, mentre i prodotti che escono dall'area sono solo il 3,7%. I prodotti collocati nell'area di specializzazione e bassa qualità, che avevano verosimilmente un vantaggio di prezzo nel 1999, mostrano una dinamica dello stesso tipo con una tendenza all'aumento dei prezzi ben più elevata (grafico 4). Interpretiamo

Tavola 4 - Spostamento e riposizionamento dell'export

		Quota di export nel 1999 (%)				
		Spec. e alta qualità	Spec. e bassa qualità	Collocazione nel 1999: Desp. e bassa qualità	Desp. e alta qualità	totale
+Specializzazione	+Prezzi	7,0	11,8	3,0	1,4	23,2
+Specializzazione	-Prezzi	3,9	1,9	1,1	1,5	8,4
-Specializzazione	-Prezzi	6,1	3,3	1,3	1,7	12,4
-Specializzazione	+Prezzi	9,1	10,4	4,0	0,8	24,3
totale		26,1	27,4	9,4	5,4	68,3
Prodotti estinti		7,4	14,6	5,3	4,0	31,4
Composizione export 1999		33,5	42,0	14,7	9,4	100
		Quota di export nel 2009 (%)				
		Spec. e alta qualità	Spec. e bassa qualità	Collocazione nel 1999: Desp. e bassa qualità	Desp. e alta qualità	totale
+Specializzazione	+Prezzi	8,2	13,6	5,8	3,0	30,6
+Specializzazione	-Prezzi	5,2	2,3	1,8	4,1	13,4
-Specializzazione	-Prezzi	4,0	2,2	1,6	2,3	10,1
-Specializzazione	+Prezzi	5,3	7,0	2,2	0,6	15,1
totale		22,7	25,1	11,4	10,0	69,2
Prodotti in uscita		-3,7	-12,3	-5,9	-6,4	-28,3
Prodotti in entrata		15,8	5,3	3,3	3,9	28,3
Prodotti nuovi		9,0	13,7	3,9	4,0	30,6
Composizione export 2009		43,8	31,8	12,7	11,5	100

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

questo risultato come evidenza di un probabile cambiamento di strategia degli esportatori: i prodotti che avevano ottenuto successo grazie ai prezzi contenuti sono stati in grado incrementare il livello qualitativo (o di sfruttare il potere di mercato conquistato) così da fissare prezzi più alti senza ridurre eccessivamente l'export (in termini relativi). In quest'area infatti i prodotti che presentano un miglioramento di qualità rappresentano la quota maggiore (38,3%), tuttavia questo miglioramento è più che compensato da una riduzione della specializzazione che riguarda oltre il 43% dei prodotti. Inoltre l'ipotesi di un cambiamento strategico è confermata dal fatto che questa è l'area che contribuisce maggiormente al riposizionamento verso l'area di specializzazione e alta qualità (+35,2%) cedendo oltre 1/3 dei suoi prodotti (-38,6%). Nel corso del decennio quest'area vede ridursi il suo peso: ben il 57,8% dei prodotti passano ad altre aree, mentre una quota pari al 35,3% ne entra a far parte. Perciò nel 2009 i prodotti di specializzazione e bassa qualità sono il 77,5% rispetto al 1999 (tavola 3). Guardando al valore dell'export

(tavola 4), i prodotti esportati in entrambi gli anni costituiscono il 27,4% di tutto l'export nel 1999, mentre i prodotti che scompaiono sono il 14,6%. Occorre inoltre sottolineare che questa è l'area più dinamica sia in termini di riposizionamento (in uscita) sia per nascita e scomparsa di prodotti. I prodotti nuovi sono il 13,7% dell'export nel 2009; i prodotti che escono dall'area rappresentano il 12,3%, mentre ne entrano a far parte solo il 5,3%. L'effetto finale è perciò una diminuzione del peso dell'area, dal 42% circa del 1999 al 32% circa del 2009 (si veda anche la tavola 1). I prodotti dell'area di despecializzazione e bassa qualità mostrano una forte e diffusa tendenza all'incremento congiunto di specializzazione e prezzi (grafico 4). Lo spostamento verso l'area di specializzazione e alta qualità indica che questi prodotti hanno complessivamente migliorato il loro livello qualitativo. Occorre tuttavia ricordare che il peso di questi prodotti per l'export italiano tende ad essere piuttosto contenuto, proprio perché prodotti di despecializzazione (tavole 1 e 4). I prodotti che presentano un miglioramento qualitativo sono quasi la metà

(47,8%), mentre una quota non trascurabile (27,6%) aumenta i prezzi e riduce la specializzazione. Il riposizionamento più consistente è quello verso l'area di despecializzazione e alta qualità all'interno della quale si sposta il 37% dei prodotti. Complessivamente osserviamo spostamenti marcati che portano più della metà dei prodotti (54,1%) all'interno di altre aree, tanto che nel 2009 i prodotti collocati nell'area di despecializzazione e bassa qualità sono l'82,8% rispetto al 1999 (tavola 3). I prodotti esportati in entrambi gli anni rappresentano il 9,4% del valore dell'export nel 1999, mentre i prodotti presenti solo nel 1999 sono il 5,3% (tavola 4). I prodotti nuovi sono il 3,9% dell'export nel 2009, i prodotti in entrata sono il 3,3%, mentre quelli in uscita sono il 5,9%. Pertanto l'area riduce il suo peso sull'export passando dal 14,7% circa nel 1999 al 12,7% circa nel 2009 (si veda anche la tavola 1). I prodotti posizionati nell'area di despecializzazione e alta qualità, invece, tendono ad aumentare il livello di specializzazione a discapito dei prezzi. Tuttavia a fronte di una riduzione dei prezzi relativamente contenuta si osserva un discreto guadagno in termini di specializzazione (grafico 4). Ricordiamo però che anche i prodotti collocati in quest'area hanno un peso piuttosto contenuto in termini di export (tavole 1 e 4). L'aumento di specializzazione e la riduzione dei prezzi riguarda il 41,4% dei prodotti, mentre ben il 24,9% presenta un miglioramento qualitativo. Quindi oltre il 65% dei prodotti aumenta la specializzazione, mentre oltre il 60% riduce i prezzi. Quest'area cresce poco nel corso del decennio, ma ciò avviene in presenza di un significativo riposizionamento in entrata (46,5%), in gran parte prodotti provenienti dall'area di despecializzazione e prezzi bassi (31%), quasi completamente compensato dai prodotti che si spostano in altre aree (41,2%) (tavola 3). L'area di despecializzazione e alta qualità ha un peso del 9,4% circa sull'export complessivo nel 1999; il 5,4% costituito da prodotti esportati in entrambi gli anni, mentre i prodotti estinti e quelli nuovi hanno una quota del 4% (tavola 4). I prodotti che escono dall'area sono il 6,4% dell'export del 2009 e quelli che vi entrano sono il 3,9%. Al netto dunque ci aspetteremmo una riduzione della quota di export, tuttavia l'area mostra un incremento, rappresentando l'11,5%

dell'export nel 2009 (si veda anche la tavola 1). Ciò è dovuto al consistente aumento di peso dei beni che già appartenevano a quest'area nel 1999, dal 5,4% al 10% dell'export del 2009 (tavola 4). In sintesi, a livello aggregato il riposizionamento dell'export si configura come un fenomeno molto dinamico, in quanto i prodotti che tra il 1999 e il 2009 cambiano collocazione sono il 45,8% (tavola 3) e rappresentano oltre il 40% dell'export dei prodotti esportati in entrambi gli anni (il 28,3% circa dell'export complessivo – tavola 4), e la direzione principale sembra essere quella di un riposizionamento verso l'area di specializzazione e alta qualità.

Conclusioni

L'analisi proposta evidenzia alcuni fatti stilizzati. Primo, si conferma che la struttura dei vantaggi comparati non si modifica a livello settoriale e rimane fondamentalmente statica anche a livello di prodotti. Questo tuttavia non implica, come si è visto, che il modello di specializzazione non si sia evoluto nel tempo. Infatti da un lato, alcuni settori del "made in Italy" hanno subito un forte ridimensionamento pur mantenendo il loro vantaggio comparato, dall'altro vi sono segnali di dinamismo a livello di prodotti. Secondo, si osserva un generale incremento dei prezzi relativi dell'export rispetto ai paesi dell'Unione Europea. Proprio perché calcolato rispetto ai paesi europei, questo incremento non sembra dipendere dall'apprezzamento dell'euro, né da altri fattori monetari. Terzo, il riposizionamento dell'export italiano avviene principalmente all'interno dei settori e non tra i settori. La tendenza generale è quella di un miglioramento qualitativo: i beni di qualità, che già rappresentavano un 1/3 dell'export nel 1999, aumentano di 10 punti percentuali il loro peso. I prodotti che nel 2009 entrano nel gruppo dell'alta qualità sono circa 2/3 di quelli che già vi facevano parte nel 1999 e più del doppio dei prodotti che cessano di essere classificati come tali. Tutti i principali settori aumentano la quota di prodotti classificati come di alta qualità. Tuttavia nella Meccanica tale aumento non è particolarmente accentuato e la maggior parte dell'export continua a presentare prezzi

inferiori alla media europea. Al contrario Calzature, Bevande e Abbigliamento (a maglia) mostrano un riposizionamento notevole: nel 1999 oltre metà dell'export presentava prezzi contenuti, mentre una quota molto minore presentava prezzi elevati; nel 2009 è vero il contrario. Quarto, occorre distinguere spostamento e riposizionamento dell'export. I prodotti che influiscono maggiormente sullo spostamento dell'export sono quelli che venivano esportati a prezzi relativamente bassi nel 1999. Molti di questi prodotti aumentano specializzazione e prezzi, ma solo una parte di questi si riposiziona effettivamente tra i prodotti classificati come di alta qualità. Infatti gran parte del riposizionamento è dovuta ai prodotti di specializzazione che nel 1999 presentavano prezzi inferiori alla media. Questi prodotti aumentano i prezzi senza ridurre significativamente la specializzazione, così da collocarsi tra i prodotti di alta qualità nel 2009. Al contrario tra i prodotti di despecializzazione, benché vi siano spostamenti significativi in direzione di una maggiore qualità, il riposizionamento appare modesto.

Riferimenti bibliografici

- Baldwin R. [a cura di] (2009), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*, VoxEU.org Ebook.
- Bugamelli M. (2001), *Il modello di specializzazione internazionale dell'area euro e dei principali paesi europei: omogeneità e convergenza*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 402.
- de Nardis S., Traù F. (2006), *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Collana Analisi della Fondazione Manlio Masi, Rubbettino.
- Faini R., Sapir A. (2005), *Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana*, relazione presentata al convegno "Oltre il declino", Fondazione R. De Benedetti, Roma.
- Lanza A., Quintieri B. [a cura di] (2007), *Eppur si muove. Come cambia l'export italiano*, Collana Analisi della Fondazione Manlio Masi, Rubbettino.
- Lissovlik B. (2008), *Trends in Italy's Nonprice*

Competitiveness, IMF Working Paper No.124.

- Marvasi E. (2007), *Qualità: la risposta italiana alla concorrenza cinese?*, Rapporto ICE 2006-2007.
- Monti P. (2005), *Caratteristiche e mutamenti della specializzazione delle esportazioni italiane*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 559.
- Quintieri, B. (2007), *Declino o cambiamento? Il (ri)posizionamento dell'industria italiana sui mercati internazionali*, Working Paper della Fondazione Manlio Masi.
- Rodrik D. (2006), *What so special about China's exports?*, China & World Economy, Institute of World Economics and Politics, Chinese Academy of Social Sciences, vol. 14(5), pp 1-19.
- Schott P.K. (2004), *Across-product versus within-product specialization in international trade*, The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 119(2), pp. 646-677.
- Schott P.K. (2008), *The relative sophistication of Chinese exports*, Economic Policy CEPR, CES, MSH, vol. 23, pp. 5-49.

Appendice – Dati e indicatori

Descrizione del dataset

Il dataset utilizzato, disponibile sul sito dell'Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>), riporta l'export complessivo (export verso il mondo) dell'Italia e dell'aggregato dei 27 paesi dell'Unione Europea per tutti i codici di prodotto a 8-digits in valore (euro) e in quantità (kg) per gli anni 1999 e 2009. I prodotti seguono la classificazione Combined Nomenclature.

Il dataset completo comprende 12.940 voci di prodotto. Di questi, 10.409 sono i prodotti esportati dall'Unione Europea nel 1999 e 9.756 sono quelli esportati dall'Italia. I prodotti esportati dall'Unione Europea nel 2009 sono 9.545, quelli esportati dall'Italia sono 9.006. I prodotti esportati in entrambi gli anni, sui quali si basa la seconda parte del contributo, sono 7.014 per l'Unione Europea e 6.477 per l'Italia; essi rappresentano circa il 70% dell'export sia per numero di prodotti sia come quota di export in valore.

Descrizione degli indicatori

La specializzazione è misurata con l'indice di vantaggio comparato rivelato di Balassa¹³. La formulazione di base dell'indice calcolato a livello di prodotto è la seguente:

$$RCA_p = \frac{X_{pit} / \sum_k X_{kit}}{X_{pue} / \sum_k X_{kue}} = \frac{s_{pit}}{s_{pue}}$$

dove X è l'export in valore e s sta per "share", p e k rappresentano le voci di prodotto a 8-digits, it è l'Italia e ue l'Unione Europea.

L'indice assume valori tra 0 e infinito.

I prezzi sono approssimati con i valori medi unitari, che rappresentano un prezzo medio ponderato per le quantità, mentre i prezzi relativi sono misurati con il rapporto tra UV di Italia e Unione Europea:

$$UV_p = \frac{X_p}{Q_p} = \frac{\sum_{i \in p} X_i}{\sum_{i \in p} Q_i} = \sum_{i \in p} P_i \frac{Q_i}{\sum_{i \in p} Q_i} \quad r_p = \frac{UV_{pit}}{UV_{pue}}$$

dove Q sono le quantità, i sono i singoli beni inclusi nella voce di prodotto p e P indica il loro prezzo (notare che i singoli beni non sono osservabili). UV e r assumono valori tra 0 e infinito.

Per facilitare l'analisi sia l'indice RCA sia il prezzo relativo, r , sono stati normalizzati tramite la seguente trasformazione:

$$R\tilde{C}A_p = \frac{RCA_p - 1}{RCA_p + 1} = \frac{s_{pit} - s_{pue}}{s_{pit} + s_{pue}}$$

$$\tilde{r}_p = \frac{r_p - 1}{r_p + 1} = \frac{UV_{pit} - UV_{pue}}{UV_{pit} + UV_{pue}}$$

In questo modo entrambi gli indici assumono valori tra -1 e 1.

¹³ Si veda Balassa B. (1965), *Trade liberalization and revealed comparative advantage*, Manchester School of Economic and Social Studies, 33, 99-123.

Outsourcing internazionale nel settore dei servizi. Quanto ne sappiamo realmente?

contributi

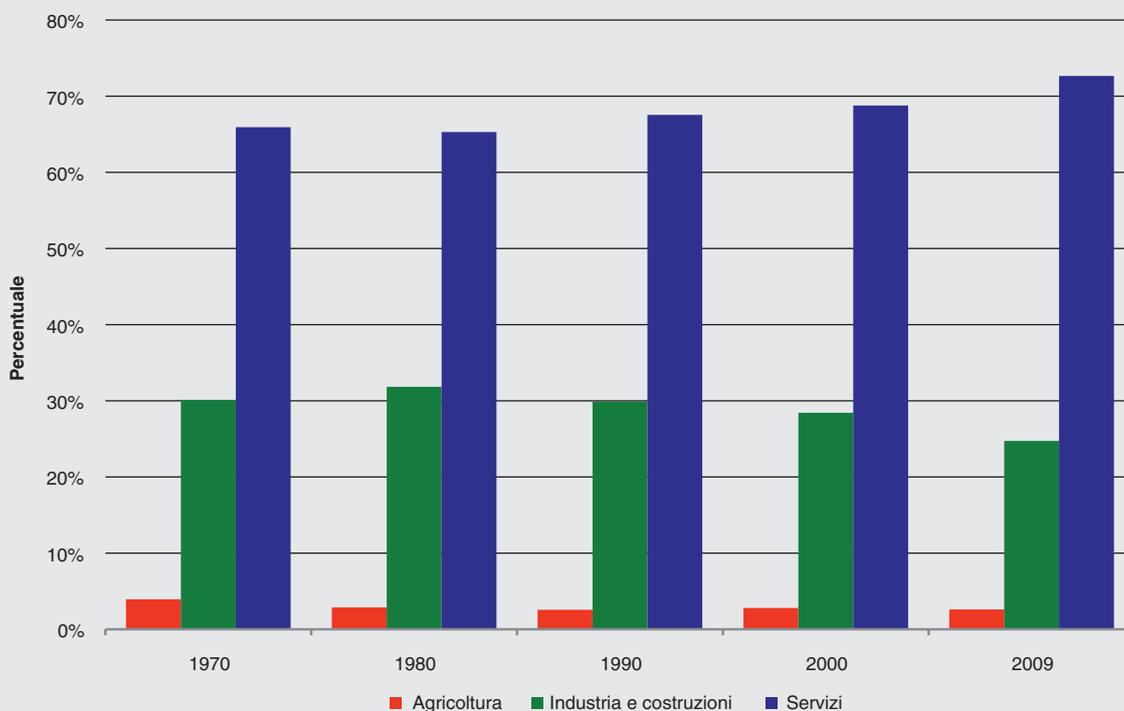
di Umberto Triulzi* e Alessandro Polli**

Introduzione

A partire dalla metà degli anni Sessanta, la composizione del valore aggiunto nei principali paesi a capitalismo avanzato è sempre più caratterizzata da un'elevata incidenza del settore terziario. Anche in Italia già nel 1970 il comparto dei servizi rappresentava oltre il 65,5 per cento del valore aggiunto ai prezzi base e nel 2009

l'incidenza dei servizi è risultata pari ad oltre il 73 per cento, con una accelerazione a partire dal biennio 2008-2009 (Grafico 1). Anche l'interscambio internazionale di servizi si avvia a rappresentare una componente rilevante del totale degli scambi. Con riferimento al complesso dei paesi Ocse, le esportazioni di servizi sono aumentate, tra il 2002 e il 2008, del 124,7 per cento, con un aumento medio annuale del 14,4 per cento,

Grafico 1
Composizione del valore aggiunto. Italia 1970-2009



Fonte: Elaborazione su dati di contabilità nazionale (Istat 2010)

* Professore ordinario di Politica economica. La Sapienza Università di Roma, Dipartimento di Teoria Economica e Metodi Quantitativi per le Scelte Politiche

** Ricercatore confermato di Statistica economica. La Sapienza Università di Roma, Dipartimento di Teoria Economica e Metodi Quantitativi per le Scelte Politiche

mentre le importazioni sono aumentate del 106,1 per cento, con un incremento medio annuale pari al 12,8 per cento.

In un contesto di crescente apertura agli scambi, quindi, è evidente che l'economia italiana potrebbe essere esposta non soltanto ad una crescente concorrenza sul mercato dei beni, ma anche a quella sul mercato dei servizi, con il rischio di ripercussioni sull'occupazione del settore e sull'economia reale.

L'interesse per l'outsourcing internazionale nei servizi è motivato dalla dimensione assunta dal fenomeno nel nostro Paese e dall'esistenza di chiari indizi di un aumento del ricorso all'esternalizzazione produttiva verso l'estero da parte delle imprese italiane negli ultimi anni, mentre non è chiaro l'impatto di tale fenomeno sul versante occupazionale.

Infatti, i risultati di alcune ricerche sulle relazioni tra mercato interno del lavoro e processi di outsourcing internazionale, anche se non sono pervenuti a conclusioni univoche (per una breve survey, cfr. Sezioni 1 e 2), evidenzerebbero che il crescente ricorso a tale strumento conduce inevitabilmente ad aggiustamenti sul mercato del lavoro nel breve e medio periodo e a ricadute sull'intero sistema economico, tenuto conto delle caratteristiche del comparto dei servizi in Italia (caratterizzato dall'adozione di tecnologie labour-intensive) e il suo contributo alla formazione del valore aggiunto totale.

Obiettivo dello studio è una prima valutazione dei criteri adottati per il monitoraggio del fenomeno dell'outsourcing internazionale nel comparto dei servizi. Intendiamo inoltre avviare una riflessione sugli elementi di criticità emersi a seguito dell'indagine svolta dagli Autori lo scorso anno per conto della Cogis-Commissione di garanzia per l'informazione statistica (Triulzi et al., 2009) sulle informazioni statistiche allo stato disponibili per monitorare il fenomeno in oggetto, riflessione che implica anche quella sulla loro utilizzabilità a fini di ricerca e per orientare le decisioni di politica economica. L'analisi dell'impatto della diffusione dell'outsourcing internazionale nei servizi richiede la disponibilità di informazioni statistiche dettagliate. Infatti, in prospettiva macro e di politica economica sarebbe di fondamentale importanza accertare se le

imprese nazionali stanno procedendo all'esternalizzazione verso l'estero di attività a basso o ad alto valore aggiunto. Nel caso in cui i processi di outsourcing riguardassero la prima tipologia di attività, questo implicherebbe per le imprese stesse una ristrutturazione produttiva in direzione di attività di core business ad alto valore aggiunto, con conseguenze positive in termini di aumento di competitività, mentre a conclusioni opposte si perverrebbe nel caso in cui le attività sottoposte a processi di esternalizzazione fossero ad alto valore aggiunto e caratterizzate da un'elevata intensità di capitale umano (è il caso, ad esempio, delle attività di ricerca e sviluppo nel comparto farmaceutico).

Per procedere a tali valutazioni sarebbe pertanto necessario disporre di una conoscenza dettagliata delle attività sottoposte a esternalizzazione produttiva, ma le informazioni desumibili dalla bilancia dei pagamenti non presentano il necessario dettaglio informativo. Inoltre tali informazioni, come chiariremo nella Sezione 4, escludono tutte le transazioni di importo inferiore a una soglia prefissata in sede Bce.

Ad oggi quindi i ricercatori e le autorità di politica economica non dispongono di informazioni dettagliate sulle attività di outsourcing internazionale di servizi, con conseguenze gravi per la programmazione strategica degli interventi e l'eventuale creazione di un adeguato sistema di incentivi alle imprese.

1. Definizioni

Su un piano teorico, l'outsourcing si inquadra nel contesto del teorema di Coase (1937) sulla determinazione dei confini di impresa e sui fattori che influenzano la decisione di produrre internamente o ricorrere al mercato (il c.d. problema del make or buy).

Da questa particolare prospettiva, l'outsourcing non è nient'altro che l'affidamento da parte di un'azienda committente (outsourcee) di funzioni aziendali o di fasi del processo produttivo ad un esecutore esterno (outsourcer): l'imprenditore decide di ricorrere a imprese esterne per la loro maggiore specializzazione e/o efficienza nell'espletamento di tali operazioni.

Anche se, su un piano astratto, la definizione

è chiara, nella letteratura specializzata non si è ancora giunti a un accordo condiviso sui suoi contenuti¹ e sulle procedure contrattuali attraverso cui l'esternalizzazione è attuata. Il rischio è che il fenomeno dell'outsourcing sia rilevato in maniera difforme, generando distorsioni e ambiguità interpretative, specialmente se si tiene conto che l'adesione ad una delle definizioni proposte in letteratura condiziona la costruzione degli indicatori statistici necessari per la quantificazione del fenomeno.

In via preliminare, è importante chiarire che l'accezione del concetto di outsourcing che adotteremo nel presente contributo si richiama maggiormente all'impostazione di Domberger (1998) sul *service contracting-out* (Cfr. nota 1).

L'estensione del concetto di outsourcing alle transazioni internazionali relative a servizi conduce di nuovo ad ambiguità interpretative: infatti, per alcuni autori il termine indicherebbe le partnership internazionali (Van Long 2005), nell'ipotesi implicita che queste siano caratterizzate da un livello minimo di durata della relazione tra le parti; altri utilizzano il termine con riferimento alle generiche decisioni di ricorso ai mercati internazionali, quindi ad imprese straniere, per l'approvvigionamento di beni e servizi intermedi (Campa e Goldberg 1997; Feenstra e Hanson 1999).

Va precisato che, sebbene nell'uso corrente il termine di "outsourcing internazionale" sia spesso utilizzato come sinonimo di "delocalizzazione", i due concetti devono essere mantenuti ben distinti.

La delocalizzazione (*offshoring*) disloca un processo produttivo o una funzione aziendale fuori dal territorio economico nazionale, ma non necessariamente le esternalizza, perché il processo o la funzione possono rimanere entro il perimetro dell'impresa, per quanto svolti da filiali estere, o da un'impresa

appartenente allo stesso gruppo. L'attività produttiva fuoriesce dunque dai confini nazionali, ma non necessariamente da quelli dell'impresa. Al contrario, nell'outsourcing internazionale, per la produzione del bene o la fornitura del servizio ci si rivolge ad un'altra impresa che opera fuori dai confini nazionali. In questo senso l'attività produttiva fuoriesce sia dai confini nazionali, sia da quelli dell'impresa.

Nel seguito dello studio ci riferiremo all'impostazione di Campa e Goldberg, applicabile a tutte le transazioni internazionali relative a servizi, indipendentemente dalla natura del rapporto tra *outsourcer* e *outsourcee*.

2. L'impatto macro dell'outsourcing internazionale nel settore dei servizi: framework teorico

Alcuni contributi teorici e empirici hanno analizzato le determinanti e gli effetti dell'outsourcing e della delocalizzazione a livello macroeconomico.

Relativamente agli studi di carattere teorico, un primo filone esamina la funzione di collegamento dei servizi alle imprese nel contesto della segmentazione dei processi produttivi. Jones e Kierzkowski (1990) presentano un modello non formalizzato di descrizione dell'outsourcing internazionale di servizi, che i due autori utilizzano in successivi contributi sulle determinanti e sugli effetti di aggiustamento innescati dall'outsourcing internazionale (Jones e Kierzkowski 2001a, 2001b, 2004, 2005). Feenstra e Hanson (1996a, 1996b) analizzano in prospettiva macro gli effetti di aggiustamento sul mercato del lavoro dimostrando che l'outsourcing internazionale determina un aumento delle retribuzioni nei settori high-skilled sia del paese *insourcer*,

1 Per chiarire la nostra affermazione, elenchiamo alcune delle definizioni più diffuse: 1) per un filone di letteratura, che segue l'impostazione di Strassman (2004) e Yu (2005), l'*outsourcing* è una qualunque decisione di ricorso al mercato da parte dell'imprenditore per l'approvvigionamento di beni intermedi e/o servizi alla produzione; 2) per altri autori, che accolgono l'impostazione restrittiva à la Van Mieghem (1999), si ha *outsourcing* solo nel caso speciale in cui l'*outsourcee* – non essendo in grado di svolgere con mezzi propri l'attività oggetto del contratto – dipende totalmente dall'*outsourcer* per lo svolgimento della funzione/fase del processo produttivo, elemento che farebbe distinguere, sul piano concettuale, l'*outsourcing* dal caso più generale di subappalto o subfornitura (*subcontracting*); 3) altri autori, più vicini alla visione di Grossman e Helpman (2005) e Leimbach (2005), indicano con il termine di *outsourcing* quelle situazioni in cui un'impresa instaura una relazione bilaterale con un'altra impresa per lo svolgimento di attività che richiedono investimenti specifici, e dunque infungibili; 4) infine, per Domberger (1998), il termine *outsourcing* andrebbe utilizzato esclusivamente con riferimento alle pratiche di esternalizzazione dei servizi alla produzione (il c.d. *service contracting-out*). Accogliendo le definizioni 2 e 3, comunque, si ammette implicitamente che l'*outsourcing* implichi una qualche forma di stabilità del rapporto di "collaborazione" tra impresa e terzista.

sia di quello outsourcer, e utilizzano tale evidenza empirica per fornire una spiegazione ulteriore del declino della domanda di lavoro e delle retribuzioni nei settori low-skilled dei paesi a sviluppo capitalistico avanzato. In una serie di studi pubblicati tra il 1997 e il 1998, Arndt (1997, 1998a, 1998b) introduce l'outsourcing internazionale in un modello di equilibrio economico generale aperto agli scambi con l'estero e ne analizza gli effetti sul settore delle imprese. La principale conclusione dell'autore è che i processi di outsourcing internazionale determinerebbero un incremento dei salari relativi nei settori labour-intensive e una loro diminuzione nei settori capital-intensive. Su un piano teorico questo risultato, apparentemente controintuitivo, è in realtà spiegato dai vantaggi comparati conseguibili sia dal paese outsourcer, sia da quello insourcer, a seguito della specializzazione produttiva derivante dall'esternalizzazione internazionale di fasi o funzioni aziendali. Per questo motivo, secondo Arndt, i presunti impatti negativi dell'outsourcing internazionale sul welfare potrebbero risultare sovrastimati.

Sempre avvalendosi di uno schema di equilibrio economico generale, Burda e Dluhosch (2001, 2002) esaminano gli impatti dell'outsourcing internazionale in un contesto caratterizzato da concorrenza monopolistica e rendimenti crescenti di scala. Rispetto ai tradizionali modelli à la Heckscher-Ohlin, la principale differenza è rappresentata da una reazione delle retribuzioni nei settori high-skilled dello stesso segno di quella evidenziata da Feenstra e Hanson, almeno nel breve periodo.

In realtà Deardoff (2001a, 2001b) mette in dubbio la possibilità di valutare a priori l'impatto dell'outsourcing sul welfare aggregato. Infatti, nel contesto di un modello teorico di commercio internazionale che combina alcune caratteristiche dei modelli ricardiani e di quelli à la Heckscher-Ohlin, l'autore dimostra che gli effetti di aggiustamento innescati dall'outsourcing internazionale dipendono dalle caratteristiche della segmentazione e, in particolare, dalle caratteristiche delle funzioni o fasi del processo produttivo sottoposte ad esternalizzazione. Non si può pertanto stabilire a priori, conclude Deardoff, quali impatti l'outsourcing internazionale

eserciti sul welfare aggregato di un sistema economico, in quanto tali impatti dipenderanno dalla struttura delle ragioni di scambio. Del resto, suggerisce l'autore, l'outsourcing internazionale potrebbe determinare la convergenza internazionale dei saggi di remunerazione dei fattori produttivi.

Le teorie che a livello macro hanno messo in relazione i fenomeni di outsourcing internazionale e mercato del lavoro hanno stimolato un numero rilevante di verifiche empiriche, che tuttavia non confermano in maniera univoca la validità dell'una o l'altra delle impostazioni teoriche cui si accennava in precedenza.

I motivi per cui le verifiche empiriche non sono state in grado di confermare o sconfessare nessuna delle teorie sinteticamente ricordate in precedenza risiedono sia nella mancata armonizzazione tra le definizioni operative di outsourcing fornite nei vari contributi teorici e le caratteristiche dei data set statistici utilizzati nelle verifiche empiriche, sia nei metodi di costruzione delle variabili proxy adottate per quantificare il fenomeno.

Sul primo punto, relativo all'armonizzazione tra definizioni operative e caratteristiche dei data set statistici, il WTO (2005) osserva che abitualmente le informazioni statistiche sono presentate con un dettaglio settoriale, mentre le decisioni che conducono all'outsourcing di servizi sono prese a livello aziendale. Quindi, è difficile risalire alla relazione che lega i dati sulle importazioni alle decisioni aziendali in materia di esternalizzazione. Un altro problema potenziale, segnalato da Amiti e Wei (2004), è che i dati rischiano di sottostimare il valore dell'outsourcing poiché il costo dei beni importati sarà probabilmente inferiore al loro prezzo di acquisto nel paese di destinazione. I dati quantitativi, pur essendo preferibili, non possono essere aggregati al di là dei singoli prodotti per fornire un utile quadro settoriale, che infatti in molti casi non è disponibile.

Quanto al secondo punto, Horgos (2009) mostra che l'eterogeneità osservata nei risultati delle verifiche empiriche dipende sia dalla struttura dei data set statistici utilizzati, sia dalle variabili proxy adottate per misurare i processi di outsourcing internazionale. In conclusione, dall'esame della letteratura

appare evidente che, in assenza di basi informative armonizzate sull'outsourcing internazionale e di un accordo su quale variabile proxy adottare per misurare il fenomeno, gli studi volti ad accertarne gli effetti macroeconomici, importanti per orientare le scelte strategiche di politica economica, sono sempre destinati a giungere a conclusioni contrastanti.

3. I servizi sottoposti a outsourcing internazionale nella bilancia dei pagamenti italiana

Uno dei tratti che caratterizza maggiormente l'interscambio relativo ai servizi è il progressivo peggioramento del relativo saldo di bilancia dei pagamenti nell'ultimo decennio, con particolare riferimento al biennio 2007-2008 (Tavola 1.1).

Tavola 1.1 - Servizi. Saldo di bilancia dei pagamenti 2000-2008
Millioni di euro a valori correnti

Anno	Esportazioni	Importazioni	Saldo
2000	61.479	60.312	1.167
2001	64.614	64.596	18
2002	63.760	66.802	-3.042
2003	63.420	65.781	-2.361
2004	68.205	67.026	1.179
2005	71.898	72.438	-540
2006	78.736	80.006	-1.270
2007	81.611	88.592	-6.981
2008	81.444	88.795	-7.351

Fonte: Elaborazioni su dati Rapporto ICE. Vari anni

Il dato aggregato non consente di analizzare nel dettaglio le voci che maggiormente hanno contribuito alla generazione del disavanzo di bilancia dei pagamenti nel comparto dei servizi.

È per tale motivo che riportiamo nella Tavola 1.2, con riferimento al periodo 2000-2008, gli

andamenti relativi al saldo di bilancia dei pagamenti, con riferimento alle principali categorie di servizi, concentrandoci in particolare su quelle voci (servizi informatici², altri servizi alle imprese) che formano oggetto di operazioni di esternalizzazione produttiva internazionale da parte delle imprese italiane.

Tavola 1.2 - Principale voci nei servizi. Saldo di bilancia dei pagamenti
Millioni di euro a valori correnti

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Trasporti	-4.159	-3.860	-4.190	-4.971	-4.935	-5.247	-5.163	-7.021	-7.480
Viaggi all'estero	12.894	12.427	10.396	9.385	12.150	10.453	11.969	11.168	10.167
Assicurazioni	-309	-339	-471	-562	-557	-407	-945	-1.280	-1.099
Comunicazioni	-704	-1.320	-1.690	-1.205	-626	-737	-1.146	-984	-332
Costruzioni	217	21	-576	-309	-518	28	-113	-213	-1.062
Servizi finanziari	-129	-171	25	74	-277	21	761	1.782	2.136
Servizi informatici	-514	-659	-721	-489	-517	-718	-636	-638	-614
Royalties e licenze	-692	-971	-787	-1.044	-792	-635	-580	-456	-651
Altri servizi alle imprese	-4.309	-3.285	-3.542	-2.904	-1.857	-2.123	-4.080	-7.436	-7.133
Servizi personali	-669	-611	-232	-274	-614	-710	-553	-683	-683
Servizi per il governo	-459	-1.215	-1.253	-61	-278	-465	-784	-1.220	-600
Totale	1.167	18	-3.042	-2.361	1.179	-540	-1.270	-6.981	-7.351

Fonte: Rapporto annuale ICE. Vari anni

² Tale voce potrebbe includere una quota di consumi finali.

Con riferimento ai servizi informatici, sebbene le esportazioni siano aumentate a un ritmo più sostenuto delle importazioni, il saldo tra esportazioni e importazioni è risultato sempre negativo nell'intervallo di osservazione, dai 514 milioni di euro correnti del 2000 ai 614 milioni del 2008, con una tasso di variazione percentuale media del 2,2 per cento l'anno. Sempre in termini nominali, l'andamento negativo del saldo ha contribuito a determinare una posizione debitoria e quindi un deflusso di strumenti finanziari pari a 5,5 miliardi di euro nel periodo 2000-2008. Quanto alla categoria degli "altri servizi alle imprese", questa rappresenta in Italia, insieme ai trasporti, la principale fonte di uscita della voce dei servizi in bilancia dei pagamenti. Con riferimento al periodo 2000-2008, il saldo tra esportazioni e importazioni, risultato sempre negativo nell'intero intervallo di osservazione, pari nel 2000 a 4,3 miliardi di euro a valori correnti, è andato progressivamente peggiorando con una netta caduta nell'ultimo triennio, fino ad attestarsi nel 2008 a 7,1 miliardi di euro, con un tasso nominale di variazione del 65,6 per cento, equivalente a un tasso medio annuo di variazione pari al 6,6 per cento. Nel complesso, tra il 2000 e il 2008 i servizi hanno accumulato un saldo negativo per 36,7 miliardi di euro a valori correnti, un ammontare di risorse corrispondenti a più di una manovra finanziaria.

Gli altri servizi alle imprese comprendono diverse tipologie, con un dettaglio maggiore rispetto a quello previsto dagli standard BPM5 del FMI (1993). La categoria degli altri servizi alle imprese si articola in tre ampie voci, rappresentate da *merchanting* e altri servizi legati al commercio, leasing operativo, altri servizi vari alle imprese professionali e tecnici.

Nella sottovoce relativa al *merchanting* sono allocati i crediti derivanti dalle operazioni di transito, cioè i ricavi provenienti dalla rivendita all'estero di merce acquistata all'estero, senza che il bene entri ed esca dall'economia di chi effettua il commercio³, mentre la sottovoce degli "altri servizi legati al commercio" registra i compensi di mediazione, i compensi per

contratti d'agenzia, quelli di commissione e i compensi vari.

Il leasing operativo include il noleggio senza equipaggio di mezzi di trasporto (navi, aerei, ecc.) e l'affitto di altri tipi di beni. Ne sono esclusi il leasing finanziario (registrato tra le importazioni/esportazioni di merci con contropartita nei prestiti) e il noleggio di mezzi di trasporto con equipaggio (registrato tra i servizi di trasporto). Si registrano tra i servizi di leasing operativo anche canoni e fitti.

Quanto alla voce dei "servizi vari alle imprese professionali e tecnici", la sua classificazione è conforme alla nomenclatura EBOPS e si articola in sottovoci che identificano diverse tipologie di servizi, quali i servizi legali, quelli di consulenza, i servizi di pubblicità e ricerche di mercato, ricerca e sviluppo. Le singole sottovoci sono sostanzialmente coerenti con le richieste del manuale sui servizi, fatta eccezione per i servizi di consulenza manageriale e di pubbliche relazioni. Questi ultimi includono, nella bilancia dei pagamenti italiana, il totale delle parcelle professionali e non i soli servizi di consulenza e assistenza alle imprese finalizzate all'organizzazione e alla pianificazione strategica.

L'esame di alcune tipologie di servizi comprese nella categoria in esame e particolarmente rilevanti nei processi di *outsourcing* internazionale consente di qualificare ulteriormente il ragionamento fin qui seguito (Tavola 1.3).

Dall'esame dell'ultima tavola, appare immediato desumere che nel delineare gli andamenti di bilancia dei pagamenti un contributo essenzialmente negativo proviene dalle due sottocategorie del "*merchanting* e degli altri servizi al commercio" e del leasing operativo, che con molte difficoltà possono essere ricondotte alla fattispecie generale dell'*outsourcing* internazionale.

Invece la terza sottocategoria, relativa agli "altri servizi vari alle imprese, professionali e tecnici", sicuramente ricomprende un'insieme di attività suscettibili di esternalizzazione estera da parte delle imprese (Cfr. anche FMI 2008, che identifica esplicitamente i flussi ricompresi in questa voce come *outsourcing*⁴,

³ La composizione di questa voce non è coerente con lo *standard* internazionale, che richiederebbe di registrare nel *merchanting* solo la quota del profitto realizzato nel periodo di competenza e non il valore totale del ricavo.

⁴ All'interno di questa sottocategoria rientrano, tra gli altri, i servizi di collocamento del personale, i servizi di sicurezza e di investigazione, di traduzione e interpretariato, quelli fotografici ed editoriali, quelli immobiliari. Vi rientrano anche i servizi di trasporto e informatici, costruzioni, se forniti da un *outsourcer* estero in regime di subfornitura o subappalto. Ad ogni modo, si legge nel manuale di compilazione della bilancia dei pagamenti del FMI (2008, *cit.*), se i flussi ricompresi in questa voce risultassero ingenti, potrebbe essere necessario costruire *data set* supplementari.

Tavola 1.3 - Altri servizi alle imprese. Saldo di bilancia dei pagamenti
 Milioni di euro a valori correnti

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Merchanting e altri servizi legati al commercio	0	-692	-1.175	-227	-665	-1.248	-1.366	-1.292	-1.277
Leasing operativo	0	-2.205	-1.681	-2.081	-2.250	-2.360	-2.981	-4.298	-3.657
Servizi vari alle imprese, professionali e tecnici	0	-388	-688	-616	1.069	1.486	267	-1.846	-2.199
Servizi legali e di consulenza	0	-194	-139	-283	260	94	349	330	143
Servizi pubblicitari e ricerche di mercato	0	-65	32	-85	-83	-167	-118	-228	-201
Ricerca e sviluppo	0	474	559	351	335	299	447	343	178
Servizi architettonici, di ingegneria e altri servizi tecnici	0	-265	142	48	86	15	852	746	493
Servizi agricoli, estrattivi e altri servizi di lavorazione in loco	0	-36	-38	-21	-10	-33	44	-135	-9
Altri servizi vari alle imprese, professionali e tecnici	0	-615	-954	-1.097	99	108	-1.215	-2.565	-2.384
Servizi tra imprese collegate	0	313	-290	471	382	1.170	-92	-337	-419
Totale	-4.309	-3.285	-3.542	-2.904	-1.857	-2.123	-4.080	-7.436	-7.133

Fonte: Rapporto annuale ICE. Vari anni

anche se nella particolare accezione di contratti di subappalto e subfornitura). Nel periodo che va dal 1999, primo anno in cui la Banca d'Italia, in attuazione delle indicazioni del Fondo Monetario Internazionale, ha proceduto alla loro rilevazione in bilancia dei pagamenti come voce distinta, al 2008, il saldo relativo a tale sottocategoria ha sempre evidenziato un andamento negativo, dai 615 milioni di euro del 2001 ai 2,4 miliardi di euro del 2008, con decrementi medi, in termini nominali, pari al 28,1 per cento l'anno. Nel complesso, nell'intervallo temporale considerato, soltanto questa voce ha determinato un deflusso di risorse finanziarie pari a 8,6 miliardi di euro correnti.

4. Profili problematici

Al di là delle evidenze desumibili dalla bilancia dei pagamenti, rimane aperto il problema relativo alle attività di outsourcing internazionale che non sono attualmente sottoposte a monitoraggio. Un lack informativo presumibilmente di ingenti proporzioni in un contesto, quello italiano, di profonda ristrutturazione produttiva delle imprese, che da produttori di beni e servizi potrebbero tramutarsi nei prossimi anni in assembler di funzioni aziendali e processi produttivi svolti prevalentemente al di fuori dal territorio economico del Paese.

Fenomeno quest'ultimo già manifestatosi con chiarezza in altri sistemi produttivi dei paesi dell'UE, quali ad esempio il Regno Unito, e che potrebbe subire un'ulteriore

accelerazione in risposta alle difficoltà dell'attuale quadro macroeconomico internazionale.

La situazione, del resto, non è destinata a migliorare in futuro. Infatti, il processo di implementazione dei regolamenti comunitari relativi alle statistiche sulle imprese, che ha avuto avvio negli anni passati, si completerà nei prossimi anni con il completo adeguamento ai dettati regolamentari, riguardando ambiti quali le statistiche strutturali sulle imprese, le statistiche sulle attività internazionali delle imprese, le statistiche sui gruppi di impresa, la società dell'informazione, le statistiche congiunturali sulle imprese.

In particolare, uno degli obiettivi fondamentali nei prossimi anni è rappresentato dall'implementazione delle statistiche strutturali sulle imprese, in relazione ai requisiti richiesti dal regolamento comunitario SBS (Structural Business Statistics). Altrettanto importante sarà l'entrata a regime delle statistiche sull'attività internazionale delle imprese, in accoglimento del regolamento comunitario FATS (Foreign Affiliates Trade Statistics). All'interno della nuova architettura delle statistiche strutturali d'impresa, ad ogni modo, aumenterà l'utilizzo delle fonti amministrative e di natura fiscale. Al di là delle limitazioni, di ordine generale, relative all'attuale processo di raccolta di informazioni statistiche sulle imprese, osserviamo che anche la principale fonte statistica di riferimento per l'eventuale misurazione dei processi di outsourcing internazionale, rappresentata dalla bilancia

dei pagamenti, è caratterizzata da non poche criticità.

Alcune sono comuni a quelle degli altri paesi europei che si avvalgono dei regolamenti bancari, altre derivano direttamente dalla specifica normativa vigente in Italia. Le prime sono quelle legate all'introduzione di un'esenzione per le segnalazioni in tema di regolamenti bancari al di sotto della soglia dei 12 mila 500 euro⁵ e all'evoluzione dei sistemi di pagamento. Tra le seconde, peculiari del sistema italiano, si ricorda l'anonimato, imposto dalla legge, che rende problematico corredare il registro delle imprese operanti con l'estero con informazioni nominative, impresa per impresa e transazione per transazione.

Tali principi di compilazione della bilancia dei pagamenti rendono pertanto necessario applicare tecniche statistiche di stima per le regolazioni bancarie di importo inferiore a quello fissato dalla BCE.

Operazione alquanto ardua, a nostro avviso, tenuto presente: 1) la dimensione media delle imprese nel nostro Paese⁶; 2) l'oggetto della transazione internazionale (un servizio); 3) le modalità attraverso le quali si incontrano oggi domanda e offerta di servizi sul mercato internazionale, presumibilmente incentrate anche su transazioni business-to-business; 4) l'importo medio di una transazione relativa all'acquisto di servizi, spesso inferiore alla soglia dei 12 mila 500 euro fissati in sede BCE; 5) la domiciliazione bancaria dell'impresa, che non necessariamente è dislocata sul territorio economico nazionale. Il rischio, detto in altri termini, è che il fenomeno dell'outsourcing, così come oggi è rilevato, risulti ampiamente sottostimato. Del resto, il vincolo dell'anonimato sulle imprese operanti con l'estero e sulle relative transazioni determina un problema ulteriore. Infatti, in mancanza di informazioni sull'impresa nazionale che acquista il servizio, sull'impresa estera che svolge l'attività e sulla causale dell'operazione, infatti, non risulta chiaro come si possa procedere ad una corretta imputazione dell'ammontare della transazione stessa nella voce delle importazioni del nuovo sistema delle tavole

delle interdipendenze economiche, la cui compilazione è stata profondamente modificata dal SEC95.

Lo svolgimento di alcune verifiche (Triulzi et al., cit.) mostra che in mancanza di informazioni dettagliate relativa a molte tipologie di servizi importati, la loro ventilazione per branca di destinazione nazionale sia stata attuata applicando coefficienti di spesa costanti tra il 1995 e il 2006. Considerata la pronunciata dinamica manifestata dal comparto dei servizi e dai processi di outsourcing internazionale nel periodo considerato, riteniamo pertanto necessario procedere quanto prima ad una revisione sostanziale della metodologia adottata per cogliere le caratteristiche salienti del fenomeno.

La conseguenza più diretta della metodologia adottata per la costruzione della tavola delle importazioni, nel caso dei servizi, è che la qualità dei dati potrebbe inficiare la significatività di un qualsiasi studio, basato su una misura proxy costruita a partire da quelle informazioni statistiche. È per questo motivo che queste informazioni dovrebbero essere utilizzate soltanto sotto condizioni particolarmente restrittive e adottando tutti gli opportuni caveat.

Conclusioni

In un contesto economico produttivo, come quello italiano, sempre più incentrato sul comparto dei servizi, appare di fondamentale importanza monitorare con continuità e con accuratezza l'evoluzione dei relativi processi di outsourcing internazionale, in quanto potrebbero determinare rilevanti ripercussioni sul mercato del lavoro. Assistiamo infatti negli ultimi anni ad un crescente disavanzo di bilancia dei pagamenti nella voce relativa al settore in oggetto, fenomeno determinato anche dalla performance negativa della categoria degli altri servizi alle imprese. Il riferimento alle statistiche ufficiali – a causa dell'esistenza di alcune criticità, sinteticamente rilevate in precedenza – rischia di inficiare la validità di qualsiasi tentativo di

⁵ La soglia di 12 mila 500 fissata dalla BCE riguarda solo i sistemi di raccolta basati sui pagamenti (da ottobre 2010, con il Direct reporting, dovrebbero essere rilevate dalla Banca d'Italia tutte le imprese e tutte le transazioni, a campione).

⁶ Nel 2006 il 94,8 per cento delle imprese aveva meno di dieci addetti e, nel complesso, la dimensione media di un'impresa era pari a 3,9 addetti. (Cfr. Istat 2008).

analizzare cause e presumibili impatti dei processi di outsourcing internazionale di servizi sul mercato nazionale del lavoro. Inoltre, come è stato evidenziato a più riprese, sebbene i processi di outsourcing internazionale di servizi possano determinare, nell'immediato futuro, conseguenze di estesa portata, gli enti aderenti al Sistan, in particolare l'Istat, sono maggiormente interessati all'analisi di più generiche attività di internazionalizzazione produttiva. È vero che l'estensione dell'outsourcing internazionale nei servizi non assume ancora dimensioni preoccupanti nelle imprese con almeno 50 addetti, ma la conseguenza più diretta dell'orientamento seguito dagli Enti produttori di statistiche è che risulta completamente assente un tentativo di comprenderne l'estensione nelle imprese al di sotto di quella soglia, che rappresentano una componente sicuramente rilevante, sia in termini di addetti, sia di fatturato, dell'apparato produttivo nazionale, e le cui strategie aziendali rispetto all'outsourcing internazionale continuano di fatto a rappresentare un black box per ricercatori e policy maker. Il rischio è che l'eventuale formulazione di linee strategiche di politica economica in tema di internazionalizzazione delle imprese, senza una conoscenza adeguata del fenomeno e degli scenari che potrebbero aprirsi nel prossimo futuro, anche a seguito del rapido mutamento del quadro macroeconomico internazionale, possa tramutarsi in una pericolosa navigazione a vista.

Riferimenti bibliografici

- Amiti M., Wei S. J. (2004), *Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?*, Working Paper 04/186, International Monetary Fund
- Arndt S.W. (1997), "Globalization in the open economy", *North American Journal of Economics and Finance*, 8(1), 71-79
- Arndt S.W. (1998a), "Globalization and the gains from trade", in Koch K.-J., Jaeger K. (a cura di), *Trade, growth, and Economic Policy in Open Economies. Essays in honor of Hans-Jürgen Vosgerau*, New York, Springer Verlag, 3-12
- Arndt S.W. (1998b), "Super-specialization and the gains from trade", *Contemporary Economic Policy*, 16 (October), 480-485
- Burda M., Dluhosch B. (2001), *Fragmentation, globalization, and labour markets*, GEP Research paper series, Research paper 2001/5
- Burda M., Dluhosch B. (2002), "Cost competition, fragmentation, and globalization", *Review of international economics*, 10(3), 424-441
- Campa J., Goldberg G. (1997), *The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries*, Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, 4, 79-99
- Coase R. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, 16(4), 386-405
- Deardoff A.V. (2001a), "Fragmentation across cones", in Arndt S.W., Kierzkowski H. (a cura di), *Fragmentation, new production patterns in the world economy*, Oxford, Oxford University Press, 35-51
- Deardoff A.V. (2001b), "Fragmentation in simple trade models", *North American Journal of Economics and Finance*, 12, 121-137
- Domberger S. (1998), *The Contracting Organization. A Strategic Guide to Outsourcing*, Oxford, Oxford University Press
- Feenstra R.C., Hanson G. H. (1996a), "Foreign investment, outsourcing, and relative wages", in Feenstra R.C., Grossman G.M, Irwin D.A. (a cura di), *The political economy of trade policy. Essays in honor of Jagdish Bhagwati*, Cambridge MA, MIT Press, 89-127
- Feenstra R.C., Hanson G. H. (1996b), "Globalization, outsourcing, and wage inequality", *American Economic Review*, 86(2), 240-245
- Feenstra R.C., Hanson G. H. (1999), "The Impact of Outsourcing and High-technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990", *Quarterly Journal of Economics*, August, 907-940
- Fondo Monetario Internazionale (1993), *Balance of Payments Manual*, Quinta revisione, Washington DC, IMF
- Fondo Monetario Internazionale (2008), *Balance of Payments Manual*, Sesta revisione, Washington DC, IMF
- Grossman, G., Helpman E. (2005), "Outsourcing in a Global Economy", *Review of Economic Studies*, 72, 135-159
- Horgos D. (2009), "Labormarket effects of international outsourcing: How

- measurement matters”, *International Review of Economics and Finance*, 18, 611–623
- ISTAT/ICE (2008), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario 2007*, Roma, Istat
- ISTAT/ICE (2009), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario 2008*, Roma, Istat
- ISTAT (2009), *Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi. Anno 2007, Statistiche in breve (20 ottobre)*, Roma, Istat
- ISTAT (2010), *Conti economici nazionali*, Roma, Istat, 8 aprile 2010
- Jones R.W., Kierzkowski H. (1990), “The role of services in production and international trade: A theoretical framework”, in Jones R.W., Kierzkowski H. (a cura di), *The political economy of international trade. Essays in honor of Robert E. Baldwin*, Oxford, Basil Blackwell, 31–48
- Jones R.W., Kierzkowski H. (2001a), “A framework for fragmentation”, in Arndt S.W., Kierzkowski H. (a cura di), *Fragmentation, new production patterns in the world economy*, Oxford, Oxford University Press, 17–34
- Jones R.W., Kierzkowski H. (2001b), “Globalization and the consequences of international fragmentation”, in Dornbusch R., Calvo G.A., Obstfeld M. (a cura di), *Money, capital mobility, and trade. Essays in honor of Robert A. Mundell*, Cambridge MA, MIT Press
- Jones R.W., Kierzkowski H. (2004), *International trading and agglomeration: An alternative framework*, HEI Working Paper N. 10/2004, Geneva, Graduate Institute of International Studies
- Jones R.W., Kierzkowski H. (2005), “International fragmentation and the new economic geography”, *North American Journal of Economics and Finance*, 16, 1–10
- Strassman P. A. (2004), “The Economics of Outsourcing”, *Information Economics Journal*, June, 13–17
- Triulzi U., Polli A., Montalbano P. (2009), *Delocalizzazione e outsourcing internazionale nel settore dei servizi*, Presidenza del Consiglio, Commissione di Garanzia per l'Informazione Statistica, Rapporto d'indagine
- Van Long N. (2005), “Outsourcing and Technology Spillovers”, *International Review of Economics & Finance*, 14(3), 297–304
- Van Mieghem J. A. (1999), “Coordinating Investment, Production and Subcontracting”, *Management Science*, 45(7), 954–971
- World Trade Organization (2005), “Offshoring: More fears and hopes than facts?”, *World Trade Report*, Vol. 3, Geneva, WTO, 265–301
- Yu Z. (2005), *Economies of Scope and Patterns of Global Outsourcing*, Research Paper 2005/12, The University of Nottingham, Research Paper Series: Globalisation, Productivity and Technology

Le aree e i paesi

Redatto da
Lavinia Rotili
 (ICE – Area Studi,
 Ricerche e
 Statistiche).
 Supervisione e
 quadro d'insieme a
 cura di
Sergio de Nardis,
 ISAE (Istituto di Studi
 e Analisi Economica)

L'approfondimento della recessione internazionale tra il secondo semestre del 2008 e la prima parte del 2009 ha influito sui cattivi risultati conseguiti in media d'anno dagli esportatori italiani nella gran parte dei mercati di destinazione. Al contempo, l'accelerazione della caduta della domanda interna e dell'attività produttiva nazionale, registratasi nello stesso arco di tempo, ha condotto a forti flessioni delle importazioni del nostro Paese da pressochè tutti i principali sistemi economici. Le contrazioni in valore e in volume dei flussi di scambio in uscita e in entrata, in molti casi di dimensioni senza precedenti, hanno fatto seguito alle dinamiche diffusamente sfavorevoli sperimentate nell'anno precedente. I risultati negativi del 2009 sottendono, tuttavia, l'avvio in corso d'anno di una fase di recupero sia dal lato delle vendite che degli acquisti dall'estero. Il miglioramento del ciclo economico mondiale e nazionale ha infatti favorito, nel secondo semestre del 2009, una graduale ripresa dell'export e dell'import verso e da gran parte dei paesi partner dell'Italia. Tale processo ha teso a rafforzarsi nei primi mesi del 2010. Dal lato delle esportazioni, l'irrobustimento della domanda proveniente dell'area dei paesi emergenti dell'Asia e il deprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro hanno contribuito a sostenere in misura più decisa le vendite dirette verso quelle economie il cui cambio è legato alla moneta americana. Le esportazioni italiane hanno altresì tratto stimolo, tra fine 2009 e inizio 2010, dalla ripresa che ha preso a manifestarsi, sia pure con maggiore lentezza, nei paesi europei.

Nel 2009, i miglioramenti nei saldi mercantili dell'Italia nei confronti delle economie emergenti e meno sviluppate hanno superato per entità i deterioramenti verificatisi negli scambi con l'area dei sistemi avanzati, contribuendo così alla riduzione del disavanzo commerciale complessivo.

L'andamento più favorevole della bilancia commerciale nei confronti dei paesi emergenti ha risentito principalmente della contrazione del passivo verso l'Asia orientale (soprattutto, la Cina), l'Asia centrale e meridionale e l'Africa settentrionale e del passaggio in territorio positivo del saldo mercantile nei confronti del Medio Oriente. I cali dei prezzi del greggio e delle altre materie prime hanno favorito la forte caduta del valore delle importazioni dai paesi petroliferi medio-orientali e dalle economie africane. La flessione della domanda interna di beni di investimento e intermedi ha, invece, alimentato la diminuzione degli acquisti italiani dalle economie asiatiche e, in particolare, dalla Cina. Nei confronti di questa economia, peraltro, le vendite dell'Italia hanno registrato un lieve incremento in valore, beneficiando della più rapida e vivace ripresa ivi verificatasi nel corso del 2009. Un andamento in controtendenza con le diffuse flessioni sui mercati esteri, ha contrassegnato anche le esportazioni italiane nell'Asia centrale e meridionale; il rialzo in questo caso ha riflesso il balzo sperimentato dalle vendite in Kazakistan, in particolare di macchinari, prodotti meccanici e materiali da costruzione.

Con riferimento agli scambi con l'area avanzata, una caduta delle esportazioni superiore a quella delle importazioni ha portato all'inversione di segno, da positivo a negativo, del saldo nei confronti dell'Unione europea. Al deterioramento hanno principalmente contribuito la contrazione degli avanzi verso Francia, Regno Unito e Spagna. Il passivo commerciale verso la Germania si è, invece, contratto, risentendo principalmente della diminuzione della domanda interna dell'Italia di beni di investimento (prodotti della meccanica e mezzi di trasporto) e di beni intermedi (soprattutto, chimica), per i quali l'economia tedesca è prioritaria fornitrice del nostro Paese.

Si è significativamente ridotto l'attivo italiano verso gli Stati Uniti, risentendo di una flessione delle esportazioni sensibilmente più marcata di quella delle importazioni. Sulla dinamica dell'export ha influito il ridimensionamento dei consumi delle famiglie americane e la conseguente diminuzione degli acquisti dei prodotti provenienti dai settori di specializzazione dell'industria italiana.

La dinamica diffusamente negativa delle esportazioni nell'Unione europea si è accompagnata ad arretramenti della quota di mercato in valore delle merci italiane in tali paesi, in particolare in quelli dell'area euro (flessioni relativamente più consistenti si sono evidenziate in Spagna, Francia e Germania). Diminuzioni sono state registrate anche in America centro-meridionale e Africa settentrionale. La posizione relativa dei prodotti italiani è, invece, migliorata nei paesi europei non appartenenti all'Ue (grazie soprattutto all'ulteriore guadagno conseguito nel mercato svizzero) e nell'Asia centrale e meridionale. Da segnalare anche il rialzo, seppure marginale, che ha contrassegnato la quota italiana in estremo oriente, a riflesso del leggero recupero (ma su bassi livelli) della posizione in Cina e di un miglioramento relativamente più marcato (anche in questo caso, però, partendo da bassi livelli) in Giappone.

La fortissima caduta dell'interscambio commerciale tra le principali aree e tra le maggiori economie, verificatasi nella seconda metà del 2008 e all'inizio del 2009, presenta per molti versi aspetti nuovi, che sollevano interrogativi circa le tendenze future che assumeranno i traffici quando la ripresa globale si sarà consolidata: mai nel dopoguerra il commercio internazionale era arretrato in misura così intensa, anche tenendo conto della contrazione senza precedenti dell'attività produttiva mondiale; il timore è che questo ridimensionamento sia di carattere strutturale, implicando la distruzione di legami commerciali di lunga data costruiti nei decenni di crescente globalizzazione. Nel capitolo si approfondisce questa tematica, con particolare attenzione al mutamento verificatosi nella rete degli scambi detenuti dall'Italia prima e dopo la profonda caduta recessiva. L'analisi porterebbe a escludere effetti distruttivi di natura permanente delle relazioni del nostro paese e delle altre maggiori economie con i loro tradizionali partner commerciali. In particolare, la crisi ha bensì avuto effetti rilevanti sull'intensità degli scambi tra i principali paesi. Essa ha, tuttavia, lasciato sostanzialmente intatti i pre-esistenti nessi commerciali con i mercati di esportazione e i paesi fornitori: per quanto riguarda l'Italia, il numero di mercati di sbocco e di sistemi fornitori risulta all'uscita della recessione sostanzialmente simile a quello che caratterizzava il nostro paese nel periodo immediatamente precedente alla crisi economica. Un fenomeno analogo si osserva per le altre principali economie. Queste evidenze concorrono a fare ipotizzare il prevalere dell'influenza di fattori di natura ciclica, più che strutturale, nella flessione dei traffici internazionali (e italiani) di fine 2008 e inizio 2009.

Se la rete dei legami commerciali delle maggiori economie emerge all'uscita dalla grave crisi sostanzialmente inalterata, pur tuttavia ciascun paese si trova posizionato in modo differente nella nuova geografia degli scambi che è andata concretizzandosi nel corso del 2009 e che si prospetta perdurare nel 2010. Sotto questo profilo, l'economia italiana parte da una posizione svantaggiata rispetto ai principali partner commerciali. Gli esportatori italiani, infatti, si caratterizzano storicamente per una specializzazione geografica sostanzialmente più debole, nel confronto con le altre maggiori economie, nei mercati emergenti dell'estremo oriente, locomotiva dell'attuale ripresa produttiva. In effetti, l'orientamento dell'export italiano in queste destinazioni è andato crescendo nel corso del 2009 e, ancor più, nei primi mesi del 2010; ciò è risultato particolarmente evidente nel comparto dei beni strumentali. Tuttavia, la presenza dell'Italia in questi mercati continua a essere inferiore a quella non solo di paesi tradizionalmente molto specializzati in tali aree, come Stati Uniti e Giappone, ma anche di quei sistemi europei, come la Germania, che condividono con quello italiano comuni fattori di penalizzazione connessi alla maggiore distanza geografica e ai minori legami politici e culturali. Il rapido sviluppo che caratterizza l'area estremo orientale offre tuttavia nuove opportunità di penetrazione proprio alle produzioni del modello di specializzazione italiano: il *catching up* nei gusti di classi sociali in via di progressivo arricchimento sta conducendo a un aumento della domanda di qualità nei beni di consumo;

le imprese italiane, in virtù della specializzazione detenuta in questi segmenti di prodotto, potrebbero trarre vantaggio in termini sia di espansione dei volumi, sia (e forse più) in termini di accrescimento del potere di mercato e capacità di fare il prezzo di vendita.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione produttiva, le informazioni più recenti riferite al 2008 mostrano, nel quadro di un rallentamento dei flussi complessivi di uscita e di entrata, alcune modifiche delle tendenze relative che avevano contrassegnato l'ultimo periodo. In particolare, è risultata in ridimensionamento la quota di fatturato, in rapporto a quello complessivo, attribuibile alle imprese Ue partecipate da investitori italiani; simmetricamente, si è ridotta la percentuale di fatturato delle imprese italiane partecipate da investitori dell'Ue. È risultata, invece, in leggero rialzo la presenza relativa di investitori italiani in paesi emergenti dell'Europa, dell'Asia centro-orientale e in Africa settentrionale. Al contempo, è andato aumentando l'impegno relativo, sempre in termini di fatturato, degli investitori nordafricani e dell'Asia centro-orientale nel nostro Paese.

Tavola 5.1 - Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi
Millioni di euro

	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	2009	peso %	var. % dei valori 2008-09	2009	peso %	var. % dei valori 2008-09	2008	2009	normalizzati % 2008
Unione europea ⁽¹⁾	167.028	57,4	-23,1	169.323	57,2	-18,9	8.427	-2.295	-0,7
<i>Francia</i>	33.818	11,6	-18,4	26.145	8,8	-20,5	8.586	7.674	12,8
<i>Germania</i>	36.827	12,7	-21,8	49.348	16,7	-19,3	-14.075	-12.521	-14,5
<i>Spagna</i>	16.608	5,7	-31,2	12.775	4,3	-23,2	7.490	3.833	13,0
<i>Regno Unito</i>	14.968	5,1	-22,6	9.631	3,3	-19,0	7.430	5.336	21,7
Paesi europei non Ue	34.100	11,7	-23,1	33.571	11,3	-20,6	2.037	529	0,8
<i>Russia</i>	6.441	2,2	-38,5	12.142	4,1	-24,5	-5.620	-5.701	-30,7
<i>Svizzera</i>	13.570	4,7	-5,9	10.433	3,5	-7,3	3.169	3.137	13,1
Africa settentrionale	11.551	4,0	-12,5	20.090	6,8	-35,6	-17.984	-8.539	-27,0
Altri paesi africani	4.541	1,6	-5,1	4.323	1,5	-39,1	-2.308	218	2,5
America settentrionale	19.189	6,6	-25,1	10.657	3,6	-20,7	12.185	8.532	28,6
<i>Stati Uniti</i>	17.110	5,9	-25,7	9.476	3,2	-18,9	11.344	7.635	28,7
America centro-meridionale	9.052	3,1	-25,7	7.356	2,5	-31,8	1.385	1.696	10,3
<i>Brasile</i>	2.693	0,9	-19,4	2.416	0,8	-37,2	-502	278	5,4
<i>Mercosur</i>	4.063	1,4	-20,7	4.018	1,4	-30,3	-643	45	0,6
Medio Oriente	15.122	5,2	-18,6	12.078	4,1	-37,2	-666	3.044	11,2
Asia centrale e meridionale	5.089	1,7	6,5	5.518	1,9	-27,8	-2.860	-429	-4,0
<i>India</i>	2.737	0,9	-11,4	2.905	1,0	-15,3	-340	-168	-3,0
Asia orientale	20.444	7,0	-8,2	31.353	10,6	-20,5	-17.137	-10.909	-21,1
<i>Cina</i>	6.635	2,3	3,1	19.265	6,5	-18,4	-17.174	-12.631	-48,8
<i>Giappone</i>	3.717	1,3	-12,6	3.886	1,3	-22,6	-767	-169	-2,2
<i>EDA</i> ⁽²⁾	8.741	3,0	-13,7	5.600	1,9	-28,7	2.278	3.141	21,9
Oceania 2.778		1,0	-21,4	988	0,3	-36,0	1.991	1.790	47,5
Mondo	290.800	100,0	-21,2	295.855	100,0	-22,6	-13.035	-5.055	-0,9

(1) I dati comprendono le provviste di bordo.

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 5.2 - Dimensione dei mercati e quote dell'Italia

	Dimensione dei mercati ⁽¹⁾		Quote di mercato dell'Italia ⁽²⁾				
	2005	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Unione europea	39,3	37,2	5,6	5,5	5,6	5,1	5,0
<i>Francia</i>	4,9	4,6	9,1	8,9	9,0	8,4	8,2
<i>Germania</i>	7,4	7,3	6,4	6,3	6,4	5,9	5,6
<i>Regno Unito</i>	4,7	4,1	5,0	4,7	4,7	4,3	4,1
<i>Spagna</i>	2,8	2,3	9,6	9,4	9,8	8,7	8,1
Paesi europei non Ue	5,2	5,5	7,3	7,1	6,7	6,6	7,0
<i>Russia</i>	1,2	1,4	5,8	5,8	5,7	5,3	5,3
<i>Svizzera</i>	1,4	1,5	10,0	9,6	9,5	9,9	10,3
Africa settentrionale	0,9	1,2	10,1	10,1	10,5	11,4	10,8
Altri paesi africani	1,5	1,9	3,2	2,8	2,8	2,5	2,7
America settentrionale	18,5	14,9	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5
<i>Stati Uniti</i>	15,5	12,2	1,8	1,7	1,8	1,7	1,6
America centro-meridionale	4,7	5,5	2,0	2,0	2,3	2,0	1,8
Medio Oriente	3,1	3,9	4,5	4,5	4,9	4,5	4,4
Asia centrale e meridionale	1,7	2,9	2,0	1,9	1,8	1,6	2,0
Asia orientale	20,9	22,4	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0
<i>Cina</i>	5,7	7,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1
<i>Giappone</i>	4,5	4,0	1,2	1,1	1,1	0,9	1,0
Oceania 1,4		1,6	2,5	2,3	2,4	2,3	2,0
Mondo	100,0	100,0	3,6	3,5	3,6	3,4	3,3

(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

I paesi dell'Unione europea sono stati tra quelli maggiormente colpiti dalla crisi globale. Alla contrazione delle economie che avevano sperimentato eccessi di indebitamento e bolla immobiliare (Spagna, Regno Unito, Irlanda) si è accompagnata la forte flessione dei paesi caratterizzati da più accentuata vocazione manifatturiera, maggiormente esposti al collasso del commercio mondiale (Germania, Finlandia, Slovenia, Slovacchia e altri paesi dell'Est europeo). L'avvio della crisi greca sul finire del 2009, la sua successiva esplosione nella primavera del 2010 e il conseguente diffondersi di effetti di contagio hanno aperto una nuova fase della crisi economica europea, investendo la stabilità della moneta unica e spingendo pressoché tutte le economie ad adottare provvedimenti di sostanziale aggiustamento delle finanze pubbliche. Sebbene la ripresa del commercio mondiale in atto dal secondo trimestre del 2009, abbia prodotto effetti positivi sui paesi dell'Unione, la scarsa vitalità della domanda interna, tanto nella componente dei consumi che in quella degli investimenti fa prospettare una ripresa lenta, con differenze notevoli tra i paesi, nel corso del 2010. Le misure di austerità fiscale eserciteranno verosimilmente effetti depressivi sulle prospettive economiche del 2011; essi potranno trovare parziale compensazione negli effetti di stimolo sulle esportazioni provenienti dal deprezzamento del cambio dell'euro.

A fronte di una riduzione delle esportazioni pari al -23,1 per cento, le importazioni dell'Italia dall'Ue hanno subito un calo lievemente inferiore (-18,9 per cento). Ne è derivato un peggioramento del saldo commerciale che da positivo e pari a circa 8,5 miliardi di euro nel 2008 è diventato negativo nel 2009. I passivi nei confronti di Germania e Paesi Bassi si sono confermati i più elevati per l'Italia, mentre si è dimezzato l'attivo nei confronti della

Tavola 5.3 - Quote dell'Italia e dei concorrenti in alcuni dei principali mercati di sbocco ⁽¹⁾
A prezzi correnti

Germania				Francia				Stati Uniti			
	2005	2007	2009		2005	2007	2009		2005	2007	2009
Paesi Bassi	13,2	13,2	14,1	Germania	19,6	19,7	19,9	Cina	10,1	12,3	16,8
Francia	8,9	8,4	8,5	Belgio	11,4	11,3	11,5	Canada	18,8	17,5	15,8
Belgio	8,4	8,2	8,0	Italia	9,1	9,0	8,2	Messico	11,4	11,8	10,8
Cina	4,2	4,8	5,9	Paesi Bassi	7,5	7,3	8,1	Giappone	8,4	7,7	6,4
Italia	6,4	6,4	5,6	Spagna	7,3	7,5	7,3	Germania	5,3	5,3	5,0
Stati Uniti	4,5	4,9	4,8	Regno Unito	6,5	5,6	4,9	Regno Unito	3,5	3,3	3,5
Austria	5,1	4,8	4,7	Stati Uniti	4,5	4,4	4,7	Hong Kong	2,9	2,5	2,5
Regno Unito	5,1	4,8	4,3	Cina	2,3	3,2	3,7	Corea del Sud	2,6	2,4	2,5
Ceca, Repubblica	3,4	3,7	4,1	Svizzera	2,2	2,3	2,5	...			
Polonia	3,3	3,6	3,9	Norvegia	1,9	1,7	1,8	Italia	1,8	1,8	1,6
Spagna				Regno Unito				Svizzera			
	2005	2007	2009		2005	2007	2009		2005	2007	2009
Germania	17,2	17,0	15,2	Germania	15,7	15,3	14,5	Germania	25,7	26,2	26,8
Francia	15,3	13,6	13,2	Stati Uniti	7,9	8,1	9,0	Italia	10,0	9,5	10,3
Italia	9,6	9,8	8,1	Paesi Bassi	7,6	8,1	8,0	Stati Uniti	7,4	8,9	9,5
Paesi Bassi	5,7	5,2	6,1	Cina	3,9	5,1	6,9	Francia	9,3	7,5	7,6
Cina	2,9	4,3	5,0	Francia	7,9	7,3	6,7	Paesi Bassi	3,7	3,6	4,3
Regno Unito	5,6	5,2	4,9	Norvegia	5,3	5,7	5,8	Austria	4,4	3,7	3,7
Belgio	4,3	4,1	4,3	Belgio	5,6	5,2	5,2	Regno Unito	6,3	4,1	3,6
Portogallo	3,4	3,6	4,0	Italia	5,0	4,7	4,1	Giappone	1,5	1,6	3,4
Stati Uniti	2,4	2,6	3,1	Irlanda	3,9	3,7	3,7	Russia	7,2	7,3	3,0
Algeria	1,7	1,4	1,7	Spagna	3,3	3,1	2,6	Belgio	2,6	4,0	2,3
Russia				Giappone				Cina			
	2005	2007	2009		2005	2007	2009		2005	2007	2009
Germania	16,6	16,8	16,9	Cina	18,1	18,2	21,0	Hong Kong	22,2	19,7	18,6
Cina	10,2	12,4	12,6	Stati Uniti	11,9	11,2	10,3	Giappone	13,6	12,8	12,5
Italia	5,8	5,7	5,3	Australia	4,6	4,7	5,9	Corea del Sud	10,6	9,6	9,1
Ucraina	5,8	5,5	5,0	Arabia Saudita	5,6	5,8	5,3	Stati Uniti	7,1	7,7	7,9
Francia	3,6	3,4	4,1	Emirati Arabi Uniti	4,9	5,3	4,2	Germania	4,5	4,8	5,8
Paesi Bassi	4,4	4,1	3,9	Corea del Sud	5,2	4,7	4,0	Taiwan	7,0	6,9	5,2
Bielorussia	4,4	3,9	3,8	Indonesia	3,9	4,2	4,0	Australia	2,1	2,4	3,8
Finlandia	5,5	4,0	3,3	Thailandia	3,2	3,2	3,2	Singapore	3,4	3,4	3,0
Stati Uniti	3,0	3,2	3,2	...							
Polonia	3,1	2,8	3,0	Italia	1,2	1,1	1,0	Italia	1,0	1,0	1,1

(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

Spagna. Tra i paesi che contribuiscono maggiormente all'avanzo italiano, inoltre, si è deteriorato il surplus con la Polonia e soprattutto quello con la Romania.

Le importazioni dell'Italia da pressoché tutti i paesi dell'Ue sono diminuite principalmente a causa della forte flessione dei volumi, accompagnata da una riduzione più lieve dei valori medi unitari. Rispetto a quanto avvenuto per le esportazioni, le contrazioni sono state relativamente più moderate, con punte superiori al 30 per cento solo per gli acquisti da Cipro (ma a fronte di valori molto bassi), Finlandia, Lussemburgo e Svezia. Le importazioni da Germania, Francia e Paesi Bassi, i maggiori fornitori dell'Italia in Europa, hanno subito un calo di circa il 20 per cento. Le uniche voci positive hanno riguardato gli acquisti italiani dalla Polonia (+0,3 per cento) e quelli dall'Irlanda (+4,9 per cento; su questo risultato hanno inciso soprattutto gli acquisti nel settore aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi).

Anche il crollo delle esportazioni è stato generalizzato e ha riflesso principalmente la diminuzione dei volumi scambiati. Il calo più ampio ha investito i paesi non Uem: variazioni negative superiori al 40 per cento, infatti, hanno riguardato le vendite verso Estonia, Lettonia e Lituania. Di poco inferiori sono state le riduzioni registrate per le esportazioni verso Romania e Bulgaria: si tratta di economie duramente colpite dalla crisi,

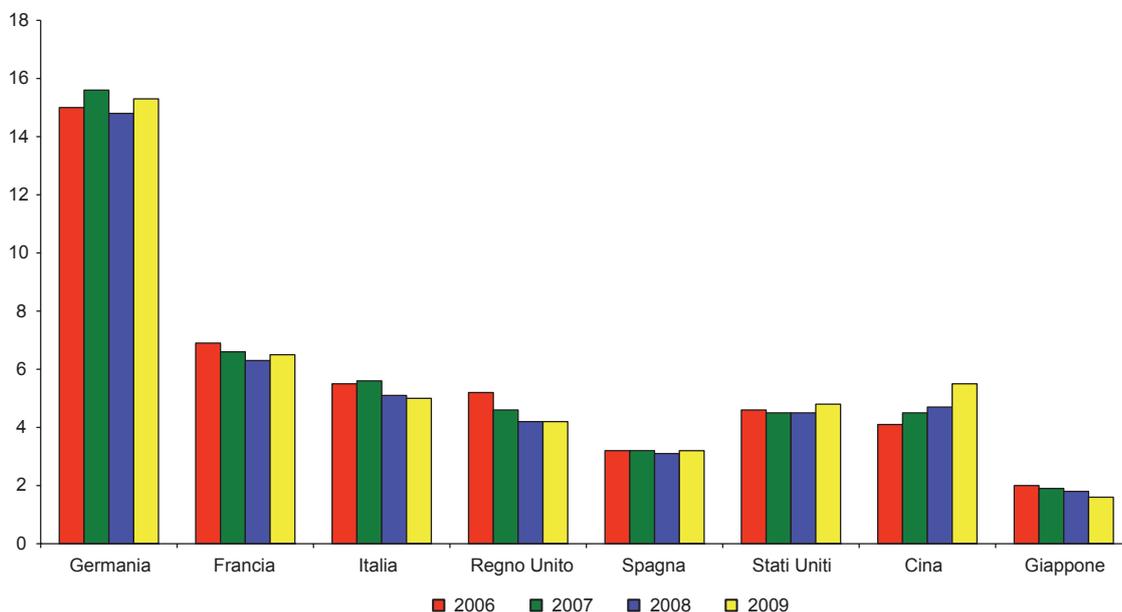
caratterizzate da ampi deficit di partite correnti e da una forte dipendenza dai finanziamenti internazionali. Tra i paesi Uem, i cali maggiori hanno riguardato le esportazioni verso Irlanda (-35,7 per cento), Cipro (-34,3 per cento) e Spagna (-31,2 per cento) che ha perso la posizione di terzo maggiore cliente dell'Italia. Relativamente meno intenso, ma pur sempre molto accentuato, è stato il calo delle vendite italiane verso Germania e Francia (circa -20 per cento). Il Portogallo rappresenta l'unico paese, tra quelli Ue, che ha aumentato gli acquisti di beni dall'Italia: le vendite di navi e imbarcazioni, infatti, hanno sospinto l'export italiano nel 2009 facendo registrare un balzo del 7,1 per cento.

La quota dell'Italia, così come quella di alcuni dei principali concorrenti, non ha subito particolari variazioni nel corso dell'ultimo anno. Gli incrementi più consistenti hanno riguardato la Cina, che continua a guadagnare quote sulle esportazioni mondiali verso l'Ue27 e la Germania, la cui quota è tornata ai livelli del 2007. Anche per quanto riguarda i singoli paesi europei, complessivamente, la posizione dell'Italia non è mutata in modo consistente rispetto all'anno precedente, ad esclusione di pochi casi: è aumentata la quota dell'Italia sui mercati greco, polacco e portoghese mentre è diminuita quella sulle esportazioni mondiali verso Spagna, Austria e Slovenia.

I dati relativi al periodo gennaio-aprile 2010, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, mostrano una significativa ripresa dei flussi commerciali, con un aumento dell'8,7 per cento per le esportazioni e del 10,9 per cento per le importazioni. I paesi che nel 2009 avevano fatto registrare la flessione maggiore per le esportazioni italiane, Spagna e Regno Unito, mostrano ora una notevole crescita degli acquisti dal nostro paese (rispettivamente, +16,8 e +19,4 per cento). Dal lato delle importazioni, sono tornati a crescere gli acquisti italiani da tutti i maggiori partner europei, con punte del 23,5 per cento per le importazioni dalla Spagna e del 15 per cento per quelle dall'Austria.

Il deficit relativo all'interscambio di servizi con i paesi dell'Unione europea si è ampliato a causa della generalizzata contrazione delle esportazioni, più ampia rispetto a quella delle importazioni. Su questo risultato ha inciso principalmente il netto ampliamento del deficit con la Spagna, provocato da un brusco calo delle esportazioni (-27,9 per cento) solo in parte compensato dalla riduzione delle importazioni (-9,4 per cento), e dalla trasformazione dell'attivo con i Paesi Bassi in un passivo. Anche il deficit con il Regno Unito si è ampliato mentre il surplus che l'Italia vanta con la Germania si è lievemente ridotto.

Grafico 5.1
Unione europea.
Quote di mercato
dei principali
concorrenti



5.2 Paesi europei non Ue

Anche le economie appartenenti all'area non Ue¹ sono state duramente colpite dalla crisi e, come per i vicini partner comunitari, si prospetta una ripresa lenta. La debolezza del sistema finanziario e la dipendenza dalla finanza estera, in particolare, rendono il processo di uscita dalla crisi difficile. Per molte di queste economie, inoltre, sulla ripresa influirà notevolmente l'evoluzione delle situazione in Russia. In questo paese il recupero dai depressi livelli del 2008 dei prezzi delle materie prime energetiche e gli stimoli del governo stanno ridando slancio all'economia; tuttavia, la bassa domanda interna e le debolezze del sistema creditizio costituiscono importanti fattori di freno alla velocità del processo di ripresa.

Il saldo commerciale dell'Italia con l'area, pur rimanendo positivo, si è ridotto notevolmente. Sulla contrazione hanno influito soprattutto le riduzioni dei surplus che l'Italia vanta con le piccole economie dell'area. Il maggiore deficit, quello con la Russia, e il maggiore surplus, quello con la Svizzera sono invece rimasti perlopiù invariati; l'unica flessione di rilievo ha riguardato l'attivo con la Croazia che si è dimezzato.

Le importazioni sono diminuite del 20,6 per cento. Tra i maggiori partner dell'area, flessioni superiori al 20 per cento hanno riguardato gli acquisti italiani da Norvegia, Russia e Turchia. Le importazioni dall'Ucraina hanno subito un crollo di oltre 50 punti percentuali rispetto al 2008 mentre hanno tenuto meglio quelle dalla Svizzera (-7,3 per cento) e dalla Croazia (-1,2 per cento). La maggiore incidenza dei valori medi unitari rispetto ai volumi su questo risultato indica che, sul calo dell'import italiano, hanno pesato anche le vicende legate al prezzo delle materie prime, progressivamente diminuito nel corso dell'anno.

Le esportazioni sono diminuite del 23,1 per cento e su esse ha inciso soprattutto la forte contrazione dei volumi. Il calo delle vendite italiane è legato alla perdita di potere d'acquisto che ha pesato sui paesi produttori di materie prime in seguito al crollo del prezzo delle stesse. La dinamica delle esportazioni nei vari paesi è stata identica a quella descritta per le importazioni, con l'eccezione della Croazia dove il calo delle vendite italiane (-27,8 per cento) è stato ben più ampio rispetto a quello registrato per le importazioni. Le esportazioni in Russia si sono contratte del 38,5 per cento.

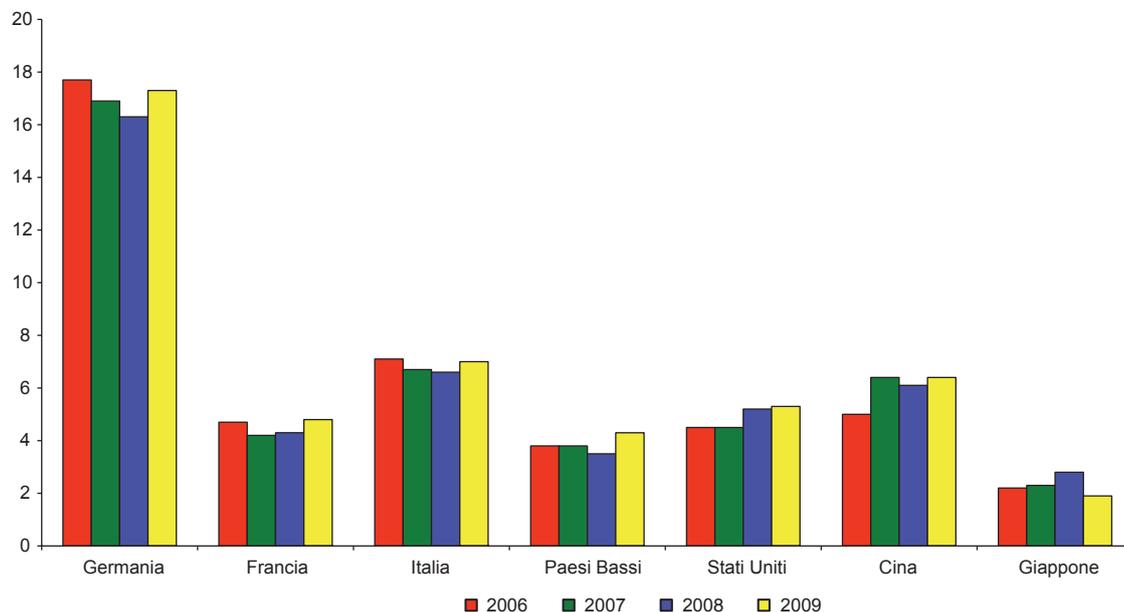
La quota italiana sulle esportazioni mondiali verso gli Altri paesi europei è lievemente aumentata nel 2009, grazie al rafforzamento della stessa in alcuni mercati della vicina area balcanica tra cui Bosnia, Serbia e Macedonia. La quota italiana sul mercato russo non ha subito variazioni significative rispetto al 2008 mentre quella sul mercato svizzero si è ampliata. Anche i principali concorrenti dell'Italia hanno rafforzato le proprie quote in quest'area, ad eccezione degli Stati Uniti, per i quali la quota è rimasta pressoché invariata e del Giappone, che ha perso posizioni.

Nei primi quattro mesi del 2010 rispetto allo stesso periodo del 2009, le importazioni dall'area sono aumentate dell'11,4 per cento e le esportazioni dell'8,1 per cento. Sono tornati a crescere a ritmi sostenuti gli acquisti da Russia e Turchia, mentre per quanto riguarda le esportazioni, solo la Turchia ha fatto registrare una notevole variazione di segno positivo (+52,6 per cento).

Relativamente all'interscambio di servizi, il deficit con i Paesi europei non Ue è diminuito a causa della più ampia diminuzione delle importazioni (-10 per cento) rispetto alle esportazioni (-3,4 per cento). I due maggiori deficit del 2008, quelli con Norvegia e Turchia, si sono ridotti mentre, in seguito alla crescita delle importazioni (+3,3 per cento), è aumentato quello con la Svizzera. La forte contrazione delle importazioni dalla Russia (-23,7 per cento), inoltre, ha determinato un ampliamento dell'attivo con il paese.

¹ L'aggregato comprende i paesi dell'Europa centro-orientale non Ue, i paesi Efta e la Turchia.

Grafico 5.2
Paesi europei non Ue.
Quote di mercato dei principali concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

5.3 America settentrionale

La graduale ripresa che sta interessando le economie dell'area già da diversi mesi appare legata agli stimoli che i governi, soprattutto quello statunitense, hanno attivato per fronteggiare la crisi. Negli Stati Uniti, in particolare, preoccupa l'elevato tasso di disoccupazione che frena il recupero della componente autonoma dei consumi. Diversa è la situazione in Canada, dove l'adozione della *exit strategy* si profila meno impegnativa che altrove.

Il saldo commerciale dell'Italia nei confronti di quest'area rimane positivo ma si è ridotto notevolmente rispetto al 2008, soprattutto a causa della riduzione dell'attivo con gli Stati Uniti. Il surplus con il Canada, invece, si è lievemente ampliato ma si tratta di valori esigui rispetto al saldo con gli Stati Uniti.

Le importazioni sono diminuite del 20,7 per cento rispetto al 2008. Questo risultato è stato determinato da una forte flessione dei volumi non compensata dal lieve aumento registrato in termini di valori medi unitari. Il calo è stato più ampio per gli acquisti dal Canada (-32,8 per cento) che per quelli dagli Stati Uniti (-18,9 per cento).

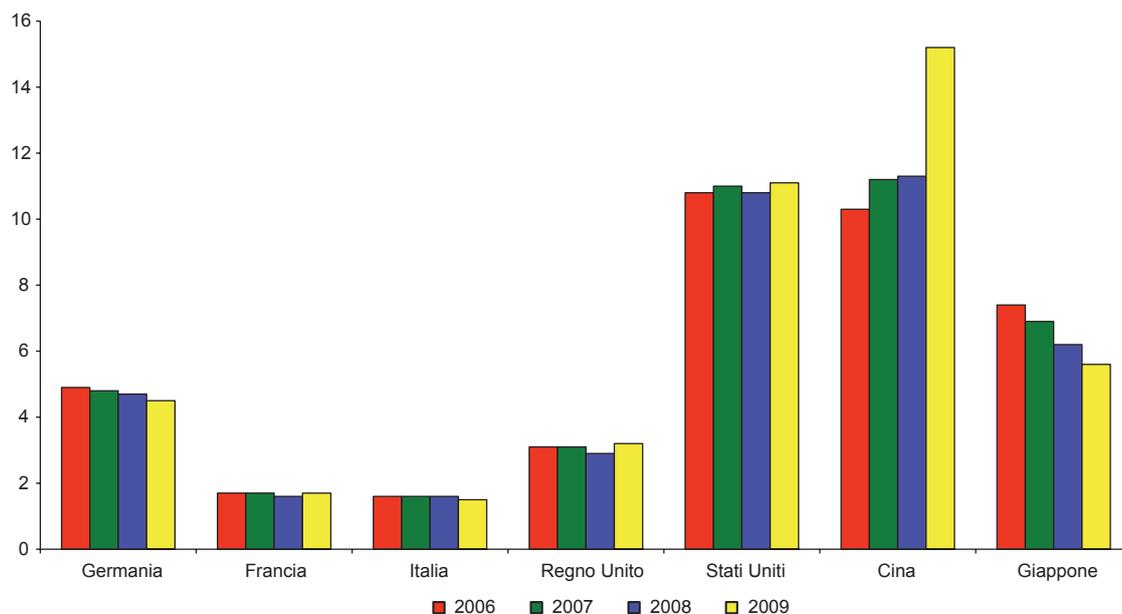
Per quanto riguarda le esportazioni, la diminuzione è stata del 25,1 per cento. Anche in questo caso, la riduzione è stata determinata dal crollo dei volumi scambiati piuttosto che dalla variazione dei valori medi unitari, peraltro positiva. Al contrario di quanto rilevato per l'import, le vendite italiane nell'area sono diminuite di più negli Stati Uniti che in Canada (rispettivamente, -25,7 e -20 per cento), riflettendo la più forte contrazione della domanda riscontrata in quell'economia; nonostante ciò, gli Stati Uniti si confermano il primo mercato di destinazione dell'export italiano al di fuori dell'Unione europea.

La quota italiana, così come quella dei principali partner europei, è rimasta pressoché invariata rispetto al 2008. La Cina è stato l'unico paese ad aver rafforzato notevolmente la propria quota sulle esportazioni mondiali in America settentrionale mentre il Giappone ha continuato a perdere posizioni.

I dati relativi ai primi mesi del 2010 mostrano una ripresa delle esportazioni italiane verso l'America settentrionale (+6,8 per cento), sospinta dal rilancio delle vendite verso gli Stati Uniti; la crescita delle importazioni appare invece più moderata (+0,4 per cento).

Il surplus relativo all'interscambio di servizi si è ampliato notevolmente. Anche in quest'area, infatti, la contrazione delle importazioni è stata più ampia rispetto a quella delle esportazioni (rispettivamente, -20,8 e -13 per cento). Si tratta di un risultato che ha riguardato allo stesso modo Canada e Stati Uniti.

Grafico 5.3
America settentrionale.
Quote di mercato dei principali concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

5.4 America centro-meridionale

Grazie al forte sostegno della domanda interna ed estera, i paesi dell'America centro-meridionale stanno sperimentando una solida ripresa che tende a favorire soprattutto le nazioni produttrici di materie prime. Più fragile, invece, la situazione dei paesi caraibici che risultano fortemente condizionati dal calo del turismo e delle entrate legate alle rimesse.

Il saldo commerciale con l'Italia nel 2009 è stato positivo e l'attivo si è ampliato rispetto all'anno precedente nonostante la riduzione del maggiore surplus italiano nell'area, quello con il Messico². A questo risultato hanno contribuito da un lato, la trasformazione del deficit con il Brasile in un surplus e, dall'altro, l'ampia riduzione del passivo nei confronti del Cile.

Le importazioni sono diminuite del 31,8 per cento e sono state registrate variazioni negative superiori alla media negli acquisti italiani da Cile e Brasile. Il calo è stato determinato da un'ampia flessione dei volumi accompagnata da una riduzione più contenuta dei valori medi unitari.

Il crollo delle esportazioni è stato lievemente minore (-25,7 per cento): in questo caso, alla dinamica ampiamente negativa dei volumi, si è contrapposto l'andamento positivo dei valori medi unitari. Riduzioni superiori al 30 per cento hanno riguardato le vendite italiane verso Messico, Argentina e Perù, mentre le esportazioni verso il Brasile, che rappresenta il principale cliente italiano nell'area, sono diminuite del 19,4 per cento.

La quota dell'Italia e dei principali concorrenti sulle esportazioni mondiali verso l'America centro-meridionale non ha subito variazioni significative nell'ultimo anno. Gli Stati Uniti, al

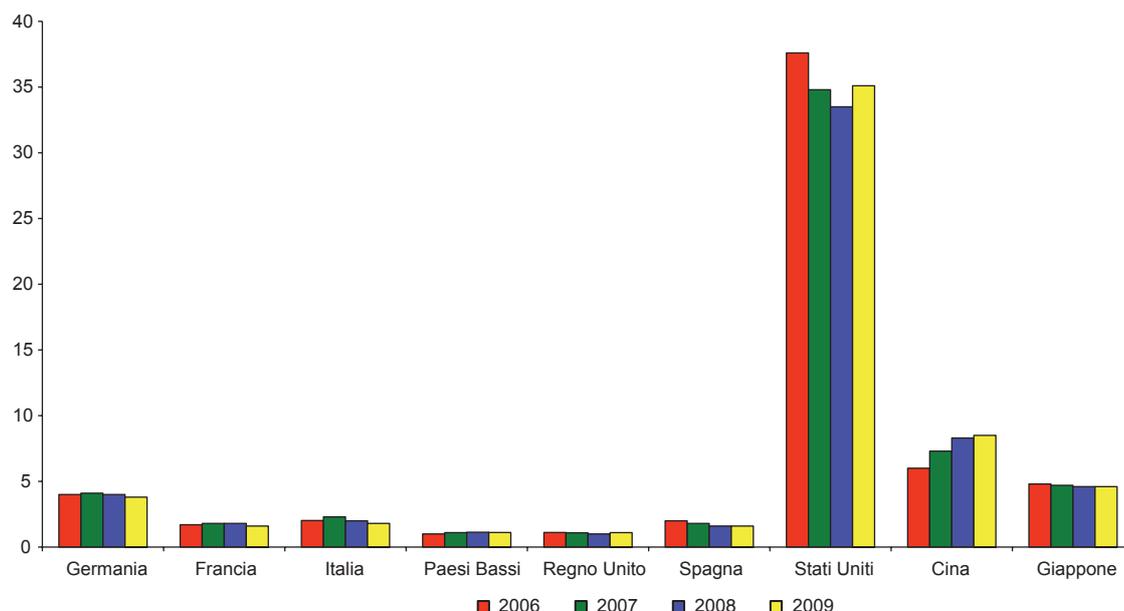
² Sull'economia messicana hanno inciso negativamente numerosi fattori: il calo dell'export statunitense, innanzitutto, ma anche l'aumento del prezzo del petrolio e le conseguenze legate alla diffusione del virus H1N1.

contrario, dopo due anni di calo, hanno rafforzato la propria quota. In linea con quanto avvenuto per le esportazioni, per l'Italia il calo ha riguardato soprattutto Argentina, Messico e Perù. Solo per Panama si registra un significativo aumento di quota del nostro paese.

Nei primi quattro mesi del 2010, i paesi dell'America centro-meridionale hanno riportato il più elevato livello di crescita per l'export italiano (+18,5 per cento) tra le aree considerate. I paesi Mercosur, in particolare, hanno contribuito a questo risultato con un aumento delle esportazioni del 49,7 per cento rispetto al periodo gennaio-aprile 2009. Anche le importazioni dall'area hanno mostrato significativi segnali di ripresa con una crescita del 13 per cento.

Il passivo relativo all'interscambio di servizi con i paesi dell'America centro-meridionale si è ridotto. Numerosi cambiamenti hanno inciso, infatti, sui saldi dell'Italia con i singoli paesi dell'area determinando a volte una trasformazione di deficit in surplus (è il caso di Argentina, Messico, Perù e Venezuela), altre volte l'effetto contrario (il surplus con il Brasile, in particolare, si è trasformato in un passivo). Il deficit con il Messico, invece, si è ridotto in seguito alla forte contrazione di esportazioni e importazioni (rispettivamente, -39,2 e -38,9 per cento).

Grafico 5.4
America centro-meridionale.
Quote di mercato dei principali concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

5.5 Asia orientale e Oceania

L'Asia orientale si è affermata come il motore della ripresa mondiale, con un recupero veloce e più equilibrato che altrove. Le azioni di stimolo fiscale e l'immissione di liquidità nei sistemi economici hanno favorito un pronto recupero della domanda interna. Ciò ha consentito una rapida ripresa dei flussi commerciali intra-area, portando a un rilancio significativo dell'intera regione. Il perno della ripresa è stato costituito dalla Cina, sempre più protagonista assoluta degli scambi mondiali; anche i paesi Asean hanno evidenziato una veloce uscita dal tunnel della recessione. Più lento è risultato il ritorno alla crescita in Giappone, particolarmente penalizzato dalla caduta della domanda statunitense. Anche in Oceania, il recupero post-crisi è profondamente legato alla performance cinese: in Australia³, ad esempio, la ripresa appare principalmente trainata dalla domanda di materie prime proveniente dalla Cina.

³ In realtà l'Australia è stato uno dei paesi meno esposti agli effetti della crisi globale grazie alla solidità della propria economia.

Il deficit commerciale dell'Italia con l'Asia orientale si è ridotto a causa della diminuzione del passivo con i maggiori fornitori dell'area, tra cui la Cina e Taiwan, ma anche del disavanzo con il Giappone e la Thailandia. Il passivo con la Corea del Sud, inoltre, si è trasformato in un surplus a causa della forte riduzione delle importazioni.

Le importazioni sono diminuite complessivamente del 20,5 per cento. Gli acquisti dalla Cina sono scesi del 18,4 per cento rispetto al 2008 e quelli dal Giappone del 22,6 per cento. Anche le importazioni dagli altri maggiori partner italiani nell'area hanno fatto registrare perdite rilevanti che oscillano tra il -10,1 registrato nei confronti dell'Indonesia e il -30,9 per cento rilevato per gli acquisti italiani dalla Thailandia.

Le esportazioni hanno tenuto relativamente meglio: il calo è stato dell'8,2 per cento. Le vendite italiane verso i maggiori clienti dell'area hanno perso, in media, tra il 12 ed il 16 per cento, con l'unica eccezione della Cina che ha incrementato gli acquisti di beni dal nostro paese, facendo segnare un +3,1 per cento. Il valore delle esportazioni italiane verso la Cina è pari a circa un terzo delle importazioni italiane provenienti dal paese: dato l'affermarsi della Cina come grande importatore mondiale, è sempre più importante rafforzare la nostra presenza come fornitori di questo paese (per un'analisi più dettagliata, si rimanda al paragrafo 5.12).

La quota italiana in Asia orientale ha subito un rialzo solo marginale nel 2009, recuperando i livelli degli anni precedenti la crisi. Le quote di Francia e Giappone sono rimaste pressoché invariate mentre Germania, Cina e Stati Uniti hanno fatto registrare un lieve aumento del proprio peso sul totale delle esportazioni mondiali nell'area. Per quanto riguarda la Cina, nonostante la buona tenuta delle nostre esportazioni nel paese, la quota italiana non ha subito significative variazioni, facendo registrare solo una lieve crescita (da 1,0 a 1,1).

Gli scambi commerciali con i paesi dell'Asia orientale sono tornati a crescere nei primi quattro mesi del 2010, ad eccezione del Giappone, dove si registra una flessione sia per le esportazioni che per le importazioni (rispettivamente, -3,5 e -4,4 per cento). Le esportazioni italiane verso la Cina hanno sensibilmente accelerato in tale periodo, registrando un incremento del 22,5 per cento.

Per quanto riguarda gli scambi di servizi, le vicende dell'ultimo anno hanno inciso in maniera variegata sui saldi. I deficit con Cina, Hong Kong e Taiwan hanno subito una flessione solo lieve, mentre quelli con la Corea del Sud e con la Thailandia sono diminuiti notevolmente. Grazie alla più ampia flessione delle importazioni rispetto a quella che ha riguardato le esportazioni (rispettivamente, -14,1 e -3,6 per cento) invece, si è ampliato il surplus con il Giappone.

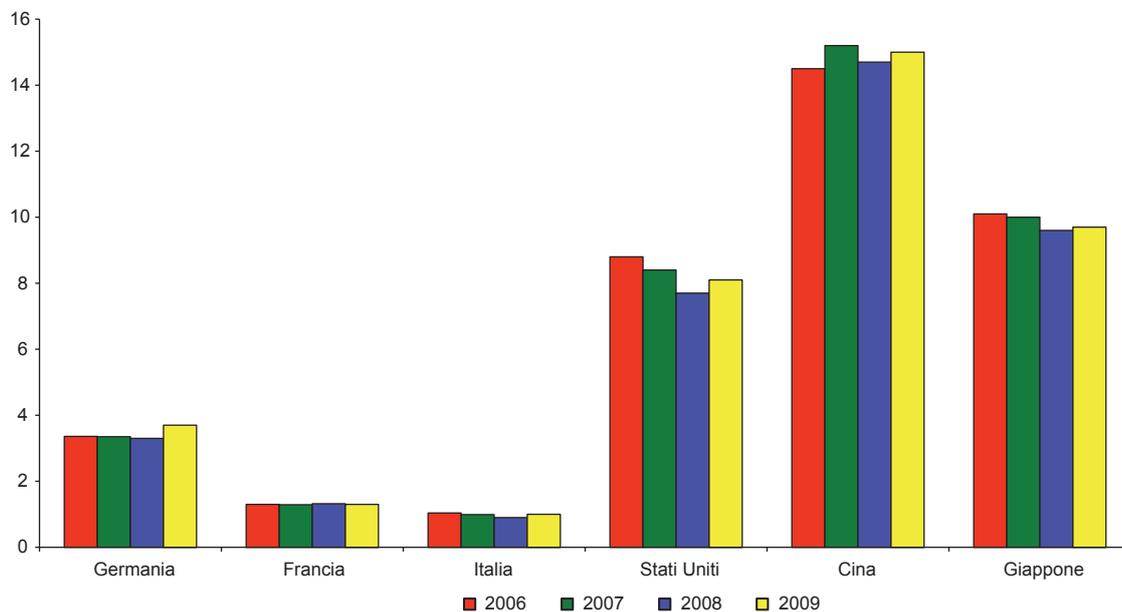
Il saldo commerciale con l'Oceania è rimasto positivo: le importazioni sono diminuite del 36 per cento e le esportazioni del 21,4 per cento. Particolarmente ampio è stato il calo delle importazioni italiane dall'Australia, che ha superato i 40 punti percentuali.

La quota dell'Italia e di alcuni dei principali concorrenti si è lievemente ridotta nel corso del 2009 mentre è aumentata quella di Germania, Stati Uniti e Cina. Soltanto la Cina però, ha rafforzato in modo significativo la propria quota in Oceania strappando posizioni al Giappone.

I dati relativi al periodo gennaio-aprile 2010 mostrano, rispetto agli stessi mesi dell'anno precedente, una ripresa delle esportazioni pari all'11,2 per cento, mentre le importazioni continuano a rimanere in territorio negativo (-6,2 per cento).

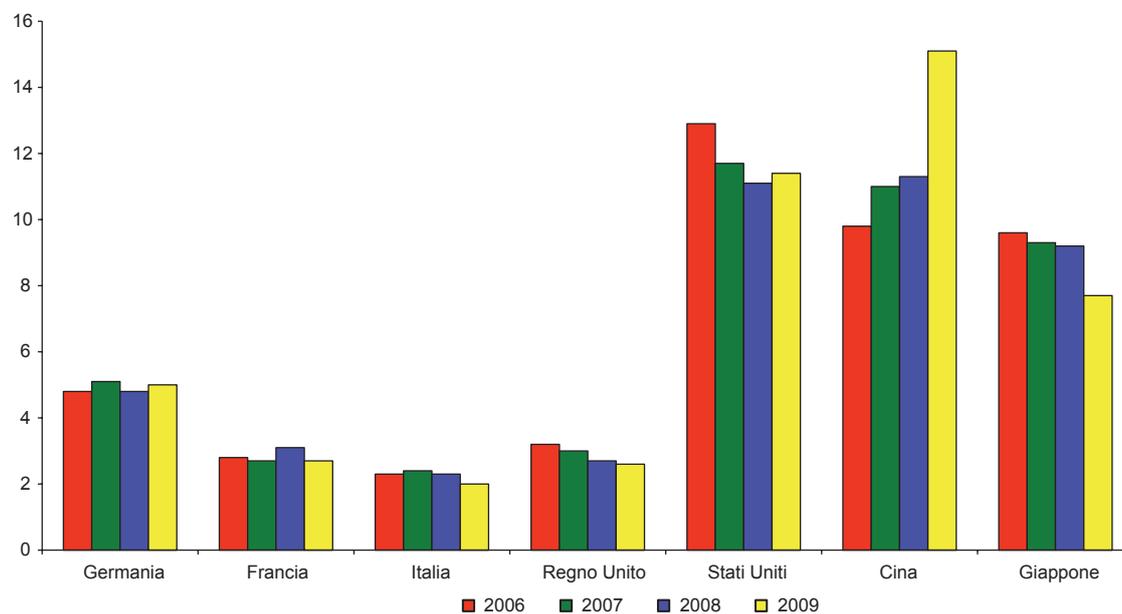
L'attivo relativo allo scambio di servizi con l'Oceania ha subito una flessione solo lieve nel 2009. La contrazione di esportazioni e importazioni, infatti, è stata simile (rispettivamente, -12,4 e -15,1 per cento).

Grafico 5.5
Asia orientale.
 Quote di mercato
 dei principali
 concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.6
Oceania.
 Quote di mercato
 dei principali
 concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

5.6 Asia centrale e meridionale

Situazione congiunturale e prospettive in quest'area appaiono molto differenziate. Nei paesi dell'Asia centrale, caratterizzati da sistemi finanziari deboli e da una forte dipendenza dai finanziamenti internazionali, le possibilità di recupero appaiono principalmente legate al traino russo e quindi all'intensità della ripresa in quell'economia. I paesi dell'Asia meridionale e, in particolare, l'India stanno, invece, evidenziando un veloce processo di crescita, grazie al rapido recupero della domanda interna.

Il passivo commerciale dell'Italia nei confronti di questa regione si è fortemente ridotto, a causa della diminuzione del deficit con l'India e soprattutto di quello con il Kazakistan. Questo risultato è stato determinato dal crollo degli acquisti italiani nell'ultimo anno che, nel caso del Kazakistan, è stato accompagnato da un cospicuo aumento dell'export.

Le importazioni italiane dall'area sono diminuite del 27,8 per cento. Particolarmente ampio è stato il calo degli acquisti dal Kazakistan (-50 per cento) mentre più contenuta è stata la riduzione delle importazioni dall'India (-15,3 per cento).

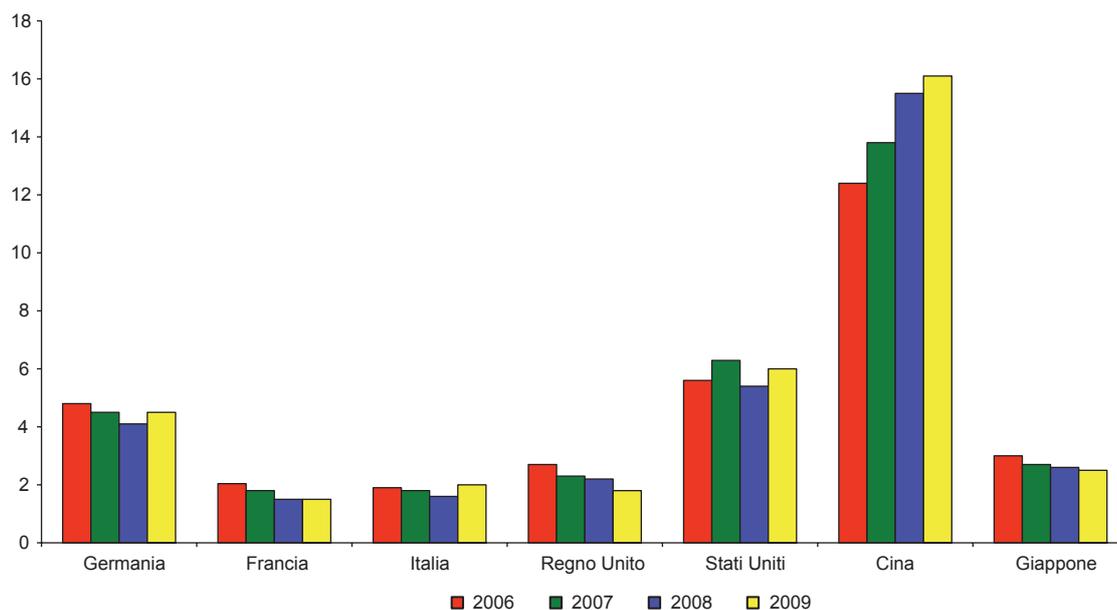
Le esportazioni italiane verso l'Asia centrale e meridionale, al contrario, hanno fatto registrare una variazione complessivamente positiva (+6,5 per cento). Si tratta dell'unico caso di crescita per il nostro export tra le aree geografiche. In realtà, quella considerata, è una regione nella quale le vendite italiane sono indirizzate verso due unici grandi destinatari: l'India, in primo luogo, e il Kazakistan che, rispetto al 2008, ha visto crescere gli acquisti dall'Italia di più del 70 per cento. Sono numerosi i settori che hanno permesso di raggiungere un tale livello di crescita dell'export, dai macchinari ai motori, fino ai materiali da costruzione e alle navi e imbarcazioni. Anche gli acquisti dal Pakistan sono cresciuti ma si tratta di valori più esigui rispetto alle altre economie citate.

La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali verso l'Asia centrale e meridionale è aumentata nel 2009, grazie ad un rafforzamento della stessa in alcuni mercati come il Kazakistan e il Pakistan. Tra i principali concorrenti, la quota di Stati Uniti, Germania e Cina è cresciuta mentre quella inglese ha riportato una contrazione.

I dati relativi ai primi quattro mesi del 2010 mostrano una ripresa dell'interscambio commerciale dell'Italia con l'area; per quanto riguarda l'India, in particolare, la ripresa delle esportazioni è stata maggiore rispetto a quella delle importazioni (rispettivamente, 19,8 e 14,8 per cento).

Per quanto riguarda gli scambi di servizi, nel 2009 il deficit con l'India, già esiguo, si è ridotto ulteriormente mentre quello con il Kazakistan, in seguito all'aumento delle importazioni (+3,1 per cento), si è ampliato.

Grafico 5.7
Asia centrale e meridionale.
Quote di mercato dei principali concorrenti



5.7 Medio Oriente

Il rialzo dei prezzi delle *commodities* e la domanda estera stanno spingendo la produzione e le esportazioni di questi paesi favorendone il recupero. Restano, tuttavia, i rischi di una ripresa fortemente legata alla domanda di materie prime da parte delle economie avanzate, per le quali il recupero appare più faticoso e quelli connessi alle conseguenze che la crisi di Dubai potrebbe avere sulle altre economie dell'area nel lungo periodo.

Il saldo commerciale con l'Italia da passivo si è trasformato in un ampio attivo nel 2009. Il Medio Oriente rappresenta un'area nella quale si concentrano alcuni dei maggiori fornitori di materie prime dell'Italia; i saldi normalizzati relativi a Azerbaigian e Iraq, che nel 2008 superavano il -80 per cento, ad esempio, dimostrano che l'Italia è unicamente importatore rispetto ad alcuni di questi paesi. Proprio il deficit con l'Iraq, però, si è profondamente ridotto nel 2009 e ciò ha condizionato fortemente le dinamiche del saldo complessivo. Anche i passivi con Iran e Arabia Saudita hanno inciso su questo risultato, essendosi trasformati in surplus.

Le importazioni sono diminuite del 37,2 per cento: su questo risultato ha pesato notevolmente l'ampia riduzione dei valori medi unitari provocata dal progressivo calo del prezzo del petrolio nel corso dell'anno. Anche se il calo è stato generalizzato, riduzioni particolarmente ampie hanno riguardato gli acquisti da Arabia Saudita, Iran e Iraq, che scendono sempre più in basso nella graduatoria dei principali fornitori dell'Italia.

Le esportazioni hanno tenuto relativamente meglio (-18,6 per cento): il calo è imputabile all'ampia riduzione dei volumi scambiati, non compensata dal lieve aumento registrato nei valori. Gli Emirati Arabi Uniti, che rappresentano il maggiore cliente dell'Italia nell'area, hanno ridotto gli acquisti dal nostro paese del 28,6 per cento mentre le esportazioni verso Israele e Iran hanno sperimentato riduzioni meno sostenute (rispettivamente, -12,6 e -5,1 per cento).

In linea con la contrazione delle esportazioni, anche la quota dell'Italia in Medio Oriente è lievemente diminuita, a causa di una perdita di peso sulle esportazioni mondiali verso la maggior parte delle economie dell'area con alcune eccezioni di rilievo, come Iraq e Israele. Tra i principali concorrenti, solo la Francia e la Cina hanno rafforzato la propria quota nell'area in modo significativo.

La ripresa dell'interscambio commerciale con il Medio Oriente nei primi quattro mesi del 2010 è stata trainata principalmente dalle importazioni che sono aumentate del 71,4 per cento. Anche le esportazioni sono tornate a crescere ma a ritmi più moderati (+1,8 per cento).

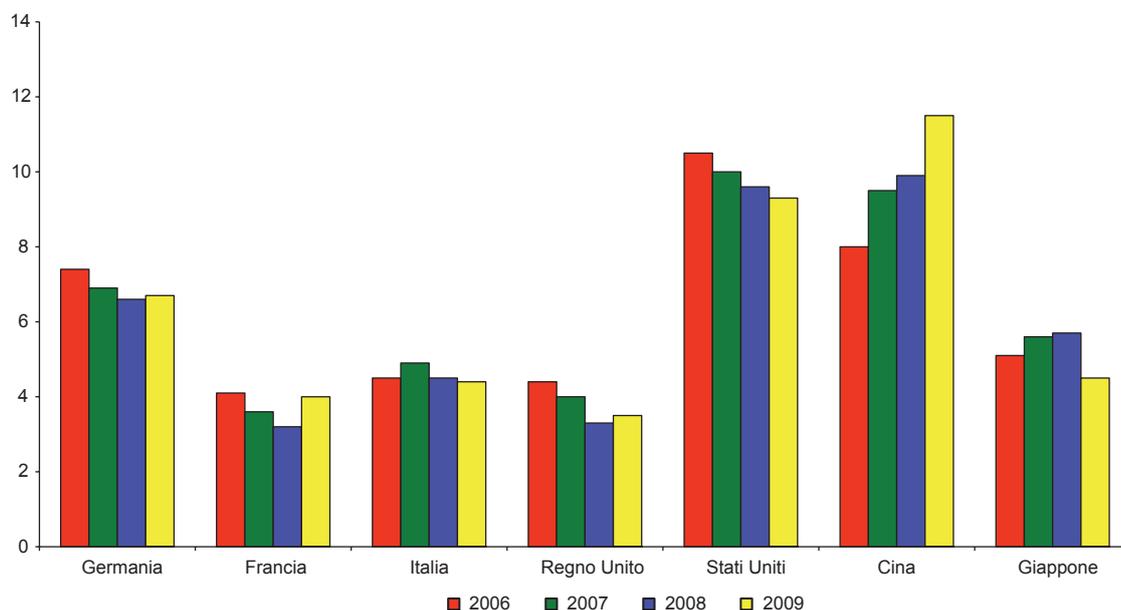
Per quanto riguarda gli scambi di servizi, il maggiore surplus che l'Italia vantava con i paesi dell'area nel 2008, quello con l'Arabia Saudita, si è fortemente ridotto. Il deficit con gli Emirati Arabi Uniti, invece, in seguito alla significativa crescita delle importazioni nell'ultimo anno (+29 per cento), si è ampliato ulteriormente.

5.8 Africa settentrionale

La persistente debolezza dei vicini partner europei condiziona la ripresa dei paesi nordafricani, incidendo soprattutto sulle entrate legate al turismo, sulla dinamica dell'export e sui flussi di rimesse dei lavoratori emigrati in Europa. La ripresa, tuttavia, si sta dimostrando relativamente veloce anche grazie al rialzo del prezzo delle *commodities*.

Il deficit italiano nei confronti di quest'area si è dimezzato: il calo delle importazioni, infatti, è stato tre volte superiore a quello delle esportazioni (rispettivamente, -35,6 e -12,5 per cento) con forti riflessi sulla bilancia commerciale. Il deficit con la Libia, il più importante per dimensione, si è dimezzato ed è stato notevole anche il calo di quello con l'Algeria. Sulle dinamiche del saldo ha inciso, inoltre, l'ampliamento del surplus con l'Egitto.

Grafico 5.8
Medio Oriente.
 Quote di mercato
 dei principali
 concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Il calo delle importazioni è stato determinato dalla forte contrazione dei valori medi unitari più che dalla discesa dei volumi: su questo andamento ha inciso il prezzo delle materie prime combustibili. Le importazioni dalla Libia sono diminuite del 41,7 per cento; il paese, pur avendo perso posizioni nella graduatoria dei principali fornitori dell'Italia, si conferma il maggiore partner commerciale del nostro paese nell'area. Anche le importazioni da Algeria ed Egitto hanno fatto registrare un calo pari a circa il 30 per cento.

Per quanto riguarda le esportazioni, diminuite sia in volume che in valore, le flessioni maggiori sono state registrate per gli acquisti italiani dal Marocco (-18,5 per cento). È rimasta nella media, invece, la riduzione delle vendite italiane verso gli altri partner dell'area.

Se nel 2008 l'Africa settentrionale aveva rappresentato un'importante eccezione al generale calo della quota italiana, nel 2009 il nostro paese ha perso posizioni anche in questo mercato. Su questo risultato ha inciso l'ampia flessione della quota sulle esportazioni mondiali verso la Libia innanzitutto, ma anche verso l'Algeria. Tra i principali concorrenti dell'Italia non si registrano variazioni di rilievo ad eccezione della Germania e soprattutto della Cina che rafforza sempre di più la propria presenza sul mercato nordafricano.

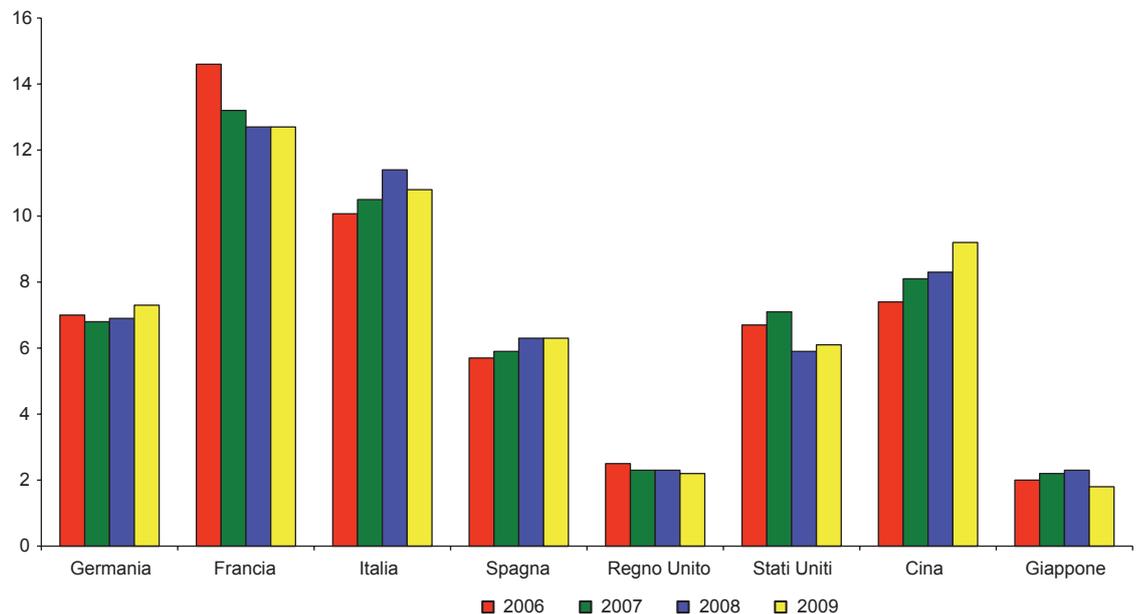
Per il periodo gennaio-aprile 2010, rispetto agli stessi mesi del 2009, i dati mostrano una ripresa sia per le esportazioni (+8,3 per cento) che per le importazioni (+5,2 per cento).

Per quanto riguarda i servizi, ad eccezione della Libia, il calo delle importazioni ha inciso sui saldi determinando una riduzione dei principali deficit con i paesi dell'area. Si sono contratti, in particolare, il passivo con l'Egitto, con la Tunisia e con il Marocco. Il deficit con la Libia si è lievemente ampliato mentre l'attivo con l'Algeria si è ridotto a causa dell'aumento delle importazioni (+18,8 per cento).

5.9 Altri paesi africani

Accanto a paesi a basso reddito, poco integrati nell'economia globale e dunque poco esposti agli effetti della crisi globale, gli Altri paesi africani comprendono realtà, come le nazioni a medio reddito e i paesi esportatori di petrolio, maggiormente colpite dal crollo delle esportazioni e dei prezzi sul mercato delle *commodities*. La ripresa, tuttavia, potrebbe risultare relativamente più veloce che altrove grazie al recupero delle quotazioni di diversi

Grafico 5.9
Africa
settentrionale.
 Quote di mercato
 dei principali
 concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

prodotti primari; ulteriori fattori di sostegno al recupero ciclico sono costituiti dalla buona tenuta del sistema bancario e dal fatto che i flussi di aiuti ufficiali allo sviluppo sono stati poco condizionati dalla crisi.

Il saldo commerciale dell'Italia con quest'area si è trasformato in un attivo: il crollo dell'import (-39,1 per cento), infatti, è stato ben più ampio di quello dell'export (-5,1 per cento). Il passivo con il Sudafrica, il maggiore partner italiano nell'area, si è ridotto e il deficit con la Nigeria si è trasformato in avanzo, grazie alla crescita dell'export italiano nel paese.

Le importazioni sono diminuite per la forte contrazione sia dei valori che dei volumi scambiati. Il calo ha riguardato tutti i paesi dell'area, anche i partner minori come Camerun e Guinea equatoriale, da cui acquistiamo principalmente petrolio. Particolarmente ampio è stata la riduzione dell'import italiano dal Sudafrica che ha sfiorato i 40 punti percentuali.

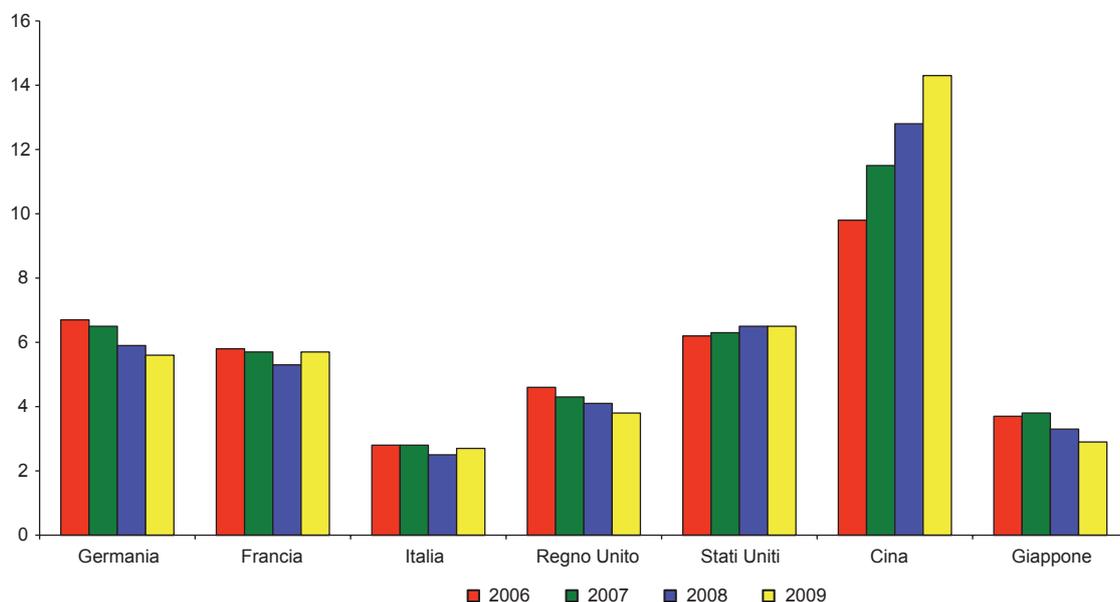
Le esportazioni hanno tenuto meglio soprattutto grazie alla brillante performance della Nigeria, dove sono cresciute di circa il 10 per cento rispetto al 2008. Si tratta di valori ancora molto bassi ma il dato è interessante visto che la Nigeria ha rappresentato un'importante eccezione tra i paesi esportatori di petrolio dell'area in quanto ha saputo fronteggiare la crisi sostenendo la crescita dell'economia *non-oil*.

Tra i paesi europei, soltanto Italia e Francia hanno lievemente rafforzato la propria quota sulle esportazioni mondiali verso gli Altri paesi africani, mentre tra i partner extra-Ue va segnalata la significativa ascesa della quota cinese e l'indebolimento di quella giapponese. Per la quota italiana, oltre alla Nigeria dove è aumentata in linea con quanto avvenuto per le esportazioni, si registra una significativa crescita anche in Angola e in Congo.

Le esportazioni dell'Italia verso gli Altri paesi africani hanno subito un'ulteriore contrazione nei primi quattro mesi del 2010 (rispetto allo stesso periodo del 2009), riportando una variazione negativa del 10,5 per cento, la peggiore tra le aree considerate. Le importazioni, al contrario, sono aumentate del 31,5 per cento.

In relazione agli scambi di servizi, le esportazioni italiane verso il Sudafrica sono diminuite notevolmente nell'ultimo anno (-27,4 per cento), mentre le importazioni hanno subito un incremento del 4,3 per cento. Ciò ha influito sul saldo che da positivo si è trasformato in un deficit.

Grafico 5.10
Altri paesi
africani.
 Quote di mercato
 dei principali
 concorrenti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

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

Gli investimenti italiani all'estero (tavola 5.4), anche nel 2008⁴, hanno avuto come destinazione principale l'Unione europea, sebbene il peso delle imprese comunitarie partecipate da quelle italiane sul fatturato totale realizzato all'estero si sia lievemente ridotto (da 64 nel 2007 a 62,9 per cento nel 2008). Il calo ha interessato principalmente alcuni paesi dell'Ue-15, tra cui la Spagna in particolare, ma anche la Francia e la Gran Bretagna. Solo il Belgio ha fatto registrare un significativo aumento di peso (da 1,7 nel 2007 a 3,7 per cento nel 2008), mentre quello dei paesi di più recente ingresso nell'Unione è rimasto invariato. L'America centro-meridionale rappresenta l'area più importante al di fuori dell'Unione europea per peso sul fatturato totale delle imprese estere partecipate da quelle italiane; il peso si è ridotto solo lievemente nel 2008 ed è pari al 9,9 per cento. Segue, per consistenza del peso sul fatturato totale, l'America settentrionale: a fronte di una riduzione del peso complessivo dell'area, è lievemente aumentato quello degli Stati Uniti dove la debolezza del dollaro nella prima metà del 2008 ha favorito gli investimenti dal nostro paese. Anche i Paesi europei non Ue e l'Africa settentrionale attraggono numerosi investimenti italiani che risentono soprattutto di fattori di vicinanza geografica. Nel caso dei Paesi europei non Ue, il peso della Russia è aumentato nel 2008 passando da 0,8 a 1,1 così come quello della Svizzera, che si conferma il paese di maggiore destinazione degli investimenti delle imprese italiane nell'area. Per quanto riguarda l'Africa settentrionale, la crescita è stata consistente, con un aumento del peso da 3,1 a 4 punti percentuali. Anche gli investimenti in Asia orientale sono lievemente aumentati con un peso sul fatturato totale pari al 4,5 per cento che resta però lontano dai livelli raggiunti nel 2006 (quando si attestò all'8,7 per cento). Gli Altri paesi africani e l'Asia centrale e meridionale hanno lo stesso peso sul fatturato totale delle imprese italiane che investono all'estero (1,8 per cento), mentre il peso di Medio Oriente e Oceania non supera l'1 per cento.

Anche per quanto riguarda gli investimenti in entrata nel nostro paese (tavola 5.5), l'Unione Europea si conferma il principale investitore. Il peso dei paesi dell'Ue sul totale del fatturato

⁴ I dati relativi alle partecipazioni sono indietro di un anno rispetto a quelli di commercio. Per questo motivo vengono trattati in un paragrafo a parte.

delle imprese italiane a partecipazione estera, infatti, è pari al 56,9 per cento, in lieve calo rispetto al 2007. L'Ue-15 rappresenta il più importante soggetto investitore: le imprese francesi e tedesche, in particolare, hanno visto crescere il proprio peso sul fatturato totale (rispettivamente, da 16,3 nel 2007 a 17,1 nel 2008 e da 13,8 a 14,7 per cento), ma anche quelle inglesi e spagnole rivestono un peso rilevante per le partecipate in Italia. Il loro peso nel 2008, pari a 7,9 per il Regno Unito e 5,7 per cento per la Spagna tuttavia, è diminuito rispetto al 2007 ma bisogna considerare che nell'anno considerato questi paesi si trovavano ad affrontare le prime dure conseguenze della crisi globale. L'America settentrionale segue i paesi comunitari per entità del peso sul fatturato totale: nonostante il 2008 sia stato un anno di crisi, il peso del continente si è ridotto solo marginalmente rispetto all'anno precedente (da 24,7 a 24,3 per cento) e gli Stati Uniti hanno confermato il loro ruolo di primo piano. Tra i Paesi europei non Ue è la Svizzera a vantare il peso maggiore sul totale del fatturato delle partecipate estere in Italia, anche se la Russia ha visto costantemente aumentare il proprio peso negli ultimi quattro anni. Il peso dell'Asia orientale si è lievemente ridotto nel 2008 (5,2 per cento), soprattutto a causa della notevole perdita di quota del Giappone (da 4,1 nel 2007 a 3,4 per cento nel 2008). Gli altri paesi dell'area, invece, come la Cina e la Corea del sud, hanno un peso poco rilevante sul totale del fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera non superando neanche l'1 per cento. Il peso del Medio Oriente sul fatturato delle partecipazioni estere in Italia rimane stabile da 4 anni a quota 1,9 mentre si conferma la tendenza calante, seppur debole, del peso del Kuwait (passato nello stesso periodo, da 1,7 a 1,5). L'Africa settentrionale sta riguadagnando posizioni tanto da aver superato i livelli del 2005 (i più alti degli ultimi 5 anni) soprattutto grazie agli investimenti provenienti dalla Libia: il peso del paese, infatti, è passato da 1,1 nel 2007 a 1,6 nel 2008. Rimane esiguo, invece, il peso di altre aree come gli Altri paesi africani (il peso del Sudafrica è stabile a quota 0,4 dal 2004), l'America centro-meridionale, l'Asia centrale e meridionale e l'Oceania.

5.11 Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree

Sul dimezzamento, rispetto al 2008, del deficit commerciale dell'Italia col resto del mondo ha inciso la contrazione dei due grandi passivi, quello nei confronti dell'Asia orientale e quello con l'Africa settentrionale (tavola 5.6). Tra i paesi nordafricani, gli scambi con la Libia hanno avuto un ruolo centrale in questo cambiamento: il saldo negativo dell'Italia con questo paese è slittato dalla posizione di secondo maggiore deficit commerciale al quarto posto. L'attivo vantato nei confronti dell'Unione europea, invece, è diventato un deficit. La lieve riduzione sperimentata negli ampi passivi dell'Italia con Germania e Paesi Bassi, infatti, è stata più che compensata dalla forte riduzione dell'attivo con la Spagna e dall'ampliamento del deficit con l'Irlanda, entrata nella graduatoria dei principali passivi dell'Italia. Il calo delle domanda statunitense, inoltre, ha determinato una forte riduzione del surplus con l'America settentrionale e gli Stati Uniti hanno perso la posizione di maggiore avanzo commerciale dell'Italia, detenuta ora dalla Francia.

La forte contrazione delle importazioni è stata determinata dalla generalizzata riduzione degli acquisti italiani dai suoi partner tradizionali (tavola 5.7): la graduatoria non ha subito particolari variazioni se non per la perdita di posizioni della Libia, che è tornata più in basso della posizione che occupava prima della crisi (nel 2007 era ottava, ora è nona), l'uscita dell'Arabia Saudita, slittata al trentaduesimo posto, e l'ingresso dell'Irlanda. Rimane notevole l'incidenza esercitata dagli acquisti di materie prime sulle nostre importazioni, anche se la crisi ha inevitabilmente colpito anche questi flussi.

Le esportazioni sono diminuite del 21,2 per cento (tavola 5.8): Germania e Francia rimangono i maggiori clienti dell'Italia mentre la Spagna ha perso una posizione a favore degli Stati Uniti, ora terzi. È interessante notare che la Cina ha guadagnato alcune posizioni, diventando undicesima (nel 2008 era quattordicesima) mentre la Russia, che tra i maggiori clienti dell'Italia ha fatto registrare la contrazione maggiore (-38,5 per cento) è scesa dalla settima alla dodicesima posizione. Il Portogallo invece, uno dei pochi paesi in cui l'export

Tavola 5.4 - Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana per aree e principali paesi
Pesi percentuali

	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	66,1	64,7	62,1	64,0	62,9
Ue-15	59,9	58,6	56,2	57,6	56,3
<i>Francia</i>	15,1	14,2	12,8	12,4	11,7
<i>Germania</i>	12,3	12,1	11,9	11,3	11,1
<i>Gran Bretagna</i>	10,1	9,3	8,6	7,9	7,2
<i>Spagna</i>	7,1	7,4	7,5	12,0	9,8
<i>Paesi Bassi</i>	4,9	5,4	5,3	4,5	4,6
<i>Polonia</i>	2,5	2,3	2,3	2,6	2,5
<i>Romania</i>	0,8	0,9	1,0	1,0	1,0
<i>Repubblica Ceca</i>	0,9	0,9	0,9	1,1	1,2
<i>Ungheria</i>	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7
Paesi europei non Ue	6,8	6,8	6,7	6,5	6,7
<i>Svizzera</i>	3,2	3,2	3,0	2,9	3,0
<i>Russia</i>	0,7	0,7	0,8	0,8	1,1
<i>Turchia</i>	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1
Africa settentrionale	1,8	2,8	3,1	3,1	4,0
<i>Egitto</i>	0,6	0,8	0,9	0,8	0,9
<i>Tunisia</i>	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Altri paesi africani	1,8	1,9	2,0	1,9	1,8
<i>Nigeria</i>	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5
<i>Angola</i>	0,3	0,6	0,7	0,7	0,6
America settentrionale	8,7	8,3	7,5	7,4	7,5
<i>Stati Uniti</i>	7,4	7,1	6,8	6,7	7,0
America centrale e meridionale	7,5	7,4	7,4	10,2	9,9
<i>Brasile</i>	3,7	4,0	4,2	5,4	5,3
<i>Argentina</i>	1,4	1,4	1,4	1,6	1,6
Medio Oriente	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4
<i>Qatar</i>	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
<i>Iran</i>	0,0	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 e meridionale	1,1	1,7	1,6	1,6	1,8
<i>Kazakistan</i>	0,6	1,2	1,1	1,1	1,3
<i>India</i>	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3
Asia orientale	5,0	5,1	8,7	4,4	4,5
<i>Giappone</i>	1,6	1,5	1,4	1,3	1,3
<i>Cina</i>	1,1	1,2	5,2	1,2	1,2
Oceania	1,1	1,1	0,7	0,7	0,7
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore in milioni di euro	318.292	350.045	400.141	441.864	460.513
Variazioni percentuali	7,1	10,0	14,3	10,4	4,2

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

italiano è aumentato nel 2009, è entrato quest'anno nella graduatoria dei primi venti mercati di destinazione.

Per quanto riguarda la composizione geografica delle esportazioni italiane (tavola 5.9), nonostante la progressiva perdita di peso, l'Unione europea si conferma la destinazione principale delle vendite italiane all'estero, seguita dai Paesi europei non Ue. È proseguito l'indebolimento del peso del mercato nordamericano mentre, per la prima volta dai primi anni 2000, si registra un significativo aumento del peso delle esportazioni italiane verso l'Asia orientale. Anche il peso dell'Asia centrale e meridionale si è rafforzato grazie alla buona tenuta delle vendite italiane nel 2009. Il peso delle altre aree, invece, è rimasto relativamente invariato.

Tavola 5.5 - Fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per aree e principali paesi
Pesi percentuali

	2004	2005	2006	2007	2008
Unione europea	51,6	54,3	54,9	57,2	56,9
Ue-15	51,5	54,2	54,7	56,7	56,4
<i>Francia</i>	14,2	16,0	16,9	16,3	17,1
<i>Germania</i>	14,6	14,6	14,5	13,8	14,7
<i>Gran Bretagna</i>	8,1	8,2	8,5	8,2	7,9
<i>Paesi Bassi</i>	4,7	4,7	4,2	3,8	3,8
<i>Spagna</i>	2,0	2,6	3,1	7,1	5,7
Paesi europei non Ue	6,3	6,9	7,4	7,1	7,2
<i>Svizzera</i>	5,7	5,8	6,0	5,6	5,5
<i>Russia</i>	0,2	0,6	0,7	0,8	1,0
Africa settentrionale	1,5	2,5	2,3	2,1	2,7
<i>Libia</i>	1,5	1,3	1,2	1,1	1,6
Altri paesi africani	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4
America settentrionale	31,9	27,2	26,3	24,7	24,3
<i>Stati Uniti</i>	31,2	26,6	25,8	24,5	24,0
America centro-meridionale	0,5	0,6	0,5	0,6	0,8
<i>Argentina</i>	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4
Medio Oriente	1,6	1,9	1,9	1,9	1,9
<i>Kuwait</i>	1,3	1,7	1,6	1,5	1,5
Asia centrale e meridionale	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4
<i>India</i>	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4
Asia orientale	5,8	5,9	5,9	5,7	5,2
<i>Giappone</i>	4,3	4,2	4,3	4,1	3,4
<i>Corea del Sud</i>	0,5	0,7	0,7	0,6	0,6
<i>Taiwan</i>	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5
<i>Cina</i>	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3
Oceania	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore in milioni di euro	382.497	398.722	430.070	480.059	496.913
Variazioni percentuali	4,2	4,2	7,9	11,6	3,5

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

5.12 Specializzazione geografica delle esportazioni italiane

Nel corso della profonda recessione degli ultimi due anni e della lenta fase di ripresa che è andata emergendo nel 2009 si è verificata una marcata differenziazione nelle dinamiche economiche e degli scambi commerciali per aree e per paesi. La caduta recessiva è stata meno profonda e di più breve durata in Asia e in alcuni paesi dell'America Latina rispetto a quanto sperimentato nelle economie industriali. Allo stesso modo, il recupero del ciclo economico ha trovato un traino quasi esclusivo nella regione dell'Estremo Oriente. Data l'accentuata divaricazione degli andamenti produttivi, la geografia degli scambi diviene determinante nell'influire sulla maggiore o minore capacità di un paese di trarre beneficio dagli impulsi della domanda mondiale. Per verificare la collocazione dell'Italia sotto questo profilo ci si avvale di un indice di orientamento geografico delle esportazioni. Tale indicatore permette di studiare la specializzazione di un paese verso una certa area rispetto ad un altro paese o gruppo di paesi. Nello specifico, l'indice mette a confronto la composizione percentuale delle esportazioni di Italia, Germania, Stati Uniti e Giappone verso le diverse aree geografiche rispetto all'aggregato delle economie avanzate⁵: valori

⁵ Questo aggregato 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.

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
		2008	2008	2009	2008-09	2008-09	2009
1	Francia	2	8.586	7.674	-913	-10,6	12,8
2	Stati Uniti	1	11.344	7.635	-3.710	-32,7	28,7
3	Regno Unito	4	7.430	5.336	-2.094	-28,2	21,7
4	Grecia	5	5.990	4.553	-1.438	-24,0	61,0
5	Spagna	3	7.490	3.833	-3.657	-48,8	13,0
6	Emirati Arabi Uniti	6	4.832	3.410	-1.422	-29,4	82,4
7	Svizzera	7	3.169	3.137	-32	-1,0	13,1
8	Portogallo	11	2.189	2.742	553	25,3	55,3
9	Hong Kong	9	2.818	2.392	-427	-15,1	79,4
10	Australia	16	1.680	1.696	15	0,9	55,3
Disavanzi		posizione	saldi		variazione assoluta	variazione relativa	saldo normalizzato
		2008	2008	2009	2008-09	2008-09	2009
1	Cina	1	-17.174	-12.631	4.543	-26,5	-48,8
2	Germania	3	-14.075	-12.521	1.554	-11,0	-14,5
3	Paesi Bassi	4	-11.840	-9.586	2.254	-19,0	-40,3
4	Libia	2	-14.765	-7.708	7.057	-47,8	-61,2
5	Russia	5	-5.620	-5.701	-80	1,4	-30,7
6	Belgio	7	-4.271	-3.942	329	-7,7	-19,5
7	Algeria	6	-5.584	-3.453	2.131	-38,2	-40,0
8	Azerbaigian	8	-3.950	-3.042	908	-23,0	-88,1
9	Irlanda	12	-1.624	-2.279	-655	40,3	-55,6
10	Iraq	9	-3.726	-1.956	1.771	-47,5	-62,8
Mondo			-13.035	-5.055	7.979	-61,2	-0,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 5.7 - I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane

		posizione	valori	variazioni %	pesi percentuali		percentuale
		2008	(milioni di euro)	2008-09	2008	2009	cumulata
			2009				2009
1	Germania	1	49.348	-19,3	16,0	16,7	16,7
2	Francia	2	26.145	-20,5	8,6	8,8	25,5
3	Cina	3	19.265	-18,4	6,2	6,5	32,0
4	Paesi Bassi	4	16.674	-18,7	5,4	5,6	37,7
5	Spagna	6	12.775	-23,2	4,4	4,3	42,0
6	Russia	7	12.142	-24,5	4,2	4,1	46,1
7	Belgio	8	12.075	-15,0	3,7	4,1	50,2
8	Svizzera	11	10.433	-7,3	2,9	3,5	53,7
9	Libia	5	10.148	-41,7	4,6	3,4	57,1
10	Regno Unito	9	9.631	-19,0	3,1	3,3	60,4
11	Stati Uniti	10	9.476	-18,9	3,1	3,2	63,6
12	Austria	12	6.894	-23,4	2,4	2,3	65,9
13	Polonia	14	6.727	0,3	1,8	2,3	68,2
14	Algeria	13	6.041	-29,7	2,3	2,0	70,2
15	Turchia	15	4.423	-20,8	1,5	1,5	71,7
16	Giappone	16	3.886	-22,6	1,3	1,3	73,0
17	Romania	17	3.696	-15,6	1,1	1,2	74,3
18	Ceca, Repubblica	20	3.352	-20,0	1,1	1,1	75,4
19	Azerbaigian	19	3.248	-23,2	1,1	1,1	76,5
20	Irlanda	28	3.190	4,9	0,8	1,1	77,6
Altri paesi			66.289	-29,4	24,6	22,4	
Mondo			295.855	-22,6	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
				2008	2009	
1	Germania	36.827	-21,8	12,8	12,7	12,7
2	Francia	33.818	-18,4	11,2	11,6	24,3
3	Stati Uniti	17.110	-25,7	6,2	5,9	30,2
4	Spagna 3	16.608	-31,2	6,5	5,7	35,9
5	Regno Unito	14.968	-22,6	5,2	5,1	41,0
6	Svizzera	13.570	-5,9	3,9	4,7	45,7
7	Belgio 8	8.133	-18,1	2,7	2,8	48,5
8	Polonia	7.908	-19,1	2,6	2,7	51,2
9	Paesi Bassi	7.087	-18,3	2,4	2,4	53,7
10	Austria	6.866	-22,0	2,4	2,4	56,0
11	Cina	6.635	3,1	1,7	2,3	58,3
12	Russia	6.441	-38,5	2,8	2,2	60,5
13	Grecia 12	6.009	-23,4	2,1	2,1	62,6
14	Turchia	5.654	-24,6	2,0	1,9	64,5
15	Romania	4.033	-35,2	1,7	1,4	65,9
16	Portogallo	3.849	7,1	1,0	1,3	67,2
17	Emirati Arabi Uniti	3.774	-28,6	1,4	1,3	68,5
18	Giappone	3.717	-12,6	1,2	1,3	69,8
19	Ceca, Repubblica	2.979	-26,7	1,1	1,0	70,8
20	Slovenia	2.775	-30,3	1,1	1,0	71,8
	Altri paesi	82.039	-20,1	27,8	28,2	
	Mondo 290.800		-21,2	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 5.9 - Composizione geografica per aree delle esportazioni dell'Italia

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Unione europea	60,7	60,3	62,3	61,8	61,2	61,1	60,8	58,4	57,0
Paesi europei non Ue	8,6	8,9	9,5	10,4	10,5	11,0	11,0	12,1	11,7
Africa settentrionale	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,7	3,6	4,0
Altri paesi africani	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,6
America settentrionale	10,7	10,7	9,2	8,7	8,8	8,2	7,4	7,0	6,6
America centro-meridionale	3,7	3,2	2,7	2,6	2,6	2,9	3,2	3,2	3,0
Medio Oriente	3,6	3,8	3,6	3,7	3,9	4,1	4,6	5,1	5,2
Asia centrale e meridionale	0,7	0,7	0,7	0,8	1,0	1,1	1,2	1,3	1,8
Asia orientale	6,7	6,8	6,4	6,3	6,1	6,0	5,8	5,8	6,8
Oceania	0,9	1,0	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0
Altri paesi	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9	1,0	1,3	1,3
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

dell'indice superiori a 100 mostrano un maggiore orientamento (o specializzazione) di un paese verso una determinata area rispetto a quanto lo siano le economie avanzate nel complesso. L'indice è stato calcolato per due aggregati settoriali che hanno un peso rilevante nel modello di specializzazione italiano: i beni strumentali (tavola 5.11) e i beni di consumo⁶ (tavola 5.12). L'analisi viene effettuata sull'arco dell'ultimo decennio.

Rispetto alle economie avanzate, l'Italia appare fortemente specializzata verso Unione Europea, Paesi europei non Ue, Medio Oriente e Africa settentrionale sia per quanto riguarda i beni di consumo che quelli strumentali, anche se il livello di specializzazione del

⁶ L'aggregato "beni strumentali" comprende: macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili e altre macchine per impieghi speciali. 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).

Tavola 5.10 - Gli scambi di servizi dell'Italia per macroaree e principali paesi
Milioni di euro

	Esportazioni			Importazioni			Saldi	
	2009	peso %	var. % dei valori 2008-09	2009	peso %	var. % dei valori 2008-09	2008	2009
Unione europea	46.180	65,8	-10,7	53.253	65,6	-6,2	-5.075	-7.073
Austria	1.959	2,8	-4,8	2.946	3,6	0,6	-870	-987
Belgio	2.518	3,6	3,2	1.812	2,2	5,3	718	706
Francia	6.813	9,7	-10,0	8.478	10,4	-1,4	-1.031	-1.665
Germania	11.129	15,9	-5,5	8.937	11,0	-4,8	2.389	2.192
Paesi Bassi	2.870	4,1	-22,5	3.567	4,4	4,9	304	-697
Spagna	2.513	3,6	-27,9	3.528	4,3	-9,4	-407	-1.015
Polonia	1.041	0,1	9,7	758	0,1	-11,1	96	283
Regno Unito	7.809	1,5	-17,8	11.059	0,9	-8,4	-2.580	-3.250
Paesi europei non Ue	7.092	10,1	-3,4	8.580	10,6	-10,0	-2.188	-1.488
Russia	906	1,3	-4,6	479	0,6	-23,7	322	427
Svizzera	4.275	6,1	-2,8	4.825	5,9	3,3	-272	-550
Africa 1.206		1,7	-13,2	3.150	3,9	-5,7	-1.953	-1.944
Algeria	151	0,2	-7,4	120	0,1	18,8	62	31
Egitto	234	0,3	2,6	816	1,0	-10,4	-683	-582
Sudafrica	114	0,2	-27,4	144	0,2	4,3	19	-30
America settentrionale	6.337	9,0	-13,8	5.692	7,0	-20,8	160	645
Stati Uniti	5.592	8,0	-13,0	5.351	6,6	-16,3	37	241
America centro-meridionale	1.525	2,2	-11,1	2.092	2,6	-16,8	-797	-567
Argentina	258	0,4	0,8	239	0,3	-26,0	-67	19
Brasile	604	0,9	-12,2	687	0,8	9,6	61	-83
Messico	113	0,2	-39,2	206	0,3	-38,9	-151	-93
Asia 3.614		5,2	-17,0	6.485	8,0	-2,8	-2.315	-2.871
Emirati Arabi Uniti	393	0,6	-3,4	1.099	1,4	29,0	-445	-706
Cina	362	0,5	-20,6	996	1,2	-11,0	-663	-634
Giappone	823	1,2	-3,6	571	0,7	-14,1	189	252
Oceania 920		1,3	-12,4	411	0,5	-15,1	566	509
Australia	820	1,2	-7,1	283	0,3	-8,1	575	537
Altri ⁽¹⁾	3.256	4,6	-28,1	1.537	1,9	-40,1	1.960	1.719
Mondo	70.138	100,0	-11,7	81.206	100,0	-8,8	-9.640	-11.068

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

nostro paese cambia fortemente da un'area all'altra. Particolarmente interessante, appare il caso dell'Unione europea dove l'Italia è sì fortemente specializzata rispetto alle economie avanzate ma meno che nelle altre aree citate. A partire dal 2000, infatti, si evidenzia un trend decrescente che ha visto via via diminuire l'orientamento del nostro paese verso questa area. Una tendenza analoga la si riscontra per la Germania limitatamente al comparto dei beni di consumo, dove si nota una despecializzazione nell'Unione europea a vantaggio di altre aree. Maggiormente costante nel tempo appare, invece, l'orientamento tedesco verso i partner dell'Ue per quanto riguarda i beni strumentali.

Sull'orientamento del nostro paese verso l'Africa settentrionale influiscono la vicinanza geografica e i legami di scambio connessi alle importazioni di combustibili; in particolare, gli acquisti di materie prime sembrano incidere soprattutto sulla fornitura di beni strumentali da parte dell'Italia, come dimostra il livello dell'indice che si è mantenuto sempre al di sopra dei 240 punti (il livello minimo toccato nel 2009).

La specializzazione verso gli Altri paesi europei, al contrario, appare maggiore per quanto riguarda i beni di consumo, a dimostrazione della maggiore incidenza della domanda di beni di lusso proveniente da consumatori con esigenze sempre più sofisticate (ad esempio dalla Russia). L'orientamento verso il Medio Oriente, invece, sembra in grado di conciliare le considerazioni appena fatte per queste due tipologie di beni: l'orientamento italiano verso

questo mercato rispetto alle economie avanzate è legato sia alle importazioni di materie prime, sia alla domanda di beni di consumo proveniente dalle classi di ricchi di alcuni paesi. L'Italia condivide in gran parte questa specializzazione geografica con la Germania, che appare però poco orientata verso l'Africa settentrionale e che sta perdendo la propria specializzazione verso il mercato mediorientale (peraltro limitata ai soli beni strumentali). Per quanto riguarda i soli beni strumentali, inoltre, l'orientamento dell'Italia rispetto alle economie avanzate è rilevante anche in altre aree come gli Altri paesi africani, l'Asia centrale (specializzazione che condivide con la Germania) e l'America centro-meridionale, anche se in quest'ultima area l'indice è sceso sotto il livello di 100 negli ultimi due anni. Profondamente diverso da quello italiano, invece, è l'orientamento di Giappone e Stati Uniti che mostrano una forte specializzazione verso il mercato asiatico, nordamericano e, per quanto riguarda i soli Stati Uniti, anche quello sudamericano e mediorientale. Per il Giappone, questa spiccata specializzazione geografica emerge soprattutto quando si considerano i beni di consumo, mentre per gli Stati Uniti sono limitate le differenze tra le due categorie di beni, ad eccezione degli Altri paesi africani, dove l'orientamento è significativo solo per i beni strumentali e dell'Asia centrale, dove la specializzazione statunitense è legata ai soli beni di consumo.

L'analisi dell'orientamento geografico dell'Italia in due settori di notevole specializzazione come i beni di consumo e quelli strumentali, appare particolarmente importante nella fase attuale in cui emerge sempre di più il ruolo di traino esercitato dall'estremo oriente e in particolare dalla Cina. Oltre ad essersi affermata come primo esportatore mondiale, la Cina, grazie a una politica economica che durante la crisi ha puntato a rilanciare la domanda interna, ha sperimentato un'intensa crescita delle importazioni: essere presenti in questo mercato diventa pertanto cruciale nella fase di ripresa. Oltre a materie prime e beni intermedi, la domanda cinese di importazioni riguarda macchinari e prodotti di consumo di fascia medio-alta, legati all'emergere di una *middle class* che diventerà sempre più corposa nel corso degli anni. L'analisi svolta suggerisce che la Cina ha legami più forti con i paesi fornitori vicini, come il Giappone che presenta un elevato orientamento verso l'Asia orientale per tutte le categorie di beni considerate. Anche la specializzazione statunitense verso questo mercato è notevole, sebbene sia in calo per quanto riguarda i beni strumentali. Gli Stati Uniti sono più orientati rispetto ai partner europei su mercati dinamici come quello cinese (peraltro questa specializzazione prosegue da almeno un decennio) anche se negli ultimi anni questo vantaggio si sta attenuando. Le economie europee, invece, sono meno presenti sui mercati asiatici e ciò appare particolarmente penalizzante in questa fase. L'indice di orientamento geografico mostra, per l'Italia, una lieve crescita della specializzazione verso l'Asia orientale rispetto al 2008 per entrambe le categorie di beni considerate, a dimostrazione dell'impellente necessità di iniziare a cogliere le opportunità offerte da questo mercato. L'indice, tuttavia, si aggira intorno ai 50 punti quindi gli sforzi da compiere per recuperare il ritardo in questo mercato sono ancora notevoli. L'Italia, infatti, è in parte penalizzata dalla somiglianza delle proprie produzioni con quelle asiatiche nei settori tradizionali di beni di consumo. Potrebbe, però, rafforzare la propria presenza su questo mercato sfruttando le nuove esigenze legate all'emergere di una *middle class* che richiederà consumi sempre più ricercati e che alcuni prodotti tipici del *Made in Italy* appaiono in grado di soddisfare. Anche la Germania è poco orientata verso il mercato dell'Asia orientale, ma l'indice di orientamento geografico per il 2009 si aggira intorno agli 80 punti per quanto riguarda i beni strumentali mostrando una forte crescita rispetto ai due anni precedenti. La Germania sta dunque rafforzando la sua presenza sul mercato cinese strappando quote soprattutto al Giappone per quanto riguarda le vendite di macchinari e attrezzature. L'Italia deve cogliere al meglio le opportunità offerte dalla ripresa del motore tedesco e irrobustire il proprio orientamento verso l'Asia orientale. Il rapido mutamento dei gusti dei consumatori asiatici a favore della qualità può non solo consentire un'espansione quantitativa per i volumi di export, ma può anche portare ad aumentare il potere di mercato per quegli esportatori italiani in grado di vendere beni migliori sotto il profilo qualitativo rispetto ai competitori: prezzi di vendita, oltre che volumi, più elevati possono derivare dalla maggiore domanda di qualità nei paesi in rapido sviluppo.

Tavola 5.11 - Indice di orientamento geografico⁽¹⁾ delle esportazioni di beni strumentali⁽²⁾

	Italia				
	2001	2005	2007	2008	2009
Africa settentrionale	323,7	276,4	249,1	263,0	243,5
Altri paesi africani	122,3	114,9	110,1	91,2	107,7
America centro-meridionale	114,9	107,6	106,8	97,4	90,9
America settentrionale	63,1	63,8	60,6	61,3	62,6
Asia centrale	143,0	147,7	126,8	121,9	126,1
Asia orientale	46,5	38,4	39,7	39,6	45,0
Medio Oriente	195,5	232,5	184,3	190,0	201,4
Oceania	83,7	73,8	72,4	73,3	69,9
Unione europea	125,6	131,8	128,3	126,4	124,8
Paesi europei non Ue	166,4	176,9	165,5	158,8	155,6
	Germania				
	2001	2005	2007	2008	2009
Africa settentrionale	67,4	69,3	68,7	69,6	63,3
Altri paesi africani	96,7	81,1	68,7	68,3	69,7
America centro-meridionale	74,6	68,0	66,1	66,1	67,7
America settentrionale	81,3	77,4	74,7	73,5	70,8
Asia centrale	115,8	115,2	116,9	115,9	115,8
Asia orientale	58,6	57,0	63,2	69,1	78,5
Medio Oriente	104,2	107,7	95,6	86,5	98,3
Oceania	118,2	84,2	73,9	68,9	83,6
Unione europea	130,8	141,0	133,1	130,5	128,8
Paesi europei non Ue	184,7	178,1	171,5	169,9	170,1
	Giappone				
	2001	2005	2007	2008	2009
Africa settentrionale	12,4	19,4	29,8	27,0	20,8
Altri paesi africani	25,1	26,6	36,4	39,4	23,6
America centro-meridionale	29,6	27,8	35,8	38,5	33,1
America settentrionale	81,3	77,4	74,7	73,5	70,8
Asia centrale	73,5	77,6	94,2	101,8	84,5
Asia orientale	195,4	201,4	208,9	217,5	230,5
Medio Oriente	44,4	38,6	63,7	73,1	44,2
Oceania	89,9	86,0	90,5	91,8	81,3
Unione europea	43,7	37,9	41,9	40,2	29,0
Paesi europei non Ue	18,4	25,0	32,8	34,0	18,7
	Stati Uniti				
	2001	2005	2007	2008	2009
Africa settentrionale	62,7	75,4	92,7	83,9	64,2
altri paesi africani	152,5	181,3	165,2	164,8	154,3
America centro-meridionale	281,9	315,5	304,1	305,1	301,6
America settentrionale	88,4	105,4	118,0	128,7	130,1
Asia centrale	66,1	72,9	70,4	70,7	73,3
Asia orientale	113,0	103,5	108,8	96,8	94,6
Medio oriente	111,0	109,5	123,3	127,2	110,9
Oceania	154,4	184,8	202,3	217,3	187,6
Unione europea	64,5	58,4	49,9	47,3	45,4
Paesi europei non Ue	47,6	38,5	36,4	38,8	40,1

(1) L'indice è dato dal rapporto tra la composizione percentuale delle esportazioni dei singoli paesi per aree e la composizione percentuale delle esportazioni delle economie avanzate⁽³⁾ per aree. Valori superiori a 100 indicano una relativa specializzazione verso una determinata area rispetto alle economie avanzate.

(2) L'aggregato "beni strumentali" comprende: macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili e altre macchine per impieghi speciali.

(3) 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 e Istituti Nazionali di Statistica

Tavola 5.12 - Indice di orientamento geografico⁽¹⁾ delle esportazioni di beni di consumo⁽²⁾

	Italia				
	2001	2005	2007	2008	2009
Africa settentrionale	165,2	164,4	182,7	195,5	218,3
Altri paesi africani	97,3	102,9	87,5	87,8	89,8
America centro-meridionale	43,9	39,0	47,9	50,4	48,5
America settentrionale	77,8	64,7	65,5	61,5	58,7
Asia centrale	39,7	47,7	51,2	45,8	44,2
Asia orientale	53,7	53,8	56,2	55,9	56,2
Medio Oriente	121,0	107,7	115,8	119,2	130,2
Oceania	86,0	95,4	87,6	87,2	80,8
Unione europea	117,3	114,2	106,4	105,1	106,2
Paesi europei non Ue	165,6	180,7	191,3	190,5	192,1
	Germania				
	2001	2005	2007	2008	2009
Africa settentrionale	75,2	67,4	66,5	71,6	74,7
Altri paesi africani	108,9	82,9	123,6	123,9	119,4
America centro-meridionale	28,7	30,2	33,4	36,5	33,1
America settentrionale	42,6	48,9	50,3	49,3	48,9
Asia centrale	81,1	52,5	49,8	39,8	44,9
Asia orientale	46,5	43,7	43,7	44,0	47,0
Medio Oriente	63,1	49,7	61,7	57,9	63,9
Oceania	70,4	58,7	85,1	87,0	83,8
Unione europea	136,0	131,7	124,8	124,8	123,3
Paesi europei non Ue	192,6	161,1	150,9	146,5	156,1
	Giappone				
	2001	2005	2007	2008	2009
Africa settentrionale	24,7	25,5	27,7	26,0	19,6
Altri paesi africani	63,3	55,5	42,0	31,7	30,1
America centro-meridionale	40,1	48,6	57,1	54,6	47,9
America settentrionale	122,6	108,7	121,4	122,8	126,5
Asia centrale	168,4	92,2	76,3	54,5	48,3
Asia orientale	392,1	495,3	526,4	541,6	519,7
Medio Oriente	80,7	64,5	59,7	61,3	72,3
Oceania	148,3	109,2	107,1	102,5	113,3
Unione europea	31,2	23,5	24,0	23,1	21,2
Paesi europei non Ue	20,9	16,8	15,0	14,9	14,2
	Stati Uniti				
	2001	2005	2007	2008	2009
Africa settentrionale	21,5	14,2	15,4	16,6	16,6
altri paesi africani	79,1	82,2	80,0	78,0	80,7
America centro-meridionale	520,0	557,0	504,9	488,5	485,1
America settentrionale	115,9	138,8	161,3	168,4	174,3
Asia centrale	103,7	150,9	167,3	175,6	166,3
Asia orientale	124,4	130,5	143,6	146,7	145,9
Medio oriente	153,9	225,3	218,2	215,9	177,2
Oceania	133,4	147,7	158,3	176,0	184,6
Unione europea	45,3	46,6	47,1	47,7	48,3
Paesi europei non Ue	44,1	37,9	45,3	41,0	46,5

(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 "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)

(3) 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 e Istituti Nazionali di Statistica

L'Italia, la crisi del commercio internazionale e la rete degli scambi commerciali mondiali

di Luca De Benedictis e Lucia Tajoli*

1. Introduzione

La fase corrente del ciclo internazionale è contrassegnata dagli effetti negativi della crisi finanziaria internazionale sui flussi di commercio internazionale. Sebbene nel primo trimestre del 2010 i dati raccolti dall'Organizzazione Mondiale per il Commercio (Omc) mostrino una ripresa del commercio internazionale, ci vorrà del tempo per recuperare la caduta registrata nella seconda parte del 2008 e nei primi mesi del 2009, e per tornare ai livelli degli scambi pre-crisi. I dati raccolti ed elaborati dalle Istituzioni internazionali – e ricordati anche in questo Rapporto – mostrano una flessione degli scambi nel 2009 decisamente superiore alle (rare) cadute registrate negli ultimi decenni, per la quale si sono cercate diverse spiegazioni possibili (Wto, 2010).

Ora che la fase del ciclo torna a mostrare una dinamica positiva dei flussi di scambio possiamo chiederci se la crisi finanziaria abbia portato ad una trasformazione strutturale nelle relazioni commerciali internazionali tra Paesi. Il presente contributo vuole offrire una ricognizione di questa eventuale trasformazione strutturale attraverso una rappresentazione degli scambi commerciali internazionali che, utilizzando gli strumenti propri dell'analisi delle reti (Network analysis), evidenzia i mutamenti delle caratteristiche della rete durante il periodo 2007-2009. Il contributo si sofferma in particolar modo sulla posizione dell'Italia nella rete degli scambi mondiali, evidenziando come la crisi, sebbene sia stata rilevante in termini di volume di scambi (margine intensivo), abbia lasciato

intatti i legami commerciali con i mercati di esportazione (margine estensivo) e abbia aumentato marginalmente la variabilità nei legami con i mercati di importazione. I dati italiani sono raffrontati con quelli dei maggiori esportatori mondiali – la Germania, la Cina e gli Stati Uniti – evidenziando come la centralità della Cina nella rete degli scambi sia tendenzialmente cresciuta anche durante questa crisi, sebbene vi sia stata una complessiva tenuta di posizione dei paesi europei e degli Usa.

2. La crisi degli scambi commerciali mondiali

Per meglio cogliere la dinamica degli effetti della crisi finanziaria sul commercio mondiale abbiamo utilizzato dati trimestrali del database Direction of Trade Statistics del Fondo Monetario Internazionale. Questa base dati fornisce un'ampia copertura degli scambi bilaterali tra paesi ed è aggiornata al terzo trimestre del 2009. I paesi inclusi nella base dati sono 184 (inclusa una categoria di flussi residuali denominata Altri Paesi) e il gruppo rimane costante nell'intervallo temporale considerato e per il tipo di flusso preso in esame (esportazioni, fob).

Nell'analisi della rete degli scambi internazionali¹ ogni singolo paese è indicato da un nodo della rete e la presenza di un flusso bilaterale di scambi tra due paesi costituisce un legame tra due nodi, o link. Nella nostra analisi i nodi sono i 184 paesi che compongono il dataset e i collegamenti sono i dati di export tra paesi. Il numero di

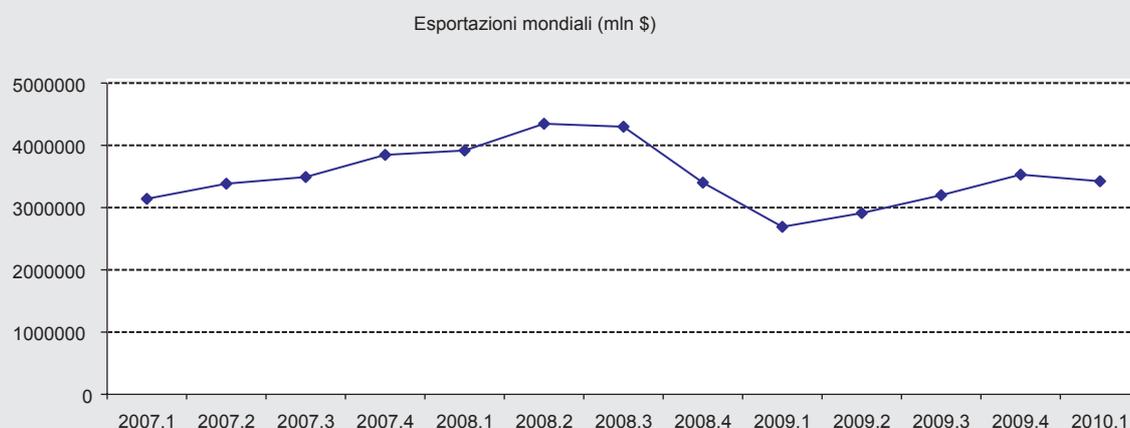
* Università di Macerata e Politecnico di Milano

¹ La letteratura sulle reti e la teoria dei grafi si è recentemente estesa ad applicazioni economiche. Su questo si vedano i recenti contributi introduttivi di Goyal (2008) e Jackson (2008) e per le applicazioni al commercio internazionale di veda Fagiolo, Reyez, Schiavo (2008) e De Benedictis e Tajoli (2008, 2010).

collegamenti di ciascun nodo è chiamato grado del nodo, e la densità di una rete è data dal rapporto tra il numero esistente di link e il massimo numero di link possibili. Se tutti i Paesi fossero connessi tra loro il grafo corrispondente si direbbe completo, con densità pari a 1. La rete degli scambi internazionali è ben distante dalla completezza, con una densità che oscilla tra 0,50 e 0,60.

Osservando come si è mossa durante la crisi la consistenza in valore delle esportazioni mondiali di merci, dal primo trimestre del 2007 questa ha continuato a salire fino al secondo trimestre del 2008, per poi fermarsi e scendere bruscamente nel primo trimestre 2009. Il valore delle esportazioni ha ripreso a risalire molto lentamente nel corso del 2009, ma rimanendo lontano dal livello massimo raggiunto a metà 2008 (Grafico 1).

Grafico 1
Valore delle esportazioni mondiali in milioni di dollari (2007.1-2010.1)



Fonte: WTO Statistical Database

Confrontando questo andamento con quello delle connessioni esistenti nella rete degli scambi mondiali, l'andamento risulta abbastanza simile. Nel primo trimestre del 2007 la densità della rete era pari a 0,591. In altri termini, prendendo due Paesi a caso tra i 184, la probabilità che tra questi esistesse un legame commerciale era pari al 59%. La densità della rete cresce fino all'inizio del 2008, con un rallentamento poi nel corso del 2008 e una forte caduta nel numero di links e nella densità nel primo trimestre 2009, come evidenziato dal Grafico 2.²

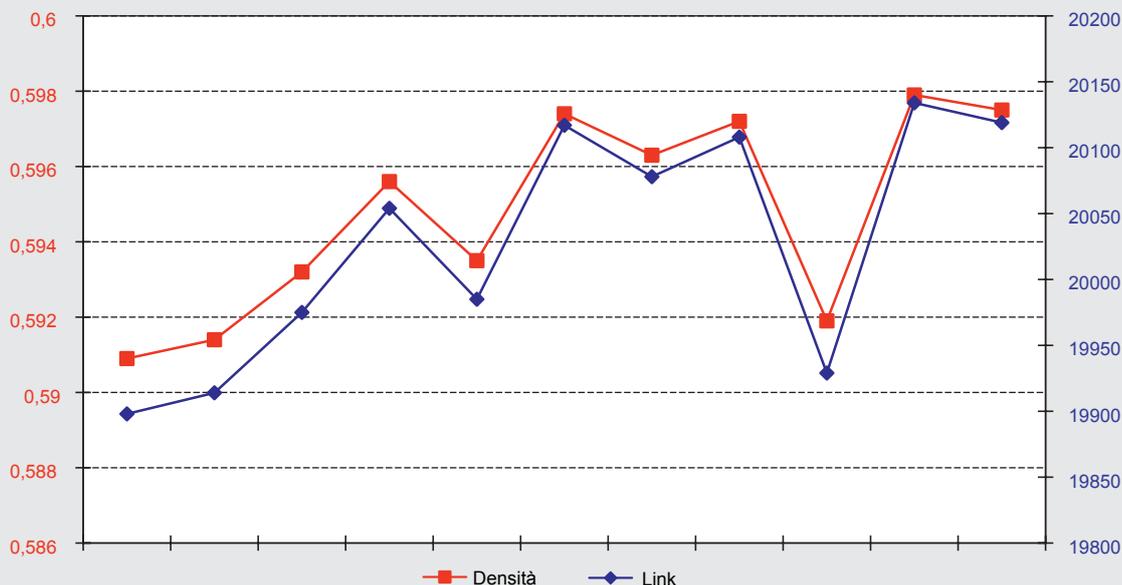
I dati indicano che tra il quarto trimestre 2008 e il primo trimestre 2009, 179 contatti bilaterali tra paesi si interrompono. Questi dati sulla struttura della rete sono di tipo dicotomico (il link esiste oppure no, ma non se ne misura qui l'intensità), e dunque la persistenza di un legame non implica che tutte le imprese e i

settori attivi nello scambio in precedenza continuino ad esserlo. Però, nel caso di interruzione di un legame tra paesi, questo significa che tutti i flussi esistenti in precedenza scompaiono, e nessuna impresa fa registrare esportazioni di merci tra i paesi in questione.

La differenza più significativa tra l'andamento del valore delle esportazioni e i cambiamenti nel numero dei links è che questi contatti vengono ripristinati molto rapidamente. Già nel secondo semestre del 2009 il numero di legami esistenti ritorna ad essere quello precedente la caduta. La tendenziale crescita sembra per il momento arrestata, ma si ritorna almeno al livello pre-crisi. Sebbene i dati indichino che i volumi e valori di scambio non sono ripristinati, gli scambi riprendono. Questo fatto può essere legato all'importanza di mantenere in funzione almeno parzialmente i canali di accesso ai mercati che erano stati aperti. La letteratura e l'evidenza

² Ovviamente, l'andamento delle esportazioni e delle importazioni a livello aggregato mondiale, sebbene non identico, è molto simile. Le differenze tra i due tipi di flusso emergono effettivamente considerando gli scambi bilaterali, come si vede nella prossima sezione, dato che i paesi risultano avere tipicamente un maggior numero di fornitori piuttosto che di mercati di sbocco. Dunque il numero totale di flussi di import risulta più alto del numero di flussi di export, e in generale le caratteristiche del network risultano diverse osservando i due tipi di flusso.

Grafico 2
Densità e numero di connessioni nella rete degli scambi commerciali (2007.1-2009.3)



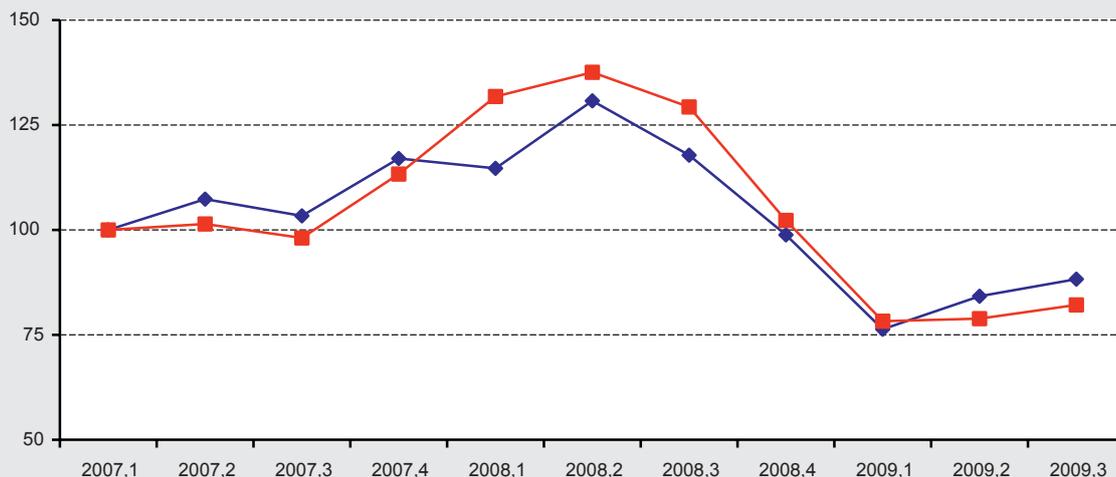
Fonte: ns. elaborazione su dati FMI. La scala di sinistra riporta la densità della rete, quella di destra il numero di links in essere in ciascun trimestre.

empirica suggeriscono l'esistenza di elevati costi fissi difficilmente recuperabili da parte delle imprese per attivare questi collegamenti con mercati esteri. Una volta sostenuti questi costi dunque, per le imprese è importante mantenere comunque in vita i legami creati, anche a fronte di un rallentamento dell'attività economica.

3. L'Italia nella rete degli scambi mondiali

Anche l'Italia, come gli altri paesi ha subito una forte caduta dei propri flussi di scambio internazionale (si veda il Grafico 3).

Grafico 3
Andamento dei volumi di esportazioni e importazioni in Italia (2007.1-2009.3)

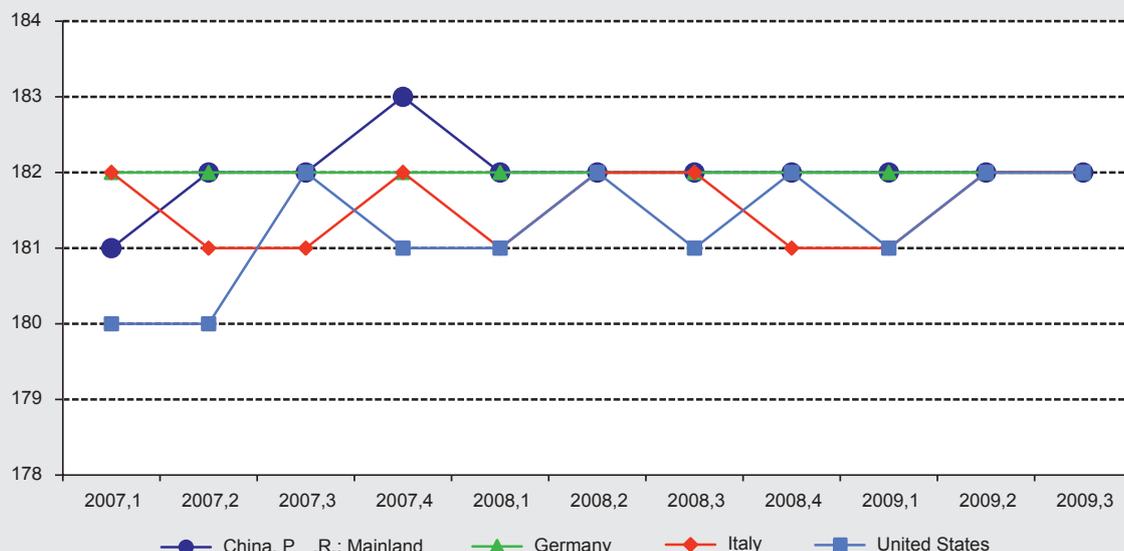


Fonte: ns. elaborazione su dati FMI. I dati sono espressi sotto forma di numero indice (2007.1=100). Le esportazioni sono evidenziate in rosso e le importazioni in blu.

Tuttavia per l'Italia, gli effetti della crisi del commercio mondiale si fanno sentire sui valori e i volumi scambiati (sul margine intensivo), ma non sui links esistenti. In termini di numero di partners e di legami commerciali, la posizione dell'Italia rimane

sostanzialmente invariata: il numero di mercati di sbocco rimane immutato a 182 tra il 2007 e il 2009, mentre il numero di paesi fornitori si riduce temporaneamente nel corso del 2008, ma ritorna ai livelli precedenti (176 fornitori) nel 2009.

Grafico 4
Andamento del numero di links di esportazione dell'Italia e dei principali esportatori mondiali (2007.1-2009.3)



Fonte: ns. elaborazione su dati FMI.

Altrettanto stabile appare la situazione dei principali esportatori, Germania, USA e Cina: nessuno di questi paesi modifica il numero dei suoi mercati di sbocco (se non con minime e temporanee fluttuazioni), come indicato nel Grafico 4.

La struttura della rete di scambi però appare molto meno stabile se al posto del semplice numero di legami esistenti tra i paesi si considera un indice di centralità dei paesi nella rete. Si è qui esaminato l'andamento dell'indicatore di centralità di Bonacich (Bonacich, 1987). Per misurare la centralità di un nodo nella rete, l'indice di Bonacich considera oltre al numero di links del nodo stesso, anche il numero di connessioni dei nodi a cui si è collegati. La centralità di un nodo misurata con questo indicatore aumenta se i nodi a cui questo è collegato direttamente hanno a loro volta molti legami, perché questo tipo di struttura permette ad un nodo di connettersi più facilmente a molte parti della rete. Applicando questo indicatore di centralità alla rete del commercio internazionale, emerge che la centralità di un paese dipende dalla centralità dei propri partner commerciali. Dunque, una variazione nella partecipazione agli scambi internazionali da parte dei Paesi emergenti o di quelli in Via di Sviluppo può incidere notevolmente anche sulla centralità dei propri partner industrializzati, se con questi vi sono stretti legami. L'osservazione

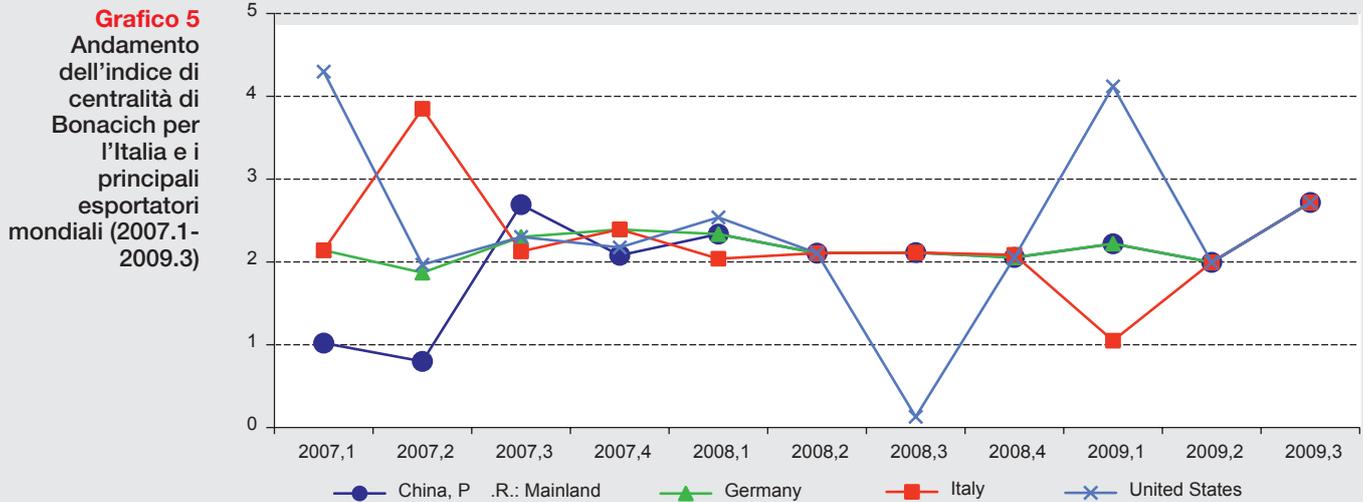
dell'andamento di questo indicatore di centralità permette quindi di tenere conto dell'effetto sulla struttura della rete anche dei cambiamenti che avvengono in paesi che non sono gli esportatori principali.

Osservando il Grafico 5, si vede che il 2007 si apre con una forte centralità statunitense in calo e una crescente centralità cinese. Seguono quattro trimestri di grande stabilità strutturale seguiti da un crollo della centralità statunitense. Nel primo trimestre del 2009 gli Stati Uniti tornano alla posizione iniziale, la Germania e la Cina mantengono il medesimo livello di centralità mentre l'Italia perde il contatto con questi ultimi due partner in termini di centralità, contatto che permaneva dalla seconda metà del 2007. Nell'ultimo dato disponibile tutti e quattro i paesi considerati detengono esattamente lo stesso grado di centralità.

Ciò farebbe presumere che i paesi industrializzati, inclusa la Cina, sono legati da sorti comuni, che quando vengono quantificate – come nel caso dell'indice di centralità di Bonacich – mettono in evidenza come anche in momenti di grande crisi internazionale il legame strutturale tra questi non venga intaccato in modo radicale.

4. Conclusioni

La forte caduta degli scambi mondiali registrata nel corso della crisi del 2008-2009



Fonte: ns. elaborazione su dati FMI.

ha portato ad alcuni cambiamenti anche negli indicatori della struttura della rete del commercio internazionale. I cambiamenti osservati sembrano però essere stati di natura ciclica e non strutturale. Infatti i legami esistenti sono stati ripristinati anche se i volumi di scambio non sono ancora tornati ai livelli precedenti alla crisi, evidenziando la mutua interdipendenza oramai esistente tra paesi.

Anche per l'Italia non sembra esserci stato un cambiamento di posizione rispetto ai suoi partner commerciali. Sebbene tra il 2007 e il 2009 l'Italia presenti una tendenziale caduta della centralità nella rete del commercio mondiale, gli ultimi dati disponibili mostrano un recupero. La tenuta complessiva della rete degli scambi mondiali porta dunque a sperare che gli effetti della crisi sul commercio siano transitori e che anche il volume dei flussi tra paesi possa rapidamente essere ripristinato.

Riferimenti bibliografici

- Bonacich P., (1987), *Power and Centrality: A Family of Measures*, *The American Journal of Sociology*, 92(5), p.1170-1182.
- De Benedictis L., Tajoli L. (2008), *La rete degli scambi internazionali*, *L'Italia negli scambi internazionali – Rapporto Annuale ICE 2007*, cap.1. p.
- De Benedictis L., Tajoli L. (2010), *The World Trade Network*, *The World Economy*, in via di pubblicazione.
- Fagiolo, G., Reyes, J. and Schiavo, S. (2008) *On the Topological Properties of the World Trade Web: A Weighted Network Analysis*, *Physica A*, 387(15).
- Goyal S. (2007), *Connections. An Introduction to the Economics of Networks*, Princeton University Press.
- Jackson M. (2008), *Economics and Social Networks*, Princeton University Press.
- WTO (2010), *World Trade 2009, Prospects for 2010*. WTO Press Release 598.

I settori

Redatto da
Lia Vaschetto
(ICE – Area Studi,
Ricerche e
Statistiche)
Supervisione e
quadro d'insieme
a cura di
Fabrizio Onida
(Università Bocconi
di Milano)

La recessione 2008-09, ora in lento recupero in Europa, ha colpito in modo particolare la domanda di beni di investimento (impianti e macchinari, costruzioni, mezzi di trasporto per uso industriale e commerciale) e beni di consumo durevole (auto-motoveicoli, elettrodomestici, mobili e arredo). Entrambe queste categorie trascinano con sé la domanda di molti beni intermedi come motori e componenti meccanici, elettronica professionale, chimica, gomma, plastica, metallurgia, materiali da costruzione. La domanda di beni di investimento e di consumo durevole è tipicamente soggetta a onde cicliche più pronunciate rispetto ai servizi in genere ed ai beni di consumo non durevoli come alimentari, moda, farmaceutici, detersivi, cosmetici: in presenza di rallentamento o caduta del ciclo economico, le decisioni d'acquisto di questi beni strumentali e di consumo durevole vengono riviste verso il basso, o comunque rinviate in attesa di migliori aspettative sul reddito e sulla domanda futura. Ciò si riflette oggi nella ancora timida ripresa iniziata dall'autunno del 2009.

La forte caduta registrata fino a pochi mesi fa dei prezzi dei prodotti energetici e delle materie prime agricole e minerarie ha contribuito a ridurre i disavanzi strutturali della nostra bilancia commerciale nei prodotti primari.

Nella maggior parte dei settori manifatturieri i prezzi praticati dalle imprese esportatrici sui mercati esteri hanno seguito tra il 2002 e il 2009 un profilo più contenuto rispetto ai prezzi ingrosso praticati sul mercato domestico, segnalando una esplicita strategia delle imprese di difendere i volumi esportati sacrificando margini di profitto all'esportazione. Ma al tempo stesso la più vivace dinamica dei valori medi unitari all'esportazione segnala una intensa attività delle imprese volta a migliorare qualità media e mix dei prodotti offerti, spesso in risposta all'incalzare della concorrenza sul prezzo da parte dei paesi emergenti a basso costo del lavoro.

Nel settore dei manufatti *Alimentari*, durante il decennio trascorso il disavanzo non è aumentato sensibilmente e nel 2009 si è notevolmente ridimensionato, mentre hanno continuato a crescere in tendenza alcuni avanzi nei gruppi di prodotti della nostra specializzazione, come conserve di frutta e ortaggi, prodotti da forno e farinacei, vini.

A differenza dal settore Alimentare, il *Sistema Moda* subisce una notevole contrazione delle esportazioni e vede dimezzarsi in un decennio l'avanzo commerciale, segnale inequivocabile di una perdita di competitività nelle fasce di prodotti maggiormente esposte alla concorrenza asiatica. La Cina è da tempo il primo esportatore mondiale, con quote che nel 2009 raggiungono il 27 per cento nel Tessile e il 37 per cento nell'Abbigliamento e in Pelletteria-Calzature. L'avanzata della Cina come concorrente in questa famiglia di settori tradizionali di consumo è impressionante, anche più di 16 punti nel decennio, nonostante una veloce diversificazione dei suoi vantaggi competitivi in molti prodotti finali e intermedi ad alta intensità di economie di scala (si veda l'approfondimento "L'evoluzione delle quote di mercato settoriali della Cina nell'ultimo decennio").

L'Italia si ritrova quarto esportatore mondiale nel Tessile col 5,2 per cento e secondo esportatore nell'Abbigliamento col 6,1 per cento e in Pelletteria-Calzature col 12,1 per cento. In questi stessi settori la Cina è anche primo fornitore delle nostre importazioni, e non solo per effetto di delocalizzazioni *cost-saving* da parte di talune medie imprese. Alcuni aspetti del riposizionamento dell'Italia come esportatore di prodotti del Sistema Moda alla luce della recente evoluzione dei concorrenti e dei mercati sono affrontati nell'approfondimento di Colacurcio e Marianera sul "Lusso accessibile".

Il settore *Mobili-Arredo* registra nel decennio uno tra i cambiamenti più vistosi di quote di mercato mondiale all'esterno dell'Europa, con la Cina che avanza per quasi 18 punti percentuali, sottraendo 12 punti al Nafta (Usa-Canada-Messico) e più di 4 punti ad alcuni concorrenti vicini asiatici come Taiwan e Thailandia. In Europa l'Italia registra le perdite più sensibili, più di 4,5 punti di quota mentre Germania e Polonia guadagnano qualche terreno. Prosegue lentamente il calo di quota di mercato e dell'avanzo commerciale dell'Italia in altri comparti minori di questi settori tradizionali di consumo, come Gioielleria e Occhialeria. In alcuni importanti settori di beni intermedi come *Chimica-Fibre-Plastiche-Metallurgia*, caratterizzati da media (talora medio-alta) tecnologia e spesso da elevate economie di scala, l'Italia ha visto nell'ultimo quinquennio crescere la propensione delle proprie imprese all'esportazione, più rapidamente della propensione all'importazione, col risultato che i disavanzi di bilancia commerciale non sono cresciuti o – come nel caso della Siderurgia – si sono fortemente contratti. In questi settori la quota del concorrente cinese è assai contenuta. In netta crescita negli ultimi anni si manifesta il disavanzo del settore farmaceutico, dove vi è da tempo una preponderante presenza di gruppi a capitale estero. Per una analisi della posizione dell'Italia nei mercati internazionali dell'energia si veda il contributo di Matteo Verda.

Nelle lavorazioni di *Minerali non Metalliferi* (materiali da costruzione, piastrelle, vetro) l'Italia fatica a tenere il passo con la concorrenza: resta terzo esportatore, avendo nel decennio perso più di 3 punti percentuali di quota sulle esportazioni mondiali (sempre meno dei 5 punti persi dal Nafta), mentre la Cina ha guadagnato 9 punti e la Germania 5 punti. Con una quota del 7,2 per cento l'Italia resta quinto esportatore mondiale nell'altro grande insieme di produzioni di vantaggio comparato, *Macchine e Apparecchi Meccanici*: un megasettore da più di 1000 miliardi di dollari di mercato mondiale (nonostante la pesantissima caduta di domanda nel 2009), nel quale l'Italia realizza il suo massimo avanzo commerciale (più di 36 miliardi di euro, che da solo quasi controbilancia il nostro cronico disavanzo per le fonti di energia). In questa area la Cina con una quota del 10,4 per cento si porta al terzo posto dopo la Germania (16,1 per cento) e gli Usa, guadagnando oltre 7 punti di quota nel decennio che sottrae soprattutto a Usa e Giappone e in minor misura ad alcuni vicini fra i paesi dinamici dell'Asia Orientale. In una prospettiva di medio-lungo periodo non bisogna dimenticare che le nostre massicce esportazioni verso i mercati emergenti di prodotti della nostra migliore meccanica strumentale (macchine tessili, per lavorazioni legno-cuoio-gomma-plastiche-metalli-carta-marmi ecc.) inevitabilmente concorreranno ad accrescere la competitività tecnologica dei nuovi paesi concorrenti nei prodotti tradizionali finiti dove già oggi sono forti concorrenti.

Anche nell'importante mercato della *Meccanica Elettrica* (esportazioni mondiali di quasi 540 miliardi di dollari nel 2009) l'Italia resta quinto esportatore, con una discreta tenuta della sua quota intorno al 5 per cento derivante da vari punti di forza come elettrodomestici (dove tuttavia è assai lontano il primato che aveva alla fine degli anni '90), apparecchiature per generazione e distribuzione elettrica, apparecchiature di telecomunicazione e cablaggio, apparati di illuminazione. Anche l'avanzo di questo settore si è fortemente ridimensionato nel 2009 a 6,7 miliardi di euro, ma sia pur di poco superiore ai 6,1 miliardi complessivi di Tessile e Abbigliamento. Nell'insieme del settore della Meccanica Elettrica la Cina conquista oltre 8 punti di quota, contro perdite di 8,5 punti del Nafta e di 4,3 punti del Giappone. Nel grandissimo mercato di *Elettronica-Computer-Ottica* (1470 miliardi di dollari nel 2009) l'Italia è invece da tempo un concorrente marginale, con una quota che non arriva all'1 per cento e ci colloca al 22° posto nella classifica degli esportatori mondiali. In questo settore la Cina nel decennio strappa 13 punti percentuali di quota di mercato a Usa e Giappone sommati assieme. Anche diversi paesi minori fra le economie dinamiche asiatiche (Taiwan, Singapore, Malesia, Filippine) perdono terreno a vantaggio del colosso cinese, il quale peraltro svolge sempre più una funzione di *hub* rispetto agli intensi scambi intra-asiatici. Quanto ai *Mezzi di Trasporto*, altro grande mercato da 1277 miliardi di dollari, resta elevato il disavanzo dell'Italia negli autoveicoli finiti e nel recente quinquennio si è ridotto l'avanzo nei comparti di Parti e Accessori per autoveicoli. Fra gli Altri Mezzi di Trasporto, si registrano avanzi sensibili ma anche molto volatili da un anno all'altro nei settori di Navi e

Imbarcazioni, Aerei e Motocicli, in molti segmenti dei quali l'Italia gode di vantaggi competitivi non trascurabili. L'Italia retrocede al 12° posto come esportatore di autoveicoli (mentre è all'ottavo posto come esportatore di Parti e Accessori), preceduta dalla Polonia. Quest'ultima – come Repubblica Ceca-Ungheria-Slovacchia - beneficia della localizzazione di diversi impianti di gruppi multinazionali tra cui la Fiat (si veda l'approfondimento di Matteo Ferrazzi). Peraltro la Polonia diventa nel 2009 il terzo mercato di sbocco delle nostre esportazioni sia di auto che di parti. La Germania si conferma primo esportatore di autoveicoli con più del 21 per cento di quota mondiale, mentre lungo il decennio il Giappone perde 3,5 punti e più di 7 punti perde il Canada. La Cina emerge come quinto esportatore di Parti e Accessori.

Negli Altri mezzi di Trasporto è soprattutto notevole il forte arretramento nel decennio della Francia che perde quasi 10 punti di quota, a favore di Cina e Corea del Sud, con guadagni di 6 punti ciascuna, mentre il Giappone mantiene la sua posizione.

Tavola 6.I - Il commercio estero dell'Italia per settori ^(a)
Valori in milioni di euro e variazioni percentuali

CLASSI DI ATTIVITÀ ECONOMICA	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI				SALDI	
	2009 (b)	peso %	var. % 2003-08 ⁽¹⁾	var. % 2008-09	2009 (b)	peso %	var. % 2003-08 ⁽¹⁾	var. % 2008-09	2008	2009 (b)
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	4.581	1,6	5,3	-14,4	9.630	3,3	3,2	-11,4	-5.520	-5.049
PRODOTTI DELL'ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	1.023	0,4	20,3	-40,1	44.851	15,2	20,2	-34,9	-67.175	-43.828
<i>Petrolio greggio e gas naturale</i>	527	0,2	34,5	-52,6	41.431	14,0	20,6	-34,1	-61.731	-40.903
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	276.421	95,1	6,8	-21,2	229.444	77,6	5,9	-20,3	62.711	46.977
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	19.979	6,9	7,0	-4,4	22.503	7,6	5,5	-7,6	-3.435	-2.524
Prodotti tessili	7.786	2,7	-2,6	-23,0	4.662	1,6	0,9	-19,5	4.325	3.124
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	13.942	4,8	3,2	-18,1	10.870	3,7	7,3	-6,3	5.419	3.072
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	11.250	3,9	2,2	-18,3	6.238	2,1	3,2	-14,8	6.450	5.012
<i>Calzature</i>	6.104	2,1	0,7	-16,4	3.611	1,2	2,8	-5,0	3.498	2.493
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	1.184	0,4	3,3	-24,3	2.776	0,9	1,9	-25,0	-2.137	-1.592
Carta e prodotti di carta	4.916	1,7	4,0	-11,0	5.100	1,7	2,5	-17,2	-636	-184
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	46	0,0	-8,0	-1,9	36	0,0	12,5	5,1	13	10
Coke e prodotti petroliferi raffinati	9.298	3,2	23,6	-39,8	5.839	2,0	12,3	-30,8	6.997	3.459
Sostanze e prodotti chimici	17.824	6,1	6,4	-19,8	25.647	8,7	5,0	-20,3	-9.979	-7.823
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	12.218	4,2	4,2	2,3	16.133	5,5	7,5	10,0	-2.728	-3.916
Articoli in gomma e materie plastiche	10.479	3,6	5,2	-17,9	6.381	2,2	5,8	-12,7	5.448	4.098
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	7.670	2,6	1,9	-20,7	2.935	1,0	4,7	-20,4	5.987	4.735
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	32.150	11,1	15,2	-29,1	24.602	8,3	14,0	-44,6	935	7.549
<i>Prodotti della metallurgia</i>	17.531	6,0	19,8	-34,9	19.242	6,5	15,0	-48,3	-10.278	-1.711
<i>Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature</i>	14.619	5,0	10,0	-20,7	5.359	1,8	9,7	-25,7	11.213	9.260
Computer, apparecchi elettronici e ottici	9.592	3,3	-1,5	-15,5	22.500	7,6	1,9	-8,7	-13.293	-12.908
Apparecchi elettrici	17.165	5,9	5,9	-21,4	10.416	3,5	7,3	-17,9	9.150	6.749
Macchinari ed apparecchi nca	54.917	18,9	9,2	-22,7	18.809	6,4	5,8	-29,8	44.217	36.108
Mezzi di trasporto	29.494	10,1	6,5	-25,2	35.141	11,9	2,9	-20,7	-4.894	-5.646
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	18.186	6,3	5,9	-33,9	29.624	10,0	2,4	-18,1	-8.649	-11.437
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	11.308	3,9	8,0	-5,0	5.517	1,9	5,1	-32,3	3.756	5.791
Prodotti delle altre attività manifatturiere	16.511	5,7	2,8	-20,0	8.856	3,0	7,8	-9,3	10.871	7.655
<i>Mobili</i>	7.243	2,5	1,7	-22,3	1.539	0,5	11,7	-15,9	7.490	5.704
<i>Prodotti delle altre industrie manifatturiere</i>	9.268	3,2	3,7	-18,1	7.318	2,5	7,0	-7,7	3.382	1.950
ALTRI PRODOTTI	8.775	3,0	10,1	-22,7	11.931	4,0	6,6	-17,2	-3.050	-3.156
TOTALE	290.800	100,0	6,9	-21,2	295.855	100,0	7,8	-22,6	-13.035	-5.055

(a) Le aggregazioni settoriali in questa edizione del Rapporto sono definite in base alla nuova classificazione delle attività economiche Ateco 2007, vale quindi l'avvertenza che i settori e i dati ad essi relativi possono differire sensibilmente da quelli presentati nella precedente edizione, che erano in base all'Ateco 2002.

(b) Dati provvisori.

(1) Tasso di crescita medio annuo 2003-2008.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.II - Interscambio per settori: quantità e prezzi

Variazioni percentuali, tra il 2008 e il 2009, 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	2008	2009	2008	2009
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	-9,3	-5,7	-5,6	-6,2	110,9	106,6	100,0	100,5
PRODOTTI DELL'ESTRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	-19,0	-26,0	-9,7	-27,9	116,8	104,8	93,5	95,9
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	-20,0	-1,5	-16,7	-4,3	102,3	98,3	101,6	104,6
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	-4,4	-0,1	-2,9	-4,8	107,7	106,1	99,4	104,3
Prodotti tessili	-22,8	-0,4	-18,3	-1,5	89,2	84,3	98,1	99,2
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	-20,1	2,5	-8,7	2,5	92,4	80,8	102,4	102,4
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	-19,9	1,9	-18,0	3,9	96,0	93,8	103,5	101,5
<i>Calzature</i>	-19,7	4,2	-10,2	5,8	92,4	82,6	108,0	106,4
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	-23,4	-1,1	-22,4	-3,4	112,9	111,4	96,6	98,9
Carta e di prodotti di carta	-9,9	-1,2	-16,2	-5,3	102,5	110,1	95,5	99,6
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-11,4	-32,0	-1,8	-29,5	108,8	98,2	96,3	92,9
Sostanze e prodotti chimici	-16,4	-4,1	-11,3	-10,2	108,2	102,0	96,5	103,1
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	-2,0	4,4	8,2	1,7	86,2	78,1	100,9	103,6
Articoli in gomma e materie plastiche	-17,2	-0,9	-13,7	1,1	96,9	93,0	100,9	98,9
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	-22,0	1,6	-20,5	0,2	94,5	92,8	99,0	100,4
<i>Materiali da costruzione in terracotta</i>	-20,8	1,4	-16,6	-3,7	88,4	83,9	103,1	108,6
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	-20,9	-10,3	-16,4	-15,2	106,2	100,4	94,1	99,6
<i>Prodotti della metallurgia</i>	-21,0	-17,5	-36,9	-18,1	111,9	140,0	96,0	96,6
<i>Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature</i>	-22,1	1,8	-25,8	0,1	96,8	101,6	100,8	102,6
Computer, apparecchi elettronici e ottici	-20,9	6,8	-4,8	-4,1	77,3	64,2	113,0	126,0
Apparecchi elettrici	-20,6	-1,0	-17,8	-0,1	88,4	85,4	104,5	103,5
Macchinari ed apparecchi nca	-25,4	3,7	-33,1	4,8	107,0	119,1	102,8	101,7
Mezzi di trasporto	-29,6	6,3	-23,2	3,2	111,7	102,4	103,0	106,0
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	-37,4	5,6	-20,1	2,5	114,6	89,8	102,7	105,8
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	-12,3	8,3	-37,6	8,5	93,5	131,4	104,3	104,1
Prodotti delle altre attività manifatturiere	-21,0	1,3	-11,2	2,2	92,8	82,6	103,7	102,8
<i>Mobili</i>	-22,8	0,7	-14,7	-1,5	80,2	72,5	105,6	108,0
<i>Prodotti delle altre industrie manifatturiere</i>	-19,5	1,8	-10,4	2,9	96,3	86,5	103,7	102,5
TOTALE	-19,7	-1,9	-13,9	-10,0	105,0	98,0	94,9	103,4

(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.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.III - Esportazioni mondiali e quote di mercato dell'Italia per settori^(a)

	INCIDENZA SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI			QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA						
	2003	2008	2009	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, DELLA SILVICOLTURA E DELLA PESCA	2,7	2,7	2,9	2,3	2,1	2,6	2,3	2,3	2,2	2,1
PRODOTTI DELLE STRAZIONE DI MINERALI DA CAVE E MINIERE	7,7	13,3	10,8	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE	85,8	80,5	82,7	4,5	4,4	4,2	4,2	4,4	4,3	4,0
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,4	5,0	5,8	4,3	4,3	4,2	4,2	4,1	4,1	4,2
Prodotti tessili	2,5	1,7	1,9	7,3	7,2	7,0	6,8	6,6	6,1	5,2
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	3,2	2,4	2,8	7,0	6,9	6,7	6,4	6,6	6,9	6,1
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,3	1,0	1,1	14,9	14,8	13,7	13,4	13,7	13,3	12,1
<i>Calzature</i>	0,7	0,6	0,7	14,7	14,5	13,1	12,8	12,8	12,4	10,9
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	1,0	0,7	0,7	2,1	1,9	1,7	1,8	2,0	2,2	2,1
Carta e di prodotti di carta, prodotti della stampa e riproduzione di supporti registrati	2,0	1,6	1,7	3,8	3,9	4,0	3,9	4,0	3,9	4,0
Coke e prodotti petroliferi raffinati	2,6	4,8	3,9	3,2	3,1	3,1	3,0	3,4	3,1	2,9
Sostanze e prodotti chimici	7,7	7,6	7,7	2,9	2,9	3,0	2,9	2,9	2,8	2,7
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,1	3,0	4,1	4,9	4,4	4,7	4,4	4,2	3,9	3,5
Articoli in gomma e materie plastiche	2,4	2,2	2,4	6,4	6,4	5,9	5,8	5,8	5,7	5,3
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,4	1,2	1,3	10,0	10,2	9,3	8,5	8,4	8,1	7,5
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	7,1	9,3	8,0	4,7	4,7	4,7	4,6	4,7	4,6	4,6
<i>Prodotti della metallurgia</i>	4,7	6,9	5,6	3,5	3,7	3,8	3,8	3,9	3,9	3,8
<i>Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature</i>	2,4	2,4	2,4	7,0	7,3	6,9	6,7	6,8	6,6	6,5
Computer, apparecchi elettronici e ottici	13,4	11,3	12,7	1,1	1,1	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9
Apparecchi elettrici	4,8	4,4	4,6	5,4	5,4	5,2	5,1	5,3	5,2	4,8
Macchinari ed apparecchi nca	10,6	9,6	9,3	7,1	7,0	6,7	6,7	7,3	7,3	7,2
Mezzi di trasporto	13,8	11,3	11,0	3,3	3,3	3,0	3,1	3,4	3,5	3,2
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	10,2	8,2	7,3	3,2	3,2	2,9	3,1	3,3	3,3	3,0
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	3,6	3,0	3,7	4,9	5,4	5,1	4,5	5,9	4,7	4,5
Prodotti delle altre attività manifatturiere	3,8	3,3	3,8	7,5	7,2	6,5	6,4	6,5	6,1	5,3
<i>Mobili</i>	1,0	0,8	0,9	13,8	13,0	11,7	11,2	11,1	10,9	9,8
<i>Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate</i>	0,9	0,8	0,9	7,2	6,6	5,9	5,8	5,8	5,5	5,0
<i>Strumenti e forniture mediche e dentistiche</i>	0,9	0,8	1,1	5,0	4,9	4,9	5,1	5,2	4,8	4,1
ALTRI PRODOTTI	3,9	3,6	3,6	3,7	3,8	1,4	1,3	1,5	1,5	1,6
TOTALE	100,0	100,0	100,0	4,1	4,0	3,7	3,6	3,7	3,6	3,5

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

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

6.1 Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca

Le esportazioni italiane di *prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca* sono diminuite nel 2009 del 14,4 per cento, contro una diminuzione dell'11,4 delle importazioni; da queste variazioni è risultato un alleggerimento del deficit strutturale del settore, dato che la riduzione delle importazioni in valore assoluto è stata superiore a quella delle esportazioni.

La riduzione del deficit è dovuta principalmente al cospicuo calo delle importazioni dei *prodotti di colture agricole non permanenti*, in particolare di cereali e soia; come riflesso dalla riduzione dell'indice dei valori medi unitari del comparto, le importazioni sono diminuite a causa del calo dei prezzi di queste materie prime agricole, che è seguito ai forti aumenti verificatisi nella prima metà del 2008; i volumi importati hanno invece subito solo una lieve diminuzione.

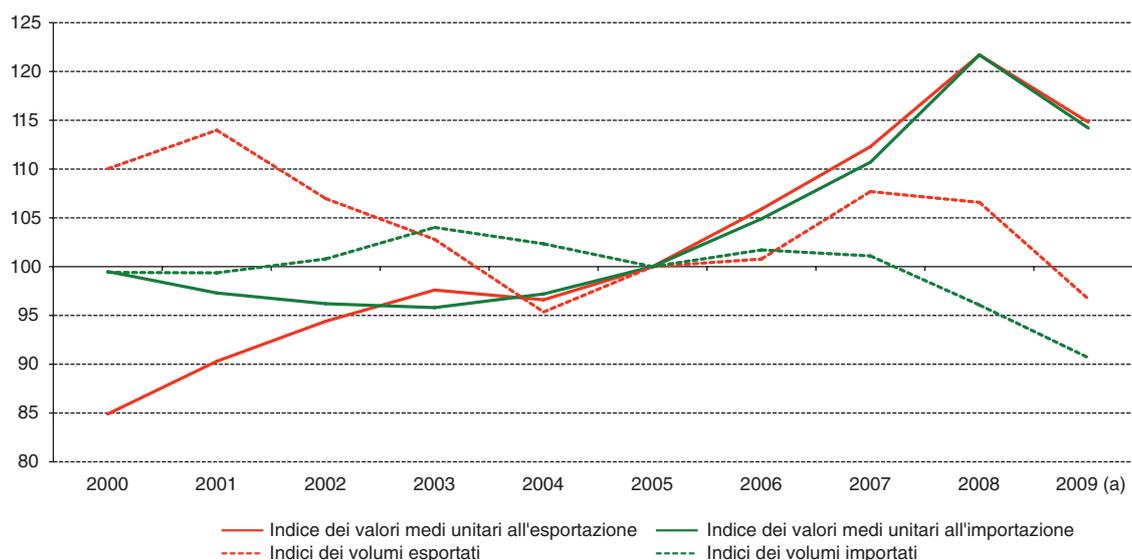
È proseguita anche la diminuzione degli acquisti dell'Italia nel sottosettore *animali vivi e prodotti di origine animale* e nel sottosettore *prodotti della silvicoltura*, in cui la domanda delle materie prime per le produzioni della filiera del legno permane debole.

Tra i principali prodotti di esportazione, gli ortaggi hanno mostrato la migliore tenuta sui mercati internazionali: le importazioni sono diminuite solo del 2,7 per cento; i risultati delle esportazioni di frutta non sono stati altrettanto buoni: l'uva ha perso il 30,1 per cento, la frutta a nocciolo il 20,5 per cento.

Il calo dei prezzi delle principali *commodities* agricole si è riflesso nella riduzione dei valori medi unitari del settore nel suo complesso; ma anche i volumi scambiati sono diminuiti, all'export più che all'import.

Propensione all'esportazione e grado di penetrazione delle importazioni¹ sono entrambe leggermente diminuite rispetto ai livelli del 2008; data la strutturale carenza di materie

Grafico 6.1
Prodotti
dell'agricoltura,
della silvicoltura
e della pesca



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

¹ L'Istat ha calcolato anche per il 2009 la propensione all'esportazione e il grado di penetrazione delle importazioni secondo le vecchie aggregazioni settoriali dell'Ateco 2002. In questo Rapporto, questi indicatori sono stati quindi menzionati solo nei casi in cui non ci sono sostanziali differenze tra le nuove aggregazioni sulla base dell'Ateco 2007 e le precedenti aggregazioni.

prime del settore primario, che ha sempre caratterizzato il nostro paese, la percentuale di produzione esportata risulta molto bassa, pari a poco più del 10 per cento.

Nel 2009 la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali ha subito una lieve contrazione ed è risultata pari al 2,1 per cento, collocando l'Italia all'undicesimo posto nella graduatoria mondiale. Le variazioni più rilevanti per quanto riguarda i principali esportatori sono state l'ulteriore aumento di un punto della quota brasiliana, che è anche quella maggiormente cresciuta nell'ultimo decennio, e la riduzione della quota francese di 1,3 punti. Gli Stati Uniti detengono saldamente la posizione di primo esportatore mondiale con una quota del 16 per cento, seguiti dai Paesi Bassi con circa il 10 per cento; il Brasile è al terzo posto con il 6,5.

Tavola 6.1 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Stati Uniti	17,4	17,7	17,3	17,1	16,4	14,6	14,6	15,9	16,6	16,0
2 Paesi Bassi	10,1	10,2	10,3	10,5	10,5	10,3	10,5	10,0	9,4	9,8
3 Brasile	3,2	3,9	3,7	4,1	4,8	4,6	4,5	5,0	5,5	6,5
4 Canada	5,2	5,7	5,0	4,3	4,2	4,2	4,7	5,0	5,4	5,2
5 Francia	6,0	5,5	5,9	6,2	5,9	6,1	6,2	6,0	6,3	5,0
6 Germania	3,0	2,8	2,8	2,8	3,0	3,7	4,3	4,5	4,6	4,2
7 Spagna	4,3	4,7	5,0	5,4	5,1	4,8	4,3	4,1	3,7	4,0
8 Australia	4,4	4,4	4,2	3,0	4,0	3,1	3,0	2,2	2,5	2,9
9 Cina	2,8	2,6	3,1	3,4	2,5	2,8	2,5	2,5	2,1	2,7
10 Messico	2,6	2,4	2,2	2,3	2,4	2,5	2,5	2,2	1,9	2,3
Totale principali esportatori	59,0	59,9	59,5	59,1	58,8	56,7	57,1	57,4	58,0	58,6
11 Italia	2,1	2,3	2,3	2,3	2,1	2,6	2,3	2,3	2,2	2,1

(1) Le esportazioni mondiali sono approssimate, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 49 paesi (quelli dell'Ue a 27 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, 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

I paesi europei geograficamente più vicini si sono confermati i principali acquirenti delle nostre esportazioni, che si concentrano nei prodotti dell'ortofrutta, per cui è essenziale la vicinanza dei mercati. Il maggior flusso di esportazioni si è diretto anche nel 2009 verso la Germania (che da sola assorbe più di un quarto del nostro export), le cui importazioni si sono ridotte del 16,0 per cento; hanno maggiormente tenuto le importazioni della Francia, diminuite soltanto del 4,4 per cento.

Gli acquisti dalla Francia, il nostro primo fornitore, da cui importiamo in prevalenza cereali e animali vivi, sono diminuiti quasi del 15 per cento; le importazioni dal Brasile, costituite principalmente da caffè e soia, sono calate del 25 per cento, quelle dagli Stati Uniti del 35 per cento.

Le esportazioni dei *prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca* nel primo trimestre del 2010 hanno mostrato una crescita tendenziale del 13,1 per cento. Questo risultato appare particolarmente positivo, considerando che nel periodo di confronto del 2009 il livello delle esportazioni di questo settore aveva subito un calo abbastanza contenuto. L'aumento delle importazioni è stato del 4,9 per cento.

6.2 Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere e prodotti petroliferi raffinati

Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere

Nel 2009, le importazioni del settore *prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere* sono diminuite del 34,9 per cento. In particolare, sono calati del 34,1 per cento gli acquisti di *petrolio greggio e gas naturale*, che rappresentano circa il 92 per cento del totale, e del

37,5 per cento quelli di carbone; il deficit energetico dell'Italia, dopo il picco del 2008, è risultato più leggero di quasi 22 miliardi di euro.

Questo andamento è principalmente dovuto alla diminuzione dei prezzi internazionali di petrolio e gas naturale, infatti l'indice dei valori medi unitari² delle importazioni di queste materie prime, pari a 124 nel 2007, era poi salito a 161,8 nel 2008 e si è attestato a 114,7 nel 2009. Però, anche l'indice delle quantità acquistate è diminuito (da 98,7 a 91,8) a causa della ridotta attività economica e della conseguente riduzione dei consumi energetici nel corso del 2009.

Nel 2009 la Russia è tornata ad essere il nostro primo fornitore, superando la Libia, le cui esportazioni verso l'Italia si sono ridotte di più (del 42 per cento contro il 18 per cento delle forniture russe). Russia e Libia occupano i primi posti sia per le importazioni di *petrolio greggio* sia per le importazioni di *gas naturale*; per l'approvvigionamento di materie prime energetiche l'Italia dipende prevalentemente da questi due paesi, la cui quota nel 2009 è stata rispettivamente del 21 e del 20 per cento. Anche nel 2009 si sono collocati al terzo posto l'Algeria, da cui importiamo quasi esclusivamente gas naturale (è il nostro primo fornitore di metano) e al quarto posto l'Azerbaijan, da cui importiamo petrolio. La quota dell'Azerbaijan sulle nostre importazioni del settore è costantemente aumentata negli ultimi cinque anni ed è stata pari al 7 per cento nel 2009.

Nel primo trimestre del 2010 si è avuto un aumento del 65,5 per cento delle importazioni di *petrolio greggio*, mentre sono diminuite del 21,4 per cento quelle di *gas naturale*.

Coke e prodotti petroliferi raffinati

Le esportazioni del settore *coke e prodotti petroliferi raffinati* sono diminuite nel 2009 del 39,8 per cento, mentre la riduzione delle importazioni è stata nettamente inferiore, pari al 30,8 per cento; il surplus del comparto, che negli anni recenti era fortemente cresciuto, si è dimezzato.

La diminuzione dell'interscambio in valore è da ascrivere alla drastica riduzione dei valori medi unitari (dovuta al calo dei prezzi delle materie prime energetiche), ma anche alla diminuzione delle quantità scambiate, in specie delle esportazioni.

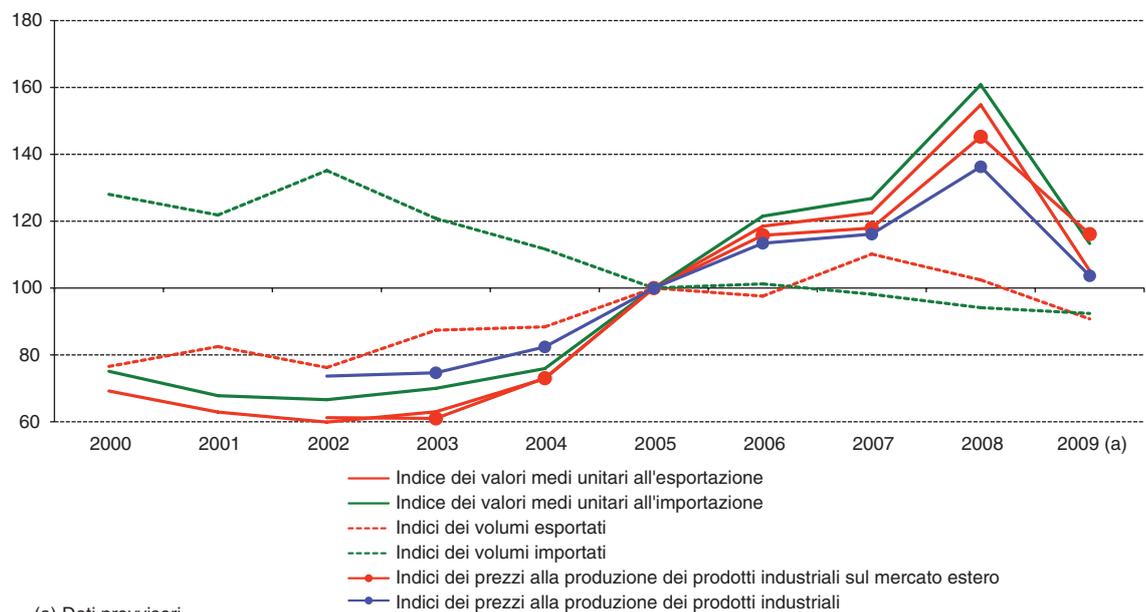
Nel 2009 gli Stati Uniti si sono riconfermati il primo esportatore mondiale del settore, grazie alla crescita di 1,2 punti della loro quota, che è pari a 9,2 per cento; è aumentata di 1,2 punti anche la quota della Russia, che detiene l'8,9 per cento ed è diventata il secondo esportatore, avendo superato i Paesi Bassi. L'Italia è al decimo posto con una quota del 2,9 per cento. In un'ottica di più lungo periodo, si evidenzia come le quote dei principali *competitors* varino di anno in anno senza mostrare tendenze definite di crescita o di calo, se si eccettua un rafforzamento della quota russa nell'ultimo decennio e una riduzione di quella dell'Arabia Saudita.

Il nostro principale mercato di sbocco è risultata anche nel 2008 la Spagna, seguita dalla Libia e dagli Stati Uniti. Le esportazioni sono pesantemente diminuite verso tutti i maggiori mercati, in particolare proprio verso la Spagna (-45 per cento) e gli Stati Uniti (-53 per cento): i non buoni risultati del settore dipendono anche dalla debolezza di questi mercati.

La Russia si conferma il principale esportatore sul mercato italiano, seguita da Libia e Stati Uniti. Libia e Stati Uniti figurano quindi tra i primi mercati sia di approvvigionamento sia di destinazione; l'Italia esporta in entrambi i paesi prevalentemente benzine, mentre importa dalla Libia soprattutto *oli provenienti da oli di petrolio o da minerali bituminosi* destinati a subire ulteriori trattamenti e dagli Stati Uniti *oli da gas provenienti da oli di petrolio o di minerali bituminosi* con caratteristiche specifiche e *coke di petrolio*.

2 Gli indici citati nel testo sono tutti a base 2005 = 100

Grafico 6.2
Coke e prodotti petroliferi raffinati



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.2 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di coke e prodotti petroliferi raffinati

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Stati Uniti	5,7	5,7	5,5	5,1	4,8	4,9	5,9	6,2	8,0	9,2
2 Russia	4,7	5,1	6,2	6,7	6,8	7,7	8,4	8,4	7,7	8,9
3 Paesi Bassi	7,7	8,1	7,7	7,2	6,9	7,0	7,1	7,3	8,0	7,5
4 Singapore	5,1	4,4	5,8	5,5	6,1	6,4	6,2	5,6	6,0	5,9
5 Corea del Sud	5,6	5,3	4,4	3,6	4,0	4,3	4,7	4,8	5,2	5,1
6 Belgio	5,0	5,2	5,8	5,6	5,2	4,8	4,9	5,1	4,2	4,2
7 Regno Unito	4,2	3,9	4,3	4,4	4,6	4,1	3,9	3,6	3,7	3,9
8 Germania	3,1	3,1	3,5	3,4	3,9	4,0	4,0	4,1	3,5	3,1
9 Canada	3,4	4,1	4,2	4,2	3,7	3,5	3,2	3,2	3,0	3,0
10 Italia	2,8	3,0	2,9	3,2	3,1	3,1	3,0	3,4	3,1	2,9
Totale principali esportatori	47,3	47,9	50,3	48,9	49,1	49,8	51,3	51,7	52,4	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

Nel primo trimestre 2009 l'aumento tendenziale delle esportazioni italiane di *coke e prodotti petroliferi raffinati* è stato del 67,6 per cento, mentre le importazioni sono aumentate del 45,3 per cento.

6.3 Prodotti alimentari, bevande e tabacco

Dopo un lungo periodo di crescita, le esportazioni dei *prodotti alimentari, bevande e tabacco* hanno subito una contrazione del 4,4 per cento, molto modesta rispetto al calo complessivo delle esportazioni del manifatturiero (-21,2 per cento) nell'anno della crisi globale. Le importazioni sono diminuite del 7,6 per cento e il deficit strutturale del settore ha toccato un nuovo minimo rispetto ai livelli dell'ultimo decennio.

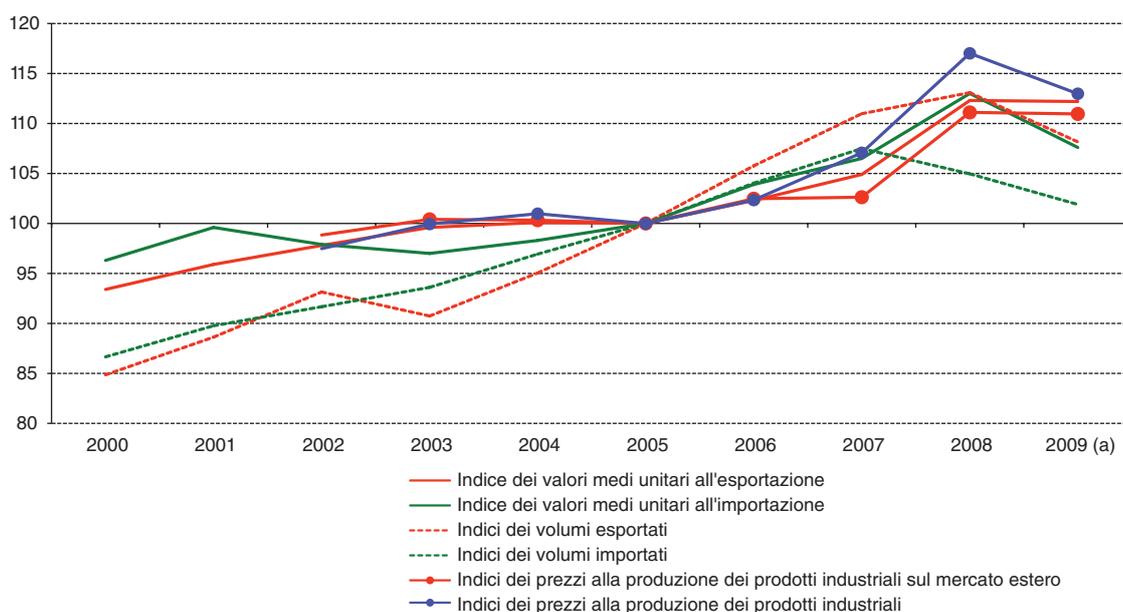
A questo positivo risultato hanno contribuito numerosi sottosettori, che hanno fatto registrare aumenti dell'avanzo o riduzione del deficit. Si evidenzia in particolare la tenuta

delle esportazioni di conserve (-1,8 per cento), tradizionalmente uno dei punti di forza dell'export del settore, che hanno fatto registrare un aumento dell'attivo, e dei *prodotti delle industrie lattiero-casearie* (-1,9 per cento), uno dei comparti cresciuti di più nell'ultimo decennio, il cui deficit si è notevolmente ridimensionato. Grazie alla riduzione delle importazioni, si è nuovamente ridotto anche il deficit delle carni non avicole³, un comparto che ha sempre fatto registrare il maggior disavanzo dell'alimentare, ed è aumentato l'attivo dei *prodotti a base di carne*, in cui l'Italia vanta prestigiose specialità a Denominazione di Origine Protetta, grazie alla crescita del 3 per cento delle esportazioni.

Le vendite di vini, la principale voce dell'export italiano del settore, sono calate, come era prevedibile per un prodotto voluttuario in un anno di crisi economica, ma in misura contenuta (-4,7 per cento).

Sono diminuiti sia i volumi sia i valori medi unitari delle importazioni, mentre la riduzione delle esportazioni è imputabile ai soli volumi, i valori medi unitari nel complesso del settore sono infatti rimasti invariati. Si rileva che sono invece nuovamente saliti i valori medi unitari di *frutta e ortaggi lavorati e conservati*, il relativo indice è passato da 105,5 nel 2007 a 128,3 nel 2009; questo andamento potrebbe essere indicativo di un *upgrading* dell'export di questo importante comparto.

Grafico 6.3
Prodotti alimentari, bevande e tabacco



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La propensione all'esportazione si è mantenuta invariata al 15,7 per cento, mentre il grado di penetrazione delle importazioni è lievemente diminuito, da 17,8 a 17,4.

Nel 2009 la quota italiana ha mostrato un lieve aumento, l'Italia si colloca al settimo posto con il 4,2 per cento; per i principali *competitors* non sono da segnalare variazioni di rilievo; la Germania si conferma al primo posto, con l'8,8 per cento, seguita da Paesi Bassi, Stati Uniti e Francia. Anche in un'ottica di più lungo periodo, il settore si caratterizza peraltro per una relativa stabilità delle quote e delle posizioni dei principali esportatori. Per tutto l'ultimo decennio la quota italiana si è sempre mantenuta attorno al 4 per cento, le variazioni

³ La categoria Ateco *carni (esclusi volatili) lavorate e conservate*

maggiori hanno riguardato la progressiva riduzione della quota statunitense (3 punti dal 2000 al 2009) e di quella francese (circa 1,5 punti tra il 2003 e il 2009), il progressivo miglioramento della quota brasiliana e l'affacciarsi di nuovi *competitors*, come l'Indonesia.

Tavola 6.3 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di prodotti alimentari, bevande e tabacco

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Germania	6,8	7,2	7,4	8,0	8,2	8,3	8,2	8,6	8,8	8,8
2 Paesi Bassi	8,3	8,3	8,8	8,9	8,8	8,4	8,1	8,2	8,2	8,1
3 Stati Uniti	10,8	10,4	9,2	8,5	7,3	7,3	7,5	7,4	7,6	7,8
4 Francia	8,2	7,8	8,0	8,3	8,0	7,5	7,5	7,4	7,0	6,8
5 Belgio	4,9	5,0	5,1	5,2	5,2	5,1	5,1	5,1	4,7	4,7
6 Brasile	2,5	3,2	3,2	3,4	3,7	4,1	4,3	4,2	4,4	4,6
7 Italia	3,9	3,9	4,2	4,3	4,3	4,2	4,2	4,1	4,1	4,2
8 Cina	3,1	3,1	3,2	3,1	3,3	3,6	3,9	3,9	3,7	3,9
9 Spagna	3,1	3,3	3,4	3,6	3,6	3,5	3,4	3,4	3,4	3,3
10 Regno Unito	4,3	3,9	4,1	4,0	3,9	3,6	3,4	3,4	3,1	3,1
Totale principali esportatori	55,9	56,1	56,6	57,3	56,3	55,6	55,6	55,7	55,0	55,3

(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 Germania e la Francia, che insieme pesavano nel 2009 per oltre il 30 per cento sull'export italiano, si sono confermati il primo e il secondo paese di destinazione dei prodotti italiani; è soprattutto la limitata contrazione di questi mercati (-2,5 e -2,0 per cento rispettivamente) che ha consentito al settore di chiudere il 2009 con perdite contenute. Sono stati più consistenti i cali delle vendite verso il Regno Unito (oltre il 6 per cento) e gli Stati Uniti (oltre il 9 per cento), che si collocano al terzo e quarto posto. In questo settore troviamo anche mercati in modesta crescita, come la Svizzera e il Giappone. Negli anni recenti i mercati dell'Est europeo, la Russia *in primis*, avevano fatto registrare una crescita abbastanza sostenuta in questo come in altri settori tipici del Made in Italy; nel 2009 il risultato in Russia è stato particolarmente deludente: -24 per cento; cali in linea con la media di settore si sono registrati in Polonia, Repubblica Ceca e Slovenia.

Le nostre importazioni dai due principali paesi fornitori, Germania, e Francia, sono calate del 7 per cento circa. Negli anni recenti sono cresciute a ritmi sostenuti le importazioni da alcuni paesi che non figurano ancora ai primissimi posti, ma stanno velocemente acquisendo posizioni: nel caso della Polonia e della Romania gli aumenti (che nel solo 2009 sono stati del +37 e +38 per cento rispettivamente) sono dovuti principalmente alle importazioni di tabacco. In questo settore le importazioni dell'Italia dal mondo mostrano una crescita sostenuta e costante a partire dal 2004, a seguito della riduzione del sostegno dell'Unione Europea a questa produzione.

La variazione tendenziale delle esportazioni nel primo trimestre 2010 è stata pari a +9,3 per cento, le importazioni sono aumentate dell'8,0 per cento. Questo andamento appare particolarmente positivo, se si considera che nel periodo di confronto, il primo trimestre 2009, questo settore aveva evidenziato il risultato complessivo migliore di tutto il manifatturiero, con una riduzione delle esportazioni di solo il 3,1 per cento e un netto miglioramento del saldo.

Il boom dei nuovi consumatori e le opportunità per il lusso accessibile italiano

di Claudio Colacurcio e Manuela Marianera*

L'ultimo biennio ha fatto da acceleratore a cambiamenti strutturali nel quadro economico internazionale. Dopo l'allargamento della base produttiva seguita alla prima fase del processo di globalizzazione, una delle principali eredità della crisi è anche la ricomposizione geografica dei consumatori: una nuova classe benestante emerge e il suo potere di acquisto è in continuo e rapido aumento. I cosiddetti paesi maturi cedono spazio a nuovi mercati (Russia, Cina e stati arabi in particolare) che aprono nuove opportunità per le imprese, non più solo come localizzazioni produttive, ma come enormi bacini di domanda. Nel 2015 ci saranno 123 milioni di ricchi in più rispetto al 2009¹, tre quarti di questo incremento verrà dai paesi emergenti e un terzo dalla sola Cina, ma non solo (tavola 1), la nuova classe media crescerà in paesi a noi vicini geograficamente come Russia e Turchia e culturalmente come l'Argentina.

Tavola 1 - I nuovi ricchi per aree e paesi

Millioni di persone che raggiungono per la prima volta un reddito > 30.000 \$ PPP fra il 2009 e il 2015

Paesi/aree	Numero	Quota %
Cina	39,5	32,0
Usa	18,0	14,6
India	12,5	10,1
Brasile	6,6	5,4
Messico	3,3	2,7
Russia	2,9	2,3
Regno Unito	2,5	2,0
Indonesia	2,4	1,9
Canada	2,0	1,6
Turchia	1,9	1,5
Corea del Sud	1,9	1,5
Francia	1,5	1,2
Argentina	1,3	1,1
Australia	1,3	1,0
Tailandia	1,2	1,0
Iran	1,2	1,0
Sudafrica	1,2	1,0
Polonia	1,1	0,9
Bangladesh	1,0	0,8
Nigeria	1,0	0,8
<i>Altri</i>	<i>19,33</i>	<i>15,7</i>
Emergenti	93,1	75,4
Avanzati	30,4	24,6
Mondo	123,5	100,0

Fonte: nostre elaborazioni su dati CSC.

* Prometeia Spa e Centro Studi Confindustria.

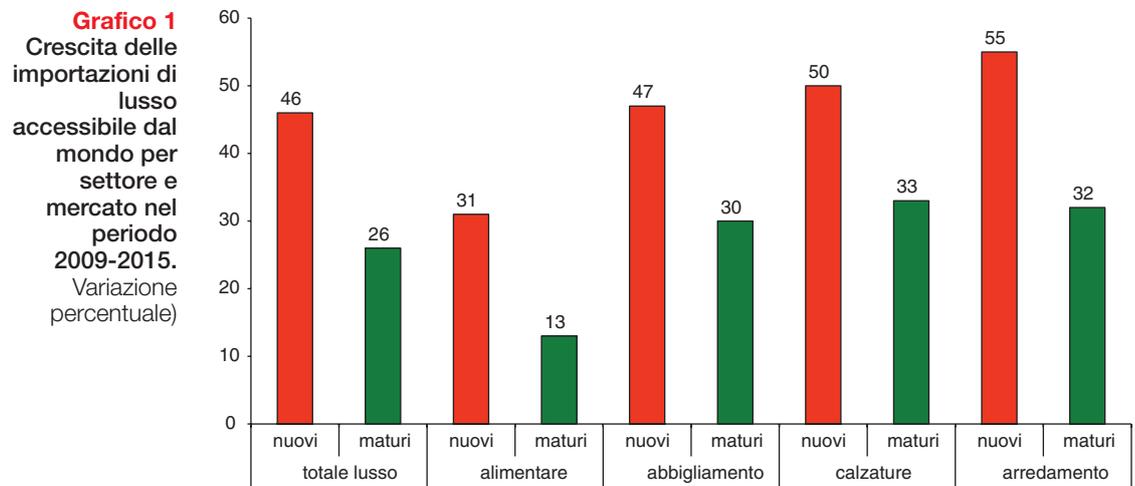
¹ Individui con un Pil pro capite di almeno 30.000 dollari a prezzi del 2005.

Lo sviluppo della loro domanda finale costituisce una sfida importante per le imprese italiane e in particolare per quelle del cosiddetto lusso accessibile, un aggregato delle eccellenze nazionali nei principali settori di specializzazione dei beni di consumo² e in cui la quota di mercato italiano era nel 2008 del 9,6 per cento (rispetto a Germania e Francia rispettivamente dell'8,3 per cento e 5,9 per cento). Sono peraltro prodotti con una forte vocazione internazionale e rappresentano il 14 per cento dell'export italiano totale, un peso inferiore solo alla meccanica. Oggi i principali mercati di sbocco sono ancora i paesi maturi, ma la concentrazione del nostro export di lusso accessibile va riducendosi in favore di nuove destinazioni: i primi tre mercati (Francia, Germania, USA) assorbivano nel 2000 il 45 per cento delle esportazioni italiane nel mondo, nel 2008 il 32 per cento.

Secondo le nostre stime, nel 2015 i nuovi mercati assorbiranno importazioni di lusso accessibile dal mondo per 113 miliardi di euro (a prezzi costanti), una crescita del 46 per cento rispetto ai livelli del 2009. Quasi la metà di questa domanda incrementale di lusso accessibile verrà da Russia, Emirati Arabi, Cina e Arabia Saudita mentre i paesi più dinamici saranno India e Vietnam, con una crescita delle importazioni di tali beni superiore al 70 per cento in sei anni e Indonesia con il 60 per cento. La sfida per le imprese italiane è impegnativa giacché i paesi più grandi e dinamici sono lontani geograficamente. È tuttavia un investimento che va affrontato perché le opportunità sono enormi: se le imprese italiane riuscissero a tenere le proprie posizioni in termini di quota in questi paesi potrebbero contare nel 2015 su una domanda addizionale dai nuovi mercati di quasi 4 miliardi (tavola 2).

I sentieri di crescita non saranno gli stessi per tutti i settori, perché diversi sono i punti di partenza (l'Italia ha per esempio una quota significativa nei nuovi mercati sui beni del sistema moda, ma è più debole nell'alimentare) e diversi sono i *driver* di crescita e le specificità che caratterizzano ogni settore del lusso accessibile (la deperibilità per l'alimentare, o il ritardo con cui i nuovi consumatori arrivano all'arredo di qualità rispetto ai beni di minor prezzo unitario dell'abbigliamento). Tuttavia gli elementi trasversali comuni a tutti i settori del lusso accessibile non mancano. Il primo riguarda la direzione geografica dello sviluppo delle esportazioni e il fatto che nel 2015 i nuovi mercati cresceranno rispetto ai maturi a un tasso cumulato superiore di 20 punti (grafico 1). Un secondo aspetto in grado di condizionare il successo di tutto il lusso accessibile è quello dell'immaterialità, in altre parole la capacità di veicolare nei prodotti un più generale senso del bello e del modo di vita italiani che già oggi sono apprezzati nei paesi emergenti e il cui raggiungimento per le nuove classi medie rappresenta un elemento di rivalse sociale e quindi uno *status symbol*. In termini di canali poi, gli strumenti di promozione del lusso accessibile possono peraltro essere anche indiretti usando fenomeni apparentemente distanti dalla stretta promozione commerciale, come è successo nei paesi dell'Est Europa dove i flussi migratori e il turismo verso l'Italia hanno contribuito a diffondere la conoscenza del *made in Italy*. In Medio Oriente è stato il turismo internazionale, soprattutto collegato al mondo degli affari, che ha alimentato la domanda di beni di lusso accessibile facilitandone la diffusione anche alla popolazione locale agiata.

² Per la definizione di lusso accessibile si rimanda alla pubblicazione "Esportare la dolce vita - Le nuove opportunità per il lusso accessibile italiano, Centro Studi Confindustria, Prometeia, Sace, aprile 2010" di cui questa breve nota riassume i principali messaggi. In estrema sintesi per lusso accessibile si intende un aggregato dei prodotti di alimentare, arredamento, calzature, abbigliamento e accessori realizzata con materiali e design di qualità, e dove l'Italia ha VMU superiore ai concorrenti.



Fonte: nostre elaborazioni su dati Prometeia

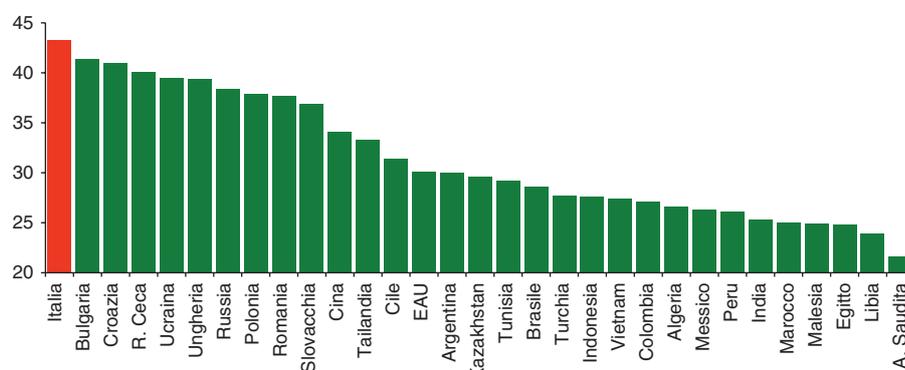
Per intercettare i nuovi consumatori bisogna anche individuare i meccanismi che guidano le loro preferenze di spesa e almeno due sono le macro tendenze che meritano attenzione. Primo, l'aumento della partecipazione femminile al lavoro (e all'istruzione), che conferisce sempre più potere di acquisto e decisionale alle donne dei nuovi mercati (ma anche di quelli maturi). Secondo, l'età dei consumatori emergenti, che è inferiore a quella degli avanzati, mediamente di 10 anni.

Nei paesi emergenti il processo di *catching-up*, anche attraverso l'aumento delle pari opportunità, sta avvenendo a ritmi veloci. Le differenze di genere nell'istruzione, nella partecipazione al mercato del lavoro e nella rappresentanza politica si stanno riducendo e contemporaneamente le norme sociali che hanno discriminato le donne stanno sparendo. È un circolo virtuoso che ha già avuto effetti rilevanti infatti, il miglioramento dell'uguaglianza di genere ha coinciso con la rapida crescita della classe media e benestante in molti paesi emergenti³. Tutto ciò conferisce alle donne più influenza e potere decisionale in famiglia e nei governi. Oltre ad aumentare la spesa familiare, ciò muterà le preferenze dei consumatori spostandole maggiormente nei settori "preferiti" da acquirenti femminili: beni per la salute e per la cura della persona, istruzione e formazione, benessere dei figli, abbigliamento e accessori, cosmetici e *design*.

I consumatori dei paesi emergenti sono inoltre più giovani (grafico 2), e quindi per le imprese più propensi alle novità in termini di prodotti e canali. L'età mediana dell'Arabia Saudita è di 22 anni, quella dell'Italia (seconda solo al Giappone) è di 43, quasi il doppio. I giovani consumatori dimostrano una sensibilità più elevata alle tematiche ambientali: tendono ad acquistare prodotti eco-sostenibili, che producano guadagni di efficienza energetica o che escludano l'utilizzo di prodotti inquinanti. Hanno un elevato grado di informatizzazione, preferiscono servizi e prodotti con adeguati livelli di tecnologia e sono sempre più orientati a utilizzare canali di vendita online, se consideriamo che alla fine del 2009, 348 milioni di cinesi usavano Internet (più dell'intera popolazione degli Usa), il 50 per cento in più del 2008.

³ "The power of the purse: gender equality and middle class spending", agosto 2009, Goldman Sachs, Global Markets Institute. Lo studio è stato condotto su un gruppo di 15 paesi emergenti: i BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) e gli N11 (The Next 11: Bangladesh, Egitto, Indonesia, Iran, Corea del Sud, Messico, Nigeria, Pakistan, Filippine, Turchia e Vietnam).

Grafico 2
Età mediana
della
popolazione
nel 2009.
Anni



Fonte: nostre elaborazioni su dati CIA

L'attenzione ai nuovi canali non può però prescindere da un presidio efficace delle tradizionali catene distributive e dei grandi *shopping mall* che nei nuovi mercati veicola una parte consistente degli acquisti di lusso accessibile. L'Italia sconta la mancanza di *retailer* nazionali affermati a livello internazionale che fungano anche da vetrina per i prodotti *made in Italy*, come ad esempio già accade con Carrefour per il *made in France*. In alternativa, le imprese devono affidarsi alle grandi catene distributive internazionali o promuovere i propri marchi attraverso la vendita diretta ovvero aprendo punti vendita *in loco*. Quale che sia la scelta, un'attenta valutazione della distribuzione nei nuovi mercati è essenziale per guidare le strategie.

Uno degli elementi di valutazione delle modalità di ingresso nei nuovi mercati riguarda sicuramente l'esistenza di ostacoli commerciali, tariffari e non, nell'accedere a paesi così diversi. Questi costituiscono un deterrente, anche in mercati considerati a elevato potenziale di sviluppo. Gli ostacoli possono essere anzitutto dazi all'import elevati, che nei beni di consumo sono generalmente più alti rispetto a quelli d'investimento, ma anche altre barriere non tariffarie (soprattutto nell'alimentare) o regolamentazioni restrittive relative ad esempio alla distribuzione commerciale diretta e indiretta (ovvero mediante le catene distributive).

Tavola 2 - I nuovi mercati del lusso accessibile
 Importazioni, milioni di euro a prezzi del 2008

	Importazioni 2015		Incremento cumulato 2009-15			Peso su importazioni mondiali	
	da mondo	da Italia (1)	da mondo	da Italia (1)	in %	2008	2015
Russia	22.278	4.572	6.671	1.369	42,7	4,2	4,4
Ucraina	4.056	952	1.358	319	50,3	0,8	0,8
Turchia	2.841	496	761	133	36,6	0,6	0,6
Kazakistan	5.851	243	2.193	91	59,9	0,9	1,2
Totale Europa Orientale	35.025	6.263	10.982	1.912	45,7	6,5	7,0
Polonia	7.446	744	1.832	183	32,6	1,5	1,5
Romania	2.852	673	762	180	36,5	0,6	0,6
Croazia	1.938	525	501	136	34,8	0,4	0,4
Rep. Ceca	4.783	426	1.116	99	30,4	1,0	0,9
Ungheria	2.716	284	506	53	22,9	0,6	0,5
Bulgaria	1.063	224	227	48	27,1	0,2	0,2
Slovacchia	1.755	140	443	35	33,8	0,4	0,3
Totale Nuovi Ue	22.553	3.017	5.387	734	31,4	4,6	4,5
Emirati Arabi Uniti	9.658	888	3.347	308	53,0	1,6	1,9
Arabia Saudita	6.266	469	2.214	166	54,7	1,0	1,2
Tunisia	667	167	168	43	33,6	0,1	0,1
Libia	999	185	358	66	55,7	0,2	0,2
Marocco	1.366	116	448	38	48,8	0,2	0,3
Egitto	1.718	106	605	37	54,4	0,3	0,3
Algeria	1.210	66	385	21	46,6	0,2	0,2
Totale N.Africa e M.O.	21.884	1.996	7.525	679	52,4	3,6	4,3
Cina	7.575	523	2.764	191	57,4	1,2	1,5
India	1.755	127	743	54	73,3	0,2	0,3
Malesia	4.162	70	1.699	29	69,0	0,6	0,8
Thailandia	1.783	61	619	21	53,1	0,3	0,4
Indonesia	1.802	35	674	13	59,8	0,3	0,4
Vietnam	1.662	15	689	7	70,8	0,2	0,3
Totale Asia	18.739	832	7.188	314	62,2	2,9	3,7
Messico	6.338	261	1.743	72	37,9	1,3	1,3
Brasile	2.737	145	868	46	46,5	0,5	0,5
Cile	2.944	52	1.075	19	57,5	0,5	0,6
Colombia	829	28	252	9	43,8	0,1	0,2
Argentina	1.308	26	365	7	38,7	0,2	0,3
Peru	635	17	225	6	54,7	0,1	0,1
Totale America Latina	14.791	529	4.529	159	44,1	2,7	2,9
Totale nuovi mercati	112.993	12.637	35.610	3.797	46,0	20,3	22,4

(1) Variazione complessiva delle importazioni dall'Italia tra il 2009 e il 2015 nell'ipotesi di invarianza della quota italiana.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Prometeia

6.4 Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori

Nel 2009 la caduta delle esportazioni dei tre principali settori del sistema moda è stata del 19,4 per cento, pari a quasi 8000 milioni di euro. La flessione delle importazioni è stata nettamente inferiore, non solo in valore assoluto, ma anche in percentuale (-11,9 per cento): il surplus della bilancia commerciale ha registrato quindi una ulteriore drastica riduzione di quasi 5000 milioni di euro e risulta dimezzato rispetto ai valori di inizio millennio.

Anche nel 2009, come nel periodo precedente, la contrazione dell'interscambio dei settori *articoli di abbigliamento e articoli in pelle* è interamente dovuta ai minori volumi scambiati, mentre già da alcuni anni i valori medi unitari delle esportazioni e delle importazioni continuano a crescere quasi nella stessa misura. Invece nel settore *prodotti tessili* anche i valori medi unitari hanno contribuito, seppure marginalmente, alla riduzione dei valori scambiati.

Confrontando l'indice dei prezzi alla produzione con il nuovo indice dei prezzi alla produzione sul mercato estero⁴, si rileva che nell'abbigliamento i prezzi per il mercato estero sono saliti più dei prezzi interni: nel 2009 l'indice dei prezzi interni si è attestato a 104,7, quello dei prezzi per il mercato estero si è collocato a 107,8. Come già ricordato, gli indici sono in base 2005 = 100. E' da rilevare che una crescita dei prezzi per il mercato estero superiore alla crescita registrata sul mercato interno si è verificata soltanto in pochi settori, nella maggior parte dei settori sono cresciuti di più i prezzi interni. Negli *articoli in pelle* i due indici sono quasi uguali nel 2009. In tutti e due i settori gli indici dei prezzi sono cresciuti molto di meno degli indici dei valori medi unitari delle esportazioni e ciò conferma che si è verificato un upgrading dell'offerta destinata all'estero.

I valori medi unitari delle importazioni sono cresciuti più dei prezzi alla produzione interni, la competitività delle importazioni si è quindi costantemente ridotta nello stesso periodo. Potrebbe quindi essersi verificato anche un *upgrading* dell'offerta estera sul nostro mercato.

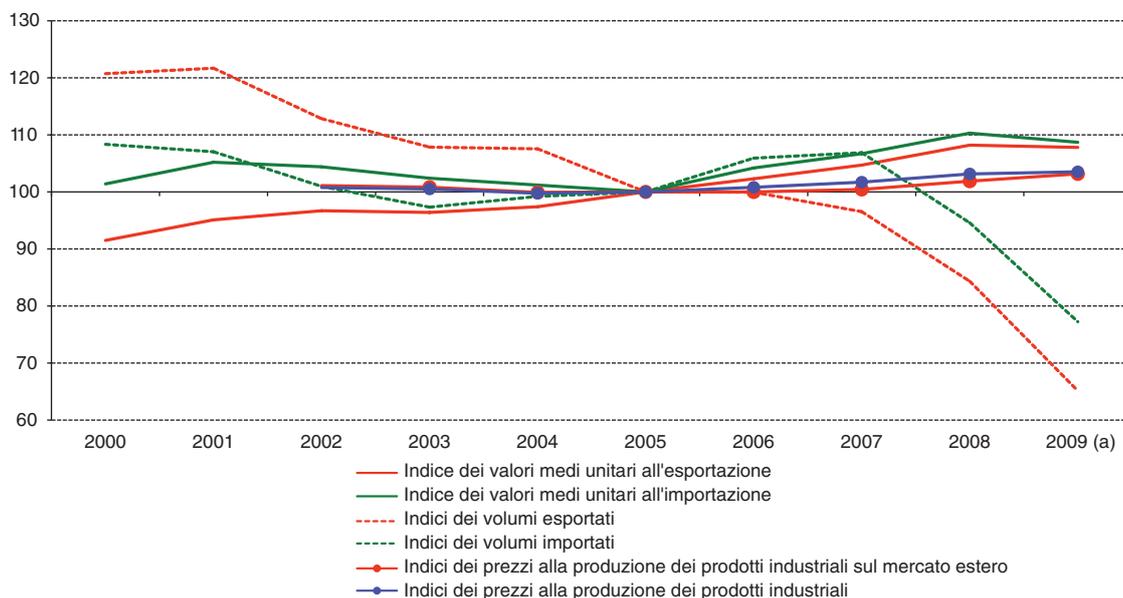
Nel 2009 la propensione all'esportazione per i *prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento* è scesa di ben 4,4 punti percentuali ed è risultata pari a 34,1 per cento; il grado di penetrazione delle importazioni è sceso a 26,9 per cento, riducendosi di 1,8 punti; per il settore *Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari*, non vi sono state variazioni di rilievo; la propensione all'esportazione supera il 47 per cento, il grado di penetrazione delle importazioni è pari al 32,7 per cento.

Prodotti tessili

Le esportazioni di *prodotti tessili* hanno subito nel 2009 una pesante riduzione, pari al 23,0 per cento, che è seguita ai cali dei due anni precedenti; anche la diminuzione delle importazioni è stata cospicua, -19,5 per cento, e ha fatto seguito a quella del 2008; l'avanzo di bilancia commerciale si presenta in costante calo dal 2004 e si è quasi dimezzato rispetto al valore di quell'anno. Le difficoltà del settore si rispecchiano nell'indice della produzione, che da 100 nel 2005 è progressivamente sceso fino a 67,9 nel 2009; rispetto al 2005 si tratta della riduzione maggiore di tutto il manifatturiero.

La quota italiana sulle esportazioni mondiali, che è in progressivo calo dal 2004, si è ridotta in un solo anno di 0,9 punti. L'Italia si colloca solo al quarto posto tra gli esportatori mondiali, con una quota pari a 5,2 per cento. La crescita della quota della Cina, che è al primo posto, non si arresta: nel solo 2009 è aumentata di 2,4 punti e sfiora ormai il 27 per cento. Ancora nel 2001 il vantaggio della Cina sull'Italia era di soli 3 punti percentuali; da allora l'Italia ha perso oltre 2 punti percentuali, mentre la Cina ne ha guadagnati oltre 16.

⁴ L'Istat ha pubblicato per la prima volta nel 2010 l'indice dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali sul mercato estero (in questo testo citato con la denominazione abbreviata di "indice dei prezzi alla produzione sul mercato estero") calcolato dal 2002 al 2009.

Grafico 6.4.1
Prodotti tessili


(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nell'arco dell'ultimo decennio, a fronte dell'avanzata cinese, le maggiori perdite sono state quelle di altri paesi dell'area asiatica: Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong. Il Regno Unito, che è al terzo posto e gli Stati Uniti, al quinto, hanno anch'essi subito perdite, seppure più contenute. La Germania è invece riuscita ad aumentare la propria quota ed è il secondo esportatore, dopo la Cina.

Tavola 6.4.1 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di prodotti tessili

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Cina	9,8	10,3	12,1	14,1	15,9	18,7	20,8	22,1	24,2	26,6
2 Germania	7,3	7,7	7,3	7,5	7,9	7,4	8,2	8,5	8,5	8,6
3 Regno Unito	8,5	8,5	8,1	8,5	8,4	7,4	7,3	7,2	7,2	7,2
4 Italia	6,9	7,3	7,1	7,3	7,2	7,0	6,8	6,6	6,1	5,2
5 Stati Uniti	5,9	6,0	6,0	5,5	5,4	5,5	5,3	4,8	4,5	4,3
6 Corea del Sud	7,1	6,4	6,2	5,3	4,8	4,5	4,1	3,9	3,7	3,9
7 Turchia	2,1	2,4	2,5	2,8	3,1	3,2	1,7	1,9	3,6	3,5
8 Hong Kong	5,9	5,6	5,5	5,1	4,9	4,5	4,5	3,9	3,3	3,2
9 India	2,8	2,8	2,8	2,8	3,0	3,0	3,1	3,2	3,2	3,1
10 Belgio	4,2	4,2	4,2	4,2	4,1	3,9	3,9	3,9	3,2	2,8
Totale principali esportatori	60,5	61,2	61,8	63,1	64,7	65,1	65,7	66,0	67,5	68,4

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

Considerando i nostri principali mercati, nel 2009 le vendite dell'Italia verso la Germania e verso la Francia, che insieme contano per oltre un quinto del nostro export del settore, sono calate del 21 per cento, le vendite verso la Spagna, che era il terzo mercato nel 2008, del 28 per cento. La Romania ha rimpiazzato la Spagna al terzo posto. Le esportazioni verso gli Stati Uniti hanno subito un nuovo crollo (-39 per cento) e risultano dimezzate rispetto al valore del 2007; la Tunisia si è confermata la prima destinazione extraeuropea.

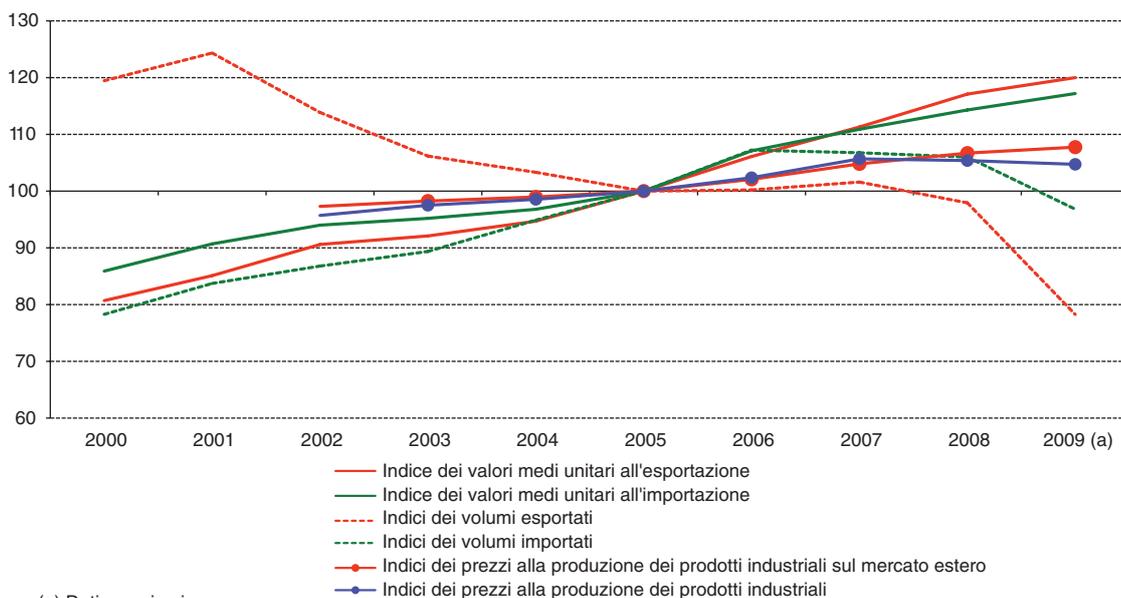
Nel 2009 sono calate le importazioni da tutti i nostri principali fornitori; quelle dalla Cina, che è al primo posto, sono scese del 16 per cento.

Nel primo trimestre 2010 le esportazioni sono cresciute dell'8,8 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, mentre le importazioni sono aumentate del 12,0 per cento; questa ripresa dell'interscambio non appare quindi favorevole all'Italia, specie se si considera che nel primo trimestre 2009 le esportazioni avevano subito un crollo del 27,8 per cento contro il -21,3 per cento delle importazioni.

Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)

Nel 2009 si è bruscamente interrotta la crescita delle esportazioni italiane, che aveva caratterizzato tutto il periodo 2004-2008, suscitando aspettative positive sulla tenuta del settore. Il calo è stato del 18,1 per cento, ben superiore a quello delle importazioni (-6,3 per cento), che hanno subito anch'esse una battuta d'arresto dopo un decennio di forte crescita ininterrotta. L'attivo, che rispetto al massimo livello dell'ultimo decennio, nel 2001, quando era pari a quasi 8500 milioni di euro, risultava già ridimensionato a circa 5400 euro nel 2008, si è ridotto a 3072 milioni di euro. La crisi economica mondiale ha quindi penalizzato di più le nostre esportazioni, mentre le importazioni sono diminuite molto meno e da numerosi paesi sono addirittura aumentate.

Grafico 6.4.2
Articoli di
abbigliamento
(anche in pelle e
in pelliccia)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La quota italiana, che negli ultimi due anni aveva mostrato segni di ripresa, nel 2009 ha perso 0,8 punti percentuali. Con il 6,1 per cento, l'Italia si è ancora confermata il secondo esportatore mondiale dopo la Cina, la cui quota è nuovamente aumentata e ha raggiunto quasi il 37 per cento. Sono cresciuti, seppure di poco, la Germania e gli altri principali concorrenti asiatici: Bangladesh, India, Vietnam. Guardando all'ultimo decennio si evidenzia soprattutto la crescita della quota cinese, che è aumentata di circa 16 punti. Tra i principali *competitors* di allora, la Germania è riuscita ad accrescere la propria quota di quasi due punti ed è al terzo posto; l'Italia ha saputo difendere la propria quota fino al 2008, mentre Hong Kong, Stati Uniti e Messico, che dieci anni fa si trovavano ai primi posti, hanno tutti accusato consistenti perdite.

Tavola 6.4.2 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di articoli di abbigliamento

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Cina	20,7	21,1	21,8	23,2	24,8	29,6	33,2	36,2	36,0	36,8
2 Italia	6,7	7,1	7,1	7,0	6,9	6,7	6,4	6,6	6,9	6,1
3 Germania	3,5	3,7	4,0	4,3	4,5	4,5	4,5	4,9	5,2	5,4
4 Bangladesh	2,4	2,4	2,3	2,5	2,7	2,6	3,0	2,9	3,2	3,8
5 Turchia	3,3	3,3	3,9	4,2	4,3	4,2	3,2	3,4	3,7	3,6
6 India	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	3,0	3,0	2,9	2,9	3,2
7 Francia	2,6	2,7	2,8	3,0	3,0	3,0	2,8	3,0	3,2	3,1
8 Vietnam	0,8	0,8	1,1	1,6	1,6	1,6	1,8	2,1	2,4	2,7
9 Belgio	1,9	2,1	2,2	2,3	2,3	2,4	2,3	2,4	2,6	2,5
10 Paesi Bassi	1,8	1,9	2,0	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2	2,3
Totale principali esportatori	46,2	47,6	49,7	52,7	54,7	59,7	62,3	66,5	68,3	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

Guardando ai nostri principali mercati di sbocco, si rileva un risultato meno negativo (un calo di circa il 9 per cento) verso Francia e Germania, che insieme costituiscono oltre un quinto del nostro export di abbigliamento, mentre sono crollate del 33 per cento le esportazioni verso la Russia, che negli anni recenti si era rivelata un mercato trainante anche per questo settore, e del 29 per cento quelle verso gli Stati Uniti, un mercato che si mostra da anni sempre meno ricettivo per la produzione italiana del settore. Soltanto due mercati tra i primi venti mostrano una (modestissima) crescita: la Polonia, che è al 14° posto e la Cina (+1,7 per cento) che si colloca al ventesimo. Questo mercato, che da anni suscita grandi attenzioni ed attese per la sua potenziale vastità⁵, non è stato finora in grado di rappresentare un concreto sbocco alternativo per le nostre produzioni, in crisi nei mercati tradizionali.

Sono ancora aumentate, invece (2,1 per cento) le nostre importazioni dalla Cina, il nostro principale fornitore con una quota di circa il 29 per cento, mentre accusano un calo cospicuo le importazioni dalla Tunisia, dalla Romania⁶ e dalla Turchia, paesi largamente interessati dalle attività di internazionalizzazione produttiva delle aziende italiane del settore. Continuano ad aumentare a ritmi sostenuti le importazioni dal Bangladesh e dallo Sri Lanka, che pur non essendo ai primissimi posti stanno rapidamente migliorando la propria posizione; invece le importazioni dall'India accusano un'ulteriore contrazione.

Nel primo trimestre 2010 le esportazioni sono diminuite del 7,4 e le importazioni del 18,0 per cento rispetto al primo trimestre 2009. Va rilevato che in quel periodo gli effetti della crisi non si erano ancora completamente manifestati sulle nostre esportazioni dell'abbigliamento, che erano scese meno di quelle di altri settori, tuttavia a distanza di un anno questo è l'unico settore manifatturiero in cui non si è avuto ancora alcun rimbalzo positivo.

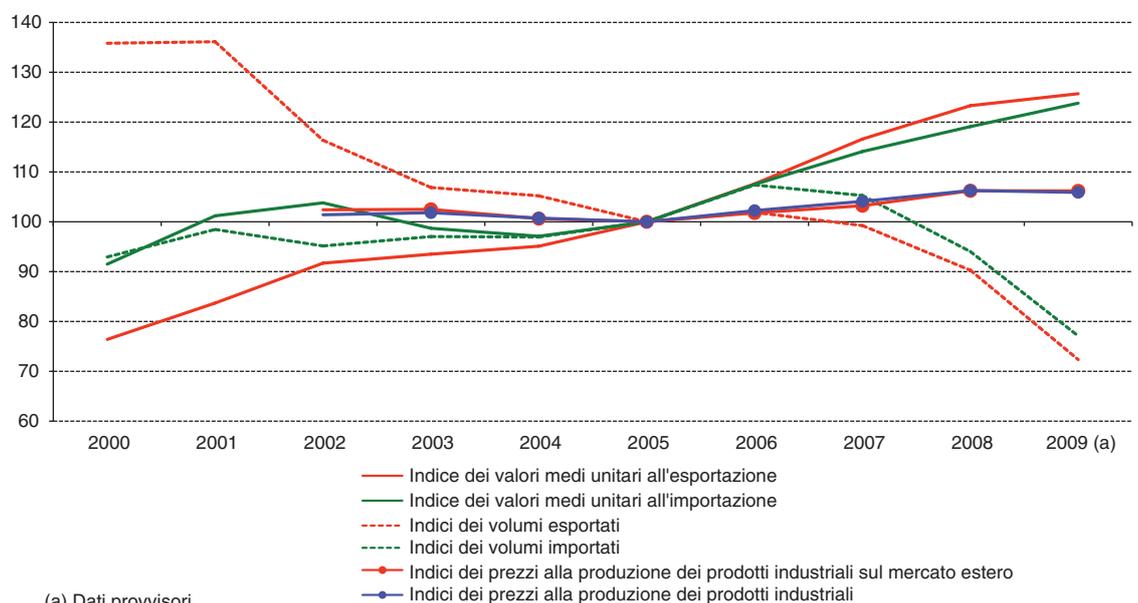
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili

Nel 2009 le esportazioni del settore, che già avevano mostrato una flessione nell'anno precedente, sono scese del 18,3 per cento; le importazioni, anch'esse già in calo nel 2008, sono diminuite del 14,8 per cento, l'avanzo dell'Italia si è ridotto di circa 1450 milioni di euro, ai minimi dell'ultimo decennio.

⁵ Si veda l'approfondimento "Il boom dei nuovi consumatori e le opportunità per il lusso accessibile italiano" pubblicato in questo Rapporto.

⁶ Come riportato nelle precedenti edizioni del Rapporto ICE, è però possibile che la netta flessione registrata per le importazioni dalla Romania nel 2007 e 2008 a cui fa seguito un ulteriore drastico calo nel 2009, sia in parte ancora riconducibile a difficoltà di rilevazione statistica dell'interscambio con la Romania, a seguito della sua entrata nella Unione europea.

Grafico 6.4.3
Articoli in pelle
(escluso
abbigliamento) e
simili



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nel sottosettore *calzature* la Cina si è confermata nel 2009 il primo esportatore, con una quota del 39 per cento; l'Italia, che è già da tempo scesa al secondo posto nella graduatoria mondiale, ha perso circa 4 punti negli ultimi dieci anni (di cui 1,5 nel solo 2009), e si è attestata al 10,9 per cento. Al terzo posto è rimasto il Vietnam, con il 6,7 per cento, che nell'ultimo decennio è l'unico paese emergente che ha mostrato un guadagno di quota di una certa rilevanza.

Nel sottosettore *cuoio conciato e lavorato, articoli da viaggio, borse, pelletterie e selleria, pellicce preparate e tinte*, la Cina nel 2009 detiene una quota del 32,6 per cento, in aumento di oltre 2 punti rispetto all'anno precedente. L'Italia ha perso 0,7 punti percentuali e si è posizionata al secondo posto con il 13,9 per cento; la Francia è al terzo posto, con una quota dell'8,4, in crescita di quasi un punto. Considerando l'andamento delle quote dei principali esportatori nell'ultimo decennio, oltre alla crescita della quota cinese di quasi 10 punti, si evidenziano soprattutto la progressiva riduzione della quota italiana rispetto al livello del 15,5 raggiunto nel 2001 e la crescita di 3 punti della quota francese.

Tavola 6.4.3 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Cina	29,3	28,3	29,2	28,8	29,3	32,0	32,3	32,8	34,5	36,4
2 Italia	14,8	15,3	14,9	14,9	14,8	13,7	13,4	13,7	13,3	12,1
3 Francia	3,3	3,6	3,8	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,5	4,7
4 Vietnam	2,8	3,0	3,5	3,9	4,2	4,2	4,2	4,2	4,5	4,7
5 Germania	3,1	3,1	3,6	3,6	3,8	3,6	3,7	4,1	4,2	4,2
6 Belgio	2,5	2,8	3,0	2,7	2,8	3,2	3,3	3,4	3,3	3,5
7 Paesi Bassi	1,9	2,2	2,2	2,6	2,7	2,9	2,9	2,6	2,5	2,7
8 Hong Kong	3,2	3,2	3,1	3,3	3,5	3,5	4,0	2,9	2,6	2,6
9 Spagna	3,2	3,3	3,4	3,3	3,0	2,7	2,5	2,6	2,5	2,6
10 India	1,8	2,0	2,1	2,1	2,3	2,3	2,4	2,5	2,5	2,5
Totale principali esportatori	65,9	66,8	68,8	69,2	70,7	72,4	73,0	73,1	74,4	76,0

(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

Le esportazioni italiane, (nella cui composizione prevalgono i prodotti finiti, ma ha un peso importante anche il cuoio conciato e lavorato) nel 2009 sono arretrate su tutti i principali mercati. Nel mercato francese, che è al primo posto, il calo (-8,4 per cento) è stato però meno pesante che negli altri maggiori mercati europei, la Russia *in primis*, dove dopo anni di crescita sostenuta le vendite sono diminuite del 39 per cento. Negli Stati Uniti, che ancora nel 2005 erano il nostro primo mercato, il calo è stato del 30 per cento e la perdita cumulata negli ultimi due anni sfiora il 42 per cento.

Per quanto riguarda i principali mercati di approvvigionamento, si registra per la prima volta, dopo anni di crescita ininterrotta, una riduzione pari all'8,3 per cento delle importazioni dalla Cina, primo fornitore del settore, da cui importiamo prevalentemente articoli da viaggio e borse in materie tessili e plastiche e calzature in gomma e in materie plastiche, mentre le importazioni di calzature in cuoio sono molto basse. Prosegue a ritmi sostenuti la diminuzione degli acquisti provenienti dalla Romania⁷ (principalmente costituiti da calzature), che è al terzo posto, e ancora più delle forniture del Brasile, che dopo essersi ridotte già nel 2008, sono crollate nel 2009 (-42 per cento), a causa della contrazione della domanda di semilavorati, soprattutto cuoi e pelli, conseguita al calo della produzione nei settori di trasformazione a valle.

Nel primo trimestre del 2010 sono tornate a crescere sia le vendite estere sia gli acquisti; il recupero è stato maggiore per le esportazioni (+7,6 per cento contro il 5,1 delle importazioni) che nei primi tre mesi dell'anno precedente avevano mostrato una flessione molto più marcata

6.5 Legno e prodotti in legno

Nel 2009 le esportazioni di legno e prodotti in legno e sughero sono diminuite del 24,3 per cento, le importazioni hanno subito una analoga variazione, -25,0 per cento, di conseguenza il deficit del comparto ha registrato per il secondo anno consecutivo una consistente flessione, pari a circa 550 milioni di euro.

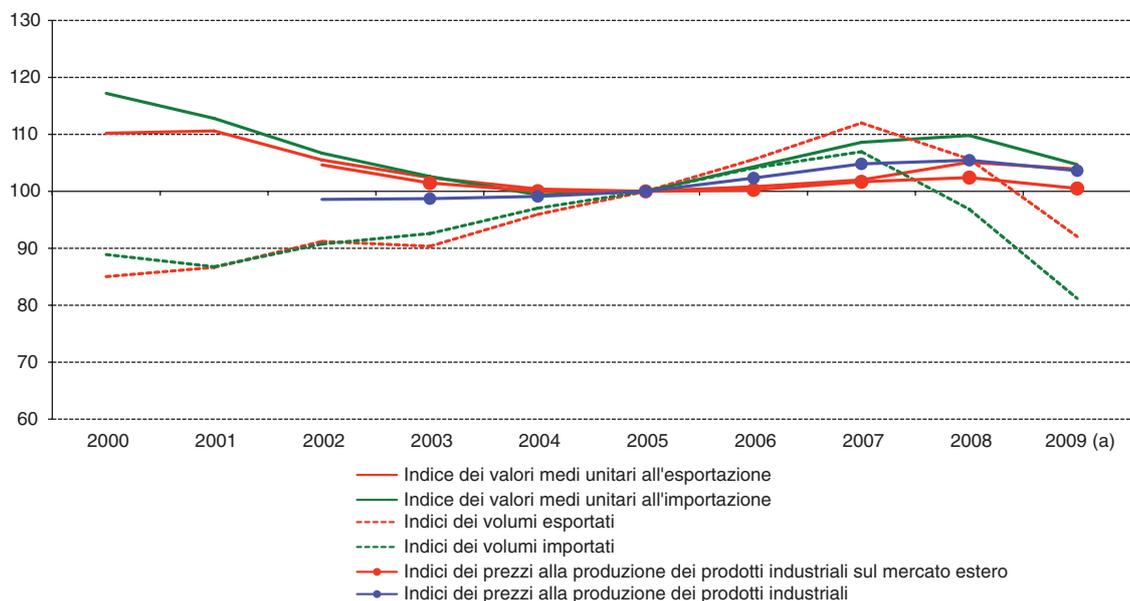
Dopo essere calate del 18 per cento nel 2008, le importazioni di *legno tagliato e piallato*, che costituiscono la principale voce dell'import settoriale, si sono ulteriormente ridotte del 26 per cento, quelle di *fogli da impiallacciatura e pannelli a base di legno*, del 34 per cento. Il calo delle importazioni riflette la ridotta attività produttiva dei principali settori di destinazione di questi semilavorati: arredamento e edilizia.

La riduzione in valore dell'interscambio di *legno e prodotti in legno* è dovuta essenzialmente alle minori quantità scambiate; i valori medi unitari all'export sono scesi di poco, il calo di quelli all'import è stato un po' più consistente. La propensione all'esportazione e il grado di penetrazione delle importazioni non hanno fatto registrare variazioni di rilievo.

L'Italia è al quindicesimo posto nella graduatoria degli esportatori mondiali, con una quota che nel 2009 è stata pari al 2,1 per cento ed è oscillata attorno al 2 per cento nel corso di tutto l'ultimo decennio. La quota della Cina, primo esportatore mondiale, è ancora cresciuta nel 2009, raggiungendo quasi il 12,0 per cento, quella tedesca è rimasta invariata al 9,1 per cento. E' continuato il declino della quota del Canada, che si è ulteriormente assottigliata. Il Canada, che storicamente era sempre stato il primo esportatore mondiale del settore, ha visto la propria quota ridursi nell'ultimo decennio di 13 punti, passando da quasi il 21 per cento nel 2000 al 7,8 per cento; già nel 2008 aveva ceduto il primo posto alla Cina, la cui quota è costantemente cresciuta ed era stato superato anche dalla Germania, che nell'arco del decennio ha guadagnato 4 punti.

7 Si veda nota 6.

Grafico 6.5
Legno e prodotti
in legno; carta e
stampa



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.5 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di legno e prodotti in legno

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Cina	4,6	5,2	5,8	6,1	6,8	8,2	9,8	10,4	11,0	11,8
2 Germania	5,1	5,8	6,4	6,8	7,1	7,4	7,4	8,5	9,1	9,1
3 Canada	20,8	20,3	18,5	17,1	18,7	17,7	14,9	11,0	8,5	7,8
4 Austria	3,7	3,8	4,1	4,6	4,5	4,5	4,7	5,2	5,4	5,5
5 Stati Uniti	7,9	6,9	6,2	5,6	5,1	5,2	5,2	4,8	5,0	5,1
6 Svezia	4,5	4,4	4,6	4,9	4,3	4,2	4,6	4,9	4,7	5,0
7 Malaysia	4,6	4,1	3,9	3,6	3,7	3,8	4,1	3,7	4,0	4,0
8 Polonia	1,8	1,9	2,0	2,4	2,6	2,7	2,9	3,2	3,5	3,3
9 Russia	1,7	1,7	1,9	2,1	2,2	2,4	2,5	3,0	2,6	3,0
10 Indonesia	5,9	5,8	5,3	4,5	3,8	3,5	3,4	2,9	2,8	3,0
Totale principali esportatori	60,6	59,9	58,7	57,7	58,8	59,6	59,5	57,6	56,6	57,6
15 Italia	2,2	2,3	2,2	2,1	1,9	1,7	1,8	2,0	2,2	2,1

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

La riduzione delle vendite dell'Italia è stata generalizzata e pesante verso tutti i principali mercati di sbocco: verso la Germania, che si riconferma il primo mercato, il -22 per cento si somma al -11 per cento del 2008; anche sul mercato francese, che aveva tenuto nel 2008, la perdita nel 2009 è del 21 per cento; ancora peggiore l'andamento delle esportazioni verso gli Stati Uniti, scese di quasi il 43 per cento, verso la Spagna (ridotte al 40 per cento del valore del 2007) e il Regno Unito, tutti paesi che hanno vissuto, già dal 2008, una pesante crisi nel settore dell'edilizia. Anche in questo settore nel 2008 erano stati riscontrati flussi in aumento verso la Russia, che era divenuta il quarto mercato di destinazione, ma i risultati 2009 sono stati molto negativi (-37 per cento).

Mentre nel 2008 i due maggiori fornitori: Austria e Germania, avevano risentito maggiormente dell'andamento negativo delle importazioni, nel 2009 entrambi registrano flessioni inferiori alla media settoriale. Molto negativi sono invece i risultati della Cina e della Francia (al terzo e quarto posto), che nel periodo precedente erano riuscite ad incrementare le loro vendite sul mercato italiano. La composizione delle importazioni dalla

Cina si differenzia chiaramente da quella degli altri principali fornitori, poiché al suo interno il peso dei prodotti finiti (*prodotti vari in legno, articoli in paglia*) è ben maggiore, ma il calo nel 2009 colpisce anche in questo caso soprattutto gli intermedi.

Nel primo trimestre del 2010, le esportazioni hanno fatto registrare un aumento dell'11,1 per cento rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, le importazioni del 19,2 per cento.

6.6 Carta e prodotti di carta, prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati

Nel 2009 le esportazioni del settore⁸, che già avevano subito una leggera flessione nell'anno precedente, sono calate dell'11,0 per cento; è proseguita ed è accelerata la tendenza al calo delle importazioni, che sono scese del 17,1 per cento. Ciò ha comportato una ulteriore riduzione del deficit, che si è attestato a circa 170 milioni di euro, il valore più basso di tutto l'ultimo decennio.

L'Italia in questo settore importa prevalentemente semilavorati ed esporta prodotti finiti: presenta storicamente un disavanzo nella voce merceologica *pasta-carta*, con esportazioni quasi nulle, ed è importatore netto anche nella voce *carta e cartone*, ma questa è anche una componente importante per l'export, infine è nettamente in attivo negli *articoli di carta e di cartone*. Il miglioramento del saldo nel 2009 è interamente dovuto ai sottosettori deficitari, mentre l'attivo negli *articoli di carta e di cartone* si è ridotto.

I valori medi unitari dell'export e dell'import di *articoli di carta e di cartone* sono rimasti praticamente invariati, per cui tutta la riduzione in valore di questo sottosettore è dovuta ai minori volumi scambiati. I valori medi unitari sono invece scesi nel sottosettore *pasta-carta, carta e cartone*, soprattutto all'import.

La quota di mercato dell'Italia è leggermente cresciuta nel 2009 rispetto all'anno precedente e si è attestata al 4,2 per cento. L'Italia si trova all'ottavo posto nella graduatoria mondiale. La Germania è il primo esportatore, con una quota del 17,9 per cento, invariata rispetto allo scorso anno e pari a quasi il doppio della quota degli Stati Uniti, che sono al secondo posto. La quota statunitense è cresciuta nel 2009, ma risulta comunque più bassa di 2,6 punti rispetto ad inizio millennio. Il Canada è al terzo posto ma la sua quota, pari al 7,0 per cento nel 2009, risulta in costante declino e si è dimezzata nell'arco dell'ultimo decennio.

Tavola 6.6 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di carta e prodotti di carta, prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Germania	9,9	10,5	11,3	11,8	11,9	14,0	17,7	18,2	17,9	17,9
2 Stati Uniti	11,7	11,4	10,5	9,4	8,9	9,2	8,6	8,3	8,4	9,1
3 Canada	14,1	13,4	12,0	10,8	10,5	10,3	9,2	8,2	7,7	7,0
4 Svezia	7,2	7,1	7,2	7,6	7,5	7,7	7,3	6,8	7,1	6,7
5 Paesi Bassi	6,3	6,5	6,6	7,4	6,5	6,0	7,3	7,8	7,3	6,3
6 Finlandia	7,3	7,2	7,0	7,0	6,9	5,9	6,2	5,9	5,5	5,0
7 Francia	4,7	4,9	4,9	5,1	5,0	4,8	4,3	4,3	4,5	4,5
8 Italia	3,2	3,4	3,5	3,6	3,6	4,4	3,9	4,0	4,0	4,2
9 Cina	1,3	1,4	1,5	1,6	1,8	2,3	2,7	3,2	3,2	3,9
10 Belgio	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7	3,5	3,3	3,3	3,0	3,1
Totale principali esportatori	69,4	69,5	68,2	68,0	66,3	68,1	70,5	70,0	68,6	67,7

(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

⁸ A seguito della riclassificazione delle attività economiche secondo la Ateco 2007 (si veda nota (a) alla tavola 6.I), appare opportuno evidenziare che il settore Carta e prodotti di carta, prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati è una aggregazione del tutto diversa dal settore Pasta da carta, carta e prodotti di carta; prodotti dell'editoria e della stampa (Ateco 2002), essendo stata scorporata l'editoria. I *prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati* comprendono soltanto la categoria Ateco 2007 "Lastre e cilindri per la stampa ed altri organi preparati per la stampa".

Francia, Germania e Spagna si confermano nell'ordine i nostri principali mercati di sbocco, verso tutti questi paesi le esportazioni hanno subito un calo inferiore a quello del settore nel suo complesso.

Sono diminuite del 16,5 per cento le importazioni dal primo fornitore, la Germania, mentre è stato inferiore il calo delle importazioni dalla Svezia (-7 per cento), per entrambi i paesi costituite prevalentemente da carta e cartone.

Nel primo trimestre del 2010 l'aumento tendenziale delle esportazioni di *carta e prodotti in carta, prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati* è stato del 7,9 per cento, quello delle importazioni del 13,4 per cento. Il rimbalzo è stato quindi maggiore per le importazioni, che però nel primo trimestre 2009 erano risultate nettamente più in calo (-19,0 per cento) delle esportazioni (-10,5 per cento).

6.7 Sostanze e prodotti chimici

Anche nel 2009 la contrazione delle esportazioni di prodotti chimici è stata inferiore alla flessione delle importazioni sia in valore assoluto sia in termini percentuali, (-19,8 contro -20,3 per cento) e ciò ha determinato, come già nell'anno precedente, un miglioramento del deficit, che si è ridotto di circa 2.150 milioni di euro.

La riduzione dell'interscambio riguarda tutti i comparti della chimica, anche i prodotti finiti, ma è più intensa per gli intermedi (in particolare le *materie plastiche in forme primarie* e gli *altri prodotti chimici di base*) a causa della debolezza della domanda che con l'aggravarsi della crisi ha coinvolto tutti i settori utilizzatori, a partire dall'edilizia e l'auto, il cui ciclo espansivo era già venuto meno nel 2008.

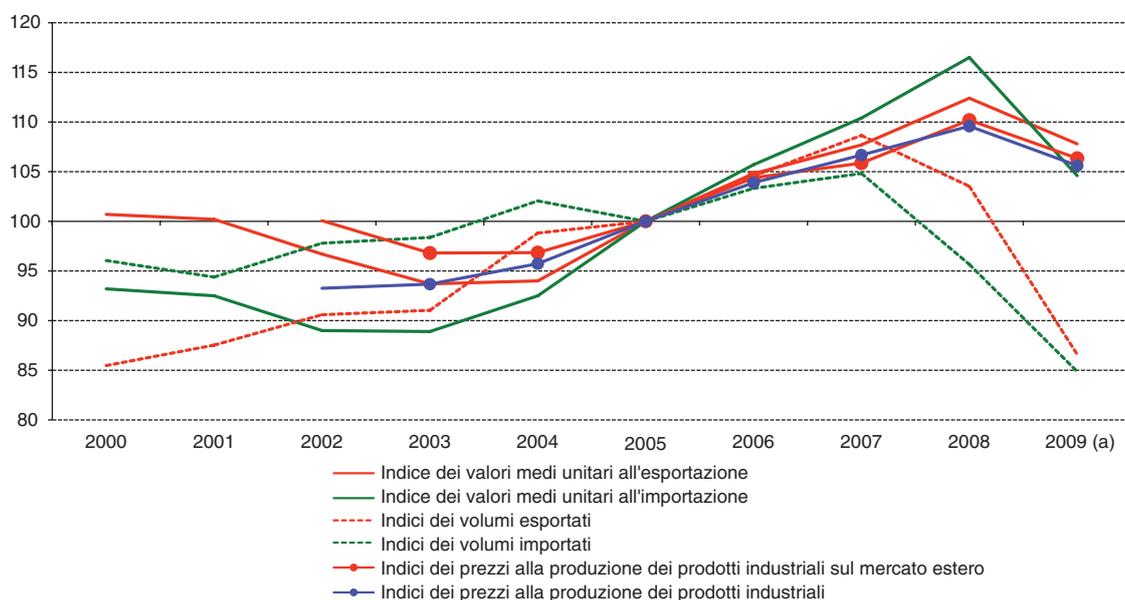
Sono nettamente diminuiti i volumi di interscambio, specie i volumi esportati, ma alla riduzione dei valori scambiati ha contribuito anche il calo dei valori medi unitari, conseguito alla diminuzione nel 2009 dei prezzi internazionali di questi prodotti, soprattutto dei prezzi degli intermedi chimici e delle materie prime in essi impiegate.

Nel 2009 la variazione di maggior rilievo nelle quote dei principali *competitors* è l'aumento di 0,7 punti della quota degli Stati Uniti, che si confermano al primo posto con il 12,2 per cento, seguiti dalla Germania, con l'11,5 per cento. La quota di mercato mondiale italiana (pari al 2,7 per cento) ha subito ancora una lieve erosione; l'Italia è all'undicesimo posto. Guardando all'ultimo decennio, si evidenzia la diminuzione di 2 punti della quota statunitense, la tenuta di quella tedesca, la progressiva erosione delle quote di Francia, Giappone e Regno Unito, e l'aumento della quota della Cina (oltre 3 punti nel decennio).

Le nostre esportazioni hanno presentato una dinamica molto negativa verso tutti i principali mercati di destinazione, sia quelli che già nel 2008 si presentavano in calo, come la Francia e la Spagna (che hanno subito entrambi un'ulteriore riduzione di oltre il 21 per cento), sia quelli che invece erano cresciuti. Tra questi figuravano la Germania, il nostro primo mercato (con un peso del 14 per cento) dove la flessione nel 2009 è stata del 22,0 per cento, ma anche le economie allora in rapida espansione dell'Est europeo: la Polonia, la Russia e la Repubblica Ceca, la cui domanda appariva offrire nuove opportunità alle imprese esportatrici italiane, ancora concentrate prevalentemente sui mercati tradizionali dell'Europa occidentale e degli Stati Uniti.

L'Italia ha importato meno da tutti i principali fornitori, con l'eccezione dell'Irlanda (+5,3 per cento). Gli acquisti dalla Germania e dalla Francia, che sono ai primi due posti, sono diminuiti del 18,4 e del 21,8 per cento rispettivamente, gli acquisti dal Belgio, al terzo posto, si sono ridotti di meno, ma erano già calati del 20 per cento nel 2008. Le importazioni dalla Cina e quelle dalla Svizzera, fortemente cresciute negli anni recenti, sono scese rispettivamente del 22 e dell'8 per cento.

Le *sostanze e prodotti chimici* sono tra i settori in cui le esportazioni italiane hanno goduto di un maggiore rimbalzo tendenziale nel primo trimestre del 2010 (29,2 per cento), grazie alla ripresa

Grafico 6.7
Sostanze e
prodotti chimici


Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.7 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di sostanze e prodotti chimici

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Stati Uniti	14,2	13,7	13,1	12,3	12,0	11,4	11,7	11,3	11,5	12,2
2 Germania	10,9	11,0	11,1	11,4	11,4	11,1	11,7	11,5	11,5	11,5
3 Belgio	7,5	7,7	8,2	8,3	8,5	8,4	8,4	8,1	7,1	7,2
4 Francia	7,2	7,3	7,2	7,3	6,9	6,5	6,2	6,2	6,1	6,2
5 Paesi Bassi	6,2	6,2	6,3	6,3	6,5	6,3	6,3	6,4	6,3	6,1
6 Giappone	7,3	6,6	6,5	6,3	6,3	6,0	5,8	5,6	5,2	5,6
7 Cina	2,0	2,3	2,5	2,7	3,0	3,5	3,9	4,7	5,5	5,2
8 Regno Unito	5,6	5,7	5,5	5,3	4,9	4,6	4,6	4,4	3,9	4,3
9 Corea del Sud	3,1	2,8	2,9	3,1	3,4	3,5	3,6	3,6	3,7	4,1
10 Irlanda	3,7	3,8	3,7	3,8	3,3	3,4	3,4	3,3	2,8	3,4
Totale principali esportatori	67,7	67,1	67,0	66,8	66,2	64,7	65,6	65,1	63,6	65,8
11 Italia	2,9	3,0	3,0	2,9	2,9	3,0	2,9	2,9	2,8	2,7

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

dell'attività economica mondiale e alla ricostituzione delle scorte; le importazioni sono cresciute di meno (21,4 per cento). Questo stesso settore era però tra quelli in cui l'interscambio era calato di più nel primo trimestre 2010, e il recupero appare solo parziale.

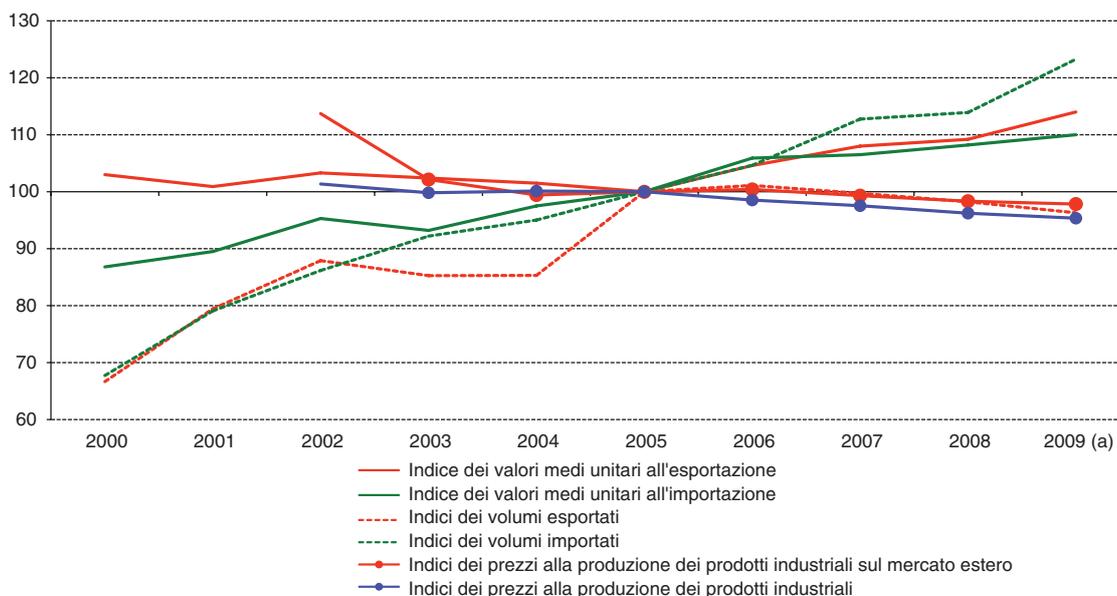
6.8 Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici

Gli *articoli farmaceutici* sono l'unico settore in cui nel 2009 si è verificato un aumento sia delle esportazioni sia delle importazioni, peraltro sfavorevole per l'Italia, che ha visto aumentare il proprio deficit di quasi 1200 milioni di euro. Le esportazioni sono cresciute del 2,3 per cento, le importazioni del 10,0 per cento.

L'aumento in valore delle esportazioni è interamente dovuto alla crescita dei valori medi unitari, soprattutto dei *medicinali e preparati farmaceutici*, ma anche dei *prodotti farmaceutici di base*, mentre le quantità esportate sono diminuite. La crescita delle importazioni è invece prevalentemente dovuta all'incremento delle quantità.

L'indice dei valori medi unitari delle esportazioni del settore è aumentato nel solo 2009 di quasi 5 punti ed è più alto di 14 punti rispetto all'anno base 2005; la crescita appare interamente dovuta ad un *upgrading* del mix esportato, in quanto i prezzi alla produzione sul mercato estero si presentano in calo nel 2009 sia rispetto al periodo precedente sia rispetto all'anno base 2005.

Grafico 6.8
Articoli
farmaceutici,
chimico-
medicinali e
botanici



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La Germania, con il 13,8 per cento, si è confermata nel 2009 il primo esportatore mondiale del settore, malgrado la sua quota si sia ridotta in un solo anno di circa 2 punti. Seguono il Belgio e la Svizzera. L'Italia è al nono posto con una quota del 3,5 per cento, inferiore di oltre 2 punti rispetto ad inizio millennio. Guardando all'ultimo decennio, si evidenzia come le quote dei due maggiori *competitors*, la Germania e il Belgio, mostrino variazioni, anche pesanti, di segno opposto da un anno all'altro, che non permettono di individuare una chiara tendenza. La quota svizzera mostra una maggiore stabilità, oscillando tra il 9 e il 10 per cento; anche la quota statunitense, dopo essersi ridotta di oltre due punti nei primi anni duemila (da 11,9 a 9,6), appare stabile, mentre per la Francia e il Regno Unito si rileva una progressiva riduzione, pari a oltre 2 punti.

Tavola 6.8 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Germania	11,9	12,9	10,0	12,3	13,2	13,6	14,3	15,1	15,9	13,8
2 Belgio	7,9	8,3	13,7	13,2	13,1	13,4	13,0	13,5	11,4	11,2
3 Svizzera	9,0	9,6	9,3	8,9	9,2	9,5	10,1	9,8	10,2	9,9
4 Stati Uniti	11,9	11,4	9,6	9,3	9,6	9,4	9,3	9,0	8,8	9,5
5 Francia	9,4	9,0	8,4	8,4	8,2	8,0	7,6	7,4	7,5	7,2
6 Regno Unito	9,1	8,8	8,4	8,9	8,6	7,9	7,7	7,6	7,2	6,7
7 Irlanda	5,7	7,2	9,8	7,7	8,3	7,1	6,1	5,7	6,3	6,4
8 Paesi Bassi	4,3	4,4	4,6	4,6	4,7	4,5	4,6	5,1	5,1	6,4
9 Italia	5,6	5,3	5,1	4,9	4,4	4,7	4,4	4,2	3,9	3,5
10 Cina	1,8	1,7	1,6	1,6	1,6	1,8	1,9	2,1	2,4	2,4
Totale principali esportatori	76,6	78,6	80,5	79,8	80,9	79,9	79,0	79,5	78,7	77,0

(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

Considerando i nostri principali mercati di destinazione si rileva un lieve aumento delle esportazioni verso la Svizzera (2 per cento), che è al primo posto, e incrementi più consistenti verso la Francia (7 per cento) e soprattutto verso la Spagna, (20,6 per cento) mentre le vendite verso il Belgio, il nostro secondo mercato, diminuiscono pesantemente (-11,4 per cento). Appare degno di nota anche il buon risultato in alcuni mercati ancora di secondaria importanza, ma in crescita, come la Turchia, la Polonia e la Cina.

Aumentano le importazioni da tutti i principali fornitori, che sono allo stesso tempo anche i maggiori acquirenti, con Svizzera, Germania e Belgio ai primi posti.

La crisi economica appare quindi avere interessato poco l'interscambio in questo settore, che tipicamente è uno dei meno sensibili al ciclo economico e gode di una domanda tendenzialmente in crescita, sia a causa dell'invecchiamento della popolazione nelle economie avanzate sia grazie ad una maggiore attenzione per la salute e la prevenzione che si accompagna all'innalzamento dei redditi nelle economie emergenti. Gli importanti flussi di interscambio tra i singoli paesi europei sono prevalentemente influenzati dalle scelte di allocazione delle produzioni da parte delle multinazionali che vi operano, che hanno stabilimenti produttivi localizzati in diversi paesi.

Le esportazioni di *articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici* sono aumentate nel primo trimestre 2010 del 14,2 per cento, le importazioni del 3,4. Il risultato indubbiamente positivo per l'export italiano viene però ridimensionato alla luce del fatto che nel periodo di confronto, il primo trimestre 2009, le importazioni erano cresciute del 15 per cento, mentre le esportazioni erano diminuite del 2,5 per cento.

6.9 Articoli in gomma e materie plastiche

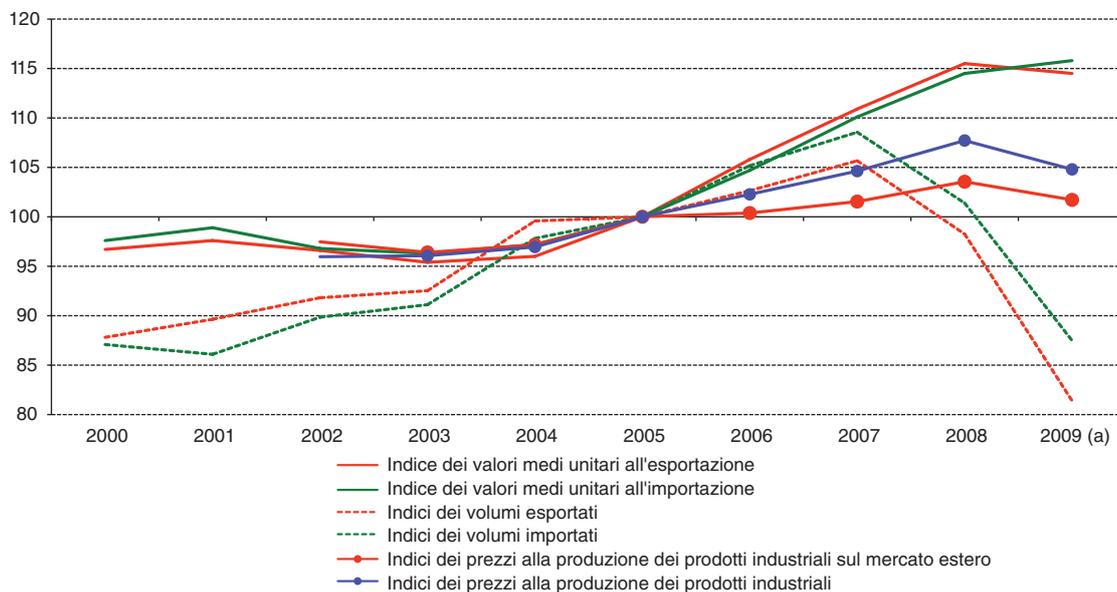
Le esportazioni di *articoli in gomma e materie plastiche* nel 2009 sono diminuite del 17,9 per cento. Le importazioni hanno subito una riduzione del 12,7 per cento e di conseguenza il saldo positivo si è ridotto di 1350 milioni di euro. Il peggioramento appare generalizzato: si è allargato il deficit della categoria *pneumatici e camere d'aria*, di cui l'Italia è importatore netto, si sono ridotti gli attivi di tutti gli altri sottosettori.

La riduzione delle esportazioni è quasi interamente imputabile ai volumi scambiati, ma anche i valori medi unitari all'export hanno subito una esigua erosione. I valori medi unitari all'import sono invece leggermente saliti e il calo delle importazioni si deve interamente ai minori volumi.

L'indice dei prezzi alla produzione sul mercato estero è diminuito nel 2009 di circa 2 punti rispetto all'anno precedente. Rispetto all'anno base, si nota che in questo settore i prezzi sul mercato estero sono saliti di meno dei prezzi sul mercato interno, le imprese esportatrici appaiono quindi aver sacrificato parte dei loro margini.

Il grado di penetrazione delle importazioni ha mostrato un consistente incremento di oltre 2 punti, risultando pari al 27 per cento; rispetto al 2005, l'incremento è di circa 5 punti. Anche la propensione all'esportazione è cresciuta nel 2009, sebbene in misura minore e si è attestata a circa il 37 per cento.

Nel 2009 la variazione più rilevante nelle quote dei principali *competitors* è l'aumento di 0,8 punti della quota cinese. La Cina, con l'11,6 per cento è rimasta il secondo paese esportatore. La Germania si è confermata al primo posto con una quota del 13,5 per cento. L'Italia è il quinto esportatore mondiale con una quota del 5,3 per cento. Nell'arco dell'ultimo decennio la quota italiana si è ridotta di un punto; la quota cinese è aumentata di 4,3 punti mentre è scesa di 5 punti la quota degli Stati Uniti, che sono al terzo posto; si evidenzia la discreta performance della Polonia con una quota ancora bassa (pari al 2,4 per cento), ma in crescita.

Grafico 6.9
Articoli in gomma e materie plastiche

(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.9 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di articoli in gomma e materie plastiche

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Germania	11,8	12,6	13,5	14,3	14,3	13,5	13,3	13,8	13,8	13,5
2 Cina	7,3	7,4	7,7	7,4	8,0	9,3	10,3	10,5	10,8	11,6
3 Stati Uniti	14,2	13,6	12,5	10,9	10,2	10,1	10,0	9,3	8,8	9,2
4 Giappone	7,0	6,1	6,4	6,5	6,7	6,8	6,8	6,5	6,7	7,1
5 Italia	6,3	6,4	6,3	6,4	6,4	5,9	5,8	5,8	5,7	5,3
6 Francia	5,9	5,9	5,8	6,1	6,0	5,6	5,5	5,5	5,3	4,9
7 Belgio	4,4	4,4	4,3	4,4	4,4	4,2	4,2	4,3	3,9	3,8
8 Paesi Bassi	2,8	2,8	3,0	3,2	3,3	3,2	2,9	2,9	2,9	3,0
9 Regno Unito	4,3	4,0	3,9	4,0	3,8	3,7	3,4	3,5	3,1	2,9
10 Corea del Sud	2,7	2,7	2,7	2,6	2,7	2,8	2,7	2,5	2,5	2,8
Totale principali esportatori	66,7	65,9	66,1	65,8	65,8	65,1	64,9	64,6	63,5	64,1

(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 riduzione delle nostre esportazioni nel 2009 è stata generalizzata verso tutte le principali destinazioni: Germania, Francia, Spagna e Regno Unito hanno fatto registrare perdite comprese tra il 14 per cento della Francia e il 24 per cento del Regno Unito. In tutti questi paesi i risultati erano stati negativi già nel 2008 e in questo come in molti altri settori erano stati proprio i mercati del Regno Unito e della Spagna, paesi tra i primi colpiti dalla crisi economica a far registrare le maggiori perdite. Anche in questo settore si è interrotta la crescita della domanda di paesi che negli anni recenti erano emersi come nuovi promettenti mercati di sbocco: verso la Polonia la perdita è stata di oltre il 15 per cento, in Russia le esportazioni sono crollate (-40 per cento).

Gli acquisti da Germania e Francia, che sono i nostri due principali mercati di approvvigionamento, sono diminuiti, come già nel 2008; la Germania ha perso quasi il 12 per cento, la Francia oltre il 14. Dopo un lungo periodo di crescita, sono calate di oltre il 15 per cento le importazioni (costituite in prevalenza di articoli in plastica) dalla Cina, che è il nostro terzo fornitore.

Nel primo trimestre 2010 le esportazioni sono aumentate del 16,0, un incremento percentuale largamente superiore alla media del manifatturiero, seppure anche in questo caso limitato rispetto alle perdite del primo trimestre 2009; le importazioni sono salite del 16,2 per cento.

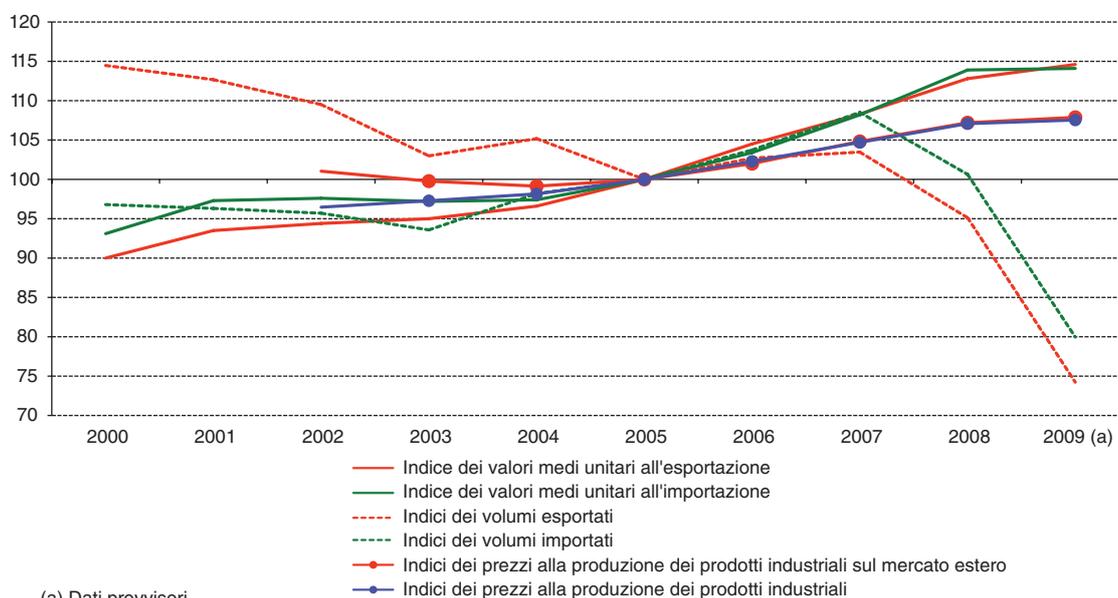
6.10 Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi

Nel 2009 le esportazioni dei *prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi*, si sono ridotte del 20,7 per cento; già nell'anno precedente erano diminuite del 4,2 per cento. Le importazioni hanno fatto registrare una flessione analogica (-20,4 per cento) che ha portato ad una riduzione del saldo attivo di ulteriori 1250 milioni di euro, ai minimi dell'ultimo decennio.

In particolare sono diminuite del 19,7 per cento le esportazioni di piastrelle e del 23,1 per cento le esportazioni di *pietre tagliate, modellate e finite*, due tradizionali punti di forza del Made in Italy, che danno il maggior contributo al surplus del settore. Sono diminuite anche le importazioni di piastrelle (-22,7 per cento) e di pietre tagliate (-16 per cento), ma, poiché hanno ancora un valore esiguo, questo ha inciso poco sul saldo.

La diminuzione dei flussi di interscambio nel 2009 è interamente dovuta alla riduzione dei volumi sia in entrata sia in uscita, i valori medi unitari all'export sono leggermente cresciuti, all'import sono rimasti praticamente invariati.

Grafico 6.10
Prodotti della
lavorazione di
minerali non
metalliferi



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La propensione all'esportazione del settore nel suo complesso appare in leggero aumento (+0,5 punti percentuali) ed è pari al 22 per cento circa nel 2009. Sebbene non abbia una elevata propensione all'export, anche a causa dell'alta incidenza dei costi di trasporto dei materiali per l'edilizia che ne fanno parte, questo settore ha dato negli anni un rilevante contributo positivo al saldo della bilancia commerciale italiana, anche grazie ad un grado di penetrazione delle importazioni, pari al 10,2 per cento nel 2009, che è in assoluto il più basso di tutto il manifatturiero.

Nel 2009 la quota italiana si è ridotta di 0,6 punti. L'Italia si è confermata il terzo esportatore mondiale dopo la Germania e la Cina, le cui quote sono cresciute rispettivamente di 0,5 e di 1,6 punti. L'Italia era ancora il primo esportatore mondiale nel 2001, ma la sua quota ha subito una continua erosione, scendendo dal 10,6 del 2000 al 7,5 del 2009. Nell'ultimo decennio sono invece cresciute la quota tedesca, che è salita di oltre 5 punti ed è giunta quasi al 15 per cento, e soprattutto quella cinese, che dal 5,8 è passata anch'essa a poco meno del 15 per cento.

Tavola 6.10 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Germania	9,7	9,8	10,5	10,6	11,1	11,9	14,4	14,8	14,4	14,9
2 Cina	5,8	6,0	6,9	7,2	8,5	10,3	11,4	11,9	13,3	14,9
3 Italia	10,6	10,6	10,5	10,0	10,2	9,3	8,5	8,4	8,1	7,5
4 Stati Uniti	8,4	8,3	7,4	6,4	6,4	6,1	6,0	5,8	5,6	5,6
5 Giappone	7,2	6,1	5,7	5,4	5,9	5,7	5,2	5,0	4,9	5,4
6 Paesi Bassi	5,2	5,3	5,7	5,3	5,2	4,8	6,5	6,0	6,5	5,2
7 Francia	5,8	5,8	5,8	5,6	5,6	5,1	4,6	4,8	4,6	4,3
8 Spagna	4,7	5,0	5,2	5,0	5,0	4,6	4,2	4,4	4,0	4,0
9 Belgio	5,2	4,8	5,0	4,5	4,6	4,4	4,0	4,1	3,7	3,6
10 Turchia	1,4	1,5	1,7	1,8	2,1	2,2	0,8	0,9	2,4	2,6
Totale principali esportatori	64,0	63,2	64,4	61,8	64,6	64,4	65,6	66,1	67,5	68,0

(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

Il calo delle nostre esportazioni è stato di quasi il 13 per cento verso la Francia e di quasi il 15 verso la Germania, che si sono confermate nel 2009 i due principali mercati dell'Italia e pesano insieme per il 28 per cento sul nostro export. Anche in questo settore si è bruscamente interrotta la crescita delle esportazioni verso la Russia (-38 per cento) e la Polonia (-26 per cento); le esportazioni verso gli Stati Uniti hanno evidenziato una nuova forte caduta, pari a oltre il 35 per cento. Gli Stati Uniti erano ancora nel 2006 il nostro primo mercato di sbocco; rispetto ad allora, le esportazioni italiane si sono ridotte del 57 per cento.

Gli acquisti dalla Germania, che si è confermata il primo fornitore, sono calati del 20,6 per cento, ancora maggiore è stata la riduzione delle importazioni dalla Cina, che sono scese di quasi il 29 per cento per la prima volta dopo anni di crescita.

Nel primo trimestre 2010, l'aumento delle esportazioni dei *prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi*, pari al 4,1 per cento appare molto esiguo, considerato che la contrazione delle esportazioni era stata particolarmente pesante nel primo trimestre 2009 (-24,9 per cento). Le importazioni sono salite dell'8,4 per cento.

6.11 Metalli di base e prodotti in metallo esclusi macchine e impianti

Le esportazioni di *metalli di base e prodotti in metallo* sono diminuite del 29,1 per cento, a fronte di una diminuzione delle importazioni del 44,6 per cento, tra le più elevate di tutto il manifatturiero. Il saldo, che è in attivo solo dal 2008, ha superato i 7500 milioni di euro.

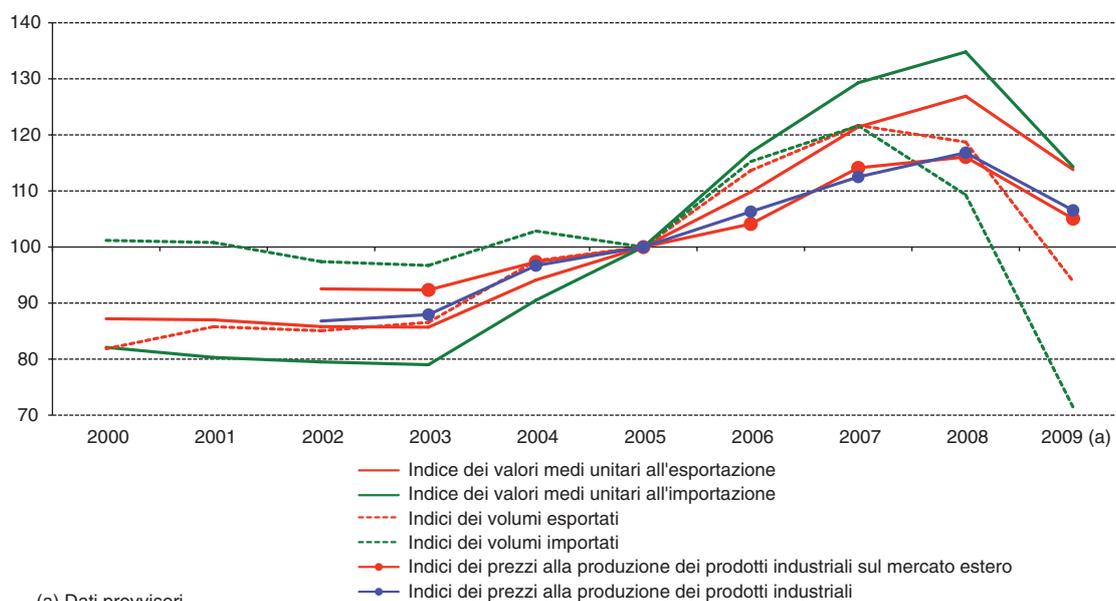
La crescita dell'avanzo complessivo del settore è stata interamente conseguita grazie alla riduzione del deficit strutturale nel sottosettore dei *prodotti della metallurgia*, in cui le importazioni dell'Italia si sono quasi dimezzate (-48,3 per cento), mentre le esportazioni sono diminuite del 34,9 per cento. Il surplus del sottosettore *prodotti in metallo*, che ha sempre presentato valori molto elevati, si è invece ridotto di quasi 2000 milioni di euro, nonostante il calo percentuale delle esportazioni (-20,7 per cento) sia stato inferiore a quello delle importazioni (-25,7 per cento).

Anche all'interno del sottosettore *prodotti della metallurgia*, che comprende beni di base strutturalmente in deficit, quali i *prodotti della siderurgia* e i *metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi*, ed alcuni intermedi industriali a un livello maggiore di lavorazione, di cui l'Italia è esportatore netto, il miglioramento del saldo è dovuto all'alleggerimento del disavanzo nei beni di base, mentre l'avanzo che l'Italia vanta negli intermedi si è notevolmente ridotto.

Il crollo dell'interscambio in valore dei *prodotti della metallurgia* è il risultato dell'effetto combinato della caduta dei valori medi unitari, dovuta alla diminuzione dei prezzi internazionali delle *commodities* del settore, e del calo dei volumi scambiati (l'indice dei volumi importati è sceso addirittura di 40 punti⁹), da ascrivere alla crisi della metallurgia, uno dei settori più esposti al deterioramento del ciclo economico, in quanto attivato principalmente dalla domanda di settori anch'essi strutturalmente ciclici quali la meccanica, le costruzioni e l'*automotive*.

Invece i valori medi unitari delle importazioni dei *prodotti in metallo* sono rimasti immutati, quelli delle esportazioni hanno mostrato un leggero aumento, che è presumibilmente dovuto a una ricomposizione del mix esportato verso prodotti a maggior valore, piuttosto che a un aumento dei prezzi. Un'indicazione in questo senso ci viene dall'indice dei prezzi per il settore *metalli di base e prodotti in metallo*, che è sceso in un solo anno da 118,7 a 93,9¹⁰.

Grafico 6.11
Metalli di base e prodotti in metallo esclusi macchine e impianti



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

L'indice della produzione industriale del settore ha segnato in un solo anno una riduzione di 30 punti, da 102,4 a 72,4, un calo tra i più pesanti di tutto il manifatturiero.

La quota italiana nei *prodotti della metallurgia* è stata del 3,8 per cento nel 2009, quasi invariata rispetto all'anno precedente. L'Italia si è collocata al settimo posto. La quota della Cina, che nel 2008 era diventata il primo esportatore mondiale, si è ridotta di oltre 3 punti, attestandosi a 5,3. La Cina si è collocata solo al quarto posto, superata da Germania, Giappone, Stati Uniti, che hanno tutti beneficiato di un aumento di quota. Guardando

⁹ Si veda nota 2

¹⁰ Non sono disponibili gli indici dei prezzi del sottosettore *prodotti in metallo*

all'ultimo decennio il fenomeno di maggior rilievo nel sottosettore *prodotti della metallurgia* era stata proprio la crescita della quota cinese, mentre era calata soprattutto la quota della Russia, ma anche di alcuni altri produttori europei quali il Belgio, la Francia, il Regno Unito.

Tavola 6.11.1 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di prodotti della metallurgia

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Germania	8,4	9,2	9,3	9,0	8,6	8,7	8,8	8,8	8,3	8,6
2 Giappone	6,9	6,8	7,4	7,0	6,4	6,5	5,9	5,6	6,1	7,1
3 Stati Uniti	6,9	6,8	5,9	5,5	4,6	5,3	5,4	5,1	5,5	5,9
4 Cina	2,2	2,0	2,1	2,5	4,2	4,9	6,4	7,4	8,5	5,3
5 Canada	4,7	4,7	4,9	4,3	4,1	4,3	4,5	4,8	4,1	4,1
6 Corea del Sud	3,4	3,2	3,1	3,5	3,7	3,4	3,2	3,0	3,3	4,0
7 Italia	3,2	3,5	3,5	3,5	3,7	3,8	3,8	3,9	3,9	3,8
8 Australia	3,7	3,7	3,6	3,3	2,7	2,7	2,9	3,0	2,9	3,6
9 Paesi Bassi	3,4	3,5	3,6	3,7	3,7	3,9	4,2	4,3	3,9	3,6
10 Belgio	4,7	4,9	4,8	4,6	4,5	4,7	4,6	4,8	4,0	3,5
Totale principali esportatori	47,5	48,3	48,2	46,9	46,2	48,2	49,7	50,7	50,5	49,5

(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

Nel sottosettore *prodotti in metallo* l'Italia si colloca al quarto posto con il 6,5 per cento; la Germania si conferma il primo fornitore mondiale, ma la sua quota scende di 1,8 punti al 16,5 per cento; la Cina accresce ancora la propria quota ed è al secondo posto con il 15,5 per cento. Aveva il 7 per cento a inizio millennio; tra i paesi che da allora subiscono i maggiori ridimensionamenti di quota ci sono gli Stati Uniti, ma anche Taiwan, il Giappone e il Regno Unito.

Tavola 6.11.2 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di prodotti in metallo

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Germania	16,5	17,6	18,1	19,1	18,2	18,2	19,2	19,2	18,3	16,5
2 Cina	7,0	7,5	8,2	8,6	9,7	11,2	12,5	13,7	14,8	15,5
3 Stati Uniti	12,7	11,3	10,4	8,9	8,4	8,3	8,2	7,5	7,0	7,9
4 Italia	6,7	6,9	6,7	7,0	7,3	6,9	6,7	6,8	6,6	6,5
5 Francia	4,8	4,7	4,5	4,6	4,4	4,3	3,9	3,9	3,9	3,8
6 Giappone	5,3	4,6	4,4	4,2	4,4	4,1	3,7	3,3	3,2	3,5
7 Corea del Sud	2,5	2,4	2,3	2,0	2,0	2,2	2,3	2,2	2,3	3,3
8 Paesi Bassi	3,4	3,4	3,5	3,8	3,7	3,2	3,4	3,4	3,4	3,1
9 Regno Unito	4,5	4,4	4,1	3,9	3,8	3,6	3,3	3,1	2,7	2,7
10 Belgio	2,9	3,0	2,9	2,8	2,8	2,7	2,7	2,7	2,5	2,6
Totale principali esportatori	66,3	65,8	65,1	64,9	64,7	64,7	65,9	65,8	64,7	65,4

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

Nel 2009 le esportazioni nei nostri due primi mercati, la Germania e la Francia, che insieme costituiscono il 28 per cento del nostro export, sono calate rispettivamente del 39,5 e del 28,6 per cento; è proseguita la crescita delle esportazioni verso la Svizzera (+30,4 per cento), che è diventata il terzo mercato, superando Spagna, Regno Unito e Stati Uniti. Le importazioni di questi paesi, già in calo nel 2008 hanno subito un ulteriore pesante ridimensionamento. Si è bruscamente interrotto (-44,9 per cento) il ciclo di crescita delle esportazioni verso l'Algeria, che aveva portato il mercato ai primi posti nel 2008, soprattutto grazie alla vivace crescita degli acquisti di prodotti siderurgici destinati agli investimenti infrastrutturali intrapresi da questo paese.

Tutti i nostri principali fornitori hanno accusato pesanti perdite. Gli acquisti dalla Germania e dalla Francia, che sono al primo e al secondo posto, sono diminuiti rispettivamente del 34 e del 42 per cento; è proseguito il calo delle importazioni dalla Svizzera (-33 per cento), che figura al quarto posto e da cui importiamo prevalentemente *metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi*, ma soprattutto sono crollate le nostre importazioni dalla Cina, il nostro terzo fornitore (-65 per cento), che tra il 2005 e il 2008 erano più che triplicate. Sono diminuite di circa l'80 per cento le forniture cinesi dei prodotti della metallurgia, quelle di prodotti finiti sono scese di quasi il 33 per cento.

Nel primo trimestre del 2010, l'aumento tendenziale delle esportazioni di *metalli di base e prodotti in metallo escluse macchine e impianti* è stato del 6,0 per cento; la ripresa appare quindi molto debole, considerando anche che nel primo trimestre del 2009 le esportazioni erano calate del 26,8 per cento. La crescita delle importazioni, pari al 25,4 per cento appare invece molto dinamica, ma è da ricordare che il loro calo nei primi tre mesi del 2009 era stato del 44,4 per cento.

6.12 Computer, apparecchi elettronici e ottici

Le esportazioni di *computer, apparecchi elettronici e ottici* nel 2009 sono diminuite del 15,5 per cento; la riduzione percentuale delle importazioni è stata di molto inferiore, -8,7 per cento. Tuttavia, trattandosi di un settore fortemente deficitario, il disavanzo si è ridotto.

Il deficit dell'Italia, guardando all'ultimo decennio, è in crescita principalmente a causa della progressiva caduta delle esportazioni italiane, che ha investito per primi i sottosettori dei *componenti elettronici e schede elettroniche* e dei *computer e unità periferiche*, e sta ora estendendosi anche alle *apparecchiature per telecomunicazioni*. Dall'altra parte le importazioni non hanno mostrato una tendenza all'aumento, eccetto nel sottosettore *elettronica di consumo, audio e video*; nel sottosettore *componenti elettronici e schede elettroniche* si è verificata anzi una progressiva riduzione.

La caduta delle esportazioni italiane appare riflessa nell'andamento dei volumi esportati, sia nel 2009 sia negli anni precedenti¹¹, mentre i valori medi unitari sono saliti, soprattutto nel 2009. Questo andamento segnala che anche in questo settore l'offerta sui mercati esteri si va riposizionando verso un mix di prodotti di maggior valore. Infatti, i prezzi alla produzione del settore in Italia sono in rapido calo e il calo è ancora maggiore per quanto riguarda i prezzi alla produzione sul mercato estero.

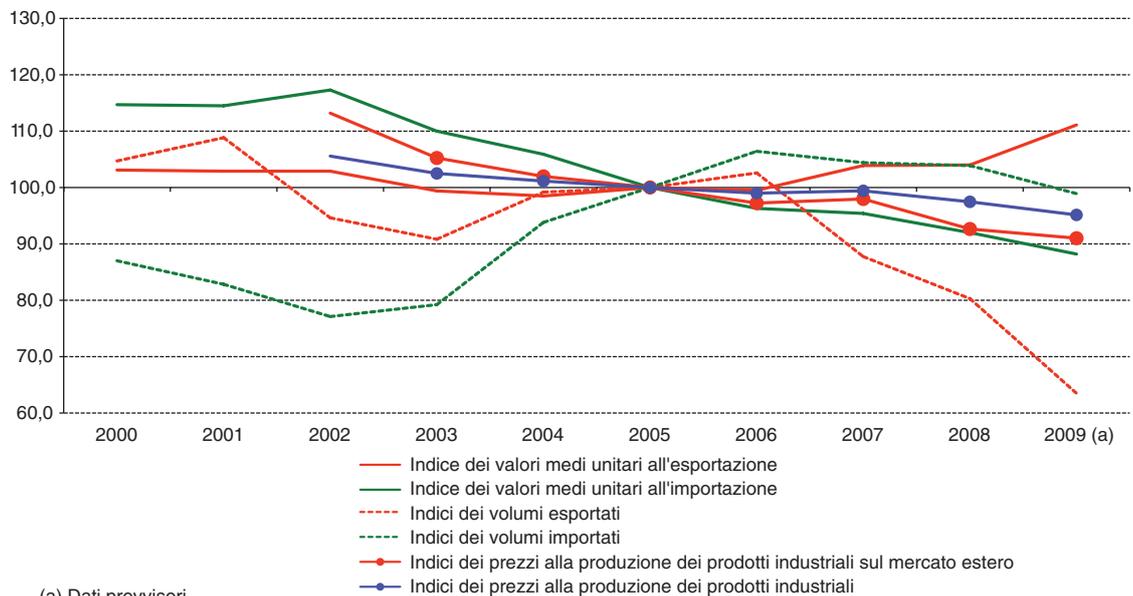
Per quanto riguarda le importazioni, si assiste invece a un progressivo calo dei valori medi unitari¹², proseguito anche nel 2009, a cui in quest'ultimo periodo si è affiancata anche una riduzione dei volumi. L'indice di competitività delle importazioni appare quindi in costante aumento.

La quota italiana del settore nel 2009 è stata dello 0,9 per cento, invariata rispetto all'anno precedente; l'Italia si colloca al ventiduesimo posto. La quota della Cina, il principale esportatore del settore dal 2004, è cresciuta ancora di 1 punto e si è attestata al 21,5 per cento, quella degli Stati Uniti, al secondo posto, ha subito una lieve flessione. La Corea del Sud è diventata il terzo fornitore mondiale con il 6,9 per cento, superando il Giappone, la cui quota ha subito una flessione. Nell'ultimo decennio la quota cinese è quasi quadruplicata, la quota di Hong Kong è passata da 3 a 6,4, quella della Corea del Sud è aumentata di 1,5 punti, mentre sono diminuite le quote degli Stati Uniti, di oltre sette punti, e del Giappone, di quasi 6 punti.

¹¹ L'indice dei volumi esportati, con base 2005 = 100 è stato pari a 63,5 nel 2009.

¹² L'indice dei valori medi unitari importati si è attestato nel 2009 a 88,2.

Grafico 6.12
Computer,
apparecchi
elettronici e ottici



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 6.12 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di Computer, apparecchi elettronici e ottici

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Cina	5,8	6,8	8,8	11,3	13,2	15,1	16,6	18,8	20,5	21,5
2 Stati Uniti	16,6	15,8	13,7	12,5	11,3	10,6	10,2	10,1	9,8	9,4
3 Corea del Sud	5,4	4,8	5,4	6,0	6,5	6,6	6,2	6,7	6,5	6,9
4 Giappone	12,1	10,5	10,3	10,3	9,9	8,6	7,8	7,4	7,1	6,4
5 Hong Kong	3,0	3,4	3,9	4,2	4,4	4,6	5,0	5,5	5,6	6,4
6 Germania	5,8	6,6	6,9	7,6	7,8	7,2	6,7	7,0	6,7	6,0
7 Paesi Bassi	4,5	4,9	4,5	5,0	5,0	5,2	4,7	5,0	5,1	5,4
8 Taiwan	5,5	4,7	5,0	5,0	5,1	4,9	5,1	5,1	4,9	4,3
9 Messico	3,5	4,0	3,8	3,1	3,0	2,9	3,1	3,5	3,3	3,7
10 Malaysia	4,3	4,5	4,8	4,4	4,3	4,2	4,0	3,9	3,6	3,5
Totale principali esportatori	66,5	66,0	67,1	69,4	70,5	69,9	69,4	73,0	73,1	73,5
22 Italia	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

Nel 2009 le esportazioni italiane verso la Francia e la Germania, i nostri primi due mercati, sono diminuite rispettivamente del 19 e del 22 per cento; sul mercato francese questa riduzione si aggiunge a quella altrettanto consistente del 2008. E' stato più contenuto il calo verso gli Stati Uniti (-6,6 per cento) e la Svizzera (-8 per cento). Le vendite verso la Spagna, che è al quinto posto, sono scese di oltre il 40 per cento.

Sono diminuite dell'11 per cento le nostre importazioni dai Paesi Bassi, che figurano al primo posto tra i fornitori, mentre è proseguita la crescita (16 per cento) delle importazioni dalla Cina, che dal 2005 hanno registrato un aumento complessivo di quasi il 90 per cento. Hanno subito nuovamente un forte calo (-17 per cento) gli acquisti dalla Germania, che era ancora il nostro primo fornitore nel 2007 e nel 2009 è scivolata al terzo posto, superata dalla Cina.

Nel primo trimestre del 2010 la crescita tendenziale delle esportazioni è stata dell'11,8 per cento, quella delle importazioni del 10,6; considerato che nel periodo di confronto, il primo

trimestre 2009, in questo settore le esportazioni si erano ridotte del 13,6 e le importazioni del 10,7 per cento, la ripresa dell'interscambio appare abbastanza vivace.

6.13 Apparecchi elettrici

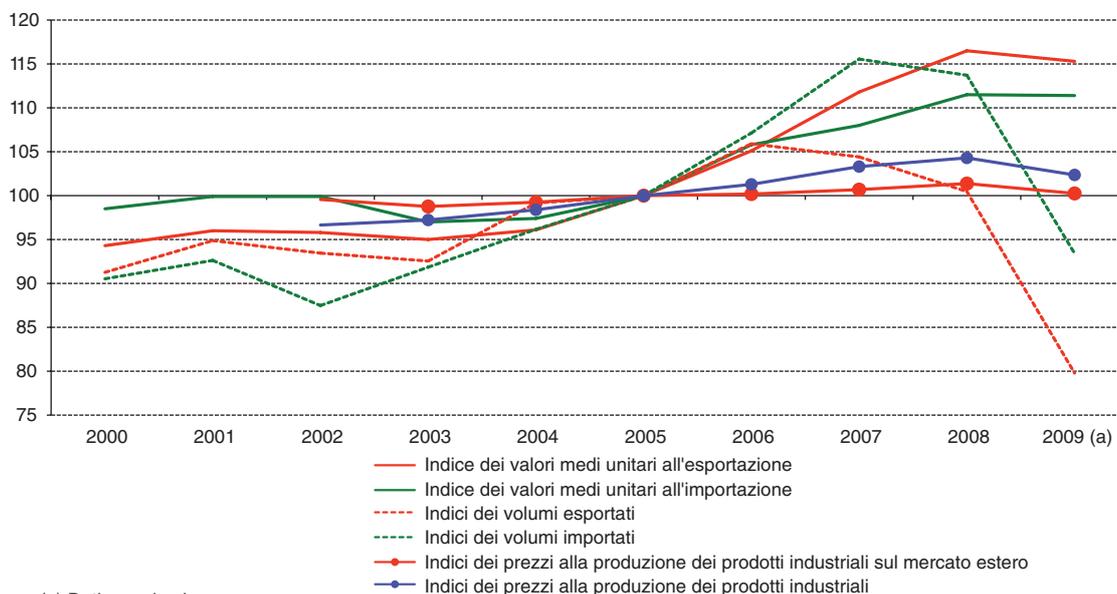
Nel 2009 le esportazioni di apparecchi elettrici sono diminuite del 21,4 per cento, segnando una battuta d'arresto di un lungo periodo di tendenziale crescita nell'arco dell'ultimo decennio. Anche le importazioni, che avevano mostrato una crescita nello stesso periodo ancora maggiore in termini percentuali, si sono ridotte nel 2009 del 17,9. L'attivo dell'Italia, che già per due periodi consecutivi era stato eroso rispetto ai massimi del 2006, è diminuito di 2400 milioni di euro.

La riduzione del surplus è stata generalizzata, con l'eccezione del comparto *apparecchiature per le reti di distribuzione e il controllo dell'elettricità*, in cui l'Italia aveva già ottenuto risultati positivi, raddoppiando le proprie esportazioni tra il 2000 e il 2008 e portando il saldo in attivo dal 2004. L'evoluzione dell'interscambio è risultata particolarmente negativa (le esportazioni si sono ridotte del 24,4 e le importazioni dell'8,9 per cento) nel sottosectore *apparecchi per uso domestico*, che era tradizionalmente un punto di forza dell'export italiano (l'Italia era il primo paese esportatore ancora nel 1999) ed è stato interessato negli ultimi anni da importanti processi di delocalizzazione.

Considerando il settore nel suo complesso, la caduta delle importazioni in valore è interamente dovuta al calo delle quantità importate. Dal lato delle esportazioni si riscontra anche una modesta flessione dei valori medi unitari, che è però il risultato di un forte calo nei sottosectori *apparecchiature di cablaggio e batterie di pile e accumulatori elettrici* e di aumenti nei restanti sottosectori, in particolare nelle *apparecchiature per illuminazione*.

L'Italia si è confermata nel 2009 il quinto esportatore mondiale, con una quota in calo da 5,2 a 4,8 punti; tra i principali esportatori, la variazione di maggior rilievo è stata l'ulteriore crescita di 0,8 punti della quota cinese. La Cina è dal 2005 il primo esportatore mondiale, dopo aver superato la Germania. Nell'ultimo decennio la sua quota è cresciuta di oltre 8 punti, raggiungendo nel 2009 il 17,4 per cento; nello stesso periodo la quota tedesca è

Grafico 6.13
Apparecchi
elettrici



(a) Dati provvisori

inizialmente cresciuta e si è poi attestata tra il 12 e il 13 per cento; la quota degli Stati Uniti, si è ridotta di oltre 5 punti, scendendo all'8,2 per cento, quella del Giappone è diminuita di oltre 4 punti. La Corea del Sud e Hong Kong appaiono in moderata crescita, mentre il Messico, che nel 2000 era al quinto posto, ha visto ridursi la propria quota, passata da 6,2 a 3,6 per cento.

Tavola 6.13 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di apparecchi elettrici

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Cina	9,1	9,8	10,8	11,4	12,0	13,5	14,7	15,6	16,6	17,4
2 Germania	10,1	11,3	11,9	12,8	13,1	12,8	12,3	12,9	13,1	12,7
3 Stati Uniti	13,4	12,8	11,0	9,6	8,9	8,9	9,2	8,4	7,9	8,2
4 Giappone	10,9	9,0	8,2	8,0	8,1	7,8	7,4	6,7	6,6	6,6
5 Italia	4,6	5,1	5,3	5,4	5,4	5,2	5,1	5,3	5,2	4,8
6 Francia	4,6	5,0	4,9	5,0	4,8	4,5	4,4	4,5	4,4	4,3
7 Messico	6,2	5,8	5,7	5,0	4,5	4,4	4,5	4,0	3,5	3,6
8 Corea del Sud	2,1	2,2	2,4	2,5	2,6	2,7	2,7	2,7	2,8	3,4
9 Hong Kong	2,3	2,4	2,5	2,7	2,7	3,0	3,4	3,3	3,1	3,2
10 Regno Unito	3,7	3,6	3,3	3,3	3,1	2,9	2,8	2,8	2,5	2,2
Totale principali esportatori	67,0	67,0	66,0	65,7	65,2	65,7	66,5	66,2	65,7	66,4

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

La caduta delle esportazioni italiane ha interessato tutti i principali mercati. Le vendite sono scese del 21 per cento verso la Germania e del 18 per cento verso la Francia, che anche in questo settore sono i primi mercati di sbocco dell'Italia (con un peso del 28 per cento). Come già visto per numerosi altri settori, il calo è stato maggiore in Spagna, oltre il 31 per cento, nel Regno Unito e in Polonia, che seguono nell'ordine, ed è risultato particolarmente pesante sul mercato russo (-41 per cento), interrompendo una pluriennale crescita.

Gli acquisti dalla Germania, che per ora occupa saldamente il primo posto tra i fornitori dell'Italia, si sono ridotti di quasi il 20 per cento, gli acquisti dalla Francia (che è al terzo posto) di quasi il 22 per cento. Le importazioni dalla Cina, che è il nostro secondo fornitore, sono scese del 19 per cento, dopo essere cresciute del 53 per cento dal 2005 al 2008.

Nel primo trimestre del 2010 l'evoluzione dell'interscambio si è dimostrata particolarmente sfavorevole all'Italia sia perché la crescita tendenziale delle esportazioni è stata di solo il 2,1 per cento e quella delle importazioni dell'8,9 sia perché questi aumenti sono calcolati rispetto ai livelli del primo trimestre del 2009, che già scontavano una riduzione delle esportazioni superiore a quella delle importazioni.

6.14 Macchine ed apparecchi meccanici

Nel 2009 le esportazioni di *macchine ed apparecchi meccanici* si sono ridotte del 22,7 per cento, interrompendo un periodo di crescita sostenuta, che da inizio millennio al 2008 era stata pari al 61 per cento. Le importazioni sono diminuite ancora di più in termini percentuali, del 29,8 per cento, ma molto meno in termini assoluti, data la grande differenza tra i livelli dei due flussi. L'attivo del settore, che storicamente ha sempre costituito il maggiore sostegno della nostra bilancia commerciale, si è ridotto di oltre 8100 milioni di euro.

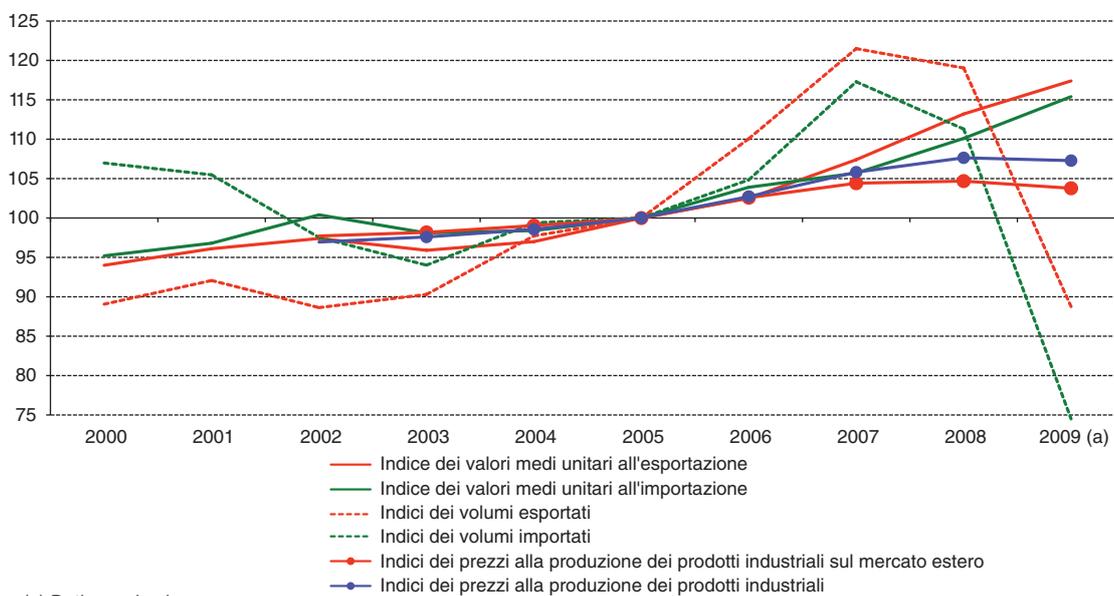
I sottosectori della meccanica specialistica sono stati i più colpiti: le esportazioni di *macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili* sono scese del 31,2 per cento; le *macchine per l'agricoltura e la silvicoltura* e le *altre macchine per impieghi speciali* entrambe del 27,4 per cento. All'interno del sottosectore *altre macchine per*

impieghi speciali si evidenzia il crollo delle vendite di *macchine da miniera, cava e cantiere* (-44,1 per cento), una delle voci di maggior peso per il nostro export della meccanica. Nell'ambito del sottosettore *macchine di impiego generale* si trovano invece alcuni dei comparti in cui le esportazioni si sono ridotte di meno: i *motori e turbine*, e le *pompe e compressori*.

Anche dal lato delle importazioni le riduzioni maggiori si sono avute nelle macchine specialistiche. In particolare sono calate del 53 per cento le importazioni nel comparto delle *macchine utensili per la formatura dei metalli*, che sono prevalentemente impiegate proprio nei settori più colpiti dalla crisi economica: nella meccanica stessa, nel settore dei prodotti in metallo e dei mezzi di trasporto. Sono diminuite del 42 per cento le importazioni delle *macchine da miniera, cava e cantiere* e delle *altre macchine utensili*.

La riduzione dei volumi scambiati è stata maggiore della riduzione dell'interscambio in valore. L'indice dei valori medi unitari è nuovamente cresciuto di alcuni punti percentuali sia all'export sia all'import. Anche in questo settore l'aumento dei valori medi unitari all'export non è dovuto ad un aumento dei prezzi. I prezzi alla produzione sul mercato estero sono infatti leggermente diminuiti nel 2009 rispetto all'anno precedente. Le aziende esportatrici hanno anche rinunciato negli ultimi anni a una parte dei loro margini rispetto al mercato interno: dall'anno base 2005 al 2009, l'indice dei prezzi alla produzione sul mercato estero è cresciuto di solo 3,8 punti, contro una crescita di 7,3 punti dell'indice dei prezzi interni.

Grafico 6.14
Macchine ed
apparecchi
meccanici



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

L'indice della produzione del settore è diminuito in un solo anno di oltre 34 punti percentuali, passando da 107 nel 2008 a 72,9 nel 2009, un calo inferiore soltanto a quello del settore *autoveicoli*.

La domanda di beni strumentali è stata molto più penalizzata dalla crisi economica globale della domanda di beni di consumo. Il sottoutilizzo degli impianti produttivi, il clima di incertezza e le difficoltà finanziarie di molte imprese, a causa della contrazione del credito e della ridotta redditività, hanno spinto a rimandare le decisioni di investimento.

I risultati del settore a livello mondiale nel 2009 non sono quindi stati migliori di quelli italiani e la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di *macchine ed apparecchi*

meccanici ha subito solo una erosione di 0,1 punti; con il 7,2 per cento l'Italia si è attestata al quinto posto. Per quanto riguarda le quote dei principali esportatori, nel 2009 la variazione di maggior rilievo è l'ulteriore riduzione della quota giapponese, diminuita di 1,2 punti. Il Giappone è sceso dal terzo al quarto posto, superato dalla Cina, la cui quota è leggermente aumentata. Germania e Stati Uniti si sono confermati primo e secondo esportatore. Guardando all'ultimo decennio, la quota cinese è cresciuta di oltre 7 punti; tra i tradizionali *competitors*, solo la Germania è riuscita ad accrescere la propria quota, dal 12,4 per cento nel 2000 a oltre il 16 per cento nel 2009. Gli Stati Uniti e il Giappone hanno perso entrambi circa 5 punti percentuali. Tra i principali esportatori non figurano paesi emergenti; la quota di Taiwan, che nel 2000 era ancora superiore a quella cinese, si è progressivamente ridotta ed ha perso di rilevanza.

Tavola 6.14 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di macchine ed apparecchi meccanici

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Germania	12,4	13,8	14,3	15,0	15,5	15,2	15,1	16,1	16,4	16,1
2 Stati Uniti	17,1	16,1	14,6	12,8	12,3	12,6	12,6	11,7	11,6	12,2
3 Cina	3,2	3,9	4,8	5,7	6,3	7,2	8,0	8,9	9,8	10,4
4 Giappone	14,1	12,0	11,5	11,8	12,2	11,4	10,8	10,2	10,1	8,9
5 Italia	6,3	6,8	6,8	7,1	7,0	6,7	6,7	7,3	7,3	7,2
6 Paesi Bassi	3,2	3,4	3,5	3,5	3,6	4,0	3,8	4,2	3,9	4,0
7 Francia	4,1	4,4	4,5	4,5	4,2	3,9	3,8	3,9	3,9	3,7
8 Regno Unito	4,8	4,9	4,9	4,6	4,3	4,3	4,1	3,9	3,5	3,3
9 Corea del Sud	2,8	2,2	2,7	2,7	3,0	2,8	3,1	2,9	2,7	3,0
10 Belgio	2,4	2,6	2,5	2,6	2,5	2,5	2,4	2,6	2,4	2,2
Totale principali esportatori	70,4	70,1	70,1	70,3	70,9	70,6	70,4	71,7	71,6	71,0

(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

Anche in questo settore nel 2009 sono calate le esportazioni verso tutti i nostri tradizionali *partner* commerciali. La riduzione è stata attorno al 25 per cento in Germania, Francia, Stati Uniti, i nostri primi tre mercati, e nettamente superiore in Spagna e Regno Unito (circa il 37 per cento in entrambi i paesi). Il calo è stato pesante anche sul mercato polacco e soprattutto su quello russo (-40 per cento), che nella meccanica, come in molti altri settori, avevano sostenuto negli anni recenti la crescita delle esportazioni italiane. Tuttavia si registrano anche risultati positivi: hanno continuato a crescere le esportazioni verso la Cina (+8 per cento), paese che ha goduto nell'anno della crisi globale di una sostenuta crescita dell'attività produttiva, anche grazie alle misure di sostegno della domanda interna poste in essere dal governo cinese; l'aumento registrato dalle nostre esportazioni tra il 2005 e il 2009 ha superato il 50 per cento e la Cina è diventata il nostro quarto mercato di sbocco. Sono nuovamente cresciute anche le esportazioni verso l'Iran (+1,5 per cento) e verso l'Algeria, il cui aumento cumulato negli ultimi due anni è pari all'85 per cento.

Gli acquisti dalla Germania (il nostro primo fornitore con una quota del 29 per cento) si sono ridotti del 30 per cento, le importazioni dalla Cina sono calate del 28 per cento e quelle dalla Francia del 27. La Cina, che nel 2008 era diventata il nostro secondo fornitore, è stata nuovamente superata dalla Francia. Gli Stati Uniti hanno mantenuto la quarta posizione, perdendo circa il 18 per cento.

La ripresa dalla crisi, in atto a livello mondiale, non ha ancora esplicitato effetti significativi sul settore della meccanica. Le decisioni di investimenti in macchinari scontano ancora l'incertezza sulla solidità della ripresa nelle industrie utilizzatrici e la situazione di eccesso di capacità produttiva in numerosi paesi. Nel primo trimestre 2010 le esportazioni italiane della meccanica sono cresciute solo dello 0,2 per cento, mentre le importazioni sono scese dell'1,3 per cento.

6.15 Mezzi di trasporto

Le esportazioni dei *mezzi di trasporto* sono diminuite nel 2009 del 25,2 per cento, mentre la riduzione delle importazioni è stata pari al 20,7 per cento. Il deficit, che era stato in calo dal 2006 al 2008, ha subito un deterioramento.

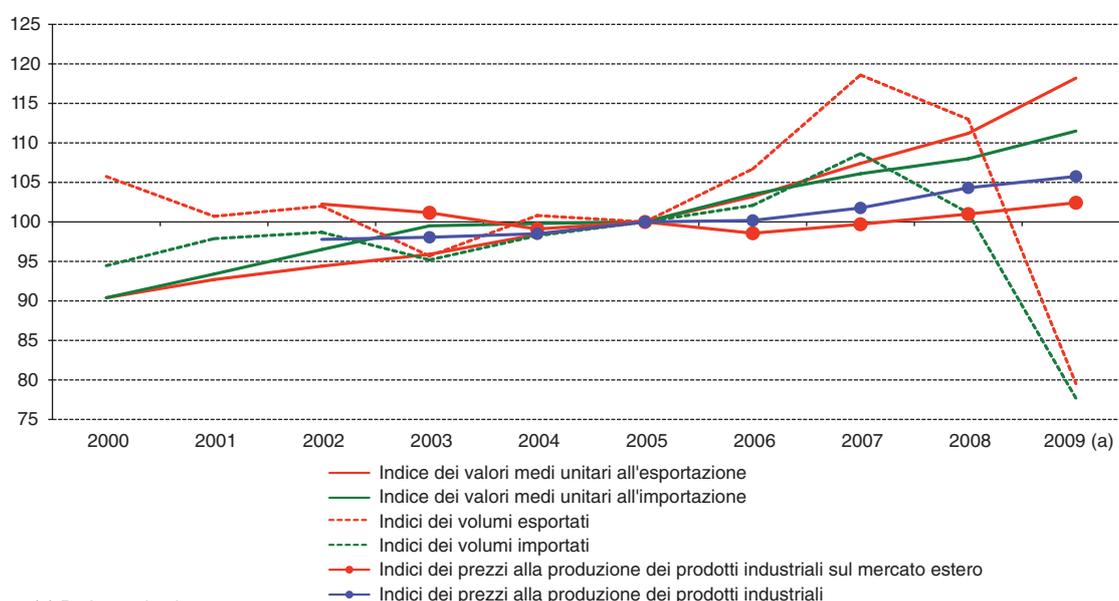
Questo risultato complessivo del settore scaturisce da un'evoluzione dell'interscambio molto diversa nei due sottosectori che lo compongono.

Le esportazioni del sottosectore *autoveicoli, rimorchi e semirimorchi* sono scese del 33,9 per cento a fronte di un calo delle importazioni del 18,1 per cento, portando ad un allargamento del deficit di quasi 2800 milioni di euro. Questo peggioramento è solo in minima parte dovuto alla crescita del disavanzo nel comparto *autoveicoli*, a pesare è soprattutto il crollo delle esportazioni di *parti ed accessori per autoveicoli e loro motori*, il cui attivo si è ridotto di oltre 2200 milioni di euro. Questo comparto aveva conosciuto nell'ultimo decennio una sostenuta crescita dell'export: le imprese italiane, spinte a cercare nuovi mercati all'estero dai processi di internazionalizzazione della filiera degli autoveicoli, avevano mostrato una buona capacità di adeguamento alla nuova geografia produttiva mondiale, ma appaiono ora sempre più esposte a una concorrenza che sta crescendo, specie nei nuovi paesi produttori di auto.

L'indice della produzione industriale di *autoveicoli, rimorchi e semirimorchi* è sceso di quasi 40 punti, passando da 112,9 nel 2008 a 73,7 nel 2009.

Nel sottosectore *altri mezzi di trasporto*, storicamente in attivo, la limitata riduzione delle esportazioni, pari al 5,0 per cento, insieme ad un calo del 32,3 per cento delle importazioni, ha comportato un aumento di oltre 2000 milioni di euro dell'avanzo. Questo rilevante miglioramento è dovuto in particolare al comparto *navi e imbarcazioni*, le cui esportazioni hanno mostrato una certa tenuta (-3,5 per cento), mentre le importazioni sono diminuite del 57,8 per cento. Anche la riduzione dell'export di *aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi* è stata modesta (-3,4 per cento) e ha permesso un leggero miglioramento dell'attivo, mentre gli attivi di *motocicli e biciclette* hanno subito un'erosione.

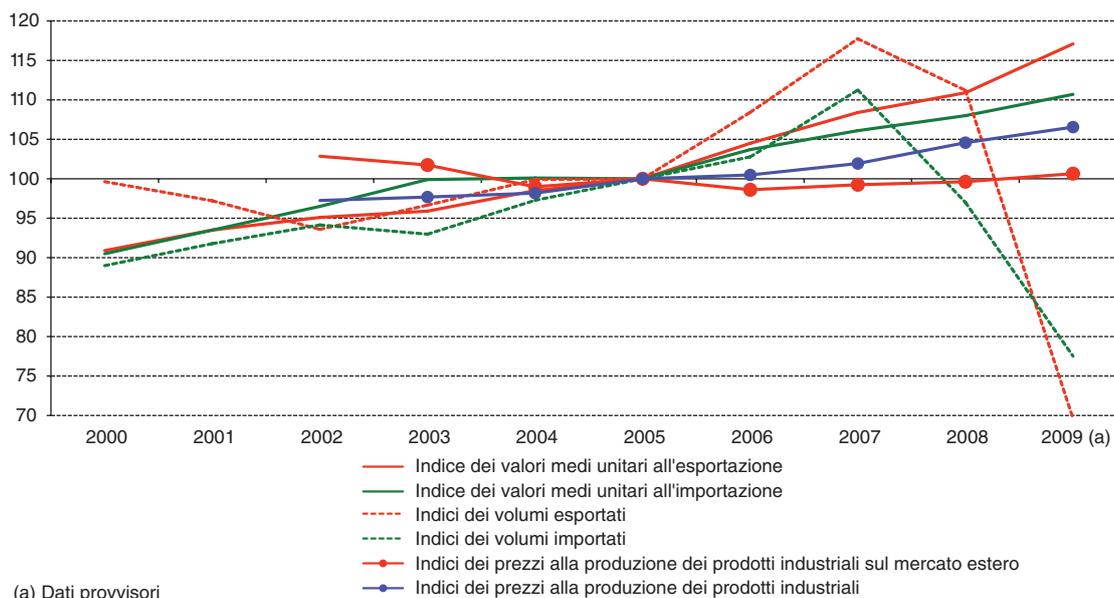
Grafico 6.15.1
Mezzi di trasporto



(a) Dati provvisori

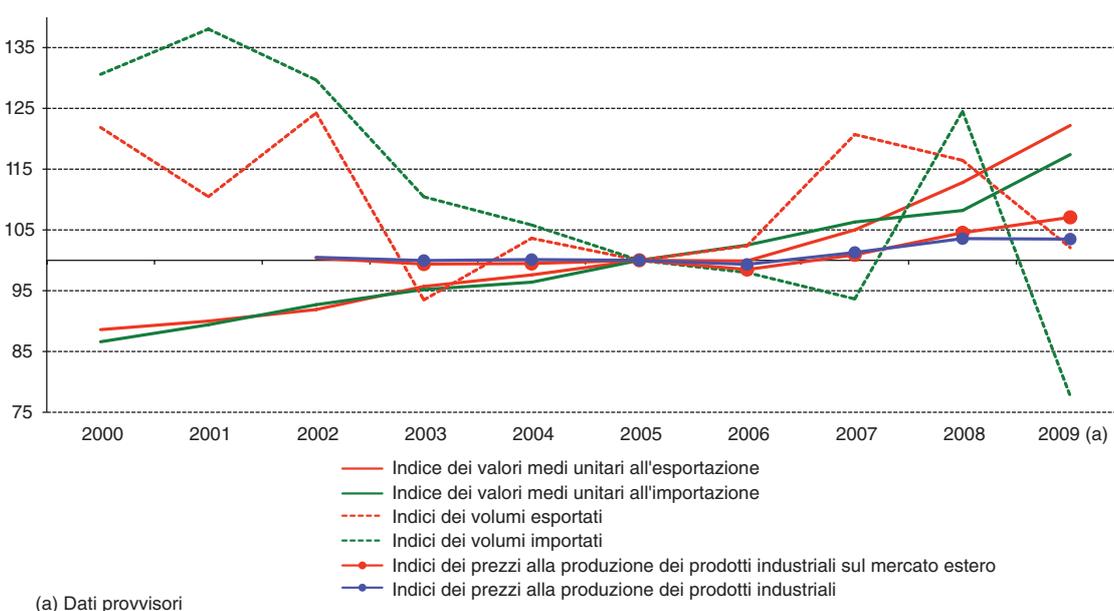
La riduzione dell'interscambio di *mezzi di trasporto* nel 2009 è interamente dovuta alla riduzione delle quantità scambiate. Sono cresciuti i valori medi unitari delle importazioni e ancora di più quelli delle esportazioni. Nel sottosettore *autoveicoli, rimorchi e semirimorchi*, l'aumento dei valori unitari è dovuto solo in minima parte alla crescita dei prezzi alla produzione. Inoltre è da notare che i prezzi alla produzione sul mercato estero negli ultimi anni sono cresciuti molto di meno dei prezzi sul mercato interno.¹³

Grafico 6.15.2
Autoveicoli,
rimorchi e
semirimorchi



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 6.15.3
Altri mezzi di
trasporto



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

¹³ Nel 2009 l'indice dei prezzi alla produzione sul mercato estero è risultato inferiore di 6 punti rispetto all'indice dei prezzi alla produzione (entrambi, come già ricordato, a base 2005=100).

La quota italiana sulle esportazioni mondiali di *autoveicoli* non ha subito rilevanti variazioni in tutto l'ultimo decennio ed è stata pari al 2,4 per cento nel 2009. L'Italia è retrocessa al dodicesimo posto, superata dalla Polonia, la cui quota è cresciuta di 0,6 punti ed è giunta a 2,7. Guardando ai primi esportatori, la Germania è saldamente al primo posto, con una quota del 21,4 per cento, ancora leggermente cresciuta, mentre il Giappone ha subito una consistente perdita, passando da 15,9 a 13,2. Sono scesi gli Stati Uniti ed è aumentata la Spagna. Considerando gli ultimi dieci anni, il guadagno cumulato della Germania è di oltre 3 punti, la perdita cumulata del Giappone è di 3,5 punti (a causa del cattivo risultato nel 2009); il Canada resta il paese che ha perso di più, passando dal 12 al 4,8 per cento; sono cresciuti i numerosi paesi verso i quali le maggiori case automobilistiche hanno delocalizzato le proprie produzioni, *in primis*, Polonia, Repubblica Ceca, Turchia, ciascuno dei quali ha però ancora una quota modesta.

Tavola 6.15.1 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di autoveicoli

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Germania	18,2	19,9	20,3	21,4	20,8	20,6	20,6	21,0	20,9	21,4
2 Giappone	16,7	15,3	16,3	15,4	14,7	14,4	15,4	15,2	15,9	13,2
3 Stati Uniti	8,0	7,8	7,9	7,4	7,0	7,8	8,0	8,3	8,5	7,7
4 Spagna	5,2	5,1	4,8	5,4	5,4	4,8	4,7	4,7	4,7	5,6
5 Francia	6,2	6,7	6,9	7,5	7,9	7,0	6,1	5,5	5,0	5,0
6 Canada	12,0	10,9	10,0	8,5	8,4	8,1	7,4	6,2	4,7	4,8
7 Belgio	5,5	6,2	5,9	6,0	5,9	5,3	5,2	4,9	4,5	4,8
8 Corea del Sud	3,2	3,3	3,3	3,7	4,4	4,5	4,6	4,5	4,1	4,5
9 Messico	5,8	5,8	5,1	4,1	3,6	3,7	4,1	3,7	3,4	4,4
10 Regno Unito	4,2	3,7	4,5	4,2	4,3	4,4	4,1	4,4	4,3	4,2
Totale principali esportatori	85,0	84,7	85,0	83,6	82,4	80,6	80,2	78,4	76,0	75,6
12 Italia	2,6	2,5	2,3	2,4	2,4	2,1	2,4	2,6	2,5	2,4

(1) Si veda nota 1 tavola 6.1.

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

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

La posizione competitiva dell'Italia nelle *parti ed accessori per autoveicoli* è rapidamente peggiorata nel 2009: l'Italia è soltanto ottava, la sua quota si è ridotta di 0,8 punti ed è pari al 4,4 per cento. Nel corso dell'ultimo decennio, fino al 2008, l'Italia aveva difeso bene la propria quota a fronte di notevoli cambiamenti del quadro competitivo. Guardando ai quattro principali esportatori, si evidenziano l'aumento della quota tedesca, che tra il 2000 e il 2009 è passata dall'11 al 14,4 per cento, il crollo della quota statunitense, che ha perso quasi 11 punti; il calo della quota giapponese e della quota francese. Si rilevano inoltre la costante crescita della Cina, che nel 2000 aveva una quota dell'1 per cento ed è ora al quinto posto con quasi il 6 per cento e della Corea del Sud, che ha guadagnato 3,5 punti, ed ha superato l'Italia e l'affermarsi di nuovi fornitori quali la Polonia e la Repubblica Ceca, le cui quote superano di poco il 3 per cento, ma sono in crescita.

Tavola 6.15.2 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di parti ed accessori di autoveicoli e loro motori

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Germania	11,0	12,1	12,9	14,3	14,5	14,2	14,1	14,5	14,8	14,4
2 Giappone	11,9	11,0	10,9	10,8	10,9	10,8	10,1	9,7	9,7	10,7
3 Stati Uniti	21,5	20,6	18,6	15,2	14,1	13,4	13,2	11,9	10,5	10,6
4 Francia	8,1	7,8	7,6	7,6	7,2	6,6	6,5	6,6	6,4	6,6
5 Cina	1,1	1,3	1,6	1,8	2,5	3,3	4,1	4,9	5,6	5,9
6 Messico	6,7	7,0	7,2	6,4	6,1	6,3	6,4	5,9	5,1	5,5
7 Corea del Sud	1,2	1,3	1,5	2,0	2,4	3,3	3,6	3,9	4,2	4,7
8 Italia	4,6	4,7	4,5	5,0	5,1	4,6	4,9	5,0	5,2	4,4
9 Spagna	4,0	4,2	4,3	4,6	4,6	4,4	4,1	4,0	3,9	3,8
10 Ceca, Repubblica	1,2	1,5	1,7	2,0	2,3	2,5	2,6	2,9	3,2	3,3
Totale principali esportatori	71,3	71,5	70,8	69,7	69,7	69,4	69,6	69,3	68,6	69,9

(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

Tavola 6.15.3 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di altri mezzi di trasporto

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Stati Uniti	24,2	24,6	24,3	21,0	20,1	22,0	25,6	25,5	22,3	21,1
2 Germania	9,5	10,6	11,1	10,8	10,7	9,6	10,2	10,2	10,5	10,9
3 Francia	20,2	20,4	17,9	19,2	17,6	15,6	12,9	11,8	11,0	10,9
4 Corea del Sud	4,0	4,2	4,7	4,5	5,4	5,6	6,5	7,0	9,3	10,2
5 Cina	2,3	2,2	2,4	3,3	3,3	3,9	5,1	5,9	7,2	8,4
6 Giappone	8,4	7,0	7,2	7,0	7,4	7,4	7,5	7,0	7,2	7,4
7 Italia	3,8	3,2	4,0	3,5	3,8	3,5	3,2	3,9	3,9	3,7
8 Regno Unito	4,1	4,4	4,0	4,4	4,0	4,2	4,3	4,2	3,3	3,4
9 Canada	4,4	4,8	4,4	4,1	3,6	3,8	3,8	3,8	3,4	3,3
10 Spagna	1,5	1,2	1,7	2,0	2,4	2,7	2,5	2,2	1,6	1,8
Totale principali esportatori	82,4	82,6	81,7	79,8	78,3	78,3	81,6	81,5	79,7	81,1

(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 sottosectore *altri mezzi di trasporto*, l'Italia nel 2009 si è collocata al settimo posto nella graduatoria mondiale, con una quota leggermente ridotta rispetto all'anno precedente e pari al 3,7 per cento; le variazioni di maggiore rilievo per quanto riguarda i principali esportatori sono state la diminuzione di 1,2 punti della quota degli Stati Uniti (il primo esportatore mondiale, soprattutto grazie alla forte posizione nel comparto *aeromobili e veicoli spaziali*), e gli aumenti di 1,2 punti della quota cinese e di 0,9 di quella della Corea del Sud.

Nell'ultimo decennio i cambiamenti di maggiore rilievo hanno riguardato proprio la quota coreana e la quota cinese, entrambe cresciute di circa 6 punti, e la quota della Francia (terzo esportatore mondiale), che ha subito un forte calo, passando da 20 a 11 punti.

Nel 2009 le esportazioni di *autoveicoli* verso Germania e Francia, che si sono confermati i nostri due maggiori mercati, sono calate del 21 e del 26 per cento. Sono crollate le esportazioni verso la Spagna (-47 per cento) e verso il Regno Unito (-54 per cento), che già erano pesantemente diminuite nel 2008. Invece le esportazioni verso la Polonia, fortemente cresciute nel 2008, hanno mostrato una maggiore tenuta (-7 per cento) e la Polonia è diventata il nostro terzo mercato di sbocco.

Germania, Francia, Spagna e Regno Unito erano nell'ordine anche i principali mercati per *parti ed accessori per autoveicoli* e verso tutti questi paesi le esportazioni hanno subito pesanti cali, anche in questo caso sono crollati il mercato spagnolo (-50 per cento) e inglese (-40,5 per cento); sono scese molto di meno le esportazioni verso la Polonia (-11 per cento), che è diventata il nostro terzo mercato e verso la Turchia, mentre sono quasi triplicate le esportazioni verso la Serbia¹⁴ (che al momento rivestono un ruolo marginale).

Si sono ridotte le importazioni di *autoveicoli* dalla Germania, dalla Francia e dal Regno Unito, mentre sono cresciute, seppure in misura contenuta, le importazioni dalla Spagna, dalla Polonia e dal Giappone. Anche le importazioni dai paesi europei e asiatici verso i quali da alcuni anni le principali case automobilistiche mondiali stanno attuando imponenti processi di *offshoring*¹⁵ sono in generale calate, mentre le importazioni da India e Romania hanno mostrato aumenti eclatanti.

Le importazioni di *parti ed accessori per autoveicoli* dai principali fornitori hanno tutte accusato pesanti riduzioni, dato il calo della produzione di autoveicoli in Italia. Tra i paesi che hanno perso meno troviamo la Polonia (-16,4 per cento), che anche in questo comparto è al terzo posto dopo Germania e Francia, e la Cina (-15,5 per cento), al quinto posto dopo la Spagna.

¹⁴ Si veda il contributo "L'auto italiana parlerà anche serbo" pubblicato in questo Rapporto

¹⁵ Si veda il contributo "Auto: le fabbriche risorgono ad Est" pubblicato nel Rapporto ICE 2007-2008

Negli *altri mezzi di trasporto*, anche nel 2009 gli Stati Uniti si sono confermati il nostro primo partner commerciale sia come paese fornitore sia come mercato di sbocco, principalmente grazie agli scambi del comparto *aeromobili e veicoli spaziali*. Le importazioni dagli Stati Uniti sono diminuite del 23,5 per cento, mentre si presentano in crescita le importazioni dalla Germania e dalla Cina, secondo e terzo fornitore. Le esportazioni verso gli Stati Uniti si sono ridotte del 12,6 per cento, quelle verso la Francia, al secondo posto, del 7,4. Spiccano gli aumenti esponenziali verso il Portogallo, Panama e le Bahamas, ma va ricordato che in questo sottosectore, caratterizzato da commesse di notevole valore, le esportazioni verso singoli mercati possono presentare un grado molto elevato di variabilità da un anno all'altro.

Nel primo trimestre 2010 l'interscambio dei *mezzi di trasporto* ha mostrato un rimbalzo rispetto ai livelli molto depressi raggiunti nel corrispondente periodo del 2009 (quando le esportazioni erano crollate del 35,6 per cento, mentre le importazioni si erano ridotte del 26,7 per cento). Le esportazioni sono salite del 17,1, le importazioni del 22,2 per cento. Questo andamento complessivo nasconde risultati molto più negativi per gli *autoveicoli* (per cui sono disponibili dati specifici) rispetto al settore nel suo complesso. Le esportazioni di *autoveicoli* sono aumentate del 6,3 per cento, le importazioni del 28,5.

L'auto italiana parlerà anche serbo

di Matteo Ferrazzi*

Introduzione

I paesi emergenti hanno prodotto nel corso del 2009 – ed è la prima volta nella storia - più autoveicoli che Europa Occidentale, Nord America e Giappone. Questi ultimi hanno lasciato sul campo – in termini di minore produzione nel corso del 2009 rispetto l'anno precedente – ben 10 milioni di veicoli, secondo i dati dell'OICA, l'Organizzazione mondiale dei produttori. La produzione a livello mondiale è crollata nel suo complesso dai 70,5 milioni di veicoli prodotti nel 2008 ai 61 milioni del 2009 ed il commercio mondiale di auto è calato di oltre 180 miliardi di dollari. La crisi finanziaria del 2008-2009 non ha frenato lo spostamento ad Est della produzione di auto, tutt'altro. Nel corso del 2009, la Cina è divenuto il primo produttore al mondo, scavalcando il Giappone. In ambito europeo, sono i paesi dell'Europa dell'Est a fare la parte del leone, nonostante abbiano anch'essi accusato un calo significativo della produzione durante la crisi: i paesi oltrecortina hanno ulteriormente intaccato le quote di produzione dell'Europa Occidentale.

In questo contesto, caratterizzato da un crollo dei volumi e dalle evidenti difficoltà di numerosi players (due dei tre grandi produttori americani di Detroit, sono finiti in bancarotta, ad esempio), il Gruppo Fiat è riuscito ad attraversare la crisi meglio di altri, e anche a cogliere alcune opportunità, in particolare tramite l'acquisizione dell'americana Chrysler. Un ulteriore elemento importante, forse troppo trascurato dai media rispetto alla "scalata" di Chrysler, è la crescente proiezione ad Est della casa italiana: da un lato l'efficiente e moderna fabbrica polacca ha prodotto, già nel 2008, tante auto a marchio Fiat di quante ne siano state prodotte in Italia. Dall'altro, il futuro di Fiat parlerà anche serbo, a seguito della creazione della *joint venture* con il governo serbo finalizzata all'acquisizione del produttore locale Zastava. Tutto ciò è destinato a ridisegnare i rapporti commerciali tra l'Italia e la Serbia, e più in generale con i Balcani.

1. Sempre più rilevante la proiezione estera dei produttori di auto

La presenza produttiva del Gruppo Fiat in Est Europa è di lunga data: già negli anni '30 del novecento fu creata la Polski Fiat, che produceva vetture su licenza Fiat. Il marchio Polski Fiat scomparve negli anni '90, quando la Fiat comprò la fabbrica polacca. La fabbrica polacca della Fiat è divenuta in anni recenti la più grande fabbrica di auto in Europa. Dal 2003 vi si produce la Panda, dal 2007 anche uno dei simboli del Made in Italy in campo automobilistico, cioè la nuova 500. Già nel corso del 2008 la

* Ufficio studi UniCredit Group

produzione polacca di auto a marchio Fiat (escludendo quindi gli altri brand del Gruppo, come Lancia ed Alfa Romeo, che comunque contribuiscono per quasi un terzo sulla produzione italiana di auto del Gruppo Fiat) ha superato la produzione italiana, mentre era meno di un terzo nel 2003. I modelli Panda e 500 sono, infatti, quelli che negli ultimi anni hanno incontrato il maggior successo: da un lato il pubblico si è orientato sempre più verso modelli di auto compatte, più economiche e meno inquinanti; dall'altro gli incentivi messi sul campo da numerosi paesi europei (quelli tedeschi e quelli italiani sono stati i più rilevanti) favorivano anch'essi le vetture di minor cilindrata e minor impatto ambientale. Ecco perché, proprio nel bel mezzo della crisi, con numerosi produttori costretti a chiudere o ridurre la manodopera impiegata, la fabbrica polacca della Fiat reggeva meglio l'urto della crisi.

Tavola 1 - Produzione di auto a marchio Fiat nel mondo (1)
(unità)

	2003	% su totale (2003)	2008	% su totale (2008)	Delta 2003-08 (numero di auto)
America (Argentina e Brasile)	309,520	24%	631,891	39%	322,371
Asia (India)	44,646	3%	5,089	0%	-39,557
Europa					
Francia	14,730	1%	2,688	0%	-12,042
Ungheria	-	-	22,750	1%	
Italia	674,677	52%	420,369	26%	-254,308
Polonia	193,749	15%	452,965	28%	259,216
Turchia	66,093	5%	81,030	5%	14,937
Totale auto	1,303,415		1,616,782		313,367

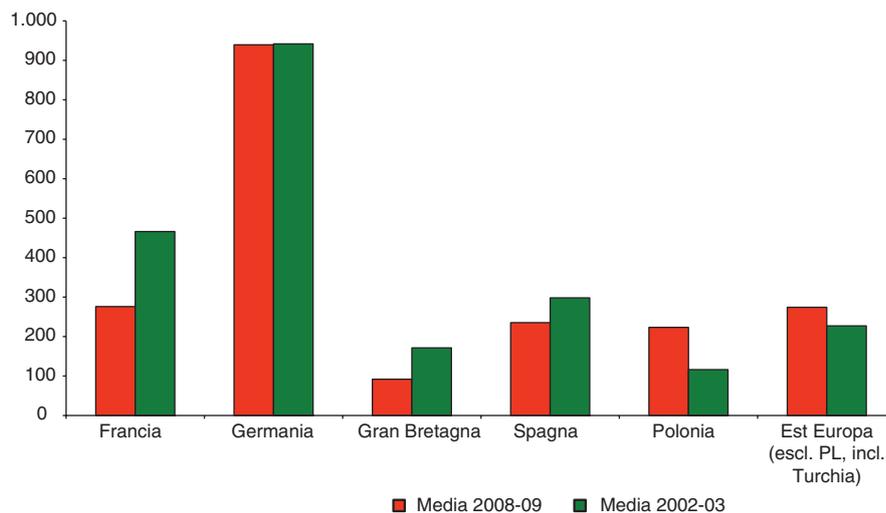
(1) Esclusi veicoli commerciali; esclusi i marchi non Fiat del Gruppo (Lancia, Alfa Romeo, Ferrari, Maserati).

Fonte: OICA

La Polonia è divenuta negli ultimi anni uno dei siti produttivi più importanti per la produzione di auto in Europa, e non solo per la Fiat: numerosi produttori esteri quali GM, Toyota, Ford, Volkswagen, Man e Scania producono oggi nel paese di Chopin. E a sua volta, il fenomeno Polonia, nell'ambito della produzione di auto, è un tassello importante di processi rilevanti che interessano numerosi paesi dell'Est Europeo. Basti pensare che Repubblica Ceca, Polonia e Turchia hanno già superato o sono vicine alla soglia di un milione di veicoli prodotti ogni anno, ed hanno sorpassato l'Italia in questo senso (che ha nel 2009 prodotto 840 mila veicoli - sommando auto e veicoli commerciali - la metà di un decennio addietro). E nel frattempo la Slovacchia, la Repubblica Ceca e la Slovenia sono divenuti i tre paesi al mondo più "devoti" alla produzione di auto, producono cioè più auto al mondo rispetto al numero di abitanti. E se consideriamo la produzione complessiva europea di veicoli (escludendo la Russia), la quota prodotta oltrecortina è aumentata dal 9 per cento del 1999 al 22 per cento del 2008, ed è ulteriormente cresciuta oltre il 24 per cento nel corso del 2009. Anche l'import italiano di vetture ne ha risentito nel corso degli ultimi anni: esso si rivolge in maniera crescente verso la Polonia e gli altri paesi dell'Est Europa. La sostituzione produttiva Est-Ovest - si produce ad Est ciò che una volta veniva prodotto all'Ovest - è continuata quindi a pieno regime durante la crisi, nonostante i paesi dell'Est Europa siano stati tra quelli più colpiti dal rallentamento e nonostante fino a pochi mesi fa venisse messa seriamente in dubbio la loro capacità di poter continuare ad attrarre investimenti dall'estero. La crisi ha quindi contribuito ad accelerare, in molti casi, la ristrutturazione produttiva delle imprese della "Vecchia Europa". Al

contrario, la Russia, quarta economia emergente al mondo, sembra estranea a questi processi: nel 2009 la produzione russa di veicoli, ancora per larga parte in mano a produttori locali, si è più che dimezzata. Uno degli elementi più rilevanti, all'apparenza paradossale, è che nonostante vi sia un eccesso alquanto significativo di capacità produttiva installata a livello globale (la capacità produttiva utilizzata è stimata intorno al 60-65 per cento rispetto all'80 per cento del 2007), in Est Europa si continua ad installarne di nuova. La Mercedes, ad esempio, sta costruendo una nuova fabbrica a Kecskemét, in Ungheria, dove produrrà i modelli Classe A e B, ben 100-150 mila vetture all'anno. Volkswagen (in Slovacchia), Bosch (in Ungheria, mentre al contempo chiuderà la propria fabbrica gallese), Toyota e Renault (in Turchia) stanno altresì facendo importanti investimenti nell'area. La Fiat ha invece scelto la Serbia come meta produttiva, da affiancare a Italia, Polonia e Turchia (in Turchia la Fiat produce in *joint venture* con il Gruppo Koc).

Grafico 1
Import italiano
di Vetture
(automobili,
motocicli ed
altri veicoli).
Milioni di euro



Fonte: elaborazioni su dati Istat-Coeweb

2. Anche la Serbia e Balcani nel futuro della produzione di auto

Nel corso del biennio 2008-2009 il Gruppo Fiat ha posto le basi per un'espansione produttiva e commerciale in Serbia, costituendo con il governo serbo una *joint venture*, Fiat Automobili Srbija (67 per cento Fiat Group, 33 per cento governo serbo). Il rapporto tra l'industria serba dell'auto e la Fiat risale a decenni addietro. Dagli anni cinquanta (ben 12 anni prima che la Fiat iniziasse la collaborazione in Unione Sovietica) la Zastava produce auto su licenza Fiat. L'accordo di collaborazione fu siglato da Gianni Agnelli ed il Maresciallo Tito nel 1954 e durò parecchi anni. Negli anni novanta le vicende dell'ex Jugoslavia fecero sì che la fabbrica della Zastava, pur continuando a produrre la Yugo (auto "nazionale" fin dal 1981), era ormai costretta a produrre un numero di auto estremamente ridotto rispetto ai fasti degli anni '80, quando più di 220 mila veicoli uscivano dalla fabbrica di Kragujevac ogni anno. Nel 1999, con la guerra Nato, anche i rapporti tra Zastava e Fiat vennero meno. Solo dal 2007, la Zastava riprese a produrre la Punto su licenza Fiat, e assemblata con inputs importati, conosciuta in Serbia come "Zastava 10". Nel 2008 arriva il nuovo accordo con la Fiat e la formazione della citata *joint*

venture, che va a sostituire la Zastava. Nell'arco di questi anni la Serbia è passata per sorti alterne e dolorose vicende, in particolare per via della guerra dell'ex Jugoslavia (1992-95) ed i bombardamenti della Nato (1999). Le vicissitudini politico-istituzionali della Serbia spiegano in parte il suo ritardo nell'aggregarsi al treno della crescita che ha coinvolto invece alcuni paesi dell'Europa Centro Orientale. Negli anni 2000 però, si è materializzata per la Serbia e per i paesi dei Balcani Occidentali la prospettiva tangibile di far parte dell'Unione europea. Ancora nella seconda parte degli anni duemila l'integrità territoriale serba viene scalfita, prima con l'indipendenza del Montenegro (giugno 2006, a seguito di un referendum), poi con quella del Kosovo (attraverso una dichiarazione unilaterale di indipendenza; il Kosovo non è ancora riconosciuto da un numero consistente di paesi, alcuni dei quali europei). Nell'aprile del 2008, la Serbia firma con l'Ue il Patto di Stabilizzazione e Associazione ed il nuovo governo filo-europeista pone le basi per ulteriori avvicinamenti verso l'Unione europea. Il processo di transizione della seconda metà degli anni duemila ha sicuramente contribuito a stimolare l'interesse degli investitori per il paese: tra il 2006 ed il 2008 gli investimenti diretti esteri hanno raggiunto mediamente il 9 per cento del Pil. La scelta del Gruppo Fiat di puntare sulla Serbia e di avere un "interesse strategico" verso il paese non è immune da queste considerazioni.

La tassazione vantaggiosa (solo del 10 per cento per le imprese), il basso costo dei terreni, e la competenza e tradizione della Serbia nella produzione di auto sono anch'essi elementi che hanno favorito la scelta della Fiat di produrre in Serbia piuttosto che in altri paesi esteri. I salari dei lavoratori serbi, inoltre, sono circa il 55 per cento-60 per cento di quelli dei lavoratori polacchi o cechi, il 65 per cento di quelli ungheresi e slovacchi, un terzo dei salari sloveni. Anche la città di Kragujevac, allo scopo di favorire l'investimento Fiat, ha concesso delle esenzioni e agevolazioni fiscali per dieci anni e ha garantito la possibilità di utilizzare alcuni terreni, favorendo anche l'arrivo di alcuni fornitori di Fiat. La scelta della Fiat è legata, seppur solo in parte, anche a considerazioni riguardanti il mercato locale. Esso è relativamente piccolo, ma ha potenzialità di sviluppo: il parco auto è molto vecchio e dovrà essere gradualmente sostituito; inoltre il governo serbo ha messo in campo un programma di incentivi su misura per sostenere la neonata *joint venture* con Fiat. Gli incentivi hanno coinvolto anche la Repubblica Srpska, l'entità serba della Bosnia Erzegovina. Altri marchi legati al settore auto quali Michelin, Dräxлмаier, Delphi e la cinese DongFeng hanno sviluppato importanti investimenti in Serbia durante gli anni duemila: l'industria serba dell'auto già conta circa 85 imprese (di cui un terzo estere) e occupa 150 mila lavoratori.

Lo scopo iniziale della collaborazione tra Fiat e governo serbo riguarda la produzione della Punto, ma è stata annunciata anche la produzione per i prossimi anni di nuovi modelli, anche nei segmenti B e C (medio).

L'investimento della Fiat è alquanto rilevante: l'obiettivo finale è quello di arrivare a produrre dapprima 200 mila auto nei prossimi anni, poi 300 mila a regime, sebbene questi obiettivi siano stati gradualmente posposti per via della crisi. Questi numeri sono alquanto ingenti, ed il governo e la stampa serba non perdono occasione per rimarcarlo: sono pari ad oltre metà delle auto prodotte a marchio Fiat in Polonia, o in Italia, ad esempio (non si tratterebbe comunque di sostituire produzione fatta altrove, ma di produzione aggiuntiva). La produzione sarà orientata all'export, in particolare verso i mercati dell'ex Jugoslavia, verso la Polonia, la Russia (Serbia e Russia hanno accordi commerciali preferenziali) ed il Nord Africa. E la produzione di quella che un tempo era la fabbrica Zastava, a Kragujevac, è destinata a rappresentare un quinto di tutto l'export serbo. Questo cambierà in maniera rilevante i rapporti commerciali tra l'Italia e la Serbia e, più in generale, tra l'Italia e i Balcani Occidentali.

6.16 Prodotti delle altre attività manifatturiere

Mobili

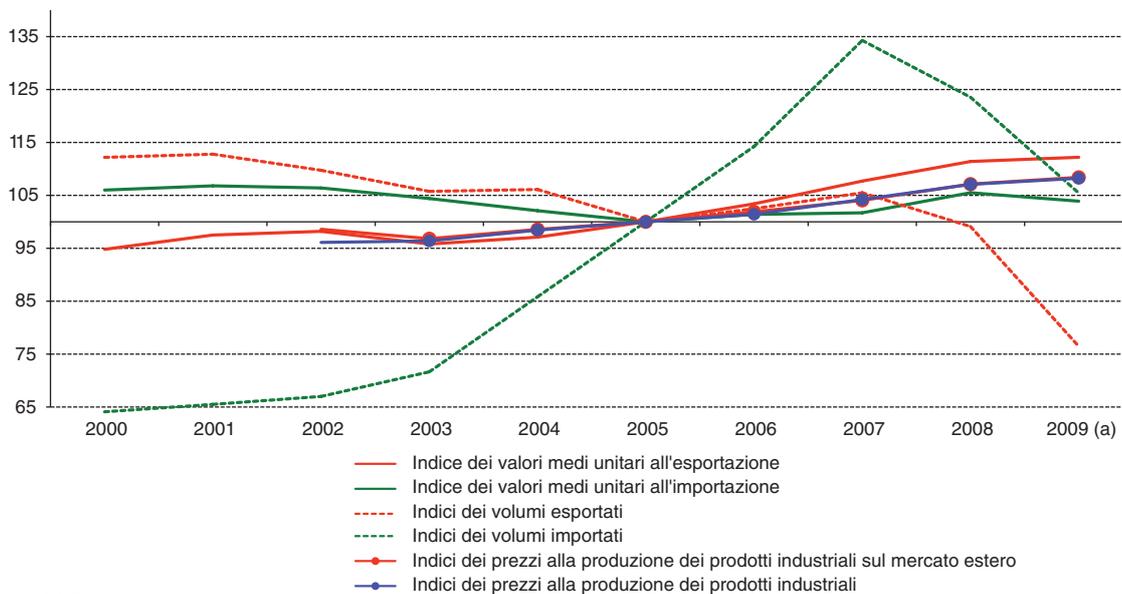
Nel 2009 le esportazioni di *mobili*, che già nel 2008 avevano subito un'erosione, sono calate del 22,3 per cento. Le importazioni sono diminuite del 15,9 per cento, dopo aver subito già nel 2008 una flessione che ha posto fine a un decennio di crescita ininterrotta. L'avanzo si è ridotto di quasi 1800 milioni di euro.

I risultati più negativi per le esportazioni italiane si sono avuti nei comparti dell'arredo non destinato ad usi domestici: -34,7 per cento, nei *mobili per uffici e negozi*, e -26,7 per cento negli *altri mobili (inclusi quelli per l'arredo esterno)*; ma anche nei comparti dei mobili per la casa e delle *parti e accessori di mobili* le perdite sono state elevate: tra il 18 e il 22 per cento.

Anche dal lato delle importazioni di mobili, l'arredo non destinato ad usi domestici è risultato maggiormente colpito.

La caduta delle esportazioni italiane è interamente dovuta ai minori volumi esportati, mentre i valori medi unitari sono nuovamente saliti, seppure di poco. Al calo dei valori importati hanno invece contribuito anche i minori valori medi unitari, sebbene in misura esigua.

Grafico 6.16
Mobili



(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La Cina, che dal 2005 è divenuta il primo esportatore, superando l'Italia, concentra una quota sempre più rilevante delle esportazioni: quasi il 25 per cento nel 2009, contro il 22 per cento dell'anno precedente. La quota dell'Italia, che da oltre dieci anni si presenta in progressivo declino, si è ridotta di oltre un punto rispetto al 2008, ed è stata pari al 9,8 per cento. I mobili sono uno dei settori in cui il quadro competitivo si è modificato di più dal 2000 al 2009. La crescita della quota cinese è stata di ben 18 punti percentuali, l'Italia ha perso poco meno di 5 punti, il Canada 6, gli Stati Uniti quasi 4; tra le economie avanzate soltanto la Germania è riuscita ad accrescere la propria quota. Tra i nuovi *competitors* si evidenzia la buona performance della Polonia, che è già da alcuni anni il quarto esportatore ed ha guadagnato 3 punti dal 2000 (dal 3,7 al 6,7 per cento) e del Vietnam, che detiene una quota ancora modesta (2,9 per cento), ma in continua crescita nell'ultimo decennio.

Tavola 6.16.1 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di mobili

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Cina	7,1	7,8	9,6	10,5	12,0	14,5	17,0	19,0	21,9	24,9
2 Italia	14,5	14,7	14,2	13,8	13,0	11,7	11,2	11,1	10,9	9,8
3 Germania	7,8	8,2	8,1	8,5	8,7	8,5	8,4	9,0	9,3	9,4
4 Polonia	3,7	4,3	4,6	5,3	5,8	6,1	6,4	6,5	6,8	6,7
5 Stati Uniti	8,2	7,6	6,5	5,6	5,4	5,3	5,3	4,9	4,6	4,4
6 Messico	5,5	5,6	5,4	5,0	4,9	4,9	4,6	3,8	3,0	3,0
7 Vietnam	0,7	0,8	0,9	1,2	1,6	1,9	2,2	2,5	2,5	2,9
8 Francia	3,7	3,6	3,4	3,3	3,1	2,9	2,9	2,9	2,9	2,8
9 Canada	8,7	8,0	7,6	6,8	6,3	6,1	5,7	4,5	3,6	2,7
10 Malaysia	2,8	2,4	2,4	2,3	2,3	2,2	2,3	2,2	2,2	2,2
Totale principali esportatori	62,7	63,0	62,7	62,3	63,1	64,1	66,0	66,4	67,7	68,8

(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

Le esportazioni verso i nostri due principali mercati, la Francia e la Germania, che insieme hanno un peso del 29 per cento sul nostro export, sono calate meno della media di settore, rispettivamente dell'11,7 e del 10,4 per cento. Come già nel 2008, le perdite maggiori (tutte superiori al 30 per cento) si sono avute nel Regno Unito, negli Stati Uniti e in Spagna. Hanno fatto registrare risultati molto deludenti i mercati che nel 2008 erano cresciuti a tassi particolarmente elevati: la Russia *in primis*, ma anche gli Emirati Arabi e l'Ucraina.

Dopo anni di sostenuta crescita, hanno subito una battuta d'arresto (-12 per cento) le importazioni dalla Cina, il nostro primo fornitore, e dalla Polonia, che quest'anno è scesa al quarto posto. Si sono ridotti per il secondo anno consecutivo gli acquisti dalla Germania, mentre quelli dalla Romania sono leggermente aumentati.

Nel primo trimestre 2010 le esportazioni di *mobili* sono cresciute soltanto del 2,0 per cento, un recupero veramente esiguo, considerato che nel trimestre di confronto il loro livello si era già ridotto di oltre il 21 per cento; le importazioni sono variate dello 0,6 per cento, ma nel primo trimestre 2009 avevano perso soltanto l'11 per cento.

Prodotti delle altre industrie manifatturiere¹⁶

Le esportazioni dei *prodotti delle altre industrie manifatturiere* sono diminuite nel 2009 del 18,1, le importazioni del 7,7 per cento, un risultato complessivo che nasconde andamenti molto differenziati delle diverse merceologie che compongono questo eterogeneo settore, i cui comparti più importanti sono la *gioielleria*, *bigiotteria* e *articoli connessi* e gli *strumenti e forniture mediche e dentistiche*.

Le esportazioni di *gioielleria*, *bigiotteria* e *articoli connessi* sono diminuite del 24,4 per cento, le importazioni del 26,9 e l'attivo dell'Italia si è ridotto, per il secondo anno consecutivo.

Nel 2009 è proseguito il calo della quota italiana, che nell'ultimo decennio si è ridotta dal 9,3 al 5,0 per cento. L'Italia è al settimo posto nella graduatoria mondiale. Gli Stati Uniti sono dal 2006 il primo esportatore mondiale, avendo superato l'India, che resta al secondo posto. La quota statunitense dal 2000 al 2008 ha mostrato una crescita sostenuta, dall'11 al 17,5 per cento e si è poi ridotta di un punto nel 2009.

Dopo quattro anni di forte crescita, le esportazioni italiane verso gli Emirati Arabi Uniti si sono ridotte nel 2009 di quasi il 32 per cento, ciò malgrado gli Emirati si sono confermati il primo mercato di sbocco; la riduzione verso la Svizzera, che è al secondo posto, è stata del 25 per cento; le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti hanno subito un'ulteriore caduta del 29 per cento, che va a sommarsi all'andamento pesantemente negativo durante tutto

¹⁶ Per i comparti di questo settore i risultati del primo trimestre 2010 non sono ancora stati resi pubblici da parte dell'Istat.

Tavola 6.16.2 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di gioielleria, bigiotteria e articoli connessi

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Stati Uniti	11,0	12,4	12,0	12,4	13,5	14,3	15,1	15,7	17,5	16,5
2 India	13,0	11,7	12,9	14,1	14,2	14,5	13,9	13,7	13,7	14,3
3 Hong Kong	4,9	4,5	4,3	4,6	4,7	5,9	6,2	6,7	8,6	9,4
4 Israele	13,3	12,9	13,1	12,6	12,3	12,3	11,5	11,2	10,9	8,3
5 Svizzera	4,0	4,3	4,6	4,5	4,8	4,7	5,5	5,7	6,7	6,7
6 Cina	4,1	4,6	5,3	6,0	6,4	6,8	6,8	6,5	6,2	6,4
7 Italia	9,3	9,0	8,1	7,2	6,6	5,9	5,8	5,8	5,5	5,0
8 Belgio	16,1	15,8	16,1	12,8	11,8	11,0	10,2	10,2	5,3	4,6
9 Regno Unito	2,3	3,2	3,0	3,1	3,2	3,2	3,1	3,1	3,7	3,8
10 Thailandia	3,3	3,4	3,3	3,5	3,5	3,3	3,3	3,1	2,8	2,9
Totale principali esportatori	81,3	81,8	82,7	80,8	81,0	81,9	81,4	81,7	80,9	77,9

(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

l'ultimo decennio: il valore del 2009 è pari a neanche un quinto di quello del 2000. In mezzo a una prevalenza di segni negativi si registrano buoni risultati verso la Cina, la Libia, la Tunisia, mercati però ancora di limitata entità, che insieme pesano meno dell'8 per cento sul nostro export di settore.

Diminuiscono di circa il 20 per cento le nostre importazioni dalla Svizzera, che è il nostro primo fornitore, e del 21,7 per cento quelle dalla Cina, che si attesta al secondo posto, superando il Belgio che perde oltre il 40 per cento.

Nel comparto degli *strumenti e forniture mediche e dentistiche*, le esportazioni, che già nel 2008 avevano subito una lieve erosione rispetto al valore massimo raggiunto nel 2007, si sono ridotte del 10,6 per cento; le importazioni hanno invece mostrato un lieve incremento (0,5 per cento), il saldo dell'Italia è così divenuto passivo, con un peggioramento di circa 450 milioni di euro. In particolare si è ridotto l'avanzo della voce *armature e montature per occhiali di qualsiasi tipo*, in cui il Made in Italy è tradizionalmente molto apprezzato all'estero e che presenta storicamente saldi attivi, ma che è sempre più esposto alla concorrenza cinese sia all'estero sia sul mercato domestico.

La quota italiana nel comparto *strumenti e forniture mediche e dentistiche*, che nell'arco dell'ultimo decennio era oscillata attorno al 5 per cento, è scesa nel 2009 di 0,7 punti al 4,1 per cento. L'Italia è al nono posto nella graduatoria mondiale. Le quote dei principali esportatori nel 2009 non hanno subito variazioni di rilievo; gli Stati Uniti hanno confermato il primo posto con il 21,3 per cento, seguiti a distanza dalla Germania con l'11,8. Nell'arco dell'ultimo decennio la quota degli Stati Uniti è scesa di 3 punti, si è leggermente rafforzata la posizione della Germania ed è cresciuta la quota cinese, ma in misura molto inferiore (1,3 punti) che in altri settori.

Il principale paese di destinazione del comparto *strumenti e forniture mediche e dentistiche* sono stati anche nel 2009 gli Stati Uniti, ma le esportazioni si sono ridotte del 14,5 per cento. Al secondo posto, la Francia è un mercato che continua a crescere (seppure molto moderatamente nel 2009): nel corso dell'ultimo decennio le importazioni francesi sono raddoppiate. Troviamo poi nell'ordine Germania, Spagna e Regno Unito, mercati tutti in calo già dal 2008.

Sono calate le importazioni dalla Germania, il primo fornitore, mentre sono state piuttosto dinamiche (con aumenti dall'8,2 al 9,4 per cento) le importazioni da Paesi Bassi, Francia e Belgio, che seguono nell'ordine.

Stati Uniti e Francia sono i primi importatori di *armature e montature per occhiali* dall'Italia; a partire dal 2007 però, anche per questa voce le importazioni dagli Stati Uniti si sono rapidamente ridotte, mentre le importazioni dalla Francia sono state tendenzialmente in crescita durante l'arco dell'ultimo decennio.

La Cina è saldamente al primo posto di fornitore dell'Italia, le importazioni dalla Cina si sono leggermente ridimensionate negli ultimi due anni, tuttavia nel 2009 il loro valore è il

Tavola 6.16.3 - Quote di mercato dei principali esportatori ⁽¹⁾ mondiali di strumenti e forniture mediche e dentistiche

Paesi ⁽²⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1 Stati Uniti	24,3	25,0	23,8	22,1	20,8	20,9	21,3	20,9	20,9	21,3
2 Germania	10,8	10,9	11,1	11,2	11,9	11,6	11,7	12,3	12,4	11,8
3 Paesi Bassi	4,8	5,0	5,9	6,1	6,1	6,4	6,4	6,2	5,9	6,0
4 Belgio	3,7	3,6	3,3	3,7	4,0	4,1	4,0	4,5	5,4	5,9
5 Cina	4,4	4,6	4,6	4,1	4,4	4,8	5,3	5,9	5,9	5,7
6 Svizzera	3,7	3,9	4,4	4,8	4,7	4,7	5,0	5,2	5,6	5,6
7 Irlanda	4,6	4,5	4,8	7,3	7,8	7,4	6,0	4,8	5,3	5,5
8 Francia	5,4	5,4	5,4	5,3	5,3	5,1	4,9	5,0	5,2	5,1
9 Italia	5,3	5,2	5,3	5,0	4,9	4,9	5,1	5,2	4,8	4,1
10 Messico	3,4	3,7	3,8	3,8	3,7	3,9	3,7	3,9	3,5	4,0
Totale principali esportatori	70,4	71,8	72,4	73,4	73,6	73,8	73,4	73,9	74,9	75,0

(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

triplo di quello che avevano nel 2000. Gli altri fornitori hanno al momento solo un ruolo marginale e di essi solo la Slovenia (al secondo posto) ha mostrato una evidente tendenza alla crescita fino al 2008.

6.17 Servizi

Le esportazioni di servizi si sono ridotte nel 2009 dell'11,7 per cento e le importazioni dell'8,8 per cento, il deficit è ulteriormente cresciuto di oltre 1400 milioni di euro. L'ultimo anno in cui l'Italia ha presentato un saldo positivo è stato il 2004, dal 2005 il saldo è divenuto negativo, deteriorandosi rapidamente.

In particolare, nel 2009 si è nuovamente ridotto (di oltre 1300 milioni di euro) l'attivo che l'Italia tradizionalmente vanta nel settore *viaggi*: le spese dell'estero per viaggi in Italia sono diminuite del 7,2 per cento, le spese degli italiani per viaggi all'estero soltanto del 4,3 per cento.

Il calo delle entrate per il settore *viaggi* nel 2009 ha interessato tutte le aree, con l'eccezione dell'Asia, che però ha un peso ancora limitato, pari a poco più del 5 per cento; le entrate provengono per oltre tre quarti dai paesi europei e per il 14,5 per cento dall'America; il peso di queste due aree è rimasto invariato rispetto all'anno precedente. Dal lato delle uscite, Europa e America costituiscono quasi l'80 per cento, le altre aree poco più del 20; anche in questo caso la composizione è rimasta quasi invariata rispetto al 2008.

Nel 2009, come già nel 2008, l'unico altro settore in attivo sono stati i *servizi finanziari*. Le esportazioni, che erano triplicate dal 2005 al 2008, sono diminuite dell'11,5 per cento; le importazioni, che già erano scese del 15 per cento nel 2008, si sono ulteriormente ridotte del 30 per cento; l'avanzo del settore ha subito una flessione. Le entrate provengono in larghissima misura dall'Europa, il peso dell'America si è ancora ridotto rispetto al 2008 ed è pari al 3,3 per cento, le altre aree contano per meno dell'1 per cento. Nella composizione delle uscite, le aree extra europee hanno invece un peso maggiore, pari al 10 per cento.

Nel 2009 l'interscambio di servizi nel settore *trasporti* si è ridotto molto di più dell'interscambio globale dei servizi, riflettendo la caduta dell'interscambio mondiale di merci, il calo dei viaggi, la riduzione dei noli. Le esportazioni hanno accusato una flessione del 26 per cento, le importazioni del 21 per cento; essendo un settore pesantemente in passivo, il deficit si è alleggerito di oltre un miliardo di euro.

Il deficit del settore *altri servizi per le imprese*, che già nel 2008 era pesantemente peggiorato, si è nuovamente allargato di quasi un miliardo di euro. L'interscambio in questo settore è andato acquisendo sempre maggiore peso: le esportazioni italiane hanno un peso inferiore solo a quelle del settore *viaggi*, le importazioni sono la voce più importante

Tavola 6.17 - Il commercio estero dell'Italia di servizi
Valori in milioni di euro

	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI				SALDI	
	2009	peso %	var. % 2003-08 ⁽¹⁾	var. % 2008-09	2009	peso %	var. % 2003-08 ⁽¹⁾	var. % 2008-09	2008	2009
Trasporti	9.129	13,0	5,6	-25,8	15.997	19,7	7,1	-21,0	-7.940	-6.868
Viaggi	28.856	41,1	2,4	-7,2	20.015	24,6	2,8	-4,3	10.168	8.841
Assicurazioni	832	1,2	1,4	-24,2	1.742	2,1	7,0	-21,6	1.127	-910
Comunicazioni	1.227	1,7	0,2	-27,2	1.541	1,9	-6,9	-23,6	-331	-314
Costruzioni	2.094	3,0	3,3	-3,8	3.727	4,6	8,5	15,0	-1.063	-1.633
Servizi finanziari	2.677	3,8	30,9	-11,5	619	0,8	4,5	-30,2	2.138	2.058
Servizi informatici	564	0,8	11,7	-27,1	1.260	1,6	8,2	-9,2	-613	-696
Royalties e licenze	797	1,1	4,7	36,2	1.356	1,7	-3,9	9,4	-654	-558
Altri servizi per le imprese	22.104	31,5	5,9	-10,3	31.998	39,4	9,4	-4,7	-8.936	-9.894
<i>Merchanting e altri servizi legati al commercio</i>	7.619	10,9	7,4	-3,1	9.157	11,3	9,8	0,2	-1.277	-1.538
<i>Leasing operativo</i>	2.374	3,4	15,8	27,5	6.754	8,3	19,7	-7,8	-5.462	-4.380
<i>Servizi vari alle imprese, professionali e tecnici</i>	12.111	17,3	4,4	-18,8	16.087	19,8	6,2	-6,0	-2.199	-3.976
<i>Servizi legali e di consulenza</i>	996	1,4	0,6	-13,7	887	1,1	-6,4	-12,3	143	109
<i>Servizi pubblicitari e ricerche di mercato</i>	687	1,0	-2,8	-16,1	822	1,0	-0,2	-19,4	-201	-135
<i>Ricerca e sviluppo</i>	1.074	1,5	-4,2	60,5	500	0,6	0,6	1,8	178	574
<i>Servizi architettonici, di ingegneria e altri servizi tecnici</i>	1.285	1,8	5,1	-35,0	1.294	1,6	-0,2	-12,9	493	-9
<i>Servizi agricoli, estrattivi e altri servizi di lavorazione in loco</i>	50	0,1	45,2	-40,5	65	0,1	22,3	-30,1	-9	-15
<i>Altri servizi vari alle imprese, professionali e tecnici</i>	7.479	10,7	6,3	-16,6	10.982	13,5	8,1	-3,2	-2.384	-3.503
<i>Servizi tra imprese collegate</i>	1.663	2,4	4,6	33,7	1.537	1,9	26,0	-7,6	-419	126
Servizi personali	854	1,2	5,6	2,3	1.433	1,8	10,7	-5,5	-682	-579
Servizi per il governo	1.004	1,4	3,4	-17,5	1.518	1,9	10,7	-16,5	-600	-514
Totale	70.139	100,0	4,6	-11,7	81.206	100,0	6,2	-8,8	-9.639	-11.067

(1) Tasso di crescita medio annuo 2003-2008.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

dell'import di servizi. Considerando i principali comparti di questo eterogeneo aggregato, nel 2009 le esportazioni di *servizi vari alle imprese professionali e tecnici* si sono ridotte di quasi il 19 per cento; sono calate anche le importazioni, ma solo del 6 per cento; le esportazioni del comparto *merchanting e altri servizi legati al commercio* si sono leggermente ridotte, le importazioni sono rimaste stazionarie. Infine, nel leasing operativo, il deficit è migliorato di quasi 1100 milioni di euro, grazie alla sostenuta crescita delle esportazioni, pari al 27,5 per cento, a fronte di una riduzione di circa l'8 per cento delle importazioni. Anche in questo settore l'interscambio dell'Italia è fortemente concentrato nei paesi europei (l'86 per cento delle esportazioni e l'89 per cento delle importazioni), l'Asia pesa in entrambi i casi solo il 3 per cento.

Nel settore *costruzioni* le importazioni sono dal 2006 in netta crescita, nel 2009 sono aumentate del 15 per cento, mentre le esportazioni sono diminuite di quasi il 4 per cento; il saldo ha quindi continuato a deteriorarsi. Sulle esportazioni di questo settore il peso dell'Europa è pari a circa due terzi nel 2009, mentre Africa e Asia costituiscono oltre il 26 per cento. Sulle importazioni dell'Italia è ancora più elevata la quota extra europea: l'America costituisce il 10 per cento, Africa e Asia pesano insieme il 37 per cento, con un aumento di 10 punti rispetto al 2008.

6.18 Le imprese estere a partecipazione italiana e le imprese italiane a partecipazione straniera nell'industria manifatturiera

Secondo i dati di fonte ICE-REPRINT, nel 2008 il numero delle imprese estere a partecipazione italiana nel manifatturiero è cresciuto del 2,4 per cento rispetto al 2007; gli addetti sono aumentati del 2,6 per cento, il fatturato, che nell'anno precedente aveva

accusato una lieve riduzione, è anch'esso moderatamente cresciuto (2,0 per cento). Il numero delle imprese è andato sempre crescendo negli anni 2000, giungendo a 6.378 al 1.1.2009, mentre il numero di addetti, dopo aver subito un calo tra il 2003 e il 2006, ha ripreso a crescere nel 2007 e nel 2008, superando alla data del 1.1.2009 le 880.000 unità e il fatturato totale si presenta in aumento dal 2002.

Tavola 6.18.1 - Le imprese estere a partecipazione italiana

	NUMERO ADDETTI		NUMERO ADDETTI		FATTURATO						
	1.1.2008		1.1.2009		Distribuzione percentuale				Valore(a)		tcma(b)
					2004	2005	2006	2007	2008	2008	
Industria estrattiva	217	14.988	237	12.124	5,5	7,7	7,9	7,4	8,6	39.783	20,4
Industria manifatturiera	6.228	861.235	6.378	883.285	52,1	49,6	50,8	45,3	44,4	204.438	5,5
<i>Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco</i>	481	70.630	488	65.586	4,4	4,2	3,2	3,0	2,7	12.291	-5,6
<i>Industrie tessili</i>	308	34.039	311	33.810	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7	3.205	3,6
<i>Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia</i>	424	61.475	423	59.641	1,8	1,7	1,5	1,1	1,0	4.645	-4,4
<i>Fabbricazione di articoli in pelle e simili</i>	258	29.428	261	28.560	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	1.456	5,6
<i>Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio</i>	159	12.703	161	12.640	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	1.170	3,3
<i>Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati</i>	388	32.973	380	32.298	3,1	2,9	2,6	2,6	2,3	10.730	2,8
<i>Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio</i>	44	12.285	45	14.602	3,5	3,8	3,7	3,4	3,8	17.697	10,5
<i>Fabbricazione di prodotti chimici</i>	328	22.641	341	23.692	2,1	1,8	1,7	1,7	1,8	8.170	5,3
<i>Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici</i>	123	15.073	125	15.299	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	3.703	9,7
<i>Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche</i>	433	47.420	446	48.726	2,2	2,2	2,0	1,9	1,8	8.353	7,2
<i>Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi</i>	474	68.852	488	68.728	3,6	3,7	3,6	3,0	2,9	13.476	6,2
<i>Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)</i>	744	80.241	772	82.659	4,6	4,0	4,4	4,6	4,4	20.327	9,2
<i>Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi</i>	311	71.876	322	85.360	4,0	4,3	3,8	3,4	3,6	16.727	9,0
<i>Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche</i>	283	46.828	294	48.410	2,8	1,6	1,5	1,4	1,3	6.138	-6,6
<i>Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.</i>	803	83.233	829	84.891	6,3	5,8	9,7	5,7	5,6	25.949	5,6
<i>Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	325	120.299	341	127.132	8,1	7,9	7,9	8,6	8,2	37.866	10,4
<i>Fabbricazione di altri mezzi di trasporto</i>	65	21.707	64	21.960	2,4	2,7	2,3	2,1	2,0	9.201	5,2
<i>Fabbricazione di mobili</i>	105	10.805	106	10.583	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	1.034	3,0
<i>Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature</i>	172	18.727	181	18.708	0,4	0,4	0,4	0,6	0,5	2.300	13,9
Energia, gas e acqua	820	55.841	813	59.924	2,0	2,2	2,4	9,5	10,2	46.781	53,7
Costruzioni	1.061	58.774	1.076	60.791	2,5	2,4	2,3	2,2	2,2	10.084	5,9
Commercio all'ingrosso	10.914	165.779	11.143	167.537	29,4	29,9	28,7	27,3	26,6	122.541	7,9
Logistica e trasporti	1.350	35.383	1.373	32.704	2,6	2,9	2,9	2,9	2,9	13.349	11,7
Servizi di telecomunicazione e di informatica	582	45.993	606	44.983	3,1	2,8	2,6	3,0	2,7	12.279	-1,4
Altri servizi professionali	1.035	83.524	1.089	90.722	2,8	2,6	2,4	2,4	2,4	11.258	7,8
Totale	22.207	1.321.517	22.715	1.352.070	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	460.514	9,2
var %	6,3	5,5	2,3	2,3	7,1	10,0	14,3	10,4	4,2		

(a) In milioni di euro.

(b) Tasso di crescita medio annuo.

Fonte: ICE-REPRINT

Questi risultati complessivi scaturiscono da andamenti molto diversi nei singoli settori. Considerando come variabile dimensionale il numero degli addetti, che appare un po' meno influenzato da fattori congiunturali rispetto al fatturato, i settori più dinamici nel 2008, entrambi con una crescita degli addetti di quasi il 19 per cento, appaiono essere quello dei *computer, apparecchi elettronici e ottici*, un settore che si pone al secondo posto per numero di addetti (oltre 85.000) e la cui crescita appare costante e piuttosto sostenuta durante tutto il nuovo millennio, e quello del *coke e prodotti petroliferi raffinati*, dove peraltro gli addetti all'estero sono solo 14.600, un numero inferiore a quello dei primi anni 2000¹⁷.

Il terzo maggiore aumento del numero di addetti nel 2008 (5,7 per cento) si registra nel settore degli *autoveicoli, rimorchi e semirimorchi*; il settore è al primo posto per numero di addetti all'estero (oltre 127.000), ma, secondo i dati disponibili per gli anni 2000, una chiara tendenza alla crescita si è verificata solo nel 2007 e 2008. Anche il numero di addetti dei *prodotti chimici*, dopo un andamento variabile fino al 2006, è nettamente cresciuto nel 2007 e nel 2008.

Il settore *articoli in gomma e materie plastiche*, pur aumentando di meno nel 2008 (2,8 per cento), evidenzia una tendenza alla crescita nel corso degli anni 2000, che ha portato il numero di addetti a quasi 49.000. Considerazioni analoghe valgono per gli articoli farmaceutici, anche se qui il numero degli addetti (e anche gli aumenti) è molto inferiore. Appare degno di rilievo anche l'andamento degli addetti del settore *macchine ed apparecchi meccanici* (pari a quasi 85.000 e al terzo posto per numerosità nel 2008), la cui crescita si è consolidata nel 2007 e 2008, dopo il notevole aumento tra il 2005 e il 2006.

Tra i settori che hanno evidenziato nel 2008 una diminuzione del numero degli addetti, troviamo i principali settori del sistema moda, come già nel 2007. La riduzione nei due anni 2007 e 2008 appare molto contenuta per i *prodotti tessili*, ma rilevante per gli *articoli di abbigliamento*, dove gli addetti sono diminuiti di 11.600 unità. Il ridimensionamento nel settore *articoli in pelle e simili* è stato di 3.000 unità.

Anche nel 2008 gli addetti dell'alimentare hanno continuato a diminuire, confermando una netta tendenza di lungo periodo, che ne ha portato il numero a poco più della metà rispetto al 2002.

Ha subito una battuta d'arresto la crescita del numero di addetti nel settore *prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi* (rimasti poco al di sotto delle 69.000 unità), che negli anni 2000 è stato interessato da un'intensa attività di internazionalizzazione produttiva; anche per il settore delle *altre industrie manifatturiere* (che ha un peso molto inferiore, contando all'estero solo 19.000 unità) si è interrotto un lungo periodo di crescita del numero di addetti.

La distribuzione geografica delle partecipate nel 2008 presenta situazioni notevolmente differenziate tra i settori, anche se per tutti l'Unione europea rappresenta l'area di maggiore presenza.

I tre principali settori del sistema moda impiegano tra il 52 e il 60 per cento degli addetti nell'Unione europea, con una netta prevalenza nei paesi membri ultimi entrati a far parte dell'Unione. Aggiungendo gli Altri paesi europei, la percentuale sale per il settore *articoli in pelle* al 78 per cento; per il *tessile* e per l'*abbigliamento* a oltre i due terzi degli addetti all'estero. La seconda area di maggiore presenza per l'*abbigliamento* si è confermata l'Africa settentrionale, per i *prodotti tessili* e per gli *articoli in pelle*, l'Asia orientale. Anche gli addetti del settore *mobili* e del settore *legno e prodotti in legno* mostrano una forte concentrazione negli ultimi paesi entrati a far parte dell'Unione e negli Altri paesi europei, ma per i *mobili* si è confermata molto rilevante la presenza in Asia orientale e per il *legno* la presenza nell'Africa subsahariana.

Gli *altri mezzi di trasporto* sono il settore maggiormente concentrato nell'Europa a 25, quasi l'85 per cento degli addetti; al secondo posto ci sono gli *articoli farmaceutici* con

¹⁷ Non sono qui compresi gli addetti dell'industria estrattiva che al 1.1.2009 ammontavano a oltre 12.000 unità (si veda Tavola 6.18.1).

Tavola 6.18.2 - Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per settore di attività all'estero ed area di localizzazione

	Unione europea 25	Paesi europei non Ue 25	Africa settentr.	Altri paesi africani	America settentr.	Am. Centro-merid.	Medio Oriente	Asia centrale	Asia orientale	Oceania	Totale	Unione europea 27	Paesi europei non Ue 27
Industria estrattiva	41,0	3,1	11,1	23,1	3,7	9,8	0,6	4,7	1,7	1,2	100,0	41,3	2,8
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	55,1	10,8	0,7	5,3	3,3	12,9	0,2	0,5	8,6	2,5	100,0	57,9	7,9
Industrie tessili	31,9	36,9	3,9	4,1	2,5	5,5	0,0	3,6	11,5	0,1	100,0	59,7	9,0
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	22,7	47,5	15,4	0,5	2,3	1,2	0,0	4,1	6,3	0,1	100,0	54,6	15,6
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	17,6	60,3	5,2	0,5	0,4	2,2	0,1	4,1	9,5	0,0	100,0	51,9	26,0
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	25,6	34,6	1,1	29,0	3,9	3,9	0,0	0,2	1,8	0,0	100,0	50,4	9,7
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	71,5	6,6	0,2	0,1	15,4	4,9	0,1	0,0	1,0	0,1	100,0	74,6	3,5
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	61,4	3,3	0,6	12,0	0,4	6,6	0,1	0,0	15,6	0,0	100,0	61,4	3,3
Fabbricazione di prodotti chimici	46,8	7,1	0,7	0,0	12,0	16,6	3,7	3,4	9,4	0,3	100,0	48,2	5,8
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	73,7	8,9	1,6	0,9	3,1	7,7	0,0	0,8	3,2	0,0	100,0	74,9	7,7
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	51,3	16,3	2,8	0,3	4,3	17,1	0,1	0,9	6,5	0,4	100,0	59,3	8,4
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	46,5	15,7	10,6	0,3	13,2	3,9	0,3	2,6	6,8	0,1	100,0	49,6	12,6
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	52,6	24,4	1,1	0,5	4,0	7,9	0,2	2,6	5,7	1,0	100,0	63,0	14,0
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	37,4	2,7	5,6	0,1	21,8	2,1	0,1	0,1	30,1	0,0	100,0	38,6	1,6
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	44,1	32,1	0,7	0,1	4,0	6,0	0,1	1,3	11,0	0,6	100,0	54,1	22,0
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	49,1	9,5	0,4	0,4	14,1	8,2	0,1	4,1	13,4	0,6	100,0	53,2	5,4
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	45,0	13,4	1,0	0,8	1,9	28,5	0,0	1,7	7,8	0,0	100,0	45,4	13,0
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	84,5	1,9	1,0	0,0	7,8	0,7	0,0	2,7	1,5	0,0	100,0	85,2	1,2
Fabbricazione di mobili	24,1	35,3	1,1	0,0	3,2	11,4	0,3	0,0	24,4	0,2	100,0	52,4	7,0
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	30,6	14,4	3,4	0,5	29,9	5,1	0,2	1,4	14,3	0,2	100,0	36,8	8,3
Energia, gas e acqua	41,7	19,9	0,1	0,0	0,6	37,6	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	52,7	8,9
Costruzioni	25,2	13,2	6,7	17,5	4,5	14,4	2,4	9,1	6,1	0,8	100,0	30,6	7,8
Commercio all'ingrosso	58,4	11,7	1,1	0,3	11,5	3,4	0,6	2,1	9,3	1,5	100,0	63,0	7,1
Logistica e trasporti	70,1	9,4	1,3	1,2	2,6	8,4	0,5	0,8	4,9	0,9	100,0	72,2	7,3
Servizi di telecomunicazione e di informatica	24,3	4,4	0,5	0,1	1,9	63,1	4,8	0,5	0,5	0,0	100,0	25,0	3,6
Altri servizi professionali	20,3	66,4	0,6	1,2	2,2	3,1	1,5	2,0	2,6	0,1	100,0	21,4	65,3
TOTALE	44,2	19,9	2,9	2,1	7,2	11,8	0,6	2,2	8,6	0,5	100,0	51,1	13,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

quasi il 74 per cento e al terzo il settore *carta e prodotti di carta* con oltre il 71. Nell'Europa a 25 si concentrano anche oltre il 61 per cento degli addetti del settore *coke e prodotti petroliferi raffinati*, ma in questo caso hanno un peso rilevante anche l'Asia orientale e l'Africa subsahariana, che insieme costituiscono quasi il 28 per cento.

Gli addetti del settore *metalli di base e prodotti in metallo* risultano fortemente concentrati in Europa (77 per cento) sia nell'Unione europea (a 25 e a 27 paesi) sia negli Altri paesi europei. Una concentrazione simile in Europa presenta anche il settore *degli apparecchi elettrici* (76 per cento), tuttavia il peso dei paesi non comunitari è molto più rilevante; l'Asia orientale, invece, ha ancora un peso relativamente modesto.

L'*alimentare* ha quasi i due terzi degli addetti in Europa (il 55 per cento nell'Europa a 25) e una presenza abbastanza importante in America latina, mentre si è ridotto a poco più del 3 per cento il peso dell'America settentrionale.

Anche per gli *articoli in gomma e materie plastiche* l'America latina ha un peso importante, pari al 17 per cento, più della metà degli addetti sono comunque localizzati nell'Europa a 25 e oltre i due terzi in Europa.

Gli addetti del settore *altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi* si presentano meno concentrati geograficamente rispetto agli altri settori, data anche l'elevata incidenza dei costi di trasporto delle materie prime e del prodotto finito, con percentuali relativamente alte nei paesi europei non comunitari, in America settentrionale e Africa settentrionale.

Gli addetti del settore *macchine e apparecchi meccanici* e del settore *prodotti chimici* presentano anch'essi una concentrazione geografica minore e una più diffusa presenza nelle diverse aree; in entrambi i casi meno della metà sono localizzati nell'Unione europea a 25; per la *meccanica* le altre due aree più rilevanti sono l'America settentrionale e l'Asia orientale, per i *prodotti chimici* l'America latina e l'America settentrionale.

Il settore *autoveicoli* occupa in tutta l'Unione europea solo il 45 per cento degli addetti (una percentuale comunque in crescita), gli Altri paesi europei pesano per il 13 per cento; rimane elevata la concentrazione in America latina (28 per cento circa degli addetti), che rappresenta una tradizionale area di insediamento delle industrie di questo comparto, mentre gli addetti in Asia orientale sono meno dell'8 per cento.

L'*elettronica* è il settore che presenta la minore concentrazione nell'Unione europea e negli Altri paesi europei (solo il 40 per cento degli addetti esteri) mentre presenta la maggiore concentrazione nell'Asia orientale, oltre il 30 per cento.

Il numero delle imprese italiane a partecipazione estera nel manifatturiero nel 2008 è cresciuto dell'1,2 per cento rispetto al 2007; gli addetti, che nel 2007 erano leggermente diminuiti, sono aumentati dello 0,7 per cento, il fatturato del 2,6 per cento. Nonostante questi lievi aumenti nel 2008, sia il numero delle imprese sia soprattutto il numero di addetti, risultano essersi ridotti rispetto ai valori di inizio millennio.

Guardando ai singoli settori, il maggior incremento del numero di addetti nel 2008 si è avuto nell'*abbigliamento* (+18 per cento). Il peso degli addetti di questo settore sul totale degli occupati in imprese italiane a partecipazione estera è quindi leggermente aumentato, ma è soltanto pari all'1,3 per cento. Anche gli altri due principali settori del sistema moda, il *tessile* e gli *articoli in pelle*, hanno un peso attorno all'1 per cento. Il secondo maggior incremento degli addetti si è avuto nel settore *coke e prodotti petroliferi raffinati*, che anch'esso ha un peso molto limitato, pari all'1,5 per cento nel 2008.

Gli addetti sono invece diminuiti in tre dei settori di maggior peso: gli *autoveicoli*, *rimorchi e semirimorchi*, la *chimica* e la *farmaceutica*.

Nelle *macchine ed apparecchi meccanici* si è registrato un aumento del 3,2 per cento rispetto al 2007; la *meccanica* nel 2008 si è confermata il settore del manifatturiero con il maggior numero di occupati in imprese italiane a partecipazione estera, il 17 per cento del totale.

Tavola 6.18.3 - Le imprese italiane a partecipazione estera

	NUMERO ADDETTI				FATTURATO						
	1.1.2008		1.1.2009		Distribuzione percentuale					Valore(a)	tcma(b)
					2004	2005	2006	2007	2008	2008	03-08
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	31	1.217	32	1.135	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	1.274	20,3
Attività manifatturiere	2.456	513.339	2.485	517.175	51,7	46,2	45,8	43,1	42,7	212.328	2,3
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	133	36.302	131	37.225	5,1	4,9	4,8	4,3	4,5	22.530	5,8
Industrie tessili	51	4.336	48	4.455	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	1.115	2,0
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	38	5.776	42	6.804	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	1.970	13,3
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	47	5.012	45	4.949	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	1.860	8,9
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	8	408	8	442	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	93	12,8
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	151	21.908	142	22.183	2,1	2,0	1,9	1,8	1,7	8.446	0,9
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	25	6.831	27	7.951	3,4	4,0	4,1	4,0	4,6	22.833	11,8
Fabbricazione di prodotti chimici	278	43.028	274	41.142	6,0	5,8	5,8	5,0	4,6	23.023	-0,1
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	99	38.749	99	37.380	4,1	3,8	3,7	3,4	3,3	16.484	2,3
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	194	33.540	196	32.753	2,2	2,2	2,1	2,0	1,8	8.993	2,4
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	119	22.414	115	21.786	1,5	1,4	1,4	1,3	1,1	5.632	0,3
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	266	47.828	274	48.539	4,0	4,4	4,8	4,7	4,5	22.454	9,2
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	185	49.814	192	51.656	4,1	3,5	2,9	2,7	2,6	12.932	-2,8
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	138	45.333	140	45.328	3,3	3,2	3,4	3,2	3,1	15.488	6,9
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	472	84.955	492	87.711	5,2	5,6	5,5	5,7	5,6	27.925	8,5
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	123	51.413	123	50.634	8,5	3,1	3,0	2,9	2,9	14.296	-15,3
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	32	8.757	35	8.972	0,9	1,0	1,0	0,7	0,8	3.964	4,6
Fabbricazione di mobili	14	1.385	14	1.374	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	297	-10,1
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	83	5.550	88	5.891	0,4	0,3	0,4	0,3	0,4	1.993	10,3
Energia, gas e acqua	175	12.477	190	12.894	4,2	6,8	8,0	7,7	9,6	47.778	28,0
Costruzioni	122	8.611	128	9.452	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2.687	7,4
Commercio all'ingrosso	2.959	117.428	2.920	119.270	29,6	30,7	30,4	28,8	27,6	136.943	4,4
Logistica e trasporti	431	53.015	433	55.550	3,9	4,1	4,1	3,8	3,7	18.518	6,2
Servizi di telecomunicazione e di informatica	468	137.280	455	129.903	5,0	6,4	6,0	10,9	10,5	52.381	22,7
Altri servizi professionali	963	80.472	965	86.545	4,9	5,0	5,1	4,9	5,0	25.005	6,9
Totale	7.605	923.839	7.608	931.924	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	496.913	6,3
var %	1,2	8,9	0,0	0,9	4,2	4,2	7,9	11,6	3,5		

(a) In milioni di euro.

(b) Tasso di crescita medio annuo.

Fonte: ICE-REPRINT

L'evoluzione delle quote di mercato settoriali della Cina nell'ultimo decennio

di Lia Vaschetto

Nel corso degli ultimi 10 anni, con l'ingresso della Cina nell'Omc, le esportazioni cinesi hanno avuto incrementi spettacolari, che nel 2009 hanno portato questo paese a diventare il primo esportatore mondiale. Attraverso l'esame dell'evoluzione delle quote settoriali cinesi, questo approfondimento si ripropone di mettere in luce alcuni tratti caratterizzanti dell'avanzata cinese, che in un periodo pur così breve ha cambiato il quadro competitivo mondiale.

Come noto, la Cina ha un'economia tipicamente trasformatrice, è relativamente povera di materie prime (con l'eccezione del carbone) ed è importatore netto sia di *prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca* sia di materie prime energetiche e di minerali, che insieme rappresentavano nel 2009 soltanto l'1,3 per cento delle sue esportazioni e costituivano circa il 21 per cento delle sue importazioni. La quota cinese sulle esportazioni mondiali di materie prime agricole è oscillata nell'arco del decennio tra un minimo del 2,1 e un massimo del 3,4 per cento, senza mostrare una tendenza precisa; la quota nelle *prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere* è andata scemando dall'1 per cento nel 2000 allo 0,5 nel 2009. L'analisi che segue è incentrata quindi sull'evoluzione delle quote cinesi del manifatturiero, che costituisce circa il 98 per cento delle esportazioni di merci della Cina.

Nel 2000 la quota cinese sulle esportazioni mondiali di prodotti manifatturieri era pari al 5,4 per cento, la Cina si collocava al quinto posto nella graduatoria dei principali esportatori mondiali.

Per analizzare la sua specializzazione nel 2000 sono stati calcolati gli indici di Balassa per i singoli settori manifatturieri, facendo il rapporto tra la quota cinese sulle esportazioni mondiali in ciascun settore e la quota cinese complessiva nel manifatturiero.

Come illustrato nella tavola 1, la Cina allora risultava avere una spiccata specializzazione negli *articoli in pelle e simili* (specialmente nelle *calzature*), negli *articoli di abbigliamento*, e nei *prodotti delle altre industrie manifatturiere* (soprattutto grazie alle quote molto elevate nei *giochi e giocattoli* e negli *articoli sportivi*).

I vantaggi comparati rivelati erano esigui nei *prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi* (in particolare si rileva che la Cina nel sottosettore *materiali da costruzione in terracotta*, uno dei punti di forza del Made in Italy del sistema casa, deteneva una quota dello 0,7 per cento) e nel settore *computer, apparecchi elettronici e ottici*. Nell'ambito di questo settore, la Cina mostrava già notevoli vantaggi comparati rivelati soltanto nei *prodotti di elettronica di consumo audio e video* e negli *strumenti ottici e attrezzature fotografiche*. I *prodotti tessili*, gli *articoli in gomma e materie plastiche*, i *prodotti in metallo*, gli *apparecchi elettrici* e i *mobili* presentavano una situazione intermedia, con indici di Balassa compresi tra 1,30 e 1,81. Guardando ai principali comparti di questi settori, il dato di maggiore spicco era la quota negli *apparecchi per uso domestico*, che era già pari a oltre il 17 per cento.

Tavola 1 - Quote della Cina sulle esportazioni mondiali ^(a) - Settori di specializzazione nell'anno 2000

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Indice di Balassa 2000	Indice di Balassa 2009
Prodotti tessili	9,8	10,3	12,1	14,1	15,9	18,7	20,8	22,1	24,2	26,6	1,81	2,25
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e pelliccia)	20,7	21,1	21,8	23,2	24,8	29,6	33,2	36,2	36,0	36,8	3,83	3,12
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	29,3	28,3	29,2	28,8	29,3	32,0	32,3	32,8	34,5	36,4	5,43	3,08
Calzature	34,0	32,6	33,3	32,6	32,8	36,0	36,1	36,5	37,5	39,0	6,30	3,31
Cuoio, articoli da viaggio; pelletteria	23,1	22,5	23,7	23,6	24,6	26,4	27,3	27,9	30,4	32,6	4,28	2,76
Articoli in gomma e materie plastiche	7,3	7,4	7,7	7,4	8,0	9,3	10,3	10,5	10,8	11,6	1,35	0,98
Articoli in gomma	3,3	3,5	3,9	4,2	5,2	6,9	8,5	9,7	10,0	11,0	0,61	0,93
Articoli in materie plastiche	9,2	9,3	9,4	9,0	9,3	10,5	11,2	10,8	11,2	11,9	1,70	1,01
Prodotti della lavorazione minerali non metalliferi	5,8	6,0	6,9	7,2	8,5	10,3	11,4	11,9	13,3	14,9	1,07	1,26
Vetro e prodotti in vetro	3,2	3,6	4,6	4,7	6,4	7,4	7,5	8,7	10,1	11,0	0,59	0,93
Materiali da costruzione in terracotta	0,7	1,6	2,7	4,1	6,0	8,8	12,2	13,8	15,8	21,7	0,13	1,84
Altri prodotti in porcellana e in ceramica	18,4	17,1	19,2	19,6	20,4	22,7	24,4	22,0	23,5	28,6	3,41	2,42
Pietre tagliate, modellato e finite	14,1	16,8	18,8	19,8	20,5	24,2	26,9	28,5	31,6	35,6	2,61	3,02
Prodotti in metallo	7,0	7,5	8,2	8,6	9,7	11,2	12,5	13,7	14,8	15,5	1,30	1,31
Elementi da costruzione in metallo	3,4	4,2	4,8	5,5	7,0	10,0	13,3	17,0	19,3	19,5	0,63	1,65
Articoli di coltelleria, utensili e attrezzi di ferramenta	8,5	8,9	10,0	10,5	11,7	13,6	14,9	15,6	15,5	17,1	1,57	1,45
Altri prodotti in metallo	9,7	10,5	11,5	11,8	12,9	14,4	15,9	16,6	17,5	17,2	1,80	1,46
Computer, apparecchi elettronici e ottici	5,8	6,8	8,8	11,3	13,2	15,1	16,6	18,8	20,5	21,5	1,07	1,82
Componenti elettronici e schede elettroniche	2,0	2,3	2,9	3,4	4,5	5,2	6,6	7,6	9,2	9,2	0,37	0,78
Computer e unità periferiche	6,3	7,7	11,4	17,7	21,6	26,0	29,2	34,1	36,6	39,3	1,17	3,33
Apparecchiature per le telecomunicazioni	5,2	6,2	8,3	11,1	14,2	15,5	18,4	25,0	27,0	28,7	0,96	2,43
Prodotti di elettronica di consumo audio e video	17,9	19,3	23,7	26,7	28,0	30,4	29,4	26,4	27,6	27,6	3,31	2,34
Strum. e appar. di misuraz. prova e navigaz. orologi	5,8	6,4	7,1	8,3	9,1	10,6	11,9	9,2	9,9	10,3	1,07	0,87
Strumenti ottici e attrezzature fotografiche	11,0	11,0	12,0	15,4	16,8	17,7	17,2	19,7	20,6	20,8	2,04	1,76
Apparecchi elettrici	9,1	9,8	10,8	11,4	12,0	13,5	14,7	15,6	16,6	17,4	1,69	1,47
Motori, generatori e trasformatori elettrici	9,3	8,8	9,2	9,5	10,1	11,3	12,6	13,3	14,1	14,2	1,72	1,20
Apparecchiature di cablaggio	5,7	6,1	7,6	8,0	8,5	9,5	10,3	10,9	11,2	12,2	1,06	1,03
Apparecchi per uso domestico	17,2	18,9	19,7	20,6	21,8	24,5	26,7	27,8	28,7	30,1	3,19	2,55
Mobili	7,1	7,8	9,6	10,5	12,0	14,5	17,0	19,0	21,9	24,9	1,31	2,11
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	17,9	17,2	17,0	16,6	16,1	16,4	16,2	16,6	16,8	16,8	3,31	1,42
Gioielli, bigiotteria e articoli connessi	4,1	4,6	5,3	6,0	6,4	6,8	6,8	6,5	6,2	6,4	0,76	0,54
Giochi e giocattoli	55,9	53,5	54,0	51,0	49,6	48,3	46,3	44,7	44,2	44,6	10,35	3,78
Strumenti e forniture mediche e dentistiche	4,4	4,6	4,6	4,1	4,4	4,8	5,3	5,9	5,9	5,7	0,81	0,48
PRODOTTI DELLE ATTIVITÀ MANIFATTURIERE (1)	5,4	5,8	6,4	7,1	7,8	8,8	9,7	10,5	11,1	11,8		

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

(1) La quota è stata riportata per confronto con le quote settoriali.

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

Tavola 2 - Quote della Cina sulle esportazioni mondiali ^(a) - Settori di despecializzazione nell'anno 2000

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Indice di Balassa 2000	Indice di Balassa 2009
Coke e prodotti petroliferi	1,9	2,2	2,4	3,0	3,2	2,5	2,1	2,4	2,5	2,5	0,35	0,21
Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	1,3	1,6	1,8	2,1	1,7	1,9	1,6	1,7	1,7	2,4	0,24	0,20
Alimentari bevande tabacco	3,1	3,1	3,2	3,1	3,3	3,6	3,9	3,9	3,7	3,9	0,57	0,33
Legno e prodotti in legno	4,6	5,2	5,8	6,1	6,8	8,2	9,8	10,4	11,0	11,8	0,85	1,00
Legno tagliato e piallato	1,4	1,5	1,5	1,8	1,6	2,5	2,9	2,8	3,1	3,2	0,26	0,27
Prodotti in legno	7,4	8,2	9,1	9,1	10,5	12,2	14,5	15,5	15,9	17,0	1,37	1,44
Carta e prodotti di carta; supporti registrati	1,3	1,4	1,5	1,6	1,8	2,3	2,7	3,2	3,2	3,9	0,24	0,33
Pasta-carta, carta e cartone	0,4	0,5	0,4	0,6	0,6	1,0	1,7	2,0	2,0	2,5	0,07	0,21
Articoli di carta e di cartone	3,1	3,2	3,8	4,0	4,7	5,6	6,2	7,0	7,1	7,8	0,57	0,66
Sostanze e prodotti chimici	2,0	2,3	2,5	2,7	3,0	3,5	3,9	4,7	5,5	5,2	0,37	0,44
Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	2,2	2,5	2,7	2,8	3,0	3,5	4,1	4,8	5,6	5,3	0,41	0,45
Saponi e detergenti, prodotti per pulizia e lucidatura, profumi e cosmetici	1,1	1,2	1,4	1,7	1,9	2,2	2,4	2,7	2,8	3,0	0,20	0,25
Altri prodotti chimici	1,8	2,0	2,1	2,5	2,9	3,4	3,4	4,0	5,4	5,1	0,33	0,43
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	1,8	1,7	1,6	1,6	1,6	1,8	1,9	2,1	2,4	2,4	0,33	0,20
Prodotti farmaceutici di base	5,1	5,5	5,8	6,7	7,0	8,1	9,5	10,0	11,6	9,5	0,94	0,81
Medicinali e preparati farmaceutici	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6	0,11	0,05
Prodotti della metallurgia	2,2	2,0	2,1	2,5	4,2	4,9	6,4	7,4	8,5	5,3	0,41	0,45
Prodotti della siderurgia	3,1	2,0	1,9	2,2	5,2	5,9	8,6	10,9	11,8	5,5	0,57	0,47
Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi	1,6	1,8	2,1	2,5	3,3	3,5	4,1	3,8	4,0	3,3	0,30	0,28
Macchinari e apparecchiature meccaniche	3,2	3,9	4,8	5,7	6,3	7,2	8,0	8,9	9,8	10,4	0,59	0,88
Macchine di impiego generale	2,2	2,5	2,9	3,3	3,7	4,4	5,5	6,4	7,4	7,7	0,41	0,65
Altre macchine di impiego generale	5,2	6,5	8,1	10,0	11,2	12,3	12,8	14,5	15,0	15,3	0,96	1,30
Macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili	1,6	1,9	2,2	2,4	2,6	3,0	3,6	4,5	5,1	5,5	0,30	0,47
Altre macchine per impieghi speciali	1,5	1,8	2,3	2,8	3,1	3,9	4,9	5,8	7,4	8,3	0,28	0,70
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,7	0,7	0,8	1,0	1,4	1,8	2,1	2,8	3,1	2,8	0,13	0,24
Autoveicoli	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,6	1,1	1,3	1,1	0,02	0,09
Parti ed accessori per autoveicoli	1,1	1,3	1,6	1,8	2,5	3,3	4,1	4,9	5,6	5,9	0,20	0,50
Altri mezzi di trasporto	2,3	2,2	2,4	3,3	3,3	3,9	5,1	5,9	7,2	8,4	0,43	0,71
Navi e imbarcazioni	3,7	3,8	3,5	5,0	4,2	5,8	9,1	11,1	12,6	17,7	0,69	1,50
Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,7	0,6	0,8	0,7	0,06	0,06
Mezzi di trasporto n.c.a	14,7	15,4	16,4	19,3	19,6	20,6	22,9	24,0	26,0	26,4	2,72	2,24

(a) Le esportazioni mondiali sono approssimate, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 49 paesi (quelli dell'Ue a 27 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, 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

In tutti i restanti settori (tavola 2), nel 2000 la Cina risultava despecializzata: gli *autoveicoli*, *rimorchi* e *semirimorchi* erano il settore in cui l'indice di Balassa assumeva il valore più basso (0,13), in particolare a causa della quota cinese sulle esportazioni di *autoveicoli*, che era pari soltanto allo 0,1 per cento. L'indice di Balassa era inferiore a 0,5 anche per la *carta e i prodotti a base di carta*, la *chimica* e la *farmaceutica*, *coke e prodotti petroliferi raffinati*, i *prodotti della metallurgia*, gli *altri mezzi di trasporto*. Anche nei principali comparti da cui sono formati questi settori, la Cina non mostrava vantaggi comparati rivelati.

Un indice di Balassa di poco inferiore allo 0,6 si registrava invece nell'*alimentare, bevande e tabacco*, e nei *macchinari ed apparecchiature meccaniche*. Sempre tra i settori di non specializzazione, l'indice dei vantaggi comparati rivelati più vicino a 1 si registrava nel *legno e prodotti in legno*, ed era il risultato di una quota più elevata della media del manifatturiero nel comparto dei *prodotti finiti in legno* e di una quota molto bassa nel comparto degli intermedi.

Tra il 2000 e il 2009 la quota cinese sulle esportazioni mondiali dei prodotti manifatturieri è aumentata in totale di 6,4 punti e risulta quindi più che raddoppiata. Non c'è settore in cui la quota cinese non sia cresciuta, con la sola eccezione dei *prodotti delle altre industrie manifatturiere*, in cui si è ridotta di 1,1 punti.

Misurando la performance commerciale della Cina in termini di punti percentuali di quota conquistati, è fuori dubbio che i settori che mostrano i risultati migliori sono quelli in cui la Cina era già specializzata nel 2000. I maggiori incrementi (tutti superiori a 15 punti percentuali) si sono avuti negli *articoli di abbigliamento*, nei *prodotti tessili*, nei *mobili* e nei *computer, apparecchi elettronici e ottici*. Nell'ambito del settore *computer, apparecchi elettronici e ottici* risultano particolarmente eclatanti gli aumenti nei comparti *computer e unità periferiche*, in cui la quota cinese è passata da 6,3 a 39,3 per cento e nelle *apparecchiature per le telecomunicazioni*, in cui è cresciuta da 5,2 a 28,7.

Nei settori dei *prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi*, dei *prodotti in metallo* e degli *apparecchi elettrici* gli aumenti sono stati nell'ordine di 8-9 punti. Considerando i singoli comparti di questi settori, spiccano gli incrementi di 21 punti nei *materiali da costruzione in terracotta* e nelle *pietre tagliate e modellate*, due piccoli comparti in cui la Cina si confronta direttamente con l'Italia, e la crescita di 13 punti negli *apparecchi per uso domestico*, che ha portato la quota cinese al 30 per cento. Infine gli aumenti sono stati relativamente modesti negli *articoli in pelle*, in particolare nelle *calzature* e negli *articoli in gomma e materie plastiche*. In tutti i settori di specializzazione, la Cina nel 2009 è stata il primo esportatore mondiale, con la sola eccezione dei *prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi* in cui si è collocata al secondo posto.

Gli aumenti delle quote cinesi appaiono generalmente meno eclatanti nei settori in cui la Cina nel 2000 non era specializzata, tuttavia la performance di questi settori risulta piuttosto differenziata. Gli aumenti maggiori (dai 6 ai 7 punti) si sono verificati nei settori del *legno e dei prodotti in legno*, nei *macchinari e apparecchiature meccaniche* e negli *altri mezzi di trasporto*. A un livello di crescita intermedio si collocano la *chimica*, i *prodotti della metallurgia*, la *carta e i prodotti in carta*, gli *autoveicoli, rimorchi e semirimorchi*. Un piccolo gruppo di settori è infine caratterizzato da una modestissima crescita, meno di un punto nell'ultimo decennio: gli *articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici, coke e prodotti petroliferi raffinati, gli alimentari, bevande e tabacco*.

Spesso però gli andamenti dei settori nascondono risultati molto diversi nei principali comparti che li compongono.

In alcuni settori, la Cina appare già fortemente competitiva in comparti a tecnologia più semplice o produzione più standardizzata, ma deve ancora fare un salto di qualità per produrre manufatti ad alta tecnologia o a elevata intensità di ricerca e sviluppo, ad esempio nel comparto dei *prodotti farmaceutici di base*, la Cina ha una quota del 9,5 ed è il secondo esportatore mondiale, mentre nel comparto dei *medicinali e preparati*

farmaceutici la quota cinese è rimasta stazionaria allo 0,6 per cento tra il 2000 e il 2009. Esempi analoghi si incontrano nella meccanica, dove la Cina ha oltre il 15 per cento di quota ed è il primo esportatore mondiale nelle *altre macchine di impiego generale*, mentre è solo al quinto o al quarto posto negli altri comparti, e negli *altri mezzi di trasporto*, in cui la Cina è il primo esportatore mondiale nelle motociclette e biciclette, è il secondo nelle *navi* e imbarcazioni (avendo superato nel 2009 il Giappone), ma ha soltanto una quota dello 0,7 per cento nelle *aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi*.

Nei settori del legno e della carta, che comprendono al loro interno beni intermedi e prodotti finiti, la Cina appare privilegiare la vendita sul mercato internazionale di beni a maggior livello di lavorazione e quindi a maggior valore aggiunto, infatti a quote e *rank* molto modesti nei beni intermedi corrispondono quote e *rank* di rilievo nei prodotti finiti.

Nel settore degli *autoveicoli, rimorchi e semirimorchi*, la quota cinese è in costante crescita nelle *parti ed accessori*, ma per quanto riguarda le esportazioni di *autoveicoli*, la Cina appare non essersi ancora lanciata nella competizione mondiale, pur essendo diventata nel 2009 il primo mercato di auto del mondo.

Guardando alle aggregazioni settoriali, si rileva che la Cina nel 2009 risulta specializzata negli stessi settori in cui era specializzata dieci anni prima. Le uniche parziali eccezioni riguardano gli *articoli in gomma e materie plastiche*, il cui indice di specializzazione da 1,35 è sceso poco al di sotto del valore di 1 e il settore *legno e prodotti in legno*, in cui la Cina nel 2000 non era specializzata, e nel 2009 ha un indice di specializzazione pari a 1. I livelli degli indici di Balassa settoriali sono però mutati: si sono particolarmente ridimensionati nell'*abbigliamento* e negli *articoli in pelle* (i settori di massima specializzazione sia nel 2000 sia nel 2009), mentre sono sensibilmente aumentati nell'*elettronica* e in quasi tutti i settori in cui la Cina non risulta specializzata, in particolare negli *altri mezzi di trasporto* e nella *meccanica*. Nel complesso quindi la specializzazione settoriale delle esportazioni manifatturiere cinesi nel 2009 appare minore che nel 2000 e si delinea una chiara tendenza verso una maggiore diversificazione.

È però da sottolineare che la competitività della Cina, misurata dalle sue quote settoriali, è pervasivamente aumentata, tanto che la Cina risulta ai primi posti anche in settori in cui non è neppure specializzata. Proprio nel settore *legno e prodotti in legno* è il primo esportatore mondiale, e nel 2009, avendo superato la Germania, è al primo posto anche nel sottosectore *articoli in gomma*, con una quota pari all'11 per cento. Nelle *macchine e apparecchi meccanici*, un settore tra quelli che pesano di più a livello mondiale, pur non essendo specializzata, la Cina nel 2009 è il terzo esportatore e si è collocata al quarto posto, superando l'Italia, nelle *altre macchine per impieghi speciali*, un comparto in cui il nostro paese vanta una forte specializzazione e una lunga tradizione di successo internazionale. L'affermarsi della Cina nei settori utilizzatori sembra ora trainare la crescita della meccanica specialistica cinese, così come era successo per l'Italia; lo sviluppo dell'industria locale appare anche sostenuto dalla struttura tariffaria cinese, che privilegia sostanzialmente l'acquisizione di macchine a tecnologia avanzata non reperibili sul mercato locale.

Gli Stati Uniti e il Giappone, sono stati in tutto l'ultimo decennio il primo e il secondo mercato di destinazione dei prodotti manifatturieri cinesi. Il loro peso però si è andato fortemente riducendo: gli Stati Uniti sono scesi dal

30 per cento di inizio millennio al 22 per cento del 2009, il Giappone dal 16,4 al 9,4. Comunque questi due paesi assorbono ancora quasi un terzo dell'export cinese.

A fronte della riduzione di peso di questi mercati, gli incrementi non appaiono concentrati su pochi paesi, ma piuttosto diffusi. Considerando il peso dei primi venti mercati di sbocco delle esportazioni cinesi, si evidenzia infatti un calo di oltre 8 punti.

Guardando ai mercati il cui peso è cresciuto di più, troviamo al primo posto l'India, con un aumento di 2,2 punti (dallo 0,6 al 2,8) e al secondo la Corea con un aumento di 1 punto (da 3,8 a 4,8). Il peso complessivo dei principali mercati dell'Unione europea è rimasto invariato, poco al di sotto del 18 per cento.

Stati Uniti e Giappone sono ancora ai primi posti in quasi tutti i settori, da quelli del sistema moda ai quelli dei beni di investimento.

Le poche eccezioni riguardano *coke e prodotti petroliferi*; la *farmaceutica*, in cui al primo posto troviamo ancora gli Stati Uniti, ma al secondo sta crescendo il peso dell'India (11,7 nel 2009); la *metallurgia*, in cui la Corea del Sud è stata il primo partner commerciale della Cina in tutto l'ultimo decennio (mentre il peso del Giappone è andato declinando di circa 10 punti), e infine gli *altri mezzi di trasporto*, in cui Singapore e la Germania sono diventati negli anni recenti i due principali mercati.

La riduzione del peso di Stati Uniti e Giappone nell'ultimo decennio appare generalizzata a tutti i settori (l'unica parziale eccezione è costituita dal *tessile* e dall'*abbigliamento*, in cui il peso statunitense oscilla negli anni senza mostrare una chiara tendenza). I dati evidenziano anche una riduzione del peso dei venti primi mercati di sbocco, comune a quasi tutti i settori. L'aumento delle quote della Cina si è quindi accompagnato anche ad una maggiore diversificazione geografica dei mercati.

In conclusione, nel corso di quest'ultimo decennio, la competitività della Cina è apparsa sempre più pervasiva. La Cina ha conquistato quote via via più rilevanti nei beni di consumo tradizionali, che per ora presidia saldamente, senza nulla concedere ai nuovi *competitors* emergenti. Inoltre ha registrato vistosi aumenti in settori a maggiore contenuto tecnologico e specialistico: non solo nell'elettronica e nell'elettrotecnica, ma anche nella meccanica strumentale (generale e specialistica) e nei mezzi di trasporto. Ad un maggior livello di dettaglio, anche in singoli comparti in cui dieci anni fa era ancora praticamente assente, è oggi tra i principali esportatori mondiali. Alla luce di questa evoluzione, non appare probabile che nei pochi comparti (caratterizzati da alta tecnologia o elevata intensità di ricerca) in cui non sembra per il momento essere entrata in campo, resti ancora a lungo assente.

L'Italia nei mercati internazionali dell'energia: effetti della crisi e strategie delle imprese nazionali

di Matteo Verda*

contributi

La crisi e i mercati dell'energia

La contrazione dell'economia avvenuta nel corso del 2009 ha avuto pesanti ripercussioni sui consumi energetici italiani (-4,9 per cento). A determinare la riduzione del fabbisogno interno è stato il crollo della domanda industriale e, più in generale, di quella dell'energia elettrica (-6,4 per cento). Le

diverse fonti di energia non hanno tuttavia risentito nella stessa misura della congiuntura economica: mentre la domanda di materie prime energetiche (carbone, gas, petrolio) si è contratta in modo significativo, la domanda di energia elettrica importata ha subito un forte aumento - soprattutto a causa della competitività dell'offerta francese -, così come quella di energia da fonti rinnovabili (Tavola 1).

Tavola 1.1 - Consumi di energia in Italia

Valori in milioni di tonnellate equivalenti di petrolio - tep

	2007	2008	2009 ⁽¹⁾	quota	Var % 2008/2009
Petrolio	82,5	79,2	74	41,6%	-6,6%
Gas naturale	69,5	69,5	64	36,0%	-7,9%
Combustibili solidi	17,2	16,7	16,3	9,2%	-2,4%
Energia elettrica importata	8,6	7,4	8,2	4,6%	10,8%
Rinnovabili	11,7	14,2	15,4	8,7%	8,5%
Totale ⁽²⁾	189,5	187,1	177,9	100%	-4,9%

(1) Stime.

(2) I valori non coincidono con quelli del Bilancio Energetico Nazionale per diversa metodologia di calcolo delle Importazioni di energia elettrica e delle Fonti rinnovabili.

Fonte: elaborazione dati Unione Petrolifera

Nel complesso, la "fattura energetica", ossia la stima del costo sostenuto dal sistema economico italiano per approvvigionarsi di energia dall'estero, è stata di 41,4 miliardi di euro nel 2009 (in flessione di 18,4 miliardi rispetto al 2008), pari al 2,7 per cento del Pil (contro il 3,8 per cento del 2008)¹. A determinare l'alleggerimento del saldo negativo del settore energetico sono stati il calo dei volumi consumati e la concomitante diminuzione dei prezzi sui mercati internazionali.

Sebbene la congiuntura economica abbia causato nel corso del 2009 una contrazione in

termini assoluti delle importazioni di materie prime energetiche, il trend decennale di costante diminuzione della produzione nazionale ha comportato per l'Italia il permanere di un elevato livello di dipendenza dalle importazioni: 89 per cento per il gas naturale, 94 per cento per il petrolio, 97 per cento per i combustibili solidi². Se a questi dati si aggiunge che il 14,7 per cento dell'energia elettrica consumata nel 2009 è stata importata - principalmente dalla Francia -, la dipendenza totale dall'estero è dell'85 per cento³.

La necessità di approvvigionarsi sui mercati internazionali pone in primo piano le strategie

* ISPI - Istituto per gli Studi di Politica Internazionale e Università degli Studi di Pavia.

¹ Unione Petrolifera, Consuntivo petrolifero 2009.

² Elaborazioni su dati Unione Petrolifera e MSE.

³ Il dato relativo all'importazione di energia elettrica è basato su stime di Terna.

di proiezione all'estero delle imprese energetiche italiane, vitali nel garantire la sicurezza energetica nazionale. Questo aspetto è particolarmente significativo nel caso degli idrocarburi: gas naturale e petrolio infatti costituiscono insieme circa il 78 per cento dei consumi energetici nazionali. Nonostante la produzione nazionale di petrolio sia esigua (4,3 milioni di tonnellate all'anno) e in continuo calo (-17,3 per cento nel 2009), l'Italia conserva un posizione centrale a livello europeo quanto a capacità di raffinazione ed esportazione di prodotti finiti (Tavola 2). In questo gioca un ruolo importante la proiezione internazionale di Eni nell'upstream, ossia nelle attività di esplorazione e sfruttamento dei campi. Eni, con una produzione di petrolio di circa 50 milioni di tonnellate all'anno, copre la

maggior parte del fabbisogno delle raffinerie italiane. Inoltre, nonostante la riduzione degli investimenti nell'esplorazione (1,2 miliardi di euro, -30 per cento su base annua) e l'accresciuta concorrenza internazionale proveniente dalle imprese statali dei Paesi emergenti - Cina, India e Brasile -, Eni ha visto incrementare (+4 per cento) le proprie riserve certe di petrolio nel corso del 2009. La crisi economica ha nondimeno fortemente penalizzato il settore della raffinazione, non solo per la contrazione del mercato nazionale, ma anche per il relativo peggioramento del saldo con l'estero di prodotti finiti: le esportazioni si sono contratte del 6,6 per cento (a 26,6 milioni di tonnellate), mentre le importazioni solo dell'1,2 per cento (a 12,9 milioni di tonnellate).

Tavola 1.2 - Raffinazione di prodotti petroliferi in Europa nel 2009
Valori in milioni di tonnellate

		Italia	Germania	Regno Unito	Francia
Capacità annua		106,0	119,0	93,0	98,0
	tasso di utilizzo %	82,6	78,7	63,7	35,5
Produzione delle raffinerie ⁽¹⁾		87,6	93,7	59,2	34,8
	var % 2008-2009	-8,6	-4,9	-6,9	-8,6
Consumi interni ⁽²⁾		75,1	87,0	58,0	80,8
	var % 2008-2009	-6,6	-3,8	-3,3	-3,8
Esportazione di prodotti raffinati		26,6	19,2	21,2	24,4
	var % 2008-2009	-8,6	-9,6	-12,3	-13

(1) Dati cumulati gennaio-giugno 2009 (Francia).

(2) Dati cumulati gennaio-dicembre 2009 (Francia).

Fonte: elaborazione dati Unione Petrolifera e Comité Professionnel du Pétrole

La contrazione della domanda, a cui ha corrisposto il crollo dei margini di raffinazione per tutto il 2009 (da 7 a 1 dollaro a barile), ha colpito tutti i principali operatori nazionali, che hanno visto una diminuzione dei volumi raffinati compresa tra il 4 per cento e il 14 per cento, in linea con le performance dei principali competitor (Tavola 3). In risposta alla difficile situazione del settore, gli operatori italiani hanno attuato strategie di consolidamento attraverso la partnership con operatori internazionali in grado di garantire investimenti e accesso all'upstream, come nel caso della cessione di Erg a Lukoil di una quota di minoranza delle raffinerie Isab. Un'altra strategia di consolidamento è quella del potenziamento delle attività di vendita

finale, sia attraverso la penetrazione diretta sui mercati esteri - come nel caso dell'espansione di Saras sul mercato spagnolo - sia con strategie di partnership con operatori stranieri sul mercato italiano - come la joint venture "Total Erg" -. Il mercato del gas naturale ha subito nel corso del 2009 una contrazione ancor più marcata di quello del petrolio. A livello europeo la contrazione della domanda è stata del 7,4 per cento, mentre sul mercato italiano la flessione è stata dell'8 per cento. In termini assoluti, in Italia la minor domanda rispetto al 2008 è stata di circa 7 miliardi di metri cubi (Gmc), di cui 5,5 dovuti alla diminuzione del fabbisogno per la generazione di energia elettrica (-16,3 per cento) e circa 2 alla diminuzione della domanda industriale⁴. Nonostante la

Tavola 1.3 - Raffinazioni dei principali operatori nazionali e di alcuni competitor internazionali
Valori in milioni di tonnellate

	2008	2009	Var % 2008-2009
Eni ⁽¹⁾	35,8	34,6	-3,6%
Saras	15,5	13,3	-14,3%
Erg ⁽²⁾	16,4	9,0	-45,1%
Esso ⁽³⁾⁽⁴⁾	79,7	77,1	-3,3%
Total ⁽³⁾	117,6	107,1	-8,9%
Shell ⁽³⁾	168,7	152,7	-9,5%

(1) Lavorazioni in conto proprio.

(2) La riduzione comprende la cessione del 49% di Isab S.r.l. a Lukoil (pari a circa 8 milioni di tonnellate di capacità di raffinazione annua).

(3) Stime basate sul coefficiente di conversione BP (49,8) da barili/giorno a tonnellate

(4) Solo area Europa.

Fonte: Bilanci consolidati 2009

contrazione, il gas naturale resta comunque saldamente la prima fonte di energia per la generazione di elettricità, con una quota del 64,5 per cento⁵.

Dal punto di vista dell'origine del gas

consumato, il calo della domanda si è tradotto principalmente in una riduzione delle importazioni, che hanno subito una contrazione di circa 7,5 Gmc (-10 per cento) (Tavola 4).

Tavola 1.4 - Bilancio del gas naturale in Italia ⁽¹⁾
Valori in miliardi di metri cubi

	2005	2006	2007	2008	2009	Var. 2008-2009	Var % 2008-2009
Produzione nazionale	12.071	10.979	9.706	9.255	8.016	-1.239	-13%
Importazioni	73.460	77.399	73.950	76.867	69.275	-7.592	-10%
Esportazioni	396	369	68	210	125	-85	-40%
Variazione delle scorte	-1.130	3.526	-1.309	1.029	-886	-1.914	-186%
Consumo interno lordo	86.265	84.483	84.897	84.883	78.051	-6.832	-8%

(1) I valori del 2009 sono stime.

Fonte: MSE

I principali operatori della rete italiana hanno tutti risentito del calo della domanda finale (Tavola 5). Nel complesso, tuttavia, a risentire maggiormente della contrazione del mercato nazionale è stato Eni, dato il suo ruolo

centrale nell'approvvigionamento di gas dai mercati internazionali. Nel 2009 Eni ha infatti trasportato in Italia la quasi totalità del fabbisogno nazionale, ossia 76,9 Gmc (contro gli 85,6 del 2008).

Tavola 1.5 - Vendite di gas naturale dei principali operatori nazionali
Valori in miliardi di metri cubi

	2008			2009			2008-2009	2008-2009
	Italia	Estero	Totale	Italia	Estero	Totale	var. % Italia	var. % Totale
Eni	52,9	51,4	104,3	40,0	63,7	103,7	-24,3%	-0,5%
Enel	5,7	2,5	8,2	5,2	3,4	8,6	-8,8%	4,9%
Edison	13,5	-	13,5	13,2	-	13,2	-2,1%	-2,1%

Fonte: Bilanci consolidati 2009

Contemporaneamente alla contrazione della domanda di gas, nel corso del 2009 in Italia sono giunti a completamento gli upgrade dei gasdotti di importazione da Algeria (TTPC) e Federazione Russa (TAG), per un totale di nuova disponibilità pari a 13 Gmc. Inoltre, a fine 2009 è stato avviato un nuovo terminal di rigassificazione del gas naturale liquefatto (GNL) a Rovigo, in grado di garantire 8 Gmc di capacità annua a regime. Il sovrapporsi degli effetti della crisi economica e del completamento delle nuove infrastrutture di trasporto ha causato una situazione di eccesso di offerta potenziale, destinato ad aumentare il livello di competitività del mercato nazionale e ad incentivare le strategie di espansione all'estero delle imprese italiane.

La necessità di mantenere un livello adeguato di competitività, sia sul mercato nazionale sia - alla luce del livello crescente di integrazione - su quelli europei, ha spinto le imprese italiane verso il consolidamento e l'espansione delle proprie posizioni all'estero nei mercati del gas naturale e dell'energia elettrica.

La strategicità dell'espansione internazionale nel mercato del gas è collegata in particolare alla necessità di ottimizzare i contratti take-or-pay siglati coi fornitori, in particolare con l'operatore russo Gazprom. I contratti take-or-pay, generando un obbligo di acquisto di un determinato volume indipendentemente dalla sua effettiva consegna all'utenza finale, creano un forte incentivo per le imprese acquirenti a cercare di garantirsi una base di acquisto sufficientemente ampia da non dover incorrere in mancati ritiri di gas (e relative perdite). In quest'ottica, l'acquisizione da parte di Eni della belga Distrigas costituisce una mossa strategica con importanti ricadute anche sul mercato italiano: con oltre 12 Gmc di gas commercializzato e nessun contratto take-or-pay nel portafoglio di fornitura - a differenza di Eni -, l'azienda belga permette di alleggerire le pressioni generate su Eni da un eccesso di disponibilità di gas russo con obbligo di ritiro, permettendo maggior flessibilità anche sul mercato italiano. Accanto a questa strategia espansiva nella distribuzione sui mercati esteri, Eni ha proseguito nel corso del 2009 la sua tradizionale linea di stretta collaborazione con Gazprom. Nonostante la necessità, di fronte

al crollo dei consumi, di rinegoziare i termini di alcuni contratti take-or-pay, la collaborazione tra i due operatori per lo sviluppo di nuove infrastrutture è continuato nel corso dell'anno, in particolare per quanto riguarda il progetto "South Stream", destinato a portare fino a 63 Gmc di gas russo sui mercati europei.

Direttamente concentrata sulle forniture al mercato italiano è invece la strategia di internazionalizzazione di Edison, che nel corso del 2009 ha investito oltre un miliardo di euro per lo sviluppo di capacità produttiva di gas naturale in Egitto (Abu Qir), destinata a rifornire il terminale GNL di Rovigo. Edison sta inoltre attivamente partecipando allo sviluppo di altre due importanti progetti infrastrutturali destinati all'Italia. Il primo è l'"Interconnettore Italia-Grecia" - sviluppato in società con l'operatore greco Depa e cofinanziato dall'Ue con 100 milioni di euro nel 2009 - che dovrebbe portare 8 Gmc all'anno sulle coste della Puglia a partire dal 2015. Il secondo progetto è il "Galsi" - sviluppato in società con l'operatore algerino Sonatrach - che dovrebbe trasportare 8 Gmc all'anno sulle coste della Toscana, passando per la Sardegna. L'attività di sviluppo infrastrutturale, su cui Edison sta basando la propria strategia di proiezione internazionale, comprende infine anche lo sviluppo - cofinanziato con 45 milioni di euro nel 2009 dall'Ue - dell'"Interconnettore Grecia-Bulgaria", in vista di una potenziale penetrazione nei mercati balcanici.

La strategia di Enel nel settore del gas è invece più concentrata sul consolidamento della posizione della propria controllata spagnola Endesa, che, con l'entrata in funzione quest'anno del gasdotto "Medgaz", disporrà di un ulteriore miliardo di metri cubi per la commercializzazione all'utenza finale nella penisola iberica. Sebbene il gas naturale giochi un ruolo importante, l'espansione di Enel è soprattutto connessa alla produzione di energia elettrica: nel 2009 Enel ha infatti generato all'estero 183,8 TWh, ossia il 69 per cento della propria produzione, e per la prima volta ha avuto più dipendenti all'estero che in Italia. Enel è ora infatti il secondo operatore d'Europa per dimensioni e controlla importanti quote di mercato - oltre che in Italia e in Spagna, dove è il primo operatore - in Portogallo, Francia, Slovacchia, Romania e Grecia. Nel corso del 2009, Enel ha anche

acquisito il 20 per cento di Esb, il principale operatore irlandese. L'espansione di Enel non è tuttavia limitata all'Europa: al di fuori dell'Ue, i principali mercati di espansione sono quelli sudamericani e quello russo. L'obiettivo di questa sistematica strategia espansiva è quello di accumulare expertise - come quelle sul nucleare e sul carbone "pulito" - con importanti ricadute sul mercato nazionale e, nel contempo, di conseguire economie di scala e sinergie che permettano di mantenere l'attuale posizione di leadership a livello europeo nel settore utilities.

Le prospettive per il 2010

Molteplici fattori - tra cui la portata della crisi economica, il suo carattere globale e l'entità dei debiti pubblici accumulati - rendono incerta ogni previsione relativa all'andamento dell'economia nei prossimi anni. Le stime tuttavia tendono ad essere concordi nel prevedere per l'economia europea un livello di crescita contenuto sia nel 2010 (1 per cento) sia nel 2011 (1,7 per cento)³. Sebbene modesta, la ripresa già sta comportando un aumento della domanda finale di energia, con effetti che hanno iniziato ad emergere debolmente nell'ultimo trimestre del 2009 e nel primo trimestre del 2010. L'aumento della domanda esterna, soprattutto dai Paesi emergenti, costituisce inoltre un importante fattore di accelerazione della ripresa della produzione industriale, trainata dagli ordinativi dell'export. La domanda industriale di materie prime energetiche e quella, più generale, di energia elettrica dovrebbero dunque determinare nel corso del 2010 una ripresa

dei consumi energetici sia a livello europeo sia a livello italiano.

Le prospettive di breve e medio termine delle diverse fonti energetiche non sono tuttavia omogenee. Il consumo di petrolio e di prodotti derivati difficilmente conoscerà una significativa ripresa: la domanda di carburanti - tanto in Italia quanto in Europa - segue un trend di lenta diminuzione, causato dagli aumenti di efficienza dei mezzi di trasporto e dalla diffusione di carburanti sostitutivi del petrolio (GPL, metano e, in misura minore, elettricità). Questa situazione è destinata a portare ad una ristrutturazione del settore della raffinazione italiano, condizione indispensabile per ridurre i costi e mantenere competitività nell'esportazione. Le partnership internazionali avranno un ruolo sempre più importante, sia per assicurarsi capitali e upstream, sia per trovare sbocchi di vendita ai consumatori finali, salvaguardando il livello della domanda e il tasso di utilizzazione degli impianti.

La domanda di gas naturale è invece destinata ad una più decisa ripresa, soprattutto per gli usi civili e industriali. La domanda per la generazione termoelettrica, invece, pur restando alta e probabilmente in crescita, vedrà una sempre maggiore competizione da parte delle fonti rinnovabili e, nel medio periodo, da parte del nucleare. Questa condizione determinerà un crescente incentivo per gli operatori nazionali del settore a continuare le strategie di espansione e di consolidamento sui mercati esteri, a partire da quelli europei, per sfruttare sinergie ed economie di scala, indispensabili per proseguire gli sviluppi infrastrutturali e non perdere competitività.

Il territorio

Redatto da
Vincenzo Pagano,
Lavinia Rotili e
Federico Bologna.
 Supervisione di
Roberto Tedeschi
 (Banca d'Italia) e
Luca De Benedictis
 (Università di
 Macerata).
 Quadro d'insieme a
 cura di
Elena Mazzeo

La crisi del commercio mondiale iniziata sul finire del 2008 ha provocato una flessione delle esportazioni italiane che non ha risparmiato nessuna delle ripartizioni territoriali né delle regioni italiane, ad eccezione della sola Liguria. L'intensità della caduta dell'export è stata differenziata a seconda della specializzazione produttiva e dell'orientamento geografico prevalente di ciascuna regione del paese.

La diminuzione più forte rispetto al 2008, pari al 40 per cento del valore esportato l'anno precedente, quasi il doppio di quella media nazionale, si è registrata per le esportazioni dell'*Italia insulare* (Sicilia e Sardegna), come effetto della forte contrazione dei prezzi di petrolio e derivati, la voce più rilevante delle esportazioni di queste due regioni. La loro quota sulle esportazioni nazionali, che si era molto ampliata negli anni immediatamente precedenti per effetto del rialzo della quotazione del petrolio, si è conseguentemente ridimensionata.

Sono diminuite oltre la media nazionale anche le esportazioni dell'Italia nord-orientale e dell'Italia meridionale. Nel caso dell'*Italia nord-orientale* le vendite si sono complessivamente ridotte del 22,1 per cento, ma all'interno della ripartizione le flessioni hanno mostrato intensità differenti tra le regioni. Più nette sono state quelle registrate da Veneto ed Emilia Romagna, due tra le principali regioni esportatrici del paese (rispettivamente la seconda e la terza, dopo la Lombardia), in particolare per la forte presenza di esportatori di metallurgia, apparecchi elettrici e macchinari; hanno invece sofferto cali inferiori alla media le produzioni di beni di consumo, dagli alimentari al tessile, abbigliamento e calzature.

All'origine della netta diminuzione delle vendite all'estero dell'*Italia meridionale* vi è il fortissimo calo delle esportazioni di autoveicoli (pari al 40 per cento circa del valore del 2008) che spiega la notevole perdita di quota sul totale delle esportazioni dell'Italia, scesa al livello minimo degli ultimi dieci anni e, in particolare, quella di alcune tra le regioni in cui sono situati gli impianti produttivi più importanti. In controtendenza rispetto ai rimanenti settori, spicca invece il risultato positivo dell'export del comparto alimentare-bevande e tabacco, un settore di punta nel modello di specializzazione dell'Italia meridionale, che ha conseguito un incremento dei valori esportati.

Le esportazioni delle regioni dell'*Italia nord-occidentale*, la ripartizione che ha la maggiore incidenza sul totale nazionale, sono diminuite del 20,3 per cento registrando pesanti cadute. L'eccezione della Liguria è spiegata da un'importante commessa nel settore navale. La Lombardia si è confermata come principale regione esportatrice mantenendo invariata la propria quota sulle esportazioni nazionali; i settori che hanno mostrato le maggiori perdite nella regione sono stati quello metallurgico e meccanico, ma pesanti flessioni si sono registrate anche nelle produzioni in cui è più forte la presenza di distretti come nel tessile e abbigliamento e nell'arredamento.

Le esportazioni dell'*Italia centrale* hanno mostrato una flessione inferiore alla media nazionale. La quota di questa ripartizione, in particolare di Toscana e Lazio, ha quindi in parte recuperato l'andamento declinante che aveva caratterizzato, con qualche interruzione, lo scorso decennio. Queste due regioni sono state meno penalizzate dagli effetti della recessione: nel caso della Toscana, grazie al settore dei metalli e anche alla capacità manifestata, specie in alcuni settori, di diversificare i mercati di sbocco, riorientandosi verso

aree meno colpite dagli effetti della crisi e rimaste in forte crescita; nel caso del Lazio ha giovato invece la specializzazione nel settore farmaceutico, come noto meno vulnerabile agli sbalzi ciclici della domanda.

In contrasto con l'aumento della quota rispetto ai valori esportati si situa la diminuzione della quota delle regioni centrali sul totale degli operatori all'esportazione, che potrebbe segnalare un processo di ristrutturazione del tessuto produttivo in atto.

Le regioni più caratterizzate dal modello distrettuale hanno sofferto in misura maggiore rispetto alle altre gli effetti della crisi, come mostrano i risultati notevolmente negativi dei settori tipici del made in Italy di Toscana e Marche.

I dati disponibili per il primo trimestre del 2010 mostrano una ripresa dei valori esportati generalizzata a tutte le ripartizioni territoriali. Il rialzo delle quotazioni del petrolio ha portato nuovamente a un incremento della quota relativa delle esportazioni di Sardegna e Sicilia, mentre sulla ripresa dell'Italia centrale ha influito prevalentemente il buon andamento del settore farmaceutico.

Le statistiche sulle partecipazioni delle imprese italiane all'estero ed estere in Italia per regione confermano la notevole concentrazione che caratterizza sia l'attrazione degli investimenti che la propensione a investire all'estero del sistema produttivo del paese. Guardando al numero di addetti presso le imprese partecipate da imprese estere, nonostante la flessione, la Lombardia ne ospita il 44,7 per cento e insieme con altre quattro regioni (Lazio, Piemonte, Veneto ed Emilia Romagna) l'ammontare degli addetti occupati supera l'80 per cento del totale. I dati per gli anni recenti segnalano il forte aumento dell'attrazione delle regioni dell'Italia nord orientale e centrale mentre si riduce la quota del Mezzogiorno.

La distribuzione del fatturato delle partecipate all'estero rivela una concentrazione ancora maggiore: da tre regioni, Lazio, Piemonte e Lombardia, provengono le partecipazioni all'estero che rappresentano oltre l'80 per cento del totale.

Tavola 7.1 - Esportazioni di merci delle regioni italiane⁽¹⁾

Valori in milioni di euro

	Valori	Var %	Var %	Quote sulle esportazioni italiane (%)					
	2009	2009-2008	2004-2008 ⁽²⁾	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Italia nord occidentale	117.908	-20,3	6,6	41,1	41,5	40,8	40,5	40,9	41,4
Piemonte	29.630	-21,9	5,0	11,0	10,7	10,5	10,2	10,3	10,2
Valle d'Aosta	456	-36,5	10,9	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	82.121	-21,1	7,1	27,8	28,4	28,1	28,0	28,2	28,2
Liguria	5.702	9,7	9,6	1,3	1,4	1,3	1,3	1,4	2,0
Italia nord orientale	91.127	-22,1	6,9	32,1	31,6	32,1	32,3	32,3	32,0
Trentino-Alto Adige	5.142	-16,9	5,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8
Veneto	38.866	-22,3	5,6	14,1	13,6	13,9	13,9	13,6	13,4
Friuli-Venezia Giulia	10.738	-18,9	7,6	3,5	3,2	3,3	3,4	3,6	3,7
Emilia-Romagna	36.382	-23,5	8,4	12,1	12,4	12,5	12,7	12,9	12,5
Italia centrale	45.407	-15,6	4,8	16,0	15,4	15,8	15,7	14,9	15,9
Toscana	22.959	-9,1	3,7	7,7	7,3	7,4	7,3	6,8	7,9
Umbria	2.638	-22,4	6,5	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9
Marche	8.064	-24,4	4,5	3,1	3,2	3,5	3,4	2,9	2,8
Lazio	11.746	-18,9	6,7	3,9	3,7	3,7	3,7	3,9	4,0
Mezzogiorno	30.633	-29,4	9,4	10,8	11,5	11,3	11,6	12,0	10,7
Abruzzo	5.226	-31,6	6,0	2,1	2,1	2,0	2,0	2,1	1,8
Molise	417	-35,2	4,7	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Campania	7.880	-16,5	6,8	2,5	2,5	2,5	2,6	2,6	2,7
Puglia	5.752	-22,7	3,8	2,3	2,3	2,1	2,0	2,0	2,0
Basilicata	1.523	-22,4	11,6	0,4	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5
Calabria	323	-17,6	2,8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sicilia	6.234	-37,8	15,9	2,0	2,4	2,4	2,6	2,7	2,1
Sardegna	3.278	-44,0	19,9	1,0	1,3	1,3	1,3	1,6	1,1
Totale regioni	285.076	-21,3	7,9	100	100	100	100	100	100

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

(2) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.II - Operatori all'esportazione ⁽¹⁾
Numero di operatori

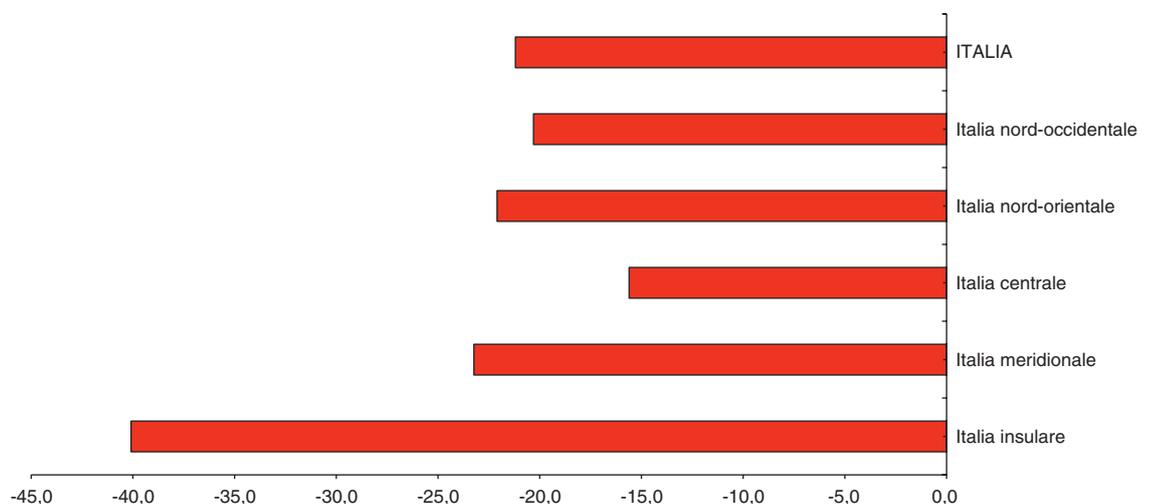
	Valori 2009	Quote sull'Italia (%)				
		2005	2006	2007	2008	2009
Italia nord occidentale	64.363	39,3	39,2	38,8	39,6	39,5
Piemonte	14.069	8,5	8,5	8,5	8,7	8,6
Valle d'Aosta	297	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	45.929	28,3	28,1	27,8	28,3	28,2
Liguria	4.068	2,4	2,4	2,4	2,4	2,5
Italia nord orientale	48.505	29,2	29,3	29,8	29,1	29,8
Trentino-Alto Adige	3.795	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3
Veneto	22.688	13,5	13,7	13,9	13,2	13,9
Friuli-Venezia Giulia	5.543	3,3	3,2	3,3	3,3	3,4
Emilia-Romagna	16.479	10,1	10,1	10,2	10,3	10,1
Italia centrale	30.254	19,4	19,3	18,9	19,0	18,6
Toscana	16.001	10,3	10,1	9,9	10,0	9,8
Umbria	1.878	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Marche	5.970	3,8	3,8	3,8	4,0	3,7
Lazio	6.405	4,1	4,2	4,0	3,9	3,9
Mezzogiorno	19.876	12,1	12,2	12,4	12,4	12,2
Abruzzo	2.124	1,3	1,3	1,3	1,4	1,3
Molise	261	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	7.054	4,3	4,3	4,4	4,4	4,3
Puglia	4.875	3,0	3,0	3,1	3,0	3,0
Basilicata	408	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Calabria	915	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6
Sicilia	3.308	2,1	2,1	2,1	2,1	2,0
Sardegna	931	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6
Totale regioni	162.998	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Come nella tavola 7.1, la distribuzione percentuale è calcolata sul "totale regioni", aggregato che risulta inferiore al "totale Italia" poiché quest'ultimo include dati residui non classificabili con riferimento ad una data regione.

(a) A partire dal 2007 le soglie di esclusione statistica per le transazioni extra Ue (vedere glossario) sono state innalzate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.1
Variazione delle
esportazioni per
ripartizione
territoriale nel
2009.
In percentuale



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.1 Piemonte

Il calo delle esportazioni della regione (-21,9 per cento) è derivato in particolare dal contributo negativo degli autoveicoli, dei macchinari e apparecchiature, del tessile e della chimica. Il Piemonte ha visto tornare la sua quota ai livelli del 2007 pur mantenendo la quarta posizione come esportatore nazionale. La provincia di Torino ha confermato il primato nelle esportazioni regionali, seguita da Cuneo e Novara.

La crisi del settore automobilistico a livello mondiale ha avuto ripercussioni anche sulle aziende italiane. Il Piemonte, con una forte specializzazione in tale settore¹, ha visto un brusco calo delle esportazioni (-29,4 per cento) dopo un periodo di crescita che durava da alcuni anni². Si sono registrate riduzioni marcate delle vendite in Europa, mercato di riferimento, ma il picco di variazione negativa (circa il 50 per cento) si è avuto in America settentrionale.

I macchinari prodotti in Piemonte (tra cui le macchine tessili di Biella, le valvole-rubineria di Vercelli e di Cusio-Valsesia, i frigoriferi industriali di Alessandria) hanno registrato una forte contrazione (-28,2 per cento).

Tra gli altri settori in cui vi è una forte specializzazione regionale, gli articoli in gomma e materie plastiche hanno segnato una frenata, dopo le buone performance dei periodi precedenti; invece, con la crisi, i prodotti tessili e la carta hanno ulteriormente aggravato le loro difficoltà.

Il settore alimentare-bevande, dopo un periodo di crescita, ha visto una battuta di arresto, segnalando comunque dei risultati positivi. Contenute sono state le perdite nell'alimentare (-7,1 per cento). In Europa, le vendite in Francia e Grecia hanno subito un forte calo (rispettivamente -18,9 e -19,5 per cento) più contenute le perdite negli altri paesi dell'area, con alcuni mercati in crescita³. In Asia Orientale (+53 per cento in Cina) e Medio Oriente (+52 per cento in Arabia Saudita) si sono registrate ottime opportunità per i prodotti alimentari. Nel mercato delle bevande (-8,8 per cento), i vini delle Langhe, Roero e Monferrato sono risultati in controtendenza, con la provincia di Cuneo che continua il trend di crescita iniziato nel 2004.

Alcuni comparti industriali non hanno sofferto la crisi. Gli altri mezzi di trasporto hanno visto aumentare considerevolmente la quota a livello nazionale, incrementando la specializzazione produttiva regionale. Il peso maggiore nel comparto è degli aeromobili e veicoli spaziali che sono aumentati nel 2009 continuando una crescita che ha visto il tasso di crescita medio annuo pari a circa il 17 per cento nel periodo 2004-2008. Hanno contribuito alla crescita anche le navi e imbarcazioni e locomotive e materiale rotabile. In linea con la crescita nazionale, i prodotti farmaceutici hanno incrementato il loro fatturato internazionale, con una crescita ininterrotta dal 2006. Infine, gli articoli in pelle resistono segnando un +0,1 per cento rispetto al 2008.

Per quanto riguarda i mercati di riferimento, la Francia mantiene il primato come principale mercato di sbocco nonostante una forte variazione negativa. Seguono Germania e Polonia, con quest'ultima che guadagna due posizioni a discapito di Spagna e Regno Unito. Gli unici paesi a segnare un tasso di crescita positivo sono quelli emergenti, con la Cina in testa.

Il calo dei servizi erogati è proseguito anche nel 2009, la flessione ha riguardato tutti le voci settoriali ad eccezione delle *comunicazioni* e delle *royalties* che hanno registrato un leggero aumento.

¹ Il settore automotive in Piemonte non è costituito solo dagli stabilimenti Fiat, ma da un indotto di circa 350 imprese che producono componentistica, parti ed accessori. Nel corso degli anni queste imprese hanno saputo penetrare i mercati esteri instaurando partnership con diverse case automobilistiche europee ed internazionali.

² A trainare la crescita del settore *automotive* negli ultimi anni, più che il comparto auto, è stato il settore parti ed accessori per autoveicoli.

³ Alcuni dei paesi con variazioni positive sono: Paesi Bassi (+4,6 per cento), Regno Unito e Polonia.

Il Piemonte è una delle regioni più dinamiche nei processi di internazionalizzazione attiva. Il numero di partecipazioni all'estero è sensibilmente aumentato come il numero di addetti (in termini assoluti è stata la seconda regione), tuttavia il fatturato ha subito una flessione pari a un miliardo di euro.

In termini di attrattività, il numero delle imprese a partecipazione straniera e quello dei loro addetti è diminuito.

Tavola 7.1 - Esportazioni del Piemonte per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	30,2	29,8	29,2	27,1	29,7	31,7	5,3	-29,4
Articoli in gomma e materie plastiche	17,0	17,1	17,2	17,5	17,7	17,2	5,5	-20,1
Prodotti tessili	17,5	18,0	17,8	17,8	17,3	16,6	-3,6	-26,5
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	15,3	15,6	15,6	15,9	15,9	15,4	8,7	-7,7
Altri mezzi di trasporto	9,2	9,4	8,6	6,4	8,0	13,6	2,9	61,5
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	13,3	12,7	11,8	11,4	11,4	11,1	-0,3	-16,3
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	13,0	12,6	12,0	11,4	11,3	10,5	5,6	-28,2
MERCATI								
Francia	15,9	15,3	15,0	14,3	14,2	13,4	1,3	-22,9
Germania	11,8	12,1	12,2	12,0	11,9	11,6	5,1	-23,5
Polonia	22,9	21,6	20,0	20,0	20,6	24,1	14,3	-5,4
Regno Unito	11,3	11,3	11,3	10,6	12,7	12,2	1,8	-25,2
Spagna	12,3	12,0	11,9	10,9	11,1	11,0	1,0	-31,8
Piemonte (quote e variazioni aggregate)	11,0	10,7	10,5	10,2	10,3	10,2	5,0	-21,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.2 Valle d'Aosta

La contrazione degli scambi registrata a livello mondiale nel corso dell'ultimo anno ha inciso profondamente sull'interscambio commerciale della Valle d'Aosta con il resto del mondo, determinando una flessione del 36,5 per cento per le esportazioni. Si tratta di un risultato particolarmente negativo per una regione che, nel periodo 2004-2008, si è caratterizzata per un tasso di crescita medio annuo delle esportazioni tra i più alti in Italia, pari al 10,9 per cento.

Il calo delle esportazioni ha riguardato con particolare intensità i Metalli di base e prodotti in metallo che hanno perso il 51 per cento. Nonostante il brusco calo registrato per il 2009 e la conseguente perdita di quota (da 1,1 nel 2008 a 0,8 nel 2009), questo settore si conferma come quello di maggiore specializzazione per la regione, con un tasso di crescita medio annuo pari al 15,6 per cento nel periodo 2004-2008. Per quanto riguarda in dettaglio i Prodotti in metallo, a fronte di paesi che hanno continuato ad acquistare questi beni (come Germania, Francia e Svizzera, i primi tre partner della Valle D'Aosta nel settore), altri hanno ridotto notevolmente gli acquisti (è il caso dell'Algeria).

I prodotti alimentari, un altro settore che caratterizza fortemente le esportazioni regionali, hanno mostrato un lieve miglioramento rispetto al calo dell'anno precedente (da -14,8 a -9,2 per cento), grazie alla crescita della domanda da parte di alcuni dei maggiori acquirenti, tra cui soprattutto Stati Uniti e Germania.

I mezzi di trasporto rappresentano uno dei pochi settori ad aver segnato un risultato positivo che ha riguardato in particolare Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi: nel 2009, la crescita in questo settore è stata dell'11,5 per cento, superiore alla media del quinquennio

precedente (9,8 per cento). Tra i principali partner, è stato il Belgio, in particolare, a far registrare un balzo negli acquisti di autoveicoli, seguito dalla Francia.

Variazioni positive vanno segnalate anche per altri settori, tra cui gli Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi che hanno riportato variazioni superiori al 10 per cento (ma a fronte di valori contenuti).

La Svizzera, nonostante il forte calo delle vendite registrato nel 2009, si conferma il principale partner della Valle d'Aosta. La contrazione dei valori esportati, infatti, è stata superiore al 40 per cento ed ha inciso profondamente sulla quota regionale che è passata da 1,1 a 0,7. Il calo delle esportazioni ha riguardato anche la Francia (-21,4 per cento) e la Germania (-43 per cento) che hanno però mantenuto la posizione di secondo e terzo cliente della regione. La Polonia è stato invece l'unico, tra i maggiori partner, che ha visto crescere i propri acquisti dalla Valle d'Aosta nel 2009 con una variazione positiva del 45 per cento, a fronte di una crescita media per il periodo 2004-2008 molto più contenuta (11,1 per cento); il paese, infatti, ha riportato risultati positivi in tutte le principali voci che caratterizzano l'interscambio con la regione. Le vendite verso la Cina hanno subito un calo del 19,5 per cento, che si confronta con un tasso di crescita medio annuo per il quinquennio precedente (2004-2008) del 49,2 per cento.

Per quanto riguarda i servizi, a dispetto dei segnali di indebolimento mostrati lo scorso anno, nel 2009 si è riscontrata un'inversione di tendenza legata ai buoni risultati ottenuti nel *turismo*, la cui voce pesa per il 98% sulle esportazioni regionali.

La regione ha mostrato una ridotta partecipazione nel mercato internazionale dei capitali.

7.3 Lombardia

Nonostante il calo delle vendite (-21,1 per cento), la Lombardia ha mantenuto il ruolo di leader tra le regioni esportatrici italiane con una quota pari al 28,2 per cento. La provincia di Milano ha confermato la sua forte propensione all'esportazione e la sua predominanza a livello italiano in molteplici settori (macchinari, apparecchiature, chimica, abbigliamento ed altri). La regione ha inoltre tenuto relativamente meglio degli altri territori a forte connotazione distrettuale⁴.

Tavola 7.2 - Esportazioni della Valle d'Aosta per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	1,0	1,1	1,1	1,5	1,1	0,8	15,6	-51,0
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	9,8	11,5
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	22,6	-9,2
MERCATI								
Svizzera	1,0	1,0	1,2	1,3	1,1	0,7	8,1	-40,8
Francia	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	13,4	-21,4
Germania	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	12,5	-43,0
Polonia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	11,1	45,0
Cina	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	49,2	-19,5
Valle d'Aosta (quote e variazioni aggregate)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	10,9	-36,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

⁴ Le principali regioni italiane con forte presenza distrettuale sono: Lombardia, Emilia Romagna, Veneto, Piemonte, Toscana, Marche.

Il settore macchinari e apparecchiature, che rappresenta la voce principale delle esportazioni regionali, ha subito una contrazione inferiore al dato nazionale. Si tratta comunque di variazioni negative, superiori al 20 per cento, con punte di decrescita pari a circa il 25 per cento nelle altre macchine per impieghi speciali (tra cui macchine per il tessile, per le materie plastiche). Diminuzioni si sono verificate in tutti i principali mercati di destinazione (tra cui Germania circa -26 per cento). Segnali di crescita si sono invece notati in Africa (principalmente nell'area settentrionale) e Asia. Il settore che ha risentito maggiormente della crisi è stato quello dei metalli di base e prodotti in metallo (-30,1 per cento) con la siderurgia (in particolare Brescia) che ha registrato variazioni negative del 48 per cento. Anche il distretto della coltelleria, posateria, pentole di Lumezzane ha sofferto molto. La crisi ha bloccato la forte espansione internazionale che il settore metalli di base e prodotti in metallo aveva registrato nel periodo 2004-2008.

Gli altri settori di specializzazione, tra cui prodotti chimici, apparecchiature elettriche, computer e prodotti per l'elettronica, hanno diminuito le esportazioni tra il 17 e 20 per cento. Anche la *rubber valley*⁵ dopo una crescita nel periodo 2003-2007 ha visto un calo ulteriore dopo la frenata iniziata nel 2008.

Tra i settori del *Made in Italy*, il legno-arredo, concentrato nella zona della Brianza, che negli anni precedenti aveva contrastato molto bene la pressione competitiva dei paesi emergenti, ha perso il 21 per cento, soprattutto nei principali mercati di sbocco⁶. È continuata invece, se pur con un rallentamento, la penetrazione dei mobili in Arabia Saudita e Cina. Nel sistema moda si aggrava la situazione del tessile (-23,4 per cento) con esportazioni in diminuzione rispetto agli anni precedenti in tutti i principali mercati di riferimento; l'abbigliamento che aveva registrato ottimi tassi di crescita nei periodi precedenti (2005-2007) e una sostanziale tenuta nel 2008, è ritornato ai valori del 2005.

Sorprendente è stata la farmaceutica che ha confermato una crescita ben al di là della media nazionale, incassando un più 8,8 per cento, invertendo il trend negativo in corso dal 2005. La provincia di Milano si è confermata leader in Italia in tale settore.

Altro comparto che non ha risentito della crisi è quello degli aeromobili e veicoli spaziali grazie alla presenza sul territorio (Varese) di Alenia Aermacchi e Augusta Westland e di una filiera (circa 180 aziende) sviluppatasi attorno a questi *big player*. Le vendite sono aumentate sia in Europa (tra cui Gran Bretagna, Svizzera, Spagna) sia nei paesi extra europei. Tra questi ultimi spicca la Malesia (+523 per cento) che è diventato il terzo cliente della Lombardia in tale comparto, acquistando elicotteri e addestratori per la marina, esercito e vigili del fuoco. Il paese asiatico è diventato fondamentale nella strategia di crescita di Finmeccanica, che nel corso del 2009 ha firmato ulteriori accordi con società locali. Altri paesi in cui sono aumentate le vendite sono Emirati Arabi Uniti, Libia, Pakistan, Angola.

Le esportazioni sono diminuite in tutti i principali partner della Lombardia. Mentre Germania e Francia sono restati i partner di riferimento, Stati Uniti e Svizzera hanno guadagnato posizioni a discapito della Spagna. Tra i primi principali clienti la Cina è quella che ha fatto registrare i decrementi minori (-3,4 per cento). Hanno incrementato gli acquisti dalla Lombardia Singapore, Libano, Kazakistan, Malaysia, Pakistan, Siria, Cile e Libia.

Rispetto al 2008, la regione ha registrato nell'erogazione dei servizi una flessione del 12% (al netto dei trasporti, dei servizi personali e di quelli per il governo), i cali più significativi si sono avuti nelle voci *altri servizi per imprese, viaggi e comunicazione*.

⁵ Distretto della gomma e plastica compreso tra le province di Bergamo e Brescia.

⁶ Francia, Germania, Svizzera, Russia, Stati Uniti.

Nonostante la perdita di quota a livello nazionale la Lombardia continua ad essere la prima regione in Italia per servizi erogati, circa il 30% del totale nazionale.

La Lombardia è la regione che investe più capitali all'estero, il numero di partecipazioni è notevolmente aumentato, così come l'ammontare del fatturato.

Dal lato degli investimenti diretti esteri in entrata, si è registrato un forte calo in termini di operazioni di fusione e acquisizione, tuttavia la regione si è confermata al primo posto per contributo regionale al fatturato complessivo delle imprese italiane a partecipazione estera.

Tavola 7.3 - Esportazioni della Lombardia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var %	Var % valori
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	30,1	25,4	13,9	21,6	36,5	42,2	28,2	-30,6
Sostanze e prodotti chimici	43,9	43,7	42,6	42,3	40,6	41,7	3,8	-17,7
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	39,4	39,9	41,2	40,9	41,4	40,8	14,6	-30,1
Prodotti tessili	37,0	37,8	38,3	38,1	38,5	38,3	-2,4	-23,4
Apparecchi elettrici	34,3	35,6	34,7	34,8	35,4	35,8	6,1	-20,5
Articoli in gomma e materie plastiche	35,1	35,5	34,9	34,6	34,4	34,4	3,9	-17,8
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	31,4	30,8	30,6	30,8	31,5	32,5	9,2	-20,1
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	38,7	43,8	33,9	30,4	29,4	31,2	-1,5	8,8
MERCATI								
Germania	29,6	30,0	30,3	30,8	30,3	29,1	5,7	-25,0
Francia	28,3	29,8	29,1	29,2	29,4	28,3	5,1	-21,4
Stati Uniti	24,2	25,4	25,5	25,2	25,5	27,3	2,1	-20,6
Svizzera	36,1	39,1	38,5	36,5	34,7	33,1	4,2	-10,3
Spagna	26,2	25,9	26,5	25,8	26,8	26,5	4,5	-32,1
Lombardia (quote e variazioni aggregate)	27,8	28,4	28,1	28,0	28,2	28,2	7,1	-21,1

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.4 Liguria

I tassi di crescita della Liguria nel difficile biennio 2008-2009 sono stati rispettivamente del +9,6 e +9,7 per cento, migliori rispetto a tutte le altre regioni italiane.

Di conseguenza, pur restando ancora lontana da quella delle principali regioni esportatrici del Centro Nord, la quota regionale sul totale nazionale ha continuato a crescere (dall'1,4 per cento al 2 per cento).

Sul totale delle esportazioni regionali, la provincia di Genova rappresenta il 60 per cento, seguita dalle province di Savona e La Spezia.

Nel 2009, tra i settori di specializzazione regionale, risultati significativamente negativi si sono riscontrati nei prodotti energetici raffinati (-29 per cento), in particolar modo a causa della caduta della domanda negli Stati Uniti, Francia e Germania. Il decremento è stato attenuato dalla crescita della Spagna e dei Paesi Bassi. Anche le apparecchiature elettriche e per uso domestico hanno ridotto le vendite (-23,1 per cento), non confermando le ottime performance del 2008, ma mostrando un valore delle esportazioni superiore a quelli registrati nel periodo 2000-2007. Più ridotte sono state le perdite nella chimica (-7,1 per cento), che hanno comunque interrotto un periodo di crescita testimoniato dall'incremento medio annuo dell'11,7 per cento negli anni 2004-2008.

I prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura hanno incrementato i valori esportati (+31,5 per cento) grazie al contributo delle vendite nei mercati di riferimento (Germania, Paesi

Bassi, Francia, Regno Unito coprono circa il 70 per cento dell'export settoriale). Altri due settori fondamentali nell'economia regionale, prodotti in metallo e macchinari (tra cui macchine di impiego generale e speciale) hanno segnato un +2,3 e +15,9 per cento in un anno particolarmente difficile sui mercati esteri. Nel settore dei macchinari significativi contributi alla crescita sono stati apportati da Russia, Egitto, Grecia e Brasile.

Il settore che ha contribuito maggiormente alla crescita delle esportazioni della regione è stato altri mezzi di trasporto, grazie al significativo apporto del comparto navi e imbarcazioni. Nel 2009 la cantieristica navale è risultata il principale comparto a livello regionale e ha raggiunto il massimo storico di vendite all'estero in tutto il decennio trascorso. I cantieri di Genova hanno ottenuto ottime performance (+300 per cento) apportando il contributo maggiore alla crescita. Anche La Spezia, specializzata nella costruzione di yacht, ha aumentato (+73 per cento) il volume d'affari estero.

Per quanto riguarda i mercati di sbocco, la Francia (+5,7 per cento) si è confermata principale partner commerciale. Segue la Germania (-13,3 per cento) e gli Stati Uniti che hanno sorpassato la Spagna al terzo posto. Variazioni positive si sono registrate verso i paesi BRIC⁸ fatta eccezione per la Cina.

Il valore dei servizi erogati all'estero nel 2009 è stato sostanzialmente stabile, il calo registrato nella voce *altri servizi alle imprese* è stato compensato dall'aumento del settore dei *viaggi* e delle *costruzioni*; gli altri comparti non hanno mostrato variazioni di rilievo.

Nel 2008 la Liguria è stata particolarmente attrattiva per le aziende estere, ha mostrato il più alto tasso di crescita per numero di nuove partecipazioni, molto attiva è stata anche nelle operazioni di fusione e acquisizione all'estero.

Tavola 7.4 - Esportazioni della Liguria per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Altri mezzi di trasporto	2,7	4,5	3,7	3,7	3,4	8,7	13,4	140,2
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	6,9	7,2	6,3	5,6	4,8	7,3	-0,7	31,5
Sostanze e prodotti chimici	2,2	2,3	2,7	2,6	2,7	3,2	11,7	-7,2
Coke e prodotti petroliferi raffinati	2,2	3,9	3,1	2,4	2,6	3,0	30,4	-29,0
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata e altri prodotti non compresi altrove (c)	1,9	2,1	1,9	2,6	1,8	3,0	7,8	27,3
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	1,6	1,7	1,4	1,5	1,6	2,3	13,1	2,3
Apparecchi elettrici	1,2	1,1	1,0	1,0	2,0	2,0	19,2	-23,1
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	1,1	1,1	0,9	1,0	1,3	2,0	14,7	15,9
MERCATI								
Francia	1,6	1,5	1,6	1,7	1,7	2,2	5,6	5,7
Germania	1,0	1,1	0,9	0,9	1,0	1,1	4,3	-13,3
Stati Uniti	1,0	1,4	1,3	1,4	1,4	2,2	10,4	17,1
Spagna	1,0	1,1	1,2	1,1	1,5	2,0	14,7	-6,0
Iran, Repubblica islamica dell'	11,7	12,3	8,0	10,0	10,7	15,0	-2,6	33,3
Liguria (quote e variazioni aggregate)	1,3	1,4	1,3	1,3	1,4	2,0	9,6	9,7

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.5 Trentino Alto Adige

L'interscambio commerciale del Trentino Alto Adige con il resto del mondo ha subito una significativa contrazione nell'ultimo anno, con un calo delle esportazioni del 16,9 per cento. La quota regionale si è tuttavia lievemente ampliata (da 1,7 nel 2008 a 1,8 nel 2009)

Tra i settori di maggiore specializzazione rispetto alla media italiana, le esportazioni di Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, Sostanze e prodotti chimici e Macchinari e apparecchiature hanno subito il calo maggiore, con variazioni nettamente superiori alla media regionale (rispettivamente, -31,6, -29 e -24,5 per cento). Ad esclusione degli Autoveicoli, si tratta di settori che hanno mostrato, per il periodo 2004-2008, un tasso di crescita medio superiore al 10 per cento. A livello geografico, il calo è stato generalizzato e ha interessato tutti i maggiori partner del Trentino nei settori considerati. Appare interessante sottolineare alcune eccezioni: gli acquisti cinesi di Macchinari e apparecchiature sono cresciuti del 69 per cento, così che la Cina passa da ottavo a quinto maggiore partner della regione in questo settore, mentre le esportazioni verso l'Austria di Sostanze e prodotti chimici sono aumentate di 21,8 punti percentuali.

Il calo delle esportazioni ha riguardato anche altri settori di specializzazione regionale: le vendite di Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca, che avevano riportato nel periodo 2004-2008 un tasso di crescita medio del 12,5 per cento, sono diminuite del 13,5 per cento. La quota regionale, tuttavia, è lievemente aumentata (da 9,5 a 9,6). Il calo ha riguardato indistintamente tutti i maggiori partner della regione.

Le esportazioni di Legno e prodotti in legno, carta e stampa, seppure in calo (-18,1 per cento) hanno portato a un lieve aumento della quota regionale (passata da 4,6 a 4,9) pur con andamenti geografici contrastanti: tra i maggiori acquirenti, infatti, accanto a paesi che hanno diminuito notevolmente i propri acquisti (Regno Unito, Spagna e Russia), ce ne sono stati altri che hanno aumentato i propri acquisti dal Trentino. Tra i principali partner, il paese che ha segnato l'incremento più elevato nell'ultimo anno è stato la Svizzera, terzo maggiore cliente della regione in questo settore (+11,4 per cento).

Le vendite di Articoli in gomma e materie plastiche, la cui crescita media per il periodo 2004-2008 è stata più contenuta rispetto ad altri settori di specializzazione (1,6 per cento), sono diminuite del 10,5 per cento. Anche in questo caso il calo è distribuito in modo disomogeneo: accanto ad alcuni dei principali clienti che hanno diminuito i propri acquisti (come il Regno Unito, -30,8 per cento), altri come la Grecia (+14,1 per cento), hanno accresciuto la domanda in questo settore.

Lievemente migliore è stata la tenuta delle esportazioni di Prodotti alimentari, bevande e tabacco: a fronte di una crescita media annua del 7 per cento nel quinquennio 2004-2008, hanno perso l'1,3 per cento. Tra i maggiori partner, Germania e Regno Unito hanno ridotto i propri acquisti mentre per gli Stati Uniti si registra un incremento della domanda del 9,5 per cento che inverte il risultato negativo del 2008.

La Germania si conferma il principale partner del Trentino, sebbene le esportazioni siano diminuite del 14,5 per cento. Il calo delle vendite verso gli altri partner è stato più intenso, superando il 20 per cento nel caso di Francia, Stati Uniti e Regno Unito. Solo l'Austria ha fatto registrare variazioni positive degli acquisti dalla regione, piazzandosi così al secondo posto tra i maggiori partner e permettendo al Trentino di accrescere notevolmente la propria quota sulle esportazioni italiane verso il paese (da 5,5 a 7,3).

Rispetto allo scorso anno, i servizi hanno mostrato un'inversione di tendenza, la flessione, in linea con la media nazionale, ha riguardato soprattutto il *turismo*; nonostante il dato negativo la quota detenuta dal Trentino è rimasta invariata.

Anche nel 2008 si è registrato un andamento positivo del numero di partecipazioni in aziende estere, dei loro addetti e del loro fatturato.

Per quanto riguarda gli Ide in entrata, si sono registrati disinvestimenti che però non hanno comportato diminuzioni né di numero degli addetti né del fatturato.

Tavola 7.5 - Esportazioni del Trentino Alto Adige per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	8,3	8,6	8,9	9,3	9,5	9,6	12,5	-13,5
Legno e prodotti in legno, carta e stampa	4,5	4,6	4,4	4,3	4,6	4,9	4,6	-8,1
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,8	4,8	4,7	4,9	4,8	4,9	7,0	-1,3
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	2,4	2,3	2,2	1,9	2,0	2,0	0,3	-31,6
Sostanze e prodotti chimici	1,8	1,7	1,8	2,0	2,2	1,9	11,9	-29,0
Macchinari e apparecchi n.c.a.	1,7	1,9	2,0	2,0	1,9	1,9	12,0	-24,5
Articoli in gomma e in materie plastiche	1,9	1,8	1,6	1,5	1,7	1,9	1,6	-10,5
MERCATI								
Germania	4,0	3,9	3,7	3,5	3,6	3,9	1,8	-14,5
Austria	6,3	6,1	5,4	5,7	5,5	7,3	2,3	3,1
Francia	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	1,1	3,6	-27,4
Stati Uniti	2,0	2,1	2,2	2,2	2,0	2,1	1,6	-21,9
Regno Unito	1,5	1,7	1,8	1,9	2,0	1,9	5,2	-26,4
Trentino Alto Adige (quote e variazioni aggregate)	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8	5,6	-16,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.6 Veneto

Il Veneto, pur confermandosi seconda regione italiana per valore delle esportazioni, ha registrato un calo delle vendite per il secondo anno consecutivo, con una perdita nel 2009 del 22,3 per cento; la sua quota sul totale nazionale si è attestata al 13,4 per cento. Vicenza si è confermata terza provincia esportatrice a livello nazionale: nella regione seguono Treviso e Verona.

Il settore macchinari e apparecchiature, che dal 2003 registrava una forte espansione nei mercati esteri, dopo il rallentamento del 2008 è crollato nel 2009 (-25,9 per cento). Il settore, fondamentale nell'economia regionale (Vicenza si conferma leader regionale), ha rappresentato quasi un quinto delle vendite internazionali e ha contribuito maggiormente alla diminuzione delle esportazioni regionali. All'interno del settore, più consistenti sono state le perdite nelle macchine utensili (-34,7 per cento) e nelle macchine per l'agricoltura e la silvicoltura (-29,2 per cento). Tra i principali partner, solo la Cina è cresciuta (+9,7 per cento), sorpassando Spagna, Russia, Stati Uniti e Regno Unito, posizionandosi al terzo posto. Altri mercati che hanno registrato tassi di crescita positivi sono stati: Iran, Israele, Algeria, Libia, Giappone e Venezuela⁹.

Anche il settore degli apparecchi elettrici, ad alta specializzazione regionale¹⁰ ha visto ridurre la domanda estera del 23,5 per cento a causa della caduta delle esportazioni in tutti i principali mercati di riferimento. Segni positivi di crescita vi sono tuttavia tra i Paesi emergenti: Venezuela, India, Libia, Egitto, Tunisia, Libano, Siria, Argentina.

Negativi sono stati anche i risultati in altri comparti che hanno un peso elevato nelle esportazioni regionali: altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (-23,1 per cento), metalli di base e prodotti in metallo (-32,1 per cento), articoli in gomma e materie plastiche (-18,4 per cento).

⁹ Questi ultimi paesi citati più la Cina (eccetto il Giappone) hanno registrato tassi di crescita positiva nel biennio 2008-2009 con Cina, Iran, Israele e Siria che hanno incrementato gli acquisti a tassi superiori al 2008.

¹⁰ Nel settore elettrodomestici, anche il colosso cinese Haier produce per il mercato italiano ed europeo in provincia di Padova.

Nei settori più tradizionali, il tessile ha registrato un calo del 21,1 per cento, segnando un'ulteriore contrazione dopo quella riscontrata nei periodi precedenti. I distretti dell'abbigliamento (concentrati a Treviso e Schio-Thiene-Valdagno) hanno visto una riduzione del 20,1 per cento del loro fatturato estero, con forti perdite nei mercati maturi. Nel 2009 i paesi più dinamici per l'abbigliamento sono stati quelli dell'est Europa (Polonia, Slovenia, Slovacchia), Nord Africa (Marocco, Libia, Algeria), Medio Oriente (Arabia Saudita, Libano, Iran, Libia, Qatar) e la Cina.

Le esportazioni di cuoio (concentrate ad Arzignano) hanno perso il 21 per cento con una forte contrazione della domanda tedesca e degli Stati Uniti; nelle calzature (-16 per cento) i calzaturieri del Brenta hanno registrato perdite superiori rispetto a quelli del distretto di Montebelluna.

Il settore del mobile (-21,7 per cento) fortemente concentrato in pochi mercati di sbocco¹¹ ha subito perdite significative nel Regno Unito, Russia, Stati Uniti e Spagna mentre hanno mostrato una maggiore tenuta le vendite in Svizzera.

Il settore orafa (-25,6 per cento) ha perso ulteriori quote a livello nazionale incassando il peggior risultato del decennio. I soli paesi in crescita, con volume di scambio significativo, sono stati Cina, Libia, Filippine, Brasile, India e Libano.

La domanda di bevande (-3,4 per cento) ha sostanzialmente tenuto, non pregiudicando gli ottimi risultati ottenuti negli anni precedenti. La Germania, principale mercato di sbocco, ha confermato le importazioni dell'anno precedente, Regno Unito, Stati Uniti e Francia le hanno ridotte mentre buoni sono stati i risultati nei paesi del Nord Europa¹². Il settore alimentare ha perso il 6 per cento circa con riduzioni diffuse in tutti i principali mercati di sbocco.

La Germania resta il principale mercato di riferimento, seguita dalla Francia e dagli Stati Uniti (in forte decrescita): in tutti i primi venti mercati si registrano variazioni negative; solo la Cina ha registrato tassi di crescita positivi.

Sebbene la regione non abbia raggiunto i valori dell'anno precedente, nel corso del 2009 è riuscita, soprattutto grazie alle *costruzioni* e alla voce *altri servizi per le imprese*, ad aumentare di circa un punto percentuale l'erogazione dei servizi ai non residenti. La quota regionale si è ulteriormente rafforzata salendo dal 10,2 all'11,5 per cento, confermando l'andamento positivo della regione nell'esportazione dei servizi.

Per le imprese a controllo estero la regione Veneto ha registrato aumenti sia nel numero di addetti sia per il fatturato.

Sul fronte dell'internazionalizzazione attiva, nonostante che le imprese abbiano effettuato un discreto numero di operazioni di M & A, il contributo fornito al totale del fatturato nazionale delle imprese estere partecipate è stato negativo.

7.7 Friuli-Venezia Giulia

Le esportazioni del Friuli-Venezia Giulia sono diminuite del 18,9 per cento nel 2009 rispetto all'anno precedente. Udine si conferma la provincia che incide maggiormente sul totale dell'export regionale (41,1) sebbene nell'ultimo anno abbia perso punti a favore di Trieste (il cui peso è passato da 14 a 21,3).

Tra i settori di maggiore specializzazione regionale, le esportazioni di Mobili hanno fatto registrare una flessione del 22,5 per cento nell'ultimo anno, a causa del calo della domanda da parte dei maggiori importatori, con punte del -41,4 per cento per quanto riguarda gli acquisti dalla Russia (che avevano tenuto bene nel 2008, +39,7). Tra i principali partner, solo il Belgio ha accresciuto le proprie importazioni nel 2009 (+3,2 per cento), invertendo il

¹¹ I primi dieci paesi rappresentano quasi il 90% delle esportazioni regionali di mobili.

¹² Svizzera, Danimarca, Paesi Bassi, Svezia, Norvegia.

Tavola 7.6 - Esportazioni del Veneto per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Prodotti delle altre attività manifatturiere	30,0	29,2	31,7	31,7	31,5	31,6	4,4	-19,7
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	32,5	31,1	31,6	30,5	29,9	30,3	0,6	-17,4
Mobili	21,9	21,8	24,2	24,8	25,3	25,5	5,5	-21,7
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	22,3	21,6	21,6	21,0	21,1	20,5	2,5	-20,1
Apparecchi elettrici	17,7	17,6	19,0	18,4	18,8	18,3	6,9	-23,5
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	14,6	14,5	15,6	15,7	16,0	16,2	6,0	-12,7
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	15,4	15,8	15,9	16,1	15,9	15,4	2,2	-23,1
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	12,0	13,6	15,2	14,9	15,3	14,6	15,7	-18,6
Prodotti tessili	13,8	13,2	13,3	13,3	13,6	13,9	-3,7	-21,1
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	13,2	12,6	13,1	13,2	14,0	13,9	9,0	-5,0
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	13,5	13,6	13,9	14,0	14,0	13,8	4,1	-20,7
MERCATI								
Germania	14,3	13,6	13,9	14,2	13,9	14,2	4,2	-20,1
Francia	11,4	10,8	11,4	11,7	12,2	12,6	5,8	-15,3
Stati Uniti	16,2	15,2	15,6	15,3	13,9	13,4	-3,0	-28,8
Spagna	12,2	11,8	12,3	12,0	12,0	12,7	3,3	-26,9
Regno Unito	12,8	14,4	13,8	13,8	13,6	12,8	0,4	-26,9
Veneto (quote e variazioni aggregate)	14,1	13,6	13,9	13,9	13,6	13,4	5,6	-22,3

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

risultato negativo dell'anno precedente. Nonostante questo calo, la quota sul totale delle esportazioni italiane è rimasta pressoché invariata (passando da 16,3 a 16,2).

Per gli Altri mezzi di trasporto, invece, a fronte di una variazione media negativa per il periodo 2004-2008 (-5,6 per cento), si registra un aumento del 28,4 per cento delle esportazioni e un significativo miglioramento della quota che è balzata da 8,6 nel 2008 a 11,7 nel 2009. Le voci che hanno contribuito maggiormente a questo risultato sono state le Navi e imbarcazioni (+30,2 per cento) grazie alla cospicua domanda proveniente, nel 2009, da mercati nuovi come Panama, Portogallo e Bahamas, e gli Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi (+14,1) per i quali la crescita della domanda di Regno Unito e Germania, tradizionali partner della regione nel settore, è stata particolarmente elevata e pari, rispettivamente, al 61,1 e all'81,1 per cento rispetto ai valori del 2008.

Le esportazioni di Prodotti delle altre industrie manifatturiere hanno perso il 21,2 per cento, nonostante il fatto che accanto ad alcuni paesi che hanno diminuito notevolmente gli acquisti in questo settore (tra i principali partner, Spagna -28,8 per cento e Russia, -37 per cento), altri hanno visto crescere le proprie importazioni (la Slovenia, secondo partner della regione nel settore, ha incrementato i propri acquisti del 23,4 per cento; anche le importazioni dalla Svizzera sono cresciute del 26,5 per cento nel 2009). All'interno di questo aggregato, le esportazioni di Strumenti e forniture mediche e dentistiche sono quelle che caratterizzano maggiormente le esportazioni friulane.

Anche altri settori per i quali il Friuli vanta una quota superiore a quella media hanno registrato delle perdite significative. Le vendite di Metalli di base e prodotti in metallo, in particolare, hanno perso circa il 40 per cento nel 2009, a fronte di una crescita media nel periodo 2004-2008 del 15,6 per cento, seconda sola a quella dei Macchinari (20,8 per cento). Anche le esportazioni di Macchinari sono diminuite nell'ultimo anno (-19,1 per cento) e lo stesso risultato negativo ha riguardato gli Apparecchi elettrici (-9,6 per cento) e il Legno e prodotti di legno, carta e stampa (-25,6 per cento). Per tutti questi settori è interessante notare come, a fronte di un calo delle esportazioni verso i partner tradizionali, con l'unica significativa eccezione degli Stati Uniti, quelle verso partner nuovi e più ricchi

di opportunità, come la Cina e l'India, ma anche la Turchia, abbiano riportato variazioni positive elevate.

Nonostante il crollo dell'export, Germania e Francia si confermano primo e secondo partner della regione. L'impennata degli acquisti da Panama e dal Portogallo nel corso dell'ultimo anno, invece, ha fatto in modo che questi paesi entrassero nella graduatoria dei principali clienti della regione, strappando posizioni a partner tradizionali come l'Austria. Il Regno Unito rimane invece, al quinto posto nella graduatoria.

Anche nel 2009 è proseguito l'andamento negativo delle esportazioni dei servizi: la flessione ha riguardato la quasi totalità delle voci con un significativo rallentamento delle *costruzioni*.

Rispetto all'anno precedente è rimasta invariata la quota della regione sul fatturato delle aziende estere partecipate, mentre è aumentata la quota sugli addetti in imprese partecipate da capitale proveniente dall'estero.

Tavola 7.7 - Esportazioni del Friuli-Venezia Giulia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Mobili	18,6	18,5	17,5	16,8	16,3	16,2	-1,7	-22,5
Altri mezzi di trasporto	14,1	5,1	5,1	4,3	8,6	11,7	-5,6	28,4
Prodotti delle altre attività manifatturiere	9,6	9,2	8,5	8,3	8,2	8,0	-1,0	-21,2
Macchinari e apparecchi n.c.a.	3,7	4,3	5,3	5,6	5,6	5,8	20,8	-19,1
Apparecchi elettrici	5,1	5,4	4,8	4,8	4,7	5,4	2,7	-9,6
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	4,9	4,9	4,8	5,2	5,9	5,0	15,9	-39,9
Legno e prodotti in legno, carta e stampa	5,6	6,1	5,7	5,8	5,7	5,0	4,2	-25,6
MERCATI								
Germania	3,8	3,9	3,6	3,6	3,6	3,4	4,0	-25,7
Francia	2,9	2,5	2,5	3,0	2,4	2,4	-0,8	-19,4
Panama	75,8	70,0	0,4	0,5	0,5	79,8	-78,1	+++
Portogallo	2,4	1,7	2,2	2,1	2,6	13,0	3,7	427,2
Regno Unito	6,2	3,3	3,8	3,6	3,3	3,2	-15,5	-25,1
Friuli-Venezia Giulia (quote e variazioni aggregate)	3,5	3,2	3,3	3,4	3,6	3,7	7,6	-18,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.8 Emilia Romagna

L'Emilia Romagna ha confermato il ruolo di terza regione con maggiori vendite all'estero (quota del 12,5 per cento), nonostante la peggior variazione tra le regioni del nord d'Italia¹³ (-23,4 per cento). La crisi ha interrotto la lunga crescita del periodo 2003-2008. A livello provinciale Bologna continua ad avere il primato nelle esportazioni seguita da Modena e Reggio Emilia.

La regione ha mantenuto una forte specializzazione nei macchinari e apparecchiature¹⁴ (il tasso di crescita medio annuo nel periodo 2004-2008 è stato del 7,5 per cento) nonostante la brusca flessione delle vendite nel 2009 (-30,7 per cento). A livello disaggregato maggiori sono state le perdite nelle macchine utensili (-39,3 per cento), nelle macchine di impiego

¹³ La Valle d'Aosta ha incassato il peggior risultato tra le regioni del Nord, ma la sua quota a livello nazionale è molto bassa.

¹⁴ L'Emilia Romagna è la seconda regione per esportazioni di macchinari ed apparecchiature, preceduta dalla Lombardia e seguita dal Veneto.

generale (-31,9 per cento), nelle altre macchine per impieghi speciali (-32,4 per cento; l'unica eccezione è stata la *food machinery* di Parma che ha avuto una lieve riduzione del 5,4 per cento) e nelle macchine per l'agricoltura (-31,5 per cento). Il distretto biomedicale di Mirandola è cresciuto (+0,6 per cento)¹⁵. Il settore delle macchine ha sopportato perdite superiori al 40 per cento in diversi mercati tra cui Russia, Regno Unito, Spagna, Turchia e Paesi Bassi. Sono cresciuti, invece, tra i principali mercati, Cina, Arabia Saudita, Algeria, Iraq, Indonesia e Nigeria.

Il distretto della piastrella di Sassuolo, che rappresenta quasi il 40 per cento delle vendite estere nazionali di questo comparto, ha ridotto le esportazioni del 22,2 per cento. In generale, il settore degli altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi ha sofferto nei principali mercati di riferimento, ma ha mostrato perdite lievi in Germania (-2,6 per cento) e incrementi in Israele, Cina, Medio Oriente, Nord Africa e altri paesi africani; buono il risultato in Kazakistan che ha contribuito alla crescita del settore altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi pari a circa il 6,5 per cento.

Risultati negativi si sono avuti anche in molti settori che hanno un peso rilevante a livello regionale: autoveicoli e rimorchi (-35 per cento), metalli di base e prodotti in metallo (-28,3 per cento), apparecchi elettrici (-28,3 per cento); la netta riduzione delle esportazioni di prodotti chimici (-18,4 per cento) è stata comunque inferiore a quella media nazionale.

L'abbigliamento, che aveva già mostrato buone performance nel periodo 2004-2008 con un tasso di crescita medio annuo del 6,6 per cento, ha tenuto meglio rispetto ad altre regioni, con una riduzione delle esportazioni relativamente contenuta¹⁶ (-9,5 per cento). Buone le vendite in Svizzera.

Il settore alimentare ha sostanzialmente tenuto (-1,8 per cento); diminuzioni si sono registrate principalmente in Russia, Danimarca, Spagna, Stati Uniti e Giappone compensate dalla crescita in diversi paesi tra cui Francia, Grecia, Belgio e Svizzera.

Anche in Emilia Romagna, la farmaceutica ha segnato un ottimo risultato (+9,6 per cento), continuando un trend di crescita che ha permesso di aumentare la quota a livello nazionale dal 2 per cento del 2000 al 5,4 del 2009. La riduzione delle vendite in alcuni paesi è stata più che compensata dalla crescita in altri (rilevante la penetrazione in Giappone). Altro settore che ha registrato tassi di crescita positiva è stato quello della carta (+7 per cento).

I principali partner della regione, pur registrando pesanti riduzioni delle esportazioni, si sono confermati Germania, Francia e Stati Uniti. Gli unici mercati a crescere sono stati Cina, Kazakistan, Iraq, paesi del sud est asiatico (Indonesia, Vietnam, Malesia e Filippine), paesi africani (Nigeria, Angola) e altri mercati di peso ridotto.

Per quanto riguarda i servizi a non residenti, nonostante una flessione dello 0,2 per cento dovuta principalmente al *turismo*, in termini di quota la regione ha guadagnato mezzo punto percentuale, salendo al 5,3 per cento e mantenendo la quinta posizione a livello nazionale.

In termini assoluti l'Emilia Romagna è stata la regione che nel 2008 è riuscita ad attrarre più imprese, mentre l'aumento del numero di addetti nelle aziende a partecipazione estera è stato inferiore solo a quello registrato nel Lazio.

Nel corso degli anni la regione ha mostrato un vivace dinamismo anche nei processi di internazionalizzazione attiva, tuttavia al costante aumento delle partecipazioni in aziende estere, non è corrisposto un simile aumento degli addetti e del fatturato.

¹⁵ Fonte: Intesa San Paolo "Monitor dei Distretti", (Marzo 2010).

¹⁶ In alcune regioni le perdite nel settore sono stati superiori al 20 per cento.

Tavola 7.8 - Esportazioni dell'Emilia Romagna per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	40,4	40,3	40,6	39,9	39,9	40,6	1,1	-19,3
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	16,5	17,5	18,1	19,1	19,7	21,8	8,8	-9,5
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	21,4	22,0	21,7	21,8	21,9	19,6	9,8	-30,7
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	15,0	16,9	15,6	16,0	16,6	16,3	8,5	-35,0
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	15,4	15,3	15,6	15,5	15,4	15,8	7,4	-2,1
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	15,2	15,3	15,5	15,3	15,5	15,5	9,4	-14,2
MERCATI								
Germania	11,3	11,3	11,6	12,0	12,5	12,6	7,9	-21,5
Francia	12,3	11,8	11,8	12,1	12,2	12,6	3,9	-15,7
Stati Uniti	15,3	17,0	16,6	16,3	15,5	13,6	1,1	-34,9
Spagna	11,8	11,5	11,6	11,6	11,2	11,0	2,5	-32,4
Regno Unito	11,4	12,2	12,5	13,4	13,2	11,6	2,6	-31,5
Emilia Romagna (quote e variazioni aggregate)	12,1	12,4	12,5	12,7	12,9	12,5	8,4	-23,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.9 Toscana

Nell'anno *horribilis* per le esportazioni nazionali, la Toscana è stata la regione che ha risentito meno del calo delle vendite internazionali, con una riduzione del 9,1 per cento, permettendo di raggiungere una quota del 7,9 per cento sul dato nazionale. Nel periodo 2007-2009 si è comunque segnalato un continuo calo delle esportazioni. Firenze rimane la principale provincia esportatrice, seguita da Arezzo e Lucca.

I settori che hanno contribuito maggiormente a contenere gli effetti della crisi sono stati macchinari e apparecchiature¹⁷ (+6 per cento) e prodotti della metallurgia (+24,1 per cento). A livello disaggregato sono state le macchine per impiego generale (+17 per cento) a crescere maggiormente grazie alla domanda di Algeria, Kazakistan, Cina, Angola, Australia e Arabia Saudita. Nel secondo settore, sono state le vendite, del polo di Arezzo, di metalli di base preziosi¹⁸ (+59,9 per cento), a ottenere risultati significativi con incrementi notevoli in Svizzera, Regno Unito, Francia, Germania, Paesi Bassi e Giordania. Sempre nel comparto orafa ha invece sofferto la gioielleria (-21 per cento).

Il settore ad alta specializzazione regionale, concia-calzature, ha registrato perdite (in entrambi i poli, Firenze e Santa Croce all'Arno che rappresentano il 76 per cento delle esportazioni), per un totale pari al 15,3 per cento. Le perdite sono state generalizzate nei principali mercati di riferimento a eccezione di Grecia, Tunisia e Belgio. Anche il tessile, un altro settore in cui la regione ha una forte specializzazione, ha registrato cali significativi (-20,6 per cento) aggravando ulteriormente la crisi e la perdita di competitività del comparto. Infine, anche l'altro segmento del comparto moda, l'abbigliamento, ha visto diminuire le esportazioni (-13,9 per cento) principalmente a causa della forte caduta della domanda negli Stati Uniti, Regno Unito, Svizzera e Russia, non compensata dagli aumenti in Germania, Belgio, Austria, e Portogallo.

¹⁷ I macchinari ed apparecchiature pur non essendo un settore di specializzazione hanno rappresentato quasi il 18 per cento delle esportazioni regionali.

¹⁸ Il settore ha un peso di circa l'8,5 per cento sulle esportazioni totali.

Riduzioni delle esportazioni si sono verificate anche in tutti i restanti settori di specializzazione: è stato più marcato il calo nei prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (-15,9 per cento), mentre inferiore (-4,4 per cento) è stato quello dei prodotti delle miniere e delle cave (entrambe le produzioni concentrate nel distretto lapideo Apuo-Versiliese); lievi le perdite nella carta (-5,2 per cento) e negli altri mezzi di trasporto (-6,4 per cento, con le navi ed imbarcazioni che si riducono del 2,9 per cento).

Le bevande (-4,8 per cento) hanno mostrato un calo significativo negli Stati Uniti (primo mercato di sbocco) oltre che in Canada, Regno Unito e Paesi Bassi, mentre una crescita significativa si è avuta in Francia, Danimarca e Russia.

Anche chimica e farmaceutica, che svolgono un ruolo importante a livello regionale, hanno subito perdite. Solo l'alimentare (-0,5 per cento) ha resistito grazie alla tenuta delle diverse produzioni locali¹⁹.

Francia e Germania restano i primi due mercati di riferimento, gli Stati Uniti (-17,6 per cento) perdono il terzo posto, scavalcato dalla Svizzera (+23,7 per cento). Risultati negativi sono stati registrati in tutti i principali mercati; in Europa solo Paesi Bassi e Belgio hanno aumentato le importazioni, in forte crescita gli emergenti e i mercati geograficamente più lontani: Cina, Algeria, Australia, Kazakistan, Arabia Saudita, Angola, Singapore, Malaysia, Kuwait.

Nel 2009, la flessione dei principali servizi offerti dalla regione (*turismo e altri servizi alle imprese* rispettivamente diminuiti del 16 e dell'11 per cento), hanno comportato un calo delle esportazioni del 14 per cento (al netto dei trasporti, dei servizi alla persona e per il governo).

Per quanto riguarda gli Ide in entrata, nel 2008 si è ridotto il numero delle partecipate di circa un punto percentuale, il numero di addetti è di poco diminuito (-0,4 per cento), mentre il fatturato ha registrato una diminuzione dell'1,6 per cento.

Sul fronte dell'internazionalizzazione attiva, nonostante l'aumento del numero di imprese estere partecipate, l'ammontare degli addetti e del fatturato hanno mostrato un lieve calo.

Tavola 7.9 - Esportazioni della Toscana per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	25,2	25,5	25,3	25,2	24,3	25,2	1,8	-15,3
Prodotti tessili	20,1	19,5	18,4	18,1	17,5	18,1	-6,6	-20,6
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	20,2	16,7	15,8	12,6	10,1	16,1	2,7	-4,4
Altri mezzi di trasporto	12,5	12,5	16,7	16,5	13,6	13,4	9,1	-6,4
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	14,8	13,8	13,4	13,3	12,4	13,4	-0,9	-7,0
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	11,5	11,5	11,3	11,3	11,0	11,6	2,9	-13,9
Prodotti delle altre attività manifatturiere	10,9	11,5	11,2	11,2	11,6	11,5	4,7	-20,7
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	4,2	4,4	5,3	5,3	5,3	8,5	19,6	13,8
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	8,7	8,6	8,2	8,2	7,8	8,2	-1,6	-15,9
MERCATI								
Francia	6,8	6,7	7,2	7,2	7,1	8,1	5,3	-6,6
Germania	6,3	6,2	6,0	5,8	5,6	5,6	1,8	-21,0
Svizzera	8,7	8,9	9,8	9,6	9,8	12,9	8,6	23,7
Stati Uniti	11,9	10,3	10,4	10,0	8,9	9,8	-6,5	-17,6
Regno Unito	7,5	7,5	8,1	8,3	7,9	10,2	0,5	-0,6
Toscana (quote e variazioni aggregate)	7,7	7,3	7,4	7,3	6,8	7,9	3,7	-9,1

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

¹⁹ A livello disaggregato sono state in lieve flessione le produzioni di olio (-7,1 per cento), mentre hanno registrato tassi di crescita gli altri prodotti tra cui prodotti da forno, conserve, carne lavorata e formaggi.

7.10 Umbria

Le vicende che hanno influito sul commercio internazionale nel corso del 2009 hanno avuto delle ripercussioni significative anche sull'export umbro, in calo del 22,4 per cento rispetto all'anno precedente. Il tasso di crescita medio delle esportazioni dell'Umbria per il periodo 2004-2008 è stato uno dei più elevati tra le regioni dell'Italia centrale (6,5 per cento) mentre la quota sulle esportazioni italiane è esigua (0,9). Perugia è la provincia che pesa di più sul totale delle esportazioni regionali (61,1 per cento).

I Metalli di base e i prodotti in metallo, che rappresentano la voce più importante dell'export regionale, hanno riportato una perdita del 33,6 per cento rispetto al 2008. Per quanto riguarda i soli Prodotti in metallo, flessioni superiori al 20 per cento hanno interessato i tre maggiori partner dell'Umbria in questo settore (Francia, Germania e Romania). La quota della regione si è lievemente contratta, passando da 2,3 a 2,1. Anche per gli Articoli di abbigliamento, un altro settore di specializzazione regionale, si registra una flessione delle esportazioni del 15,9 per cento nel 2009. Il calo è stato generalizzato e ha riguardato tutti i maggiori clienti della regione, con alcune eccezioni di rilievo, tra cui la Svizzera e il Belgio (le cui importazioni sono aumentate rispettivamente del 10 e del 26,5 per cento). Flessioni di rilievo rispetto al 2008 sono state registrate anche per le vendite di Prodotti tessili (-27,8 per cento), Legno e prodotti in legno, carta e stampa (-20,9 per cento) e i rimanenti Macchinari e apparecchi (-19,9 per cento). Si tratta di settori nei quali la quota dell'Umbria è appena al di sopra della quota media (pari a 0,9) e che, a esclusione dei Macchinari, nel quinquennio 2004-2008 hanno riportato tassi di crescita medi negativi. I macchinari, infatti, rappresentano il settore con il tasso di crescita medio più alto nel periodo 2004-2008 (13,6 per cento). Se alcuni tra i maggiori partner della regione hanno ridotto notevolmente gli acquisti di macchinari (Germania, Stati Uniti e Francia), altri (India, Cina e Russia, in particolare) hanno fatto registrare variazioni positive rilevanti. Le esportazioni di Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca hanno registrato una flessione più contenuta (-7,3 per cento) in quanto il calo delle vendite verso alcuni dei maggiori partner come Stati Uniti e Regno Unito è stato lievemente compensato dal ritorno a variazioni positive degli acquisti di Belgio e Germania, rispettivamente primo e secondo partner dell'Umbria in questo settore. Questo comparto si caratterizza, inoltre, per un tasso di crescita medio annuo superiore al 10 per cento e una quota in lieve aumento nell'ultimo anno (da 1,4 a 1,5 per cento).

Simile valutazione può farsi per i Prodotti alimentari, bevande e tabacco il cui tasso di crescita medio nel periodo 2004-2008 è stato del 12 per cento e per i quali le esportazioni sono diminuite del -7,9 per cento. La flessione delle vendite a livello geografico è stata generalizzata ma in parte attenuata da alcuni risultati positivi che hanno riguardato innanzitutto la Spagna ma anche Svizzera e Stati Uniti (che sono il principale partner dell'Umbria nel settore).

La graduatoria dei principali clienti dell'Umbria non ha subito variazioni: la Germania si conferma al primo posto, seguita da Francia, Messico, Stati Uniti e Regno Unito. Il calo dell'export, che ha riguardato tutti i mercati considerati, è stato particolarmente intenso in Messico (-49,6 per cento), tanto da ridurre la quota della regione in questo mercato dal 12,8 per cento nel 2008 al 10,3 nel 2009.

Nei servizi a non residenti, tra cui prevale il *turismo*, la quota regionale non ha mostrato variazioni.

Nel 2008 la regione ha registrato una significativa variazione sia in termini di nuove partecipazioni in imprese estere (+4,5 per cento) sia in termini di fatturato generato (+15 per cento).

Per gli investimenti diretti esteri nella regione si è assistito ad una riduzione del numero di addetti e del fatturato delle imprese a partecipazione estera.

Tavola 7.10 - Esportazioni dell'Umbria per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	3,3	3,2	3,2	2,9	2,3	2,1	3,1	-33,6
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	1,8	1,7	1,5	1,5	1,7	1,7	2,4	-15,9
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	1,3	1,8	1,8	2,0	1,4	1,5	10,1	-7,3
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1,2	1,4	1,3	1,3	1,4	1,4	12,0	-7,9
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	1,2	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	-0,3	-20,9
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	13,6	-33,6
Prodotti tessili	0,9	0,8	0,9	0,9	1,0	0,9	-0,8	-27,8
MERCATI								
Germania	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	8,2	-21,6
Francia	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9	7,2	-19,1
Messico	11,0	13,4	13,0	13,1	12,8	10,3	16,0	-49,6
Stati Uniti	1,0	1,0	1,2	1,2	1,1	1,0	4,0	-33,2
Regno Unito	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,5	-26,0
Umbria (quote e variazioni aggregate)	0,9	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9	6,5	-22,4

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.11 Marche

La regione ha sofferto più di altre il difficile biennio trascorso per via della sua forte connotazione distrettuale e per l'apertura ai mercati esteri. Nel 2008 è risultata la seconda regione italiana per calo delle vendite estere e nel 2009, con un calo del 24,4 per cento, ha registrato il secondo peggior risultato nella ripartizione Centro-Nord. La flessione delle esportazioni degli ultimi due anni ha portato a una contrazione della quota sul totale nazionale da 3,4 punti percentuali nel 2007 a 2,8 nel 2009. La prima provincia per esportazioni è stata Ancona, seguita da Ascoli Piceno e Pesaro Urbino.

Nel settore degli articoli in pelle, il comparto delle calzature (il più importante in termini di esportazione) ha contratto le vendite all'estero del 22,4 per cento. Il settore che ha segnato una continua perdita dal 2007: le più rilevanti si sono registrate in Russia (-38,8 per cento) e Stati Uniti (-34,2 per cento), rispettivamente primo e sesto mercato di riferimento. Le esportazioni di altri articoli in pelle hanno diminuito i valori del 21,8 per cento. Un analogo andamento negativo si è verificato per i prodotti tessili, con la *jeans valley*, in provincia di Pesaro Urbino, che ha avuto perdite significative (-16,6 per cento).

Le apparecchiature elettriche, altro settore di specializzazione²⁰, hanno registrato un brusco calo delle vendite (-31,2 per cento) per il secondo anno consecutivo, perdendo consistenti quote a livello nazionale (dall'11,0 del 2007 al 7,2 del 2009). Tutti i principali mercati di sbocco hanno sopportato perdite, fatta eccezione per il Belgio (+10 per cento).

La meccanica, settore che pesa a livello regionale per circa il 12 per cento, ha subito una forte perdita (-35,9 per cento), principalmente a causa delle contrazioni nelle macchine utensili (-53,9 per cento) e nelle altre macchine per impieghi speciali (-40,4 per cento).

La farmaceutica, dopo aver registrato un tasso di crescita medio annuo del 48,6 per cento nel periodo 2004-2008, ha avuto una flessione del 18,1 per cento, spiegata quasi interamente dalla contrazione della domanda del Belgio che assorbe l'85 per cento delle esportazioni regionali di questo settore. A livello nazionale è considerevole la diminuzione

²⁰ In provincia di Pesaro Urbino e Ancona, e in particolare a Fabriano, sono localizzate aziende specializzate nella produzione di cappe aspiranti, elettrodomestici e cucine.

nella quota settoriale, dovuta al fatto che le altre regioni, hanno fronteggiato bene la crisi se non addirittura migliorato le vendite.

Negli articoli in materie plastiche (-17,9 per cento), la dinamicità del mercato spagnolo (secondo mercato di riferimento con tassi di crescita superiori al 20 per cento) non ha compensato le perdite degli altri mercati. Grazie alle crescita delle importazioni India, Ungheria e Slovacchia entrano nella lista dei primi venti clienti²¹.

Negli altri settori di specializzazione, la carta e prodotti di carta hanno registrato, per il primo anno dall'inizio del decennio, una variazione negativa (-5,9 per cento); il legno e prodotti in legno hanno visto una riduzione del 28,1 per cento; le vendite dei prodotti in metallo si sono ridotte del 20,3 per cento. Variazioni negative hanno fatto registrare anche il settore mobili e gli altri mezzi di trasporto.

Per quanto riguarda i mercati, il Portogallo²² si è rivelato l'unico con un assorbimento stabile; la Francia grazie alla minor decrescita supera il Belgio come principale mercato di sbocco. La Russia ha mantenuto la quarta posizione nonostante il tracollo degli acquisti (-42,4 per cento). Tra i mercati minori ma in crescita ci sono Brasile, Lussemburgo, Nigeria, Algeria, e Venezuela.

Nel 2009, è risultato quasi immutato il valore dei servizi esportati, nessuno dei settori ha mostrato variazioni significative e la quota regionale sul totale nazionale è di poco aumentata.

Per i flussi di Ide in entrata, nel 2008 le Marche hanno registrato il maggior incremento in termini di addetti (+26 per cento) e di fatturato (+20 per cento). Positiva anche la dinamica dei processi di internazionalizzazione attiva.

Tavola 7.11 - Esportazioni delle Marche per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	13,6	14,5	14,8	14,1	14,1	13,4	3,6	-22,3
Apparecchi elettrici	12,7	11,5	11,5	11,0	8,2	7,2	-5,6	-31,2
Mobili	7,2	7,3	7,3	7,1	7,0	6,5	1,0	-27,9
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	2,0	4,1	12,1	14,2	7,8	6,2	48,6	-18,1
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	3,3	3,5	3,7	4,1	4,1	4,2	9,8	-11,0
Prodotti delle altre attività manifatturiere	4,6	4,5	4,3	4,2	4,1	3,9	0,4	-24,6
Articoli in gomma e materie plastiche	4,0	4,0	3,8	3,8	3,7	3,7	2,3	-17,9
Altri mezzi di trasporto	2,0	2,9	4,0	4,5	3,1	2,9	18,2	-8,6
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	4,1	3,9	4,0	3,4	3,0	2,8	-4,0	-22,5
MERCATI								
Francia	2,6	2,7	2,6	2,5	2,3	2,6	0,9	-9,4
Belgio	3,4	6,7	15,9	16,8	10,4	10,3	44,2	-18,6
Germania	2,3	2,3	2,2	2,1	1,9	1,9	0,9	-22,3
Russia	12,5	8,9	9,4	7,9	7,7	7,2	7,0	-42,4
Spagna	3,1	3,0	2,9	2,7	2,5	2,6	-1,8	-26,7
Marche (quote e variazioni aggregate)	3,1	3,2	3,5	3,4	2,9	2,8	4,5	-24,4

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

²¹ I primi venti paesi rappresentano circa l'80 per cento delle vendite.

²² Il paese sale al quattordicesimo posto nella graduatoria dei principali partner.

7.12 Lazio

Le vendite del Lazio si sono ridotte del 18,9 per cento nel 2009 e tutti i settori di specializzazione hanno contribuito alla decrescita a eccezione della farmaceutica. In termini relativi, la provincia di Roma ha un peso del 50 per cento sulle esportazioni regionali, seguita da Latina e Frosinone.

I prodotti farmaceutici e la chimica, principali settori di specializzazione, hanno avuto risultati contrapposti. La farmaceutica ha proseguito la sua seppur modesta espansione nei mercati esteri, registrando un'ulteriore crescita nel 2009 (+2,2 per cento), la chimica invece ha registrato una riduzione del 26,6 per cento²³. L'andamento positivo del farmaceutico è derivato da un incremento nei principali mercati con un maggior contributo apportato da Turchia, Spagna, Germania, Paesi Bassi e Francia; sono, invece, stati principalmente Belgio, Stati Uniti e Svizzera a contrarre la crescita. Nella chimica al contrario si è verificata una contrazione in tutti i principali mercati (in Germania principalmente), a eccezione solamente di Regno Unito, Libia, Slovacchia e Turchia.

I prodotti raffinati, nonostante il calo dei valori esportati (-20,2 per cento), hanno resistito meglio a confronto con le perdite, molto più pesanti, registrate dalle altre regioni specializzate²⁴.

Il ridimensionamento del settore dei computer e prodotti di elettronica e ottica, comprovato da un tasso di decrescita medio annuo del 11,7 per cento nel periodo 2004-2008, si è solo attenuato nel 2009, quando il ribasso è stato pari al 4,4 per cento.

Un contributo negativo alle esportazioni è derivato dalle perdite dei mezzi di trasporto, settore molto importante a livello regionale. Si è registrato un calo maggiore nel comparto altri mezzi di trasporto (-34,9 per cento) rispetto a quello *automotive* (-22,7 per cento). In particolare sono stati gli aeromobili e veicoli spaziali a contribuire alla perdita (-32,2 per cento), non ottenendo gli stessi buoni risultati raggiunti dalle altre regioni specializzate in tale settore²⁵.

Il settore delle bevande, pur di peso modesto, ha registrato un segno positivo (+5 per cento), trainato dalla domanda del primo e secondo cliente (Stati Uniti +10,3 e Australia +38,5 per cento) e da Svizzera e Serbia.

I primi tre partner regionali sono stati Germania, Francia e Stati Uniti, con quest'ultimo che ha realizzato il maggior calo. Tra i primi venti partner sono cresciute le esportazioni in Giappone, Turchia, Corea del Sud, Egitto e Australia; le maggiori perdite sono state nel mercato russo e negli Emirati Arabi Uniti.

Nonostante quest'anno la quota regionale sia scesa (al 18 per cento), il terziario continua a rivestire un'importanza strategica per il Lazio.

Rispetto al 2008 la flessione dei crediti è stata del 16 per cento; i cali più significativi si sono registrati nel *turismo*, nei *servizi alle imprese e per il Governo*, in crescita invece le esportazioni di *servizi finanziari*.

Il Lazio si conferma una regione con una elevata propensione all'attività di internazionalizzazione attiva, con una quota pari nel 2008 a più del 50 per cento sugli addetti sul totale nazionale, mentre il fatturato ha pesato per il 34 per cento sul totale generato dalle aziende estere partecipate.

Anche per quanto riguarda gli Ide in entrata, il Lazio è tra le principali regioni per capitali esteri investiti in Italia, come si può osservare dall'elevato peso sia sul totale degli addetti sia sul fatturato complessivo delle imprese partecipate.

²³ I tassi di crescita medio annui nel periodo 2004-2008 sono stati per la farmaceutica e la chimica rispettivamente del 2,8 e 13,2 per cento.

²⁴ Si vedano i dati relativi a Sicilia, Sardegna, Liguria. A livello nazionale il calo è stato del 39 per cento.

²⁵ Il settore aerospaziale a livello nazionale ha registrato una lieve perdita (-3,4 per cento), con Lombardia e Piemonte (pesano per il 60 per cento) che hanno registrato ottime performance (+6,2 e +20,4 per cento) e la Campania ha sofferto meno del Lazio (-14,7 per cento). Queste quattro regioni hanno una quota del 85 per cento in questo settore.

Tavola 7.12 - Esportazioni del Lazio per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	29,8	24,6	26,5	25,5	26,9	26,9	2,8	2,2
Coke e prodotti petroliferi raffinati	8,7	9,1	9,5	9,3	8,6	11,4	24,8	-20,2
Computer, apparecchi elettronici e ottici	10,8	8,4	8,8	9,5	7,7	8,7	-11,7	-4,4
Sostanze e prodotti chimici	6,6	6,3	5,7	6,9	8,7	7,9	13,2	-26,6
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	3,5	3,1	2,9	4,5	4,0	4,7	9,3	-22,7
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata e altri prodotti non compresi altrove	4,2	3,4	4,2	3,8	8,7	4,5	31,2	-60,2
Altri mezzi di trasporto	7,3	5,3	6,0	4,7	6,2	4,3	2,5	-34,9
MERCATI								
Germania	3,5	3,0	3,2	3,2	3,8	4,0	7,8	-18,1
Francia	3,2	3,0	3,3	3,0	3,0	3,5	3,1	-5,0
Stati Uniti	3,9	4,6	4,1	5,4	6,5	5,6	14,8	-36,8
Regno Unito	3,6	3,6	3,1	3,5	4,1	4,9	2,4	-8,7
Spagna	4,0	3,4	3,3	3,6	3,0	4,3	-3,6	-0,9
Lazio (quote e variazioni aggregate)	3,9	3,7	3,7	3,7	3,9	4,0	6,7	-18,9

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

(4) Il dato è influenzato dalla voce "Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie"

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.13 Abruzzo

Le esportazioni abruzzesi nel 2009 hanno subito una contrazione del 31,6 per cento, dopo una crescita media del 6 per cento su base annua nel precedente periodo 2004-2008. Chieti si conferma la provincia più rilevante sul totale dell'esportazioni regionali, sebbene nell'ultimo anno abbia perso peso a favore delle altre. Anche la quota dell'Abruzzo sul totale delle esportazioni nazionali si è ridotta nell'ultimo anno, passando da 2,1 a 1,8 punti percentuali.

In linea con il trend nazionale, anche il settore di maggiore specializzazione regionale, Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, ha registrato un forte calo delle vendite nel 2009 (-48,7 per cento), scendendo a quota 8,3 per cento sul totale delle esportazioni regionali (nel 2008 era a 10,7); nei quattro anni precedenti (2004-2008) il settore aveva conosciuto un tasso di crescita medio del 13,5 per cento in base annua. Il calo delle vendite è stato generalizzato e solo le esportazioni verso la Svizzera hanno riportato un risultato positivo (+8 per cento, dopo due anni di declino). Su questa voce incide principalmente la produzione di autoveicoli collegata alla presenza di stabilimenti Fiat.

Il calo delle esportazioni degli Altri prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi è stato molto più contenuto (-2 per cento), tanto che la quota regionale sulle esportazioni italiane del settore è cresciuta (da 3,3 nel 2008 a 4,1 nel 2009).

Regno Unito e Slovacchia, proseguendo il trend di crescita in atto da un biennio, hanno continuato ad acquistare questi beni nel 2009, e anche le esportazioni verso la Spagna, dopo un 2008 negativo, hanno ripreso a salire. Il vetro e i prodotti in vetro rappresentano la voce più consistente delle vendite regionali in questo settore.

Un altro settore che caratterizza le esportazioni abruzzesi è quello dei Computer, apparecchi elettronici e ottici. Nonostante il calo delle vendite nel 2009 (-27,1 per cento), la quota settoriale rimane al di sopra della media regionale ed è pari a 2,9 per cento. Se si escludono alcune eccezioni (come la Spagna, +9,4 per cento), il calo delle vendite ha riguardato la maggior parte dei principali importatori. La voce che pesa di più sulle esportazioni del settore è quella delle componenti e schede elettroniche.

Per gli Articoli di abbigliamento, gli Articoli in gomma e materie plastiche e il Legno e prodotti in legno, carta e stampa, è proseguita la contrazione delle vendite in atto dal 2008

(rispettivamente -28,7, -18,6 e -8,2 per cento nel 2009). La quota si è attestata intorno al 2,5 per cento per tutti i settori considerati e il calo ha riguardato in maniera generalizzata i principali partner nei vari settori.

Le esportazioni di Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere hanno mostrato la perdita maggiore tra i settori di maggiore specializzazione dell'Abruzzo (-51,3 per cento) interrompendo bruscamente una fase espansiva tra le più sostenute nei cinque anni precedenti (tasso di crescita medio del 29,8 per cento in base annua). La voce che pesa di più sulle vendite in questo settore è il petrolio greggio, esportato principalmente dalla provincia di Chieti.

Anche le esportazioni di Articoli farmaceutici, chimico – medicinali e botanici sono diminuite (-14,7 per cento): accanto a paesi che hanno continuato ad acquistare questi beni (come la Germania, +13,1), altri hanno diminuito notevolmente i propri acquisti (la Francia, che nel 2008 era il principale partner dell'Abruzzo nel settore, ha ridotto i propri acquisti del 50 per cento).

La Germania si conferma il principale partner dell'Abruzzo, seguita da Francia, Regno Unito, Stati Uniti e Spagna. Il calo delle esportazioni ha riguardato in misura rilevante tutti i partner considerati e ha oscillato tra il -24,7 per cento degli Stati Uniti e il -35,1 per cento della Francia. La conseguenza di tale calo è stata la contrazione della quota regionale in tutti i mercati considerati, tranne negli Stati Uniti, dove l'Abruzzo è rimasto sostanzialmente stabile (2,2). La perdita è stata particolarmente grave in Francia, dove la quota si è ridotta da 3 per cento nel 2008 a 2,3 per cento nel 2009, invertendo un processo di crescita in atto dal 2006.

Nel 2009 l'Abruzzo ha mostrato nei servizi la flessione più ampia (-27 per cento), la contrazione è stata determinata dal calo del *turismo* che incide per l'80 per cento sul totale dei servizi erogati dalla regione.

Prendendo in considerazione gli investimenti diretti esteri in uscita, l'incremento delle partecipazioni in imprese straniere, è stato accompagnato sia dalla crescita del numero di addetti che dal fatturato.

Gli investimenti diretti esteri in entrata, al contrario, hanno registrato un calo del numero di aziende partecipate, così come una contrazione del fatturato e degli addetti.

Tavola 7.13 - Esportazioni dell'Abruzzo per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	8,1	8,9	8,4	9,6	10,7	8,3	13,5	-48,7
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,6	3,2	3,2	3,2	3,3	4,1	-0,4	-2,0
Computer, apparecchi elettronici e ottici	4,9	3,4	3,3	3,2	3,3	2,9	-12,8	-27,1
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e pelliccia)	3,6	3,5	3,2	3,3	3,0	2,6	-0,5	-28,7
Articoli in gomma e in materie plastiche	2,4	2,5	2,6	2,7	2,6	2,6	6,8	-18,6
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	2,5	2,5	2,3	2,5	2,3	2,5	1,9	-8,2
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	2,3	2,3	2,5	3,6	3,0	2,4	29,8	-51,3
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,0	3,7	2,5	2,1	2,5	2,1	1,1	-14,7
MERCATI								
Germania	2,8	2,8	2,6	2,9	2,9	2,7	6,2	-28,7
Francia	2,8	2,7	2,6	2,8	3,0	2,3	5,6	-35,1
Regno Unito	2,9	2,9	2,9	3,1	2,9	2,6	-0,8	-30,4
Stati Uniti	2,4	1,6	1,5	1,2	2,2	2,2	-1,5	-24,7
Spagna	2,0	2,3	2,1	2,2	1,9	1,8	3,0	-33,4
Abruzzo (quote e variazioni aggregate)	2,1	2,1	2,0	2,0	2,1	1,8	6,0	-31,6

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.14 Molise

Dopo un triennio di crescita modesta, nel 2009 le esportazioni del Molise sono crollate, riportando una perdita del 35,2 per cento rispetto all'anno precedente. Il calo è stato più rilevante per le vendite in uscita da Isernia, così che il peso delle due province sul totale regionale si è pressoché eguagliato. La quota della regione sul totale delle esportazioni nazionali rimane esigua ed è in flessione rispetto agli anni precedenti (da 0,2 a 0,1).

Il settore che caratterizza maggiormente le esportazioni regionali, quello degli Articoli di abbigliamento, ha continuato a perdere peso sul totale delle esportazioni nazionali a causa di una flessione delle esportazioni del 45,9 per cento e la quota, proseguendo un processo di costante calo in atto dal 2005, si è ridotta da 1,4 nel 2008 a 0,9 nell'ultimo anno.

Anche le esportazioni di Articoli in gomma e materie plastiche hanno subito una flessione del 42 per cento, a fronte di un tasso di crescita medio che nel periodo 2004-2008 seppure modesto, era stato positivo (3,2 per cento). Soltanto la Germania, primo partner della regione nel settore, ha aumentato gli acquisti (+21,1 per cento) dopo il crollo del 2008, mentre gli altri partner commerciali hanno fatto registrare ampie contrazioni che in molti casi (Spagna, Polonia e Regno Unito) hanno superato i 50 punti percentuali.

Le sostanze e prodotti chimici rappresentano il settore che ha mostrato il più elevato tasso di crescita nel periodo 2004-2008 (14,9 per cento in media su base annua); nel 2009 le esportazioni si sono caratterizzate per una flessione relativamente più contenuta (-13,2 sull'anno precedente) rispetto agli altri settori di maggiore specializzazione regionale.

Anche per i Prodotti alimentari, bevande e tabacco, la cui quota su base nazionale si attesta sullo 0,2 per cento, la flessione delle vendite è stata contenuta (-2,8 per cento).

La Germania resta in testa alla graduatoria dei principali partner commerciali del Molise, mentre i Paesi Bassi, grazie a una flessione delle importazioni alquanto contenuta (-0,2 per cento), hanno preso il posto che nel 2008 era della Francia, ora terza. La Russia è invece uscita dalla graduatoria mentre Spagna e Stati Uniti si sono affermati come quarto e quinto partner della regione.

Il terziario molisano ha confermato anche nel 2009 una dinamica positiva, la regione ha infatti registrato il più alto tasso di crescita (+23%), dovuto all'aumento del *turismo* e degli *altri servizi alle imprese*.

La regione presenta un certo ritardo nel processo di internazionalizzazione attiva oltre a una scarsa capacità nel creare condizioni tali da intercettare flussi di investimenti dall'estero.

7.15 Campania

Nel 2009 la regione, con una variazione negativa delle esportazioni del 16,5 per cento, ha segnato il miglior risultato nella ripartizione geografica meridionale, ottenendo inoltre una prestazione migliore rispetto al dato nazionale. La regione ha sorpassato la Sicilia ottenendo il primato delle vendite internazionali nel Mezzogiorno con una quota in crescita pari a 2,7 per cento. Le principali province esportatrici sono state, in ordine, Napoli, Salerno e Caserta.

La riduzione relativamente modesta delle esportazioni è motivata dal contributo positivo alla crescita apportato da due settori in cui la regione presenta una forte specializzazione: prodotti alimentari e farmaceutica.

I prodotti alimentari, e in particolare il comparto conserve di frutta e verdura²⁶, hanno rappresentato la principale voce dell'export campano. Il comparto, localizzato principalmente nell'area dell'Agro-Nocerino-Sarnese, ha totalizzato un +6,2 per cento. Il rallentamento nel principale mercato di sbocco, il Regno Unito (-5,7 per cento) e negli Stati

26 Il comparto Frutta ortaggi lavorati e conservati rappresenta circa il 60% delle esportazioni di prodotti alimentari.

Tavola 7.14 - Esportazioni del Molise per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	1,8	1,9	1,7	1,5	1,4	0,9	-2,7	-45,9
Articoli in gomma e materie plastiche	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8	0,6	3,2	-42,0
Sostanze e prodotti chimici	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5	14,9	-13,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	2,5	-2,8
MERCATI								
Germania	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	7,5	-27,5
Paesi Bassi	0,3	0,2	0,2	0,2	0,5	0,6	27,5	-0,2
Francia	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,8	-31,2
Spagna	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	-0,0	-46,1
Stati Uniti	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	-5,3	-36,1
Molise (quote e variazioni aggregate)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	4,7	-35,2

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Uniti e Libia, quinto e ottavo cliente, (rispettivamente -7,2 e -14,5 per cento), non ha influito sulla crescita grazie all'elevato incremento della domanda di Germania, Francia, Belgio e Giappone. Tra i paesi extraeuropei è stato elevato il contributo alla crescita apportato dalla Nigeria e Ghana²⁷. Tra gli alimentari, sono aumentati anche i prodotti dell'industria lattiero-casearia (+14 per cento) mentre hanno visto una flessione i prodotti da forno e farinacei.

La farmaceutica, che aveva registrato un tasso di crescita medio annuo del 15,2 per cento nel periodo 2004-2008, ha incrementato le vendite all'estero del +15,6 per cento nel 2009, e ha apportato un sostanziale contributo all'aumento delle esportazioni. Si è di conseguenza incrementata la sua importanza a livello regionale (10,5 per cento del totale) e nazionale, raggiungendo sull'aggregato una quota del 6,8 per cento.

Un altro settore che ha mostrato segnali positivi è l'industria della carta; in particolare, a livello disaggregato, sono aumentate le esportazioni di articoli di carta e cartone (+3,5 per cento). Il contributo alla crescita è limitato ma il settore ha registrato un incremento medio annuo del 12 per cento nel periodo 2004-2008 aumentando il suo peso nel contesto regionale.

Nell'industria della moda, l'abbigliamento²⁸ e le calzature hanno avuto perdite rispettivamente del 17,2 e 22 per cento. La diminuzione nell'abbigliamento è spiegata dal drastico calo della domanda in Russia (che perde il ruolo di principale mercato di sbocco), in Ucraina e negli Stati Uniti; nelle calzature si è confermato il dato negativo della Russia, accompagnato da una sostanziale decrescita in Francia e Polonia.

Nel cuoio conciato-lavorato e pelletteria l'ottima performance della Corea del Sud (+64,6 per cento), ne ha fatto il principale mercato di sbocco, mentre risultati non altrettanto positivi sono stati riportati negli altri principali mercati (Hong Kong, Stati Uniti, Turchia e Russia), comportando una sostanziale perdita per il settore (-11,8 per cento).

Il settore dei mezzi di trasporto, che vede la presenza sul territorio della grande industria italiana (Fiat, Fincantieri, Finmeccanica), ha subito pesanti perdite (-40,6 per cento); quelle nel settore auto sono state elevate (-54,1 per cento), fortissime per le navi e imbarcazioni (-82,9 per cento), minori negli aeromobili (-14,7 per cento). Il tasso di crescita medio annuo nel periodo 2004-2008, che era stato negativo per le auto e positivo per gli

²⁷ I due paesi rappresentano il settimo e nono mercato di sbocco.

²⁸ L'abbigliamento è concentrato nel napoletano che rappresenta il 90% delle esportazioni.

aeromobili, combinato con le variazioni del 2009 ne hanno profondamente mutato i pesi relativi a livello regionale²⁹.

Nella graduatoria dei primi dieci paesi partner, che hanno rappresentato il 60 per cento delle vendite, vi sono state perdite in tutti i mercati, fatta eccezione per la Svizzera (+11,3 per cento). La Francia è rimasta il principale partner mentre la Germania e il Regno Unito sono stati superati dalla Svizzera, retrocedendo in quarta e quinta posizione. Sono state elevate le perdite delle esportazioni in Russia. Tra i paesi in crescita hanno figurato Cina, Tunisia, Turchia, Nigeria e India.

Dopo l'Abruzzo, nell'erogazione dei servizi, la Campania ha mostrato la flessione più significativa delle regioni del Mezzogiorno, in diminuzione *viaggi e altri servizi alle imprese*.

Per quanto riguarda gli Ide in entrata, si è osservata una contrazione del numero di aziende regionali a partecipazione estera e ad una marcata flessione del numero di addetti.

Con riferimento agli Ide in uscita, la Campania, tra le regioni del meridione, continua a mostrare la maggior apertura ai processi di internazionalizzazione attiva.

Nel 2008, tuttavia, il numero degli addetti nelle imprese estere partecipate si è molto ridimensionato (-17%): in termini assoluti il calo è stato il più ampio dopo quello dell'Emilia Romagna.

7.16 Puglia

Le esportazioni della Puglia hanno subito una contrazione del 22,7 per cento nel 2009, mentre la quota è rimasta sui livelli dei tre anni precedenti (2 per cento). Il peso della provincia di Bari sul totale delle esportazioni regionali è aumentato ulteriormente nell'ultimo anno ed è pari al 50 per cento.

Tavola 7.15 - Esportazioni della Campania per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	8,9	8,2	8,3	8,8	9,3	10,1	8,5	4,5
Altri mezzi di trasporto	7,9	11,2	8,2	9,3	9,1	6,9	10,7	-27,8
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	4,2	3,1	3,3	3,7	6,0	6,8	15,2	15,6
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	7,5	5,9	5,9	6,1	5,9	6,2	2,6	-9,1
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	3,8	4,5	5,3	4,9	5,0	5,0	10,7	-13,2
Computer, apparecchi elettronici e ottici	1,8	2,0	2,9	4,7	5,1	3,8	25,0	-36,6
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	3,7	3,5	3,2	3,2	3,1	3,2	-2,1	-16,7
Apparecchi elettrici	2,0	1,6	1,7	1,8	2,8	3,1	14,7	-13,5
Articoli in gomma e materie plastiche	3,2	2,9	3,3	3,2	3,3	3,1	5,1	-22,0
MERCATI								
Francia	2,3	2,2	2,4	2,3	2,5	2,6	6,4	-15,9
Svizzera	3,8	3,1	3,2	3,9	5,2	6,1	13,4	11,3
Germania	2,3	2,5	2,6	2,1	2,2	2,0	3,7	-28,7
Regno Unito	3,4	3,7	4,0	4,0	4,6	4,8	6,3	-19,1
Stati Uniti	2,8	3,3	3,1	3,1	3,4	4,0	6,0	-12,8
Campania (quote e variazioni aggregate)	2,5	2,5	2,5	2,6	2,6	2,7	6,8	-16,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

²⁹ Dal lato delle esportazioni il settore nel 2009 si è suddiviso in: aeromobili e veicoli spaziali (51 per cento), auto (circa 29 per cento), componentistica auto (circa 9 per cento), locomotive e materiale ferro-rotabile (5 per cento), navi e imbarcazioni (circa 3,5 per cento).

Tra i settori di maggiore specializzazione regionale, le esportazioni di Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca sono diminuite del 31,2 per cento; Tale contrazione, che ha riguardato tutti i principali mercati di sbocco per i prodotti pugliesi di questo settore, ha determinato un significativo ridimensionamento della quota, scesa dal 13,2 al 10,6 per cento.

Per quanto riguarda i Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere, nonostante il calo delle esportazioni (-20,9 per cento) la quota della Puglia sul totale nazionale è aumentata. Anche le esportazioni di Mobili e quelle di Prodotti delle altre attività manifatturiere sono diminuite di circa il 20 per cento, a causa di una riduzione degli acquisti da parte di tutti i maggiori importatori. Anche in questo caso, la quota pugliese del settore sul totale nazionale aumenta leggermente o rimane costante, segno di una contrazione delle esportazioni regionali leggermente minore rispetto a quanto osservato per la media nazionale.

La quota pugliese dei Prodotti farmaceutici, chimico-medicinali e botanici ha sostanzialmente confermato il livello del 2008, perdendo marginalmente (da 6,8 a 6,5 per cento); il calo delle esportazioni è infatti stato moderato (-1,8 per cento) e non ha intaccato il notevole ritmo di crescita medio per il periodo 2004-2008, il più elevato tra i settori di maggiore specializzazione regionale (+57,8 per cento in media su base annua).

I Metalli di base e prodotti in metallo e di Articoli in pelle sono tra i settori più duramente colpiti dalla contrazione delle esportazioni, riportando, rispettivamente variazioni negative del 40,5 e del 37,7 per cento. I prodotti Alimentari, bevande e tabacco e gli Articoli in gomma e materie plastiche, rappresentano invece gli unici settori ad aver registrato una crescita delle esportazioni nel 2009, con un aumento pari al 5,1 e al 7,3 per cento rispettivamente. Per gli Articoli in gomma e materie plastiche questo risultato positivo, dopo il crollo delle vendite nel 2008, ha consentito alla quota regionale di riportarsi sui livelli del quadriennio 2004-2007.

Grazie a una eccezionale crescita delle esportazioni del 60 per cento, gli Apparecchi elettrici hanno superato per la prima volta nel 2009 la quota media della Puglia sulle esportazioni italiane; questo risultato è frutto di un processo di crescita in atto da un quinquennio (in media, la crescita nel periodo 2004-2008 è stata del 30,4 per cento su base annua).

La graduatoria dei principali partner commerciali della Puglia è stata in parte modificata dalle diseguali contrazioni delle esportazioni verificatasi nel 2009 nei principali mercati di sbocco. Germania, Francia e Stati Uniti hanno mantenuto la posizione di primo, terzo e quinto partner della regione; il calo delle vendite è stato ampio ma distribuito abbastanza equamente. La Spagna è scesa al quarto posto, essendo il paese che ha ridotto maggiormente i propri acquisti dalla Puglia (-42,2 per cento) lasciando la seconda posizione alla Svizzera, le cui importazioni si sono contratte solamente del 2,5 per cento.

Nel 2009 i crediti per erogazione dei servizi a non residenti non sono diminuiti, grazie all'aumento di quelli relativi al *turismo* che ha compensato la diminuzione dei *servizi destinati alle imprese*. Il trend è positivo e la quota regionale è leggermente aumentata.

Rispetto allo scorso anno, sono aumentate le partecipazioni e il numero degli addetti delle imprese regionali all'estero, in leggera flessione invece il fatturato.

Il numero di partecipazioni estere in Puglia ha registrato una leggera flessione, tuttavia il fatturato e il numero degli addetti è aumentato.

7.17 Basilicata

Per il secondo anno consecutivo la Basilicata ha registrato un calo delle vendite nei mercati esteri (-22,4 per cento) e ha visto ridursi ancora il suo peso sul totale delle esportazioni nazionali (0,5 per cento). La provincia di Potenza ha esportato l'85 per cento delle merci regionali.

Le esportazioni del principale settore di specializzazione, gli autoveicoli, sono cresciute del 5,8 per cento. I mercati in cui le esportazioni di auto sono aumentate maggiormente sono:

Tavola 7.16 - Esportazioni della Puglia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	11,3	12,9	11,2	11,9	13,2	10,6	13,3	-31,2
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	10,4	21,0	20,3	19,0	5,6	7,4	4,8	-20,9
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	1,4	1,2	1,9	3,1	6,8	6,5	57,8	-1,8
Mobili	10,5	8,9	7,3	6,0	5,4	5,5	-13,9	-20,2
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	5,1	5,4	4,0	3,4	3,7	3,1	4,5	-40,5
Prodotti delle altre attività manifatturiere	5,1	4,2	3,4	2,8	2,5	2,5	-13,8	-19,9
Apparecchi elettrici	0,5	1,0	0,7	1,2	1,2	2,5	30,4	60,1
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	5,5	4,7	4,2	3,6	3,1	2,4	-10,8	-37,7
Articoli in gomma e materie plastiche	2,4	2,2	2,4	2,4	1,7	2,2	-4,7	7,3
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	2,1	2,3	2,0	1,9	1,9	2,1	4,6	5,1
MERCATI								
Germania	2,1	2,1	1,7	1,7	1,8	2,0	1,9	-15,7
Svizzera	0,8	0,9	0,8	1,4	4,3	4,5	60,6	-2,5
Francia	2,3	2,5	2,2	2,3	1,8	1,6	-1,3	-27,4
Spagna	3,4	3,5	3,0	3,0	3,3	2,8	3,3	-42,2
Stati Uniti	3,0	2,2	1,9	2,0	2,3	2,4	-5,3	-23,0
Puglia (quote e variazioni aggregate)	2,3	2,3	2,1	2,0	2,0	2,0	3,8	-22,7

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Germania, Francia e Portogallo (rispettivamente primo, secondo e quinto mercato di sbocco), mentre le vendite in Gran Bretagna e in Spagna (rispettivamente terzo e settimo mercato di riferimento) hanno subito un forte calo.

Il settore del mobile ha subito nel 2009 una pesante contrazione dell'export (-32 per cento), con un'ulteriore riduzione della quota a livello nazionale (nel 2009 si è attestata allo 0,8 contro i 3,4 del 2003). Tale variazione è in linea con il trend negativo già osservato nel 2008. La diminuzione delle vendite ha riguardato tutti i primi venti mercati di sbocco a eccezione della Germania (+27,4 per cento), della Libia e della Corea del Sud³⁰.

Una forte contrazione dell'export si è registrata anche per i prodotti delle miniere e delle cave. Il risultato è in gran parte dovuto al tracollo nelle esportazioni di petrolio greggio (-85,6 per cento), che pone fine alla fase espansiva del triennio precedente.

Risultati negativi si sono avuti anche per i prodotti dell'agricoltura e della pesca (-26,6 per cento), i prodotti chimici (-11,9 per cento), gli articoli in gomma e materie plastiche (-23,5 per cento) e i prodotti tessili (-9,3 per cento).

Risultati positivi si sono invece registrati nei prodotti alimentari (+4,2 per cento), principalmente grazie alla crescita delle importazioni tedesche (primo mercato di sbocco, con una quota del 30 per cento).

Alcuni tra i settori di minore peso per la regione hanno conosciuto tassi di crescita positivi: materiali da costruzione in terracotta, altre macchine per impieghi speciali, articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta.

La Germania, con un tasso di crescita del 79,4 per cento, è confermata come primo partner commerciale della Basilicata, distaccando ulteriormente la Francia (secondo mercato di riferimento) le cui importazioni dalla regione sono cresciute di meno (+9,5 per cento); tra i paesi che hanno maggiormente ridotto gli acquisti di beni dalla Basilicata troviamo Turchia, Regno Unito e Spagna³¹.

³⁰ I tassi di crescita di Libia e Corea del Sud sono stati molto elevati, ma il contributo alla crescita è stato molto limitato.

³¹ Figurano rispettivamente come quarto, terzo e quinto mercato di sbocco. In totale le prime cinque nazioni rappresentano circa il 63 per cento delle esportazioni della Basilicata.

Rispetto allo scorso anno il terziario non ha mostrato alcuna variazione. La tenuta del *turismo* che costituisce l'unica voce dei servizi, ha permesso di contenere la dinamica negativa degli ultimi anni.

Tra le regioni italiane, la Basilicata è all'ultimo posto per investimenti effettuati all'estero. Nel 2008 le partecipazioni in imprese estere sono diminuite del 35 per cento, mentre con una flessione del 58 per cento, il contributo regionale al fatturato nazionale è stato di appena 12 milioni di euro.

Anche i processi di internazionalizzazione passiva sono stati caratterizzati da andamenti negativi.

Tavola 7.17 - Esportazioni della Basilicata per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	3,2	2,8	4,6	4,9	3,8	6,2	11,1	5,8
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	3,6	0,1	6,7	15,4	22,3	5,3	93,3	-85,6
Mobili	3,2	2,6	1,7	1,3	0,9	0,8	-26,0	-32,0
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	0,5	0,5	0,4	0,4	0,7	0,6	19,7	-26,6
MERCATI								
Germania	0,5	0,5	0,8	0,6	0,5	1,2	6,6	79,4
Francia	0,3	0,5	0,4	0,5	0,5	0,7	20,3	9,5
Regno Unito	1,4	0,9	1,6	1,8	1,1	0,9	-7,2	-39,0
Turchia	0,9	0,2	1,6	2,7	3,4	1,6	48,5	-64,9
Spagna	0,5	0,4	0,5	0,8	0,5	0,5	2,0	-34,3
Basilicata (quote e variazioni aggregate)	0,4	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	11,6	-22,4

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.18 Calabria

La Calabria si conferma la regione all'ultimo posto per vendite nei mercati internazionali. Ha visto per il secondo anno consecutivo un calo delle esportazioni (-8,9 nel 2008 e -17,6 per cento nel 2009) dopo il periodo di crescita registrato nel periodo 2004-2007. La provincia di Reggio Calabria ha avuto il risultato migliore seguita da Cosenza e Vibo Valentia.

A eccezione degli altri mezzi di trasporto, tutti gli altri settori di specializzazione regionale hanno subito decrementi: prodotti dell'agricoltura e alimentari (-13,9 e -9,3 per cento), chimica (-16,7 per cento), macchinari (-25,1 per cento). Gli altri mezzi di trasporto sono invece cresciuti del 15,5 per cento continuando un'espansione che ha registrato un tasso di crescita medio annuo pari al 63,1 per cento nel periodo 2004-2008. La crescita nel 2009 è imputabile alle consegne in Spagna di locomotive e materiale rotabile ferro-tranviario.

In Calabria alcuni ambiti produttivi, pur non essendo settori di specializzazione e con un peso limitato a livello regionale, hanno segnato risultati positivi. Le bevande hanno avuto un tasso di crescita medio annuo del 4 per cento nel periodo 2004-2008 e nel 2009 sono ulteriormente cresciute del 7,4 per cento (gli Stati Uniti, secondo mercato dopo la Germania, hanno registrato per il secondo anno consecutivo una crescita importante, +22 nel 2008 e +16 per cento nel 2009).

Nella metallurgia (+40 per cento nel 2009) c'è stata una forte crescita nei metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi grazie alle esportazioni in India, Germania, Emirati Arabi e Albania. Infine i mobili, dopo una crescita media annua dell'11,2 per cento nel 2004-2008, sono ulteriormente cresciuti del 30,2 per cento.

In riferimento ai mercati di sbocco, la Germania si conferma il principale nonostante il calo del 13,4 per cento. In seconda posizione troviamo il Marocco (che mantiene la posizione grazie alle commesse nei mezzi di trasporto) seguito dagli Stati Uniti, con una più marcata contrazione, e la Polonia. La Spagna, ancora per la crescita negli acquisti di materiale ferroviario, sorpassa la Francia (in calo) come quinto partner regionale. Infine, è stata elevata la riduzione delle esportazioni nel Regno Unito, Algeria, e Belgio, mentre sono risultate in espansione le vendite nei Paesi Bassi, Grecia, Singapore, Albania, Qatar e Kazakistan.

La dinamica negativa nell'esportazione dei servizi registrata lo scorso anno (-29,5 per cento al netto dei trasporti e dei servizi alla persona e per il Governo), è stata confermata anche nel 2009, anche se in misura inferiore.

Nel 2008 i flussi di capitale diretti all'estero hanno segnato un aumento sia nel numero di imprese estere partecipate (+14 per cento), del loro fatturato (+20 per cento), nonché del numero di addetti impiegati, tuttavia il peso della Calabria sul totale delle aziende estere partecipate rimane di livello trascurabile.

Anche i flussi di capitali provenienti dall'estero hanno mostrato una dinamica positiva, tuttavia anche in questo caso la regione fornisce un contributo al processo di internazionalizzazione passiva di appena lo 0,3 per cento.

Tavola 7.18 - Esportazioni della Calabria per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	1,8	1,6	1,6	1,2	0,9	0,9	-7,3	-13,9
Altri mezzi di trasporto	0,1	0,1	0,0	0,4	0,4	0,5	63,1	15,5
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	8,0	-9,3
Sostanze e prodotti chimici	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	1,0	-16,7
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	14,3	-25,2
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	36,7	-30,6
MERCATI								
Germania	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-2,4	-13,4
Marocco	0,0	0,0	0,1	2,6	2,4	2,8	251,2	-6,4
Stati Uniti	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	6,9	-30,1
Polonia	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,3	76,0	-2,9
Francia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-13,5	23,5
Calabria (quote e variazioni aggregate)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	2,8	-17,6

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2008 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2003-2007 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.19 Sicilia

Le esportazioni siciliane hanno risentito nel 2009 della forte contrazione del commercio mondiale riportando una variazione negativa di 37,8 punti percentuali. Nel periodo 2004-2008 la Sicilia è stata caratterizzata da un livello medio di crescita pari al 15,9 per cento, il più alto in Italia dopo quello della Sardegna. Il peso di Siracusa sul valore totale delle esportazioni regionali, sebbene si sia lievemente ridimensionato, rimane molto elevato (68,2 per cento).

La crescita dell'export siciliano ha beneficiato notevolmente dell'aumento delle esportazioni di Coke e prodotti petroliferi raffinati: la crescita media del settore nel quinquennio 2004-2008 è stata del 25,7 per cento e la caduta registrata nell'ultimo anno (-39,4 per cento) ha

inciso pesantemente sulla contrazione delle esportazioni complessive. Nonostante questo calo tuttavia, la quota del settore sul totale delle esportazioni italiane è leggermente aumentata, passando da 43,9 nel 2008 a 44,1 per cento nell'ultimo anno. In questo settore predominano le esportazioni di Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio dalla provincia di Siracusa.

Anche le vendite dei Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca si sono ridotte (-21,4 per cento) a causa della contrazione delle vendite verso tutti i maggiori importatori; anche la quota regionale ha risentito di questa contrazione passando da 7,3 punti percentuali nel 2008 a 6,7 nel 2009.

Le Sostanze e prodotti chimici rappresentano un altro settore di forte specializzazione regionale, con un tasso di crescita medio nel quinquennio 2004-2008 pari al 9,6 per cento. Anche in questo caso, la contrazione degli acquisti dai principali partner esteri è stata notevole (-43,3 per cento) con punte del 60 per cento per quanto riguarda le esportazioni verso il Belgio, terzo partner della regione nel settore considerato.

L'ultima voce in cui le esportazioni siciliane si caratterizzano per una quota superiore a quella media è Computer, apparecchi elettronici ed ottici, che dopo una prolungata contrazione nel periodo 2004-2008 (del 15 per cento in media su base annua), nell'ultimo anno ha perso un ulteriore 11,1 per cento. Tra i principali partner, Marocco ed Emirati Arabi Uniti (rispettivamente, secondo e terzo in graduatoria) hanno diminuito maggiormente le importazioni dalla Sicilia nel settore considerato. La voce che pesa di più sul totale delle vendite settoriali è quella dei componenti elettronici e schede elettroniche, esportati principalmente dalla provincia di Catania.

La graduatoria dei principali clienti della Sicilia ha risentito profondamente dei cambiamenti avvenuti nell'ultimo anno. La Francia passa quest'anno al primo posto, sebbene la quota della Sicilia sul totale delle esportazioni verso quel Paese si sia ridotta dal 2,1 all'1,6 per cento. La Grecia invece, aumentando gli acquisti dalla Sicilia del 6 per cento, si è affermata al secondo posto, con una quota che in un anno è salita a 8 punti percentuali (da 5,8). La Spagna resta al terzo posto mentre a causa del crollo dell'export si è ridotta la quota degli Stati Uniti (da 5,1 a 2,6 per cento nel 2009), arretrati di molte posizioni nella graduatoria, e della Turchia (5,9 per cento nel 2009).

Per il secondo anno consecutivo l'erogazione dei servizi ha subito una contrazione, tuttavia, la flessione è stata più contenuta rispetto a quella segnata nel 2008; la quota della regione rispetto all'Italia non ha mostrato variazioni.

Anche nel 2008 i processi di internazionalizzazione sia in entrata che in uscita hanno mostrato segnali incoraggianti con la dinamica di tutti i valori al di sopra della media nazionale.

7.20 Sardegna

Nel 2009 la Sardegna ha registrato il maggior decremento delle esportazioni (-44 per cento) tra le regioni italiane, con la conseguente riduzione della quota sulle esportazioni nazionali da 1,6 a 1,1 per cento. La provincia di Cagliari ha esportato l'85 per cento del valore totale, seguita da Sassari e Ogliastra.

I prodotti raffinati, che rappresentano il 75 per cento delle vendite internazionali della regione e il settore in cui essa ha una forte specializzazione con una quota del 26,4 per cento sulle esportazioni italiane, hanno visto crollare le vendite nei mercati esteri del 44,9 per cento, principalmente a causa della riduzione dei prezzi. Il calo dell'export ha riguardato molti dei principali mercati. Spagna, Libia e Messico hanno dato il contributo maggiore all'andamento negativo; il settore ha invece registrato una crescita negli Stati Uniti, Slovenia, Libano, Marocco, Grecia, Cipro e Paesi Bassi.

Anche i prodotti chimici, altro settore di specializzazione regionale, hanno ridotto decisamente le vendite estere (-42,5 nel 2009) dopo il calo già registrato nel 2008, che segue la crescita ottenuta nel periodo 2004-2007.

Tavola 7.19 - Esportazioni della Sicilia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Coke e prodotti petroliferi raffinati	43,2	43,7	42,6	48,4	43,9	44,1	25,7	-39,4
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	8,5	7,7	7,6	7,0	7,3	6,7	4,7	-21,4
Sostanze e prodotti chimici	3,7	4,3	4,2	4,0	4,3	3,0	9,6	-43,3
Computer, apparecchi elettronici e ottici	3,9	3,7	3,2	3,1	2,4	2,5	-15,0	-11,1
MERCATI								
Francia	1,7	2,6	2,7	2,3	2,1	1,6	9,9	-37,8
Grecia	3,2	2,4	3,9	6,0	5,8	8,0	21,6	6,0
Spagna	2,0	3,0	2,8	4,3	2,9	2,9	13,7	-30,7
Stati Uniti	2,7	3,0	3,8	4,3	5,1	2,6	18,7	-62,7
Turchia	3,8	5,6	4,4	4,3	8,3	5,9	30,3	-46,0
Sicilia (quote e variazioni aggregate)	2,0	2,4	2,4	2,6	2,7	2,1	15,9	-37,8

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Altrettanto negative sono state le vendite dei prodotti delle miniere e delle cave (-61,2 per cento) con diminuzioni significative in Spagna, Francia e Germania, che rappresentano il 54 per cento del mercato.

Più ridotta è stata la diminuzione delle esportazioni nel distretto del sughero (-18,1 per cento) che ha registrato perdite nei primi cinque mercati (fatta eccezione per gli Stati Uniti, il secondo).

Tra gli altri settori, l'alimentare (la cui voce principale sono i prodotti delle industrie lattiero-casearie) ha segnato una lieve diminuzione per il secondo anno consecutivo (-8,2 per cento nel 2009). Risultati opposti si sono verificati nei macchinari che hanno registrato un +94,7 per cento, grazie alle vendite di macchine per impieghi speciali in Portogallo.

La Spagna si è confermata principale partner regionale seguita dalla Libia e dagli Stati Uniti. I primi cinque mercati di sbocco, che rappresentano il 61 per cento delle esportazioni, hanno tutti ridotto gli acquisti dalla Sardegna. Tra i maggiori venti importatori, tassi di crescita positivi si sono avuti in Grecia, Portogallo, Libano, Marocco, Regno Unito e Paesi Bassi.

Nel 2009, il terziario ha tenuto grazie al *turismo* che ha registrato un incremento del 23 per cento rispetto al 2008. Nonostante la flessione nelle *comunicazioni* e nei *servizi alle imprese*, la quota della regione sul totale nazionale è leggermente aumentata.

Nonostante la diminuzione del fatturato delle imprese estere partecipate, il numero di partecipazioni e di addetti è aumentato.

Dal punto di vista dell'attrattività degli investimenti provenienti dall'estero, tutti i valori hanno mostrato segnali negativi e inferiori alla media nazionale.

Tavola 7.20 - Esportazioni della Sardegna per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote sulle esportazioni italiane (%)						Var % 2004-2008 ⁽³⁾	Var % valori 2009-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
SETTORI								
Coke e prodotti petroliferi raffinati	27,7	27,8	26,6	24,4	28,9	26,4	26,5	-44,9
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	5,4	5,5	8,7	7,8	4,4	2,9	16,3	-61,2
Sostanze e prodotti chimici	2,4	2,5	2,8	2,8	2,2	1,6	4,5	-42,5
MERCATI								
Spagna	4,1	6,3	5,8	6,4	9,0	6,0	26,7	-53,9
Libia	22,3	21,4	27,6	28,6	28,7	19,2	22,7	-38,1
Stati Uniti	1,1	1,4	1,1	1,3	1,1	1,5	1,8	-0,0
Francia	0,7	0,5	0,5	0,5	0,7	0,4	3,8	-46,4
Gibilterra	22,1	19,4	28,7	33,1	33,4	26,1	47,7	-38,3
Sardegna (quote e variazioni aggregate)	1,0	1,3	1,3	1,3	1,6	1,1	19,9	-44,0

(1) Settori in cui la regione ha una quota sulle esportazioni italiane superiore alla sua quota media.

(2) Primi 5 mercati della regione nel 2009 per valore delle esportazioni.

(3) Tasso di crescita medio annuo 2004-2008 calcolato sul valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.21 - Crediti per servizi forniti a non residenti⁽¹⁾

Valori in milioni di euro

	Valori 2009	Var % 2009 - 2008	Quote sull'Italia (%)				
			2005	2006	2007	2008	2009
Italia nord occidentale	24.420	-11,1	41,5	44,4	44,5	43,8	43,4
Piemonte	2.638	-13,3	4,9	6,1	5,0	4,9	4,7
Valle d'Aosta	361	16,5	0,6	0,4	0,6	0,5	0,6
Lombardia	19.442	-12,2	32,6	34,7	35,8	35,3	34,6
Liguria	1.979	1,0	3,4	3,3	3,1	3,1	3,5
Italia nord orientale	12.334	-3,4	22,8	20,3	19,6	20,4	21,9
Trentino-Alto Adige	1.593	-10,3	5,1	3,8	2,5	2,8	2,8
Veneto	6.444	0,8	9,0	9,2	9,9	10,2	11,5
Friuli-Venezia Giulia	1.339	-18,4	2,7	2,3	2,6	2,6	2,4
Emilia-Romagna	2.958	-0,2	6,0	5,0	4,6	4,7	5,3
Italia centrale	15.109	-14,6	27,7	26,7	27,7	28,2	26,9
Toscana	4.101	-14,1	7,3	7,2	7,3	7,6	7,3
Umbria	346	0,3	0,9	0,6	0,5	0,6	0,6
Marche	572	-1,0	0,9	0,8	0,8	0,9	1,0
Lazio	10.090	-15,9	18,6	18,0	19,0	19,1	17,9
Mezzogiorno	4.404	-8,0	8,1	8,6	8,2	7,6	7,8
Abruzzo	249	-27,2	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4
Molise	54	22,7	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	1.424	-13,1	2,7	2,8	2,6	2,6	2,5
Puglia	696	0,7	1,1	1,3	1,0	1,1	1,2
Basilicata	39	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Calabria	181	-13,0	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3
Sicilia	1.045	-10,1	2,1	2,2	2,3	1,9	1,9
Sardegna	716	8,2	1,0	1,0	1,3	1,1	1,3
Totale regioni	56.267	-10,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Al netto dei trasporti, dei servizi personali e di quelli per il governo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.22 - Fatturato delle imprese estere partecipate⁽¹⁾
Distribuzione percentuale

	2004	2005	2006	2007	2008
Italia nord occidentale	57,3	52,9	51,2	50,0	48,4
Piemonte	25,6	24,1	22,8	22,5	21,4
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	30,8	28,0	27,6	26,8	26,3
Liguria	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Italia nord orientale	14,9	14,6	17,0	12,4	11,7
Trentino-Alto Adige	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Veneto	6,4	6,3	5,9	5,5	5,2
Friuli-Venezia Giulia	1,2	1,1	0,9	0,9	0,9
Emilia-Romagna	6,7	6,6	9,5	5,4	5,0
Italia centrale	26,4	30,9	30,3	36,0	38,4
Toscana	2,6	2,6	2,7	2,7	2,5
Umbria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Marche	1,7	1,5	1,4	1,4	1,3
Lazio	22,0	26,7	26,0	31,8	34,5
Mezzogiorno	1,4	1,5	1,6	1,6	1,5
Abruzzo	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,6	0,8	0,8	0,9	0,9
Puglia	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sicilia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sardegna	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Totale regioni	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Merci e servizi.

Fonte: ICE - Reprint, Politecnico di Milano

Tavola 7.23 - Addetti delle imprese italiane con partecipazioni estere⁽¹⁾
Distribuzione percentuale

	2004	2005	2006	2007	2008
Italia nord occidentale	65,9	64,1	63,2	58,9	57,9
Piemonte	16,5	13,4	12,8	11,0	10,8
Valle d'Aosta	0,4	0,5	0,5	0,5	0,2
Lombardia	47,3	48,1	47,8	45,1	44,7
Liguria	1,9	2,1	2,2	2,3	2,3
Italia nord orientale	14,4	15,2	15,3	14,7	15,3
Trentino-Alto Adige	1,7	1,8	1,9	1,8	1,8
Veneto	4,8	5,0	5,2	5,1	5,3
Friuli-Venezia Giulia	2,6	2,5	2,2	2,0	2,1
Emilia-Romagna	5,4	5,9	5,9	5,9	6,3
Italia centrale	13,3	15,0	15,5	20,9	21,4
Toscana	3,4	3,7	4,0	3,9	3,8
Umbria	0,7	0,8	0,8	0,7	0,6
Marche	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
Lazio	8,7	10,0	10,3	15,8	16,3
Mezzogiorno	4,4	4,3	4,6	4,3	4,1
Abruzzo	2,3	2,3	2,4	2,3	2,2
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	1,3	1,2	1,3	1,2	1,0
Puglia	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Basilicata	0,7	0,1	0,1	0,1	0,1
Calabria	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Sicilia	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
Sardegna	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6
Totale regioni (unità)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Merci e servizi.

Fonte: ICE - Reprint, Politecnico di Milano

Il comparto della meccanica: aspetti strutturali e dinamici delle esportazioni dai sistemi locali del lavoro su dati di impresa per gli anni 2007-2009

contributi

di Natale Renato Fazio e Carmela Pascucci *

Introduzione

Il comparto della meccanica è uno dei maggiori punti di forza del modello di specializzazione italiano, il contributo di tale settore al totale delle esportazioni nazionali è pari, nel 2009, a poco meno del 19% (19,2% nel 2008), presentando un attivo commerciale di circa 36 miliardi di euro (44 miliardi l'anno precedente). Pur essendo coinvolto, come gran parte dei settori, nel crollo delle esportazioni nel 2008-2009, nel corso dell'ultimo decennio il ruolo primario dell'Italia in questo settore sembra aver tenuto rispetto al ridimensionamento invece registratosi in altri settori del Made in Italy; la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali del settore nel corso degli ultimi dieci anni risulta in crescita (registrando un incremento di un punto percentuale), mentre nel confronto 2008-2009 tale quota subisce una leggera flessione.

In questo contesto, lo scopo delle elaborazioni e delle analisi presentate di seguito è quello di evidenziare l'andamento, negli anni più recenti, delle esportazioni del comparto originate dai diversi sistemi locali del lavoro, cercando di cogliere eventuali differenziazioni nelle performance dei sistemi distrettuali e in quelli non distrettuali. Il lavoro, partendo dalla metodologia attualmente utilizzata in Istat per la territorializzazione delle esportazioni nazionali che consente di definire - per l'anno

2007 - i flussi esportativi dei sistemi locali del lavoro¹, permette di analizzare la dinamica delle esportazioni del settore della meccanica (identificato dal settore CPATECO 2007 CK - Macchinari ed apparecchi non compresi altrove) per sistemi locali del lavoro dal 2007 al 2009, tramite la realizzazione di un panel di imprese permanentemente attive sui mercati esteri nel triennio. L'analisi inoltre consente di stimare il contributo alle esportazioni nazionali del settore dei sistemi locali caratterizzati dalla presenza di piccole e medie imprese manifatturiere.

Sotto il profilo strutturale, analizzando la tipologia di esportatori del comparto per attività economica prevalente, si rileva che le imprese che effettuano vendite sui mercati esteri sono per poco meno del 70% dei casi manifatturiere, attivando più del 90% delle vendite all'estero di macchinari e apparecchi meccanici. Dal punto di vista territoriale, l'analisi delle esportazioni per sistema locale del lavoro rileva una notevole concentrazione delle vendite all'estero di macchinari: il primo 10% spiega circa il 77% delle esportazioni nazionali del settore, raggiungendo il 95% per il primo 25% dei sistemi locali del lavoro. Il maggior contributo alle esportazioni nazionali di macchinari e apparecchi meccanici (49,8% nel 2009) viene dai sistemi che possono essere definiti, in base alla specializzazione produttiva prevalente, del made in Italy.² Al loro interno, nel triennio

* Istat-Servizio Statistiche sul Commercio con l'estero. Per quanto il lavoro sia frutto dello studio congiunto dei due autori, il paragrafo 1 è da attribuire a Natale Renato Fazio, mentre i paragrafi 2 e 3 a Carmela Pascucci.

1 La metodologia per la territorializzazione delle esportazioni nazionali di beni è basata sulla predisposizione di un'ampia base informativa integrata, composta da diversi archivi di dati individuali (su imprese, unità locali e transazioni commerciali con l'estero) disponibili presso l'Istat. Tale metodologia permette di attribuire le esportazioni alle singole unità locali, consentendo di utilizzare i sistemi locali del lavoro (SLL) - definiti sulla base degli spostamenti quotidiani tra comuni per motivi di lavoro, rilevati in occasione del 14° Censimento generale della popolazione del 2001 - come unità di analisi per le elaborazioni di informazioni territoriali. Tale scelta permette di superare i limiti delle ripartizioni di tipo amministrativo propri delle statistiche di commercio con l'estero, aventi come unità territoriale di analisi più disaggregata la provincia. L'ultimo anno in comune attualmente disponibile per le tre fonti utilizzate è il 2007. (Fazio-Pascucci 2008 e 2010)

2 Istat 2006.

2007-2009 i sistemi della fabbricazione di macchine, che ricoprono - come è da aspettarsi - il maggior peso (24,1% per il 2009), registrano una flessione delle vendite all'estero di tali prodotti meno intensa rispetto alla caduta media nazionale (-19,8% rispetto al -22,2%). Questo denota, pur in presenza di una rilevante contrazione dell'export, una capacità dei sistemi locali del lavoro specializzati nella produzione di macchinari a realizzare performance 'migliori' sui mercati esteri rispetto alle restanti aree.

Le performance esportative dei 686 sistemi locali del lavoro presentano differenziazioni legate sia alla collocazione geografica, sia alla dimensione media. Nel triennio considerato, a fronte di una flessione delle esportazioni nazionali del settore della meccanica del 22,2% risultati negativi superiori alla media nazionale del settore hanno caratterizzato il 50% dei sistemi, flessioni inferiori alla media nazionale sono stati realizzati dal 21% dei sistemi, mentre il 29% (pari a 154 sistemi locali del lavoro) ha realizzato un incremento delle proprie vendite all'estero. I sistemi che registrano incrementi delle esportazioni risultano però marginali rispetto ai grandi sistemi esportatori del comparto, pesando poco più del 13% sul totale delle esportazioni nazionali del settore. Si sottolinea che solo 50 dei 154 sistemi locali del lavoro che hanno performance positive sui mercati esteri registrano incrementi superiore ai 100 mila euro, quindi per la maggior parte dei sistemi in crescita le variazioni positive sono così esigue da non poter essere valutate come economicamente rilevanti.

1. Struttura delle imprese che esportano prodotti del comparto della meccanica

L'analisi sulla struttura delle imprese che esportano prodotti appartenenti al comparto della meccanica mette in luce, per il 2007,³ che più del 90% delle vendite all'estero sono attivate da imprese della manifattura, che rappresentano poco meno del 68% del totale delle imprese che esportano questa tipologia di prodotti. In particolare, il 71,5% delle esportazioni di macchinari in termini di valore sono effettuate da imprese appartenenti allo stesso ramo di attività economica, quindi da imprese produttrici di macchinari; tali operatori rappresentano il 24,5% del totale degli esportatori del comparto. Le imprese della fabbricazione di prodotti in metallo e quelle della fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi attivano, invece, in entrambi i casi poco più del 5% delle esportazioni del comparto, rappresentando le prime l'11,6 e le seconde l'1,6% del totale delle imprese che vendono macchinari sui mercati esteri. Le imprese commerciali, pur rappresentando poco meno del 27% del totale degli esportatori del comparto, attivano solo il 6,4% delle vendite all'estero di macchinari e apparecchiature. (Tavola 1)

La territorializzazione delle esportazioni nazionali per sistema locale del lavoro rileva una notevole concentrazione territoriale delle vendite all'estero per il comparto della meccanica: considerando i soli sistemi che nel 2007 hanno attivato esportazioni (pari a 552), il primo 10% spiega circa il 77% delle

Tavola 1 - Esportazioni di macchinari e apparecchi meccanici per attività economica delle imprese esportatrici – Anno 2007
Numero di imprese, valori in milioni di euro e composizioni percentuali

Attività economica dell'impresa	Imprese		Valori	
	Numero	Comp. %	Assoluti	Comp. %
Manifattura	21.064	67,9	59.349	91,1
<i>Fabbricazione di prodotti in metallo</i>	3.599	11,6	3.329	5,1
<i>Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	506	1,6	3.780	5,8
<i>Fabbricazione di macchine ed apparecchiature</i>	7.584	24,5	46.550	71,5
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	8.322	26,8	4.183	6,4
Altre attività	1.615	5,2	1.585	2,4
Totale	31.001	100,0	65.117	100,0

Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero, Asia, Asia unità locali

³ Ultimo anno per il quale si dispone di informazioni complete sulla struttura e localizzazione delle imprese.

esportazioni nazionali del settore; tale quota raggiunge il 95% considerando il primo 25% dei sistemi locali del lavoro. Tale risultato risente sia della dimensione geografica e di scala produttiva dei sistemi locali, sia dell'intensità delle vendite all'estero. Considerando che il valore delle esportazioni del comparto attivato dalle imprese della fabbricazione di macchine e apparecchiature è molto elevato, per fornire un indicatore sintetico della propensione all'export dei sistemi locali del lavoro si è adottato il rapporto fra addetti delle unità locali considerate esportatrici che hanno come attività economica prevalente la fabbricazione di macchine e apparecchiature e addetti del complesso delle unità locali presenti in ciascun sistema locale del lavoro appartenenti al medesimo settore di attività. Tale indicatore può essere calcolato per il 2007, ultimo anno per cui sono disponibili le informazioni relative agli addetti per unità locale. La rappresentazione cartografica dei quartili della distribuzione⁴ di tale indicatore (Figura 1) evidenzia una rilevante concentrazione dei sistemi locali del lavoro con la più alta propensione all'export nell'Italia settentrionale; in particolare in Italia Nord occidentale 15 sistemi (di cui 8 con prevalenza di piccole e medie imprese manifatturiere) con elevata propensione all'export appartengono a quelli maggiormente esportativi, mentre in Italia Nord orientale 22 (di cui 13 a prevalenza di piccole e medie imprese manifatturiere).⁵ Le regioni settentrionali con il numero più alto di SLL appartenenti al quarto più alto della distribuzione sono Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna e Friuli-Venezia Giulia. Nell'Italia centrale, 4 sistemi appartenenti a quelli con la più alta propensione all'export si posizionano fra quelli maggiormente esportativi, in massima parte localizzati nelle Marche (3); di questi 2 sono sistemi a prevalenza di piccole e medie imprese manifatturiere. È interessante notare che per ben 23 sistemi locali del lavoro il numero di addetti delle

unità locali considerate esportatrici coincide esattamente con il numero di addetti del complesso delle unità locali; ciò significa che tutte le unità locali che hanno come attività principale la fabbricazione di macchine e apparecchiature esportano prodotti appartenenti a tale comparto merceologico. Nel terzo quarto della distribuzione sono presenti 37 sistemi localizzati nel Nord-ovest (di cui 17 con prevalenza di piccole e medie imprese manifatturiere), 19 dei quali in Lombardia, mentre 35 (di cui 15 con alta presenza di imprese manifatturiere di piccole e medie dimensioni) sono localizzati nel Nord-est, (soprattutto in Veneto e in Emilia-Romagna). Appartengono a questo quarto della distribuzione 20 sistemi localizzati nel Centro (10 con prevalenza di piccole e medie imprese manifatturiere), e in particolare in Toscana dove ne sono presenti 12. Nel Mezzogiorno, in questo quarto della distribuzione sono localizzati 15 SLL (2 dei quali con alta presenza di imprese manifatturiere di piccole e medie dimensioni) diffusi soprattutto in Campania.

2. Dinamica delle esportazioni del comparto della meccanica per sistema locale del lavoro

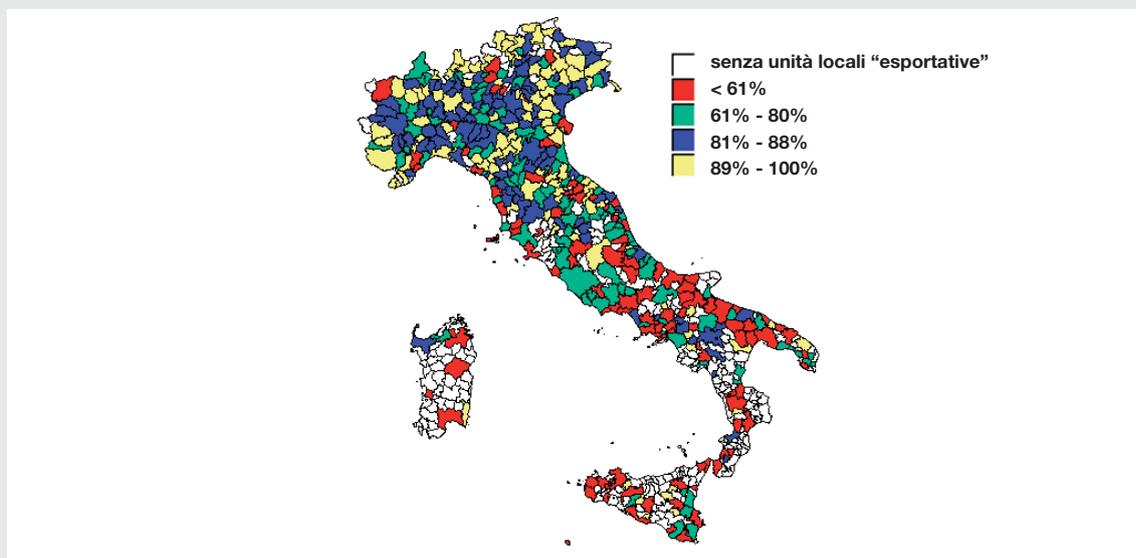
Come si è visto, la territorializzazione delle esportazioni effettuata per l'anno 2007,⁶ consente di identificare le unità locali collegate alle imprese esportatrici del comparto della meccanica; ciò permette di stimare le esportazioni per sistema locale del lavoro. Inoltre, la definizione di un panel di imprese continuamente esportative negli anni 2007-2009, permette di proiettare la stima delle esportazioni per sistema locale anche agli anni più recenti. La copertura delle esportazioni attivate dalle imprese appartenenti al panel sul totale delle esportazioni nazionali del settore risulta superiore al 92% per tutti gli anni considerati, mostrando quindi una ridotta perdita del

4 Si sono considerati solo i 431 sistemi locali del lavoro per i quali almeno un'unità locale appartenente all'attività economica "Fabbricazione di macchine ed apparecchiature" è stata considerata esportatrice di prodotti appartenenti al comparto della meccanica.

5 Per misurare il livello di relazione fra il grado di propensione all'export e la dimensione del sistema locale del lavoro si è calcolato l'indice di correlazione fra queste due variabili. Tale indice (pari a 0,27 a livello nazionale) denota un basso legame fra le due variabili, leggermente più elevato per l'Italia centrale, dove raggiunge lo 0,29, mentre risulta particolarmente basso per l'Italia centro-occidentale per la quale è pari allo 0,19.

6 Ultimo anno per il quale è disponibile la base dati relativa alle unità locali.

Figura 1
Sistemi locali del lavoro secondo la propensione all'export ^(a) – Anno 2007



(a) Calcolata come rapporto fra gli addetti delle imprese esportatrici di macchinari e apparecchi meccanici e gli addetti totali del comparto.

contenuto informativo del panel.⁷

Nel triennio considerato, a fronte di una flessione delle esportazioni nazionali del settore della meccanica del 22,2%⁸ i risultati a livello di singoli sistemi locali del lavoro presentano differenziazioni legate sia alla collocazione geografica, sia alla dimensione media. Considerando solo i 523 sistemi locali del lavoro che risultano aver esportato in tutti gli anni compresi nel periodo 2007-2009, risultati negativi superiori alla media nazionale del settore hanno caratterizzato 262 sistemi (pari al 50%); flessioni delle esportazioni inferiori alla media nazionale sono stati realizzati da 107 SLL (pari al 21%). Invece 154 sistemi locali del lavoro (il 29%) hanno realizzato un incremento delle proprie vendite all'estero fra il 2007 e il 2009; tali sistemi pesano poco più del 13% sul totale delle esportazioni nazionali del settore. Solo 50 di questi 154 sistemi registrano incrementi superiore ai 100 mila euro, quindi per la maggior parte dei sistemi in crescita le variazioni positive non risultano economicamente rilevanti.

Poco più del 30% dei sistemi locali del lavoro (pari a 79) per i quali si è registrata una flessione delle esportazioni superiore alla

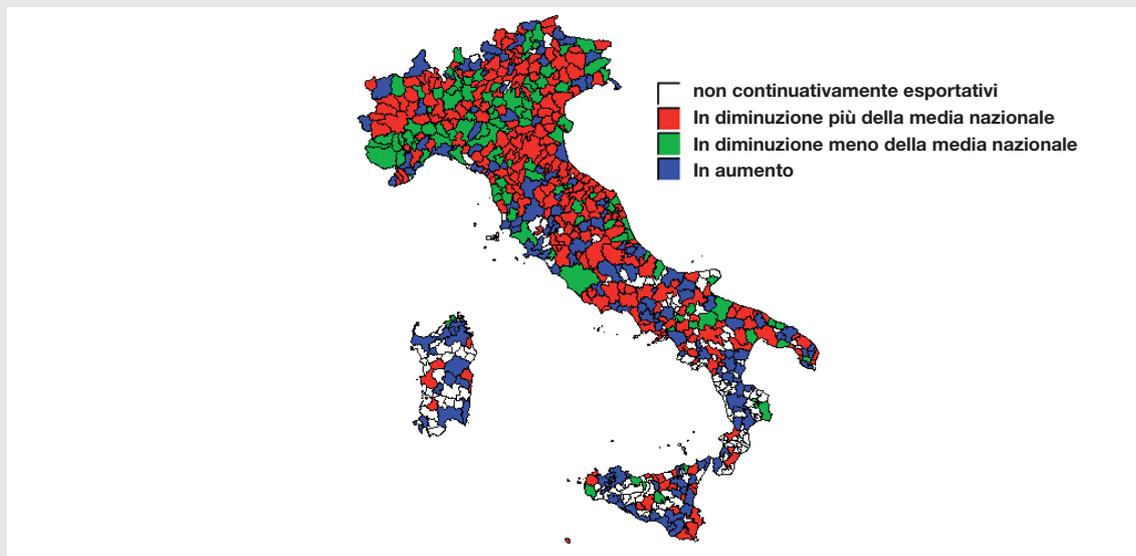
media nazionale sono localizzati nel Mezzogiorno, mentre nell'Italia centrale ne sono localizzati il 25% (pari a 65), circa il 26% nel Nord-est (69 sistemi) e circa il 19% nel Nord ovest (49 sistemi). I sistemi locali che hanno subito flessioni delle esportazioni inferiori alla media nazionale sono localizzati per il 36% al Nord ovest, per il 26% al Nord est, per il 20% nel Mezzogiorno e per il 18% al Centro. I sistemi con performance positive sono localizzati soprattutto nel Mezzogiorno (82 SLL, pari al 53% del totale dei sistemi in crescita), anche se tali sistemi hanno un peso poco rilevante sul complesso delle esportazioni di macchinari e apparecchi meccanici (poco più dell'1%). Il 21% dei sistemi con performance positiva sono localizzati nell'Italia centrale (32 SLL) e il 26% al Nord (40 SLL). (Figura 2) Focalizzando l'attenzione sui soli 17 sistemi locali che registrano incrementi superiori al milione di euro, si nota che 6 sono localizzati nell'Italia nord-occidentale (Aosta, Ceva, Mantova, Morbegno, Genova e La Spezia), 5 in quella orientale (Fiorenzuola d'Arda, Gemona del Friuli, Merano, Ravenna e Vipiteno), 3 nel Centro (Firenze, Massa e Terni) e 3 nel Mezzogiorno (Brindisi, Piedimonte Matese e Pescara).

⁷ La determinazione di tale risultato risente oltre che dell'utilizzazione di un panel chiuso di imprese, dell'approccio metodologico alla base della territorializzazione dei flussi commerciali; la quota di esportazioni nazionali territorialmente non attribuita ad alcun sistema locale e le ipotesi introdotte per risolvere il problema delle imprese plurilocalizzate possono aver introdotto delle approssimazioni nell'individuazione dell'universo dei sistemi locali esportatori.

⁸ Calcolata sul totale dei flussi riattribuiti ai sistemi locali del lavoro.

Figura 2

Sistemi locali del lavoro per classi di variazioni di esportazioni 2007-2009 delle esportazioni di macchinari e apparecchi meccanici



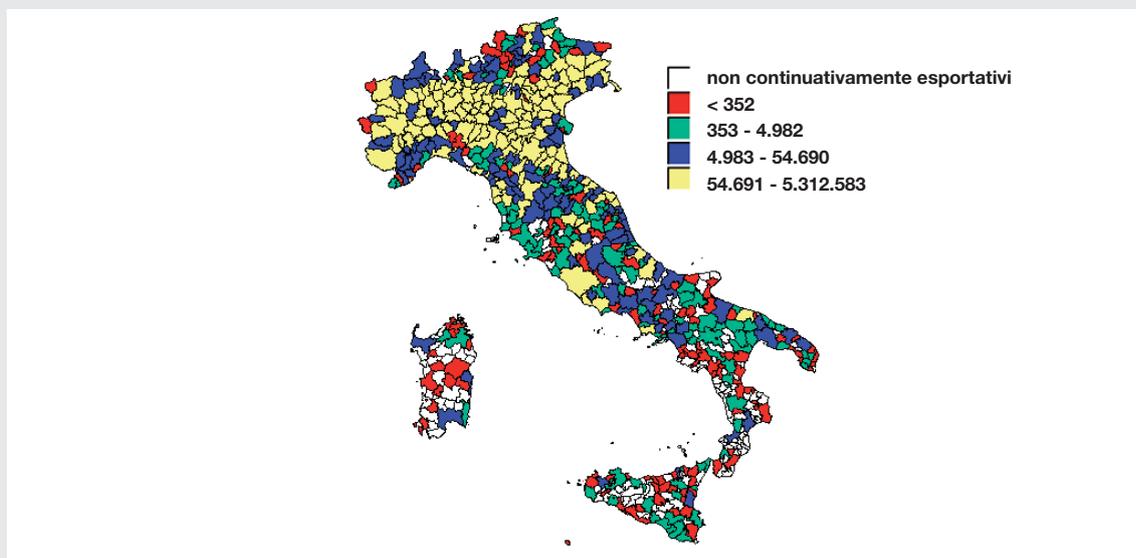
L'analisi delle dinamiche dei flussi esportativi, per poter fornire un quadro di analisi più aderente alla realtà economica, deve tenere in considerazione anche i differenziali strutturali e dimensionali dei sistemi locali del lavoro. Per il 2009, la suddivisione della distribuzione delle esportazioni del comparto della meccanica per sistemi locali del lavoro in quartili⁹ mette in luce che la maggior parte dei sistemi che appartengono al quarto più elevato della distribuzione sono localizzati nel Nord; in particolare 54 in Italia Nord orientale e 53 in quella Nord occidentale (di cui 27 sistemi con prevalenza di piccole e medie imprese manifatturiere nella prima e 25 nella seconda) pari a poco meno del 50% dei sistemi locali del lavoro delle due macroripartizioni attivi nelle esportazioni del comparto. Le regioni settentrionali con il numero maggiore di sistemi locali del lavoro appartenenti al quarto più alto della distribuzione sono Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte. Nell'Italia centrale 20 sistemi locali del lavoro – pari al 17% dei sistemi locali della ripartizione che esportano macchinari e apparecchi meccanici – si posizionano fra quelli maggiormente esportativi, in massima parte localizzati in Toscana (8), nelle Marche (6) e in Umbria (4); di questi 8 sono a prevalenza di piccole e medie imprese manifatturiere.

Appartengono sempre a questo quarto della distribuzione 4 sistemi locali del lavoro localizzati nel Mezzogiorno – pari al 2% circa dei sistemi locali della ripartizione che esportano macchinari - di cui 2 in Abruzzo e gli altri due rispettivamente in Puglia e Campania. (Figura 3)

L'esame congiunto delle due cartine mette in luce che solo 18 sistemi appartenenti al quarto più elevato della distribuzione hanno registrato performance positive nel triennio considerato, 7 (2 con presenza diffusa di piccole e medie imprese manifatturiere: Castelleone e Morbegno) nell'Italia nord-occidentale, 6 in quella nord-orientale (di cui 2 - Fiorenzuola d'Arda e Portogruaro - con una diffusa presenza di imprese manifatturiere di piccola e media dimensione), 4 nel Centro (Firenze e Massa quelli con i valori di export più elevati) e 1 nel Mezzogiorno (Pescara). I sistemi locali del lavoro che contribuiscono maggiormente alle esportazioni nazionali e che hanno mostrato nei tre anni considerati flessioni nelle proprie vendite dirette all'estero inferiori alla media sono 43, localizzati soprattutto nel Nord ovest (19 - di cui 11 a prevalenza di piccole e medie imprese manifatturiere, fra i quali quelli che contribuiscono maggiormente alle vendite del comparto all'estero sono: Bergamo, Busto Arsizio, Brescia, Lecco e Seregno) e nel Nord-

⁹ La distribuzione è stata considerata al netto dei sistemi locali del lavoro dai quali non risultano essere state attivate esportazioni di macchinari e apparecchi meccanici in modo continuativo per i tre anni oggetto di analisi.

Figura 3
Sistemi locali del lavoro secondo i quartili delle esportazioni. Anno 2009
Valori in migliaia di euro



est (17 - di cui 9 con prevalenza di piccole e medie imprese manifatturiere, fra i quali quelli che contribuiscono maggiormente alle vendite del comparto all'estero sono: Vicenza, San Bonifacio e Schio). Fra i sistemi maggiormente esportativi che registrano flessioni inferiori alla media nazionale del comparto, nel Centro ne sono localizzati solo 7 e nessuno nel Mezzogiorno. Invece, 70 dei sistemi fra i maggiormente esportativi hanno registrato flessioni superiori alla media nazionale: 27 nel Nord-ovest, 31 nel Nord-est, 9 nel Centro e 3 nel Mezzogiorno (Modena, Pordenone e Borgomanero, quelli con le flessioni più significative). I sistemi locali del lavoro appartenenti al terzo quarto della distribuzione e che mostrano incrementi delle esportazioni del comparto della meccanica sono localizzati soprattutto nel Mezzogiorno (16); nel Nord-ovest e nel Centro ne sono presenti 6 e 5 nel Nord-est.

3. Le esportazioni di macchine e apparecchi meccanici secondo la specializzazione produttiva dei sistemi locali del lavoro

L'analisi delle esportazioni nazionali di macchine e apparecchi meccanici condotta ricorrendo alla classificazione dei sistemi locali del lavoro secondo la specializzazione

produttiva prevalente, definita in base ai risultati dell'8° Censimento dell'industria e dei servizi,¹⁰ fornisce un quadro di sintesi utile a cogliere alcune relazioni fra aspetti strutturali legati alle specializzazioni produttive che caratterizzano le diverse aree del paese e le performance esportative delle stesse aree. (Tavola 2)

L'utilizzo di tale classificazione mette in luce che il maggior contributo alle esportazioni nazionali del comparto viene dai sistemi del made in Italy: superiore al 49% per i tre anni considerati e in crescita di 0,5 punti percentuali fra il 2007 e il 2009, a fronte di una flessione delle vendite all'estero del 21,4% nel triennio considerato. Tale dinamica fortemente negativa è conseguenza di un leggero incremento nel 2008 (3,4%) e di una marcata flessione nell'anno successivo (-24%). All'interno dei sistemi locali specializzati nelle produzioni del Made in Italy, è possibile identificare la quota di export del comparto attivata dai sistemi specializzati nella fabbricazione di macchine, che passa dal 23,4% del 2007 al 24,1% del 2009. Le esportazioni attivate da questi sistemi locali del lavoro registrano nel periodo una flessione inferiore alla media nazionale (-19,8%).

Anche il contributo alle esportazioni del comparto attivate dai sistemi urbani è elevato (superiore al 40% per i tre anni, anche se in

¹⁰ Istat, Capitolo 3 "Specializzazioni produttive e sviluppo locale" in Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2005, Roma, Maggio 2006.

Tavola 2 - Esportazioni per gruppo di specializzazione dei sistemi locali del lavoro - Anni 2007-2009

Valori in milioni di euro e composizioni percentuali

GRUPPI DI SPECIALIZZAZIONE	2007		2008				2009 (*)		Var. % 09-07		
	N.ro	Comp. %	Valori	Comp. %	Valori	Comp. %	Var. %	Valori		Comp. %	Var. %
SISTEMI SENZA SPECIALIZZAZIONE	220	32,1	190	0,3	212	0,3	11,3	187	0,4	-11,4	-1,4
SISTEMI NON MANIFATTURIERI	178	25,9	26.987	41,4	27.659	41,3	2,5	20.678	40,8	-25,2	-23,4
Sistemi urbani	72	10,5	26.571	40,8	27.214	40,7	2,4	20.322	40,1	-25,3	-23,5
Aree urbane ad alta specializzazione	4	0,6	7.859	12,1	7.931	11,9	0,9	6.264	12,4	-21,0	-20,3
Aree urbane a bassa specializzazione	29	4,2	3.035	4,7	3.127	4,7	3,0	2.042	4,0	-34,7	-32,7
Aree urbane non specializzate	13	1,9	13.527	20,8	13.974	20,9	3,3	10.350	20,4	-25,9	-23,5
Aree urbane prevalentemente portuali	26	3,8	2.151	3,3	2.182	3,3	1,4	1.665	3,3	-23,7	-22,6
Altri sistemi non manifatturieri	106	15,5	416	0,6	445	0,7	7,1	355	0,7	-20,1	-14,5
Sistemi turistici	82	12	321	0,5	344	0,5	7,3	269	0,5	-21,8	-16,0
Sistemi a vocazione agricola	24	3,5	95	0,1	101	0,2	6,1	86	0,2	-14,4	-9,2
SISTEMI DEL MADE IN ITALY	232	33,8	32.125	49,3	33.216	49,6	3,4	25.243	49,8	-24,0	-21,4
Sistemi del tessile, delle pelli e dell'abbigliamento	100	14,6	7.414	11,4	7.675	11,5	3,5	5.819	11,5	-24,2	-21,5
Sistemi integrati della pelle e del cuoio	11	1,6	253	0,4	263	0,4	3,7	202	0,4	-23,1	-20,2
Sistemi delle calzature	22	3,2	704	1,1	601	0,9	-14,6	404	0,8	-32,9	-42,6
Sistemi dell'industria tessile	18	2,6	3.738	5,7	4.126	6,2	10,4	3.088	6,1	-25,2	-17,4
Sistemi dell'abbigliamento	49	7,1	2.719	4,2	2.685	4,0	-1,2	2.126	4,2	-20,8	-21,8
Altri sistemi del made in Italy	132	19,2	24.710	37,9	25.541	38,2	3,4	19.423	38,4	-24,0	-21,4
Sistemi del legno e dei mobili	28	4,1	5.077	7,8	5.234	7,8	3,1	3.646	7,2	-30,3	-28,2
Sistemi dell'occhialeria	8	1,2	638	1,0	725	1,1	13,5	531	1,0	-26,8	-16,9
Sistemi della fabbricazione di macchine	35	5,1	15.211	23,4	15.595	23,3	2,5	12.201	24,1	-21,8	-19,8
Sistemi dell'agroalimentare	61	8,9	3.785	5,8	3.987	6,0	5,3	3.045	6,0	-23,6	-19,5
SISTEMI DELLA MANIFATTURA PESANTE	56	8,2	5.814	8,9	5.833	8,7	0,3	4.530	8,9	-22,3	-22,1
Sistemi della produzione e lavorazione dei metalli	14	2	1.003	1,5	1.085	1,6	8,3	829	1,6	-23,6	-17,3
Sistemi dei mezzi di trasporto	16	2,3	3.423	5,3	3.637	5,4	6,3	2.446	4,8	-32,8	-28,5
Sistemi dei materiali da costruzione	7	1	706	1,1	412	0,6	-41,7	836	1,7	103,1	18,5
Sistemi della chimica e del petrolio	19	2,8	683	1,0	699	1,0	2,3	419	0,8	-40,1	-38,7
Totale	686	100	65.116	100,0	66.919	100,0	2,8	50.638	100,0	-24,3	-22,2

leggera flessione). All'interno di tali sistemi le aree urbane non specializzate (Bologna, Reggio nell'Emilia, Udine, Parma, Modena e Padova risultano essere quelle che realizzano le maggiori vendite all'estero di macchinari e apparecchi meccanici fra tali aree) attivano il 20% circa delle esportazioni del comparto, quota in leggera flessione nel periodo considerato, durante il quale tali aree segnano decrementi maggiori della media nazionale delle vendite all'estero di tali prodotti (-23,5%). Le aree urbane ad alta specializzazione, costituite da Ivrea, Milano, Trieste e Roma attivano circa il 12% delle esportazioni del settore; tale quota registra un leggero incremento nel periodo analizzato associata a una flessione delle esportazioni leggermente inferiore a quella registrata dal complesso del settore. I sistemi della manifattura pesante contribuiscono alle vendite all'estero del comparto per poco meno del 9%; in particolare i sistemi dei mezzi di trasporto spiegano circa il 5% delle esportazioni totali del settore, con la quota in flessione dal 5,3% del 2007 al 4,8% del 2009, in presenza di un calo del 28,5% delle esportazioni di tali sistemi.

Riferimenti bibliografici

- Becattini G. e Menghinello S. (1998), *Il made in Italy distrettuale*, in Sviluppo locale, vol. V, n.9, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Becattini G. (2000), *Il distretto industriale*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G., Sforzi F. (2001), *Il Caleidoscopio dello sviluppo locale*, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Conti G. (1995), *I sistemi esportativi italiani: un'analisi per province 1985-1993*, in Rapporto sul commercio estero 1994, Istituto nazionale per il commercio estero, Roma.
- Fazio N. R. e Pascucci C. (2008), *Le esportazioni dei distretti industriali*, in Sviluppo locale, vol. XII, n.29-30, 2006-07, Rosenberg & Sellier, Torino.
- Fazio N. R. e Pascucci C. (2008), *Le esportazioni dei sistemi produttivi locali di piccole e medie imprese nel 2005: i risultati dell'utilizzo di nuove metodologie e fonti statistiche*, http://www.istat.it/istat/eventi/2008/internazionalizzazione_imprese/relazioni/fazio_pascucci.pdf. in Atti del Convegno

- L'informazione statistica ufficiale per l'analisi economica dell'internazionalizzazione delle imprese, Roma, 12 giugno 2008.
- Fazio N. R. e Pascucci C. (2010), *Le esportazioni per sistema locali del lavoro- Anno 2007*
http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20100514_00/, 14 maggio 2010.
- Istat (2005), *I sistemi locali del lavoro. Censimento 2001*, a cura di A. Orasi e F. Sforzi 21 luglio
<http://dawinci.istat.it/daWinci/jsp/MD/download/sll_comunicato.pdf>.
- Istat (2006), *Rapporto annuale la situazione del Paese nel 2005*, Roma.
- Istat (2008), *Rapporto annuale la situazione del Paese nel 2009*, Roma.
- Istat (2009), *Le esportazioni dei sistemi locali del lavoro*, Anni 2007-2009, Statistiche in breve, Roma, 14 maggio 2010.
- Lorenzini F.(2005), *Distretti industriali e sistemi locali del lavoro 2001*, 8° Censimento generale dell'industria e dei servizi, Roma.
- Menghinello S. (2002), *Le esportazioni dai sistemi locali del lavoro*, Collana Argomenti n.22, Istat, Roma.
- Menghinello S. (2003), *Dimensione locale e competitività sui mercati internazionali: il contributo dei sistemi locali di piccola e media impresa alle esportazioni nazionali*, in *Internazionalizzazione dei distretti industriali*, ICE, Atti del Convegno, Roma, 20-21 marzo 2003.
- Sforzi F. (2000), *La procedura di individuazione dei distretti industriali*, in Lorenzini, F. 2006, pp. 191-221.

Pratiche manageriali e proprietà estera delle imprese. Il caso delle multinazionali nelle Marche

di Giuliano Conti - Marco Cucculelli*

Introduzione

Il dibattito sulla eterogeneità delle imprese si è arricchito negli ultimi anni di una serie di importanti contributi relativi da un lato all'impatto delle pratiche manageriali (Bloom e van Reenen (2006, 2010) e dall'altro del rapporto tra proprietà estera o domestica delle imprese e loro performance¹. Bloom e Van Reenen (2010) sottolineano come alcuni fattori relativi all'intensità della competizione di mercato e alla proprietà familiare possano influenzare l'adozione di *management practices* (di seguito indicate come "pratiche manageriali" descritte in Appendice) e spiegare, attraverso questo, le differenze di produttività in un campione di medie imprese europee e statunitensi. In una serie di lavori successivi, gli autori estendono l'analisi ad altri paesi, confermando sostanzialmente i risultati ma arricchendo ulteriormente il quadro interpretativo. Tra gli spunti evidenziati, alcune conclusioni costituiscono un fattore di raccordo con la più recente letteratura in tema di ownership e performance: le imprese multinazionali i) sono maggiormente dotate di pratiche manageriali rispetto alle imprese domestiche e ii) sono in grado di trasferire tali pratiche all'estero nei loro spostamenti *cross-border* (Bloom e van Reenen, 2010). Alla base di tali indicazioni, l'ipotesi che le scelte aziendali legate alla selezione e al dimensionamento delle pratiche manageriali possono condurre ad una superiore performance e contribuire a spiegare, anche indirettamente, una parte

della relazione tra performance delle imprese e proprietà estera.

Il presente lavoro vuol contribuire a questo filone di analisi sulle relazioni tra pratiche manageriali e performance delle imprese attraverso una analisi empirica svolta su campione di imprese manifatturiere di piccola e media dimensione, collocate in un ambito territoriale che presenta una forte omogeneità della struttura produttiva (la regione Marche). Ci riferiamo, in particolare, alla prevalenza della piccola e media dimensione delle imprese, alla loro specializzazione nei settori tradizionali e alla concentrazione geografico-merceologica delle produzioni in aree distrettuali territorialmente definite (in particolare la meccanica, il mobile e le calzature). Di tale indagine vorremmo presentare alcuni primi risultati che riteniamo utili per contribuire al dibattito in corso. I temi che tratteremo riguardano due aspetti tra loro correlati. Il primo riguarda la rilevanza delle pratiche manageriali nelle diverse dimensioni d'impresa. Mentre, infatti, si accoglie facilmente l'ipotesi che le pratiche possano essere un fattore critico nelle imprese più grandi², lo stesso potrebbe non verificarsi nelle imprese più piccole, nelle quali la flessibilità e l'informalità delle relazioni potrebbero far premio sulla strutturazione delle procedure. L'evidenza che emerge da tale primo livello di analisi mostra come permangono dei differenziali di adozione di pratiche tra imprese non spiegati dai controlli statistici sulla dimensione e il settore. Il gap empirico da colmare apre dunque la strada a

* Università Politecnica delle Marche

¹ Esiste un'ampia letteratura sviluppata a livello di singoli paesi: Barbosa e Louri (2005) per Grecia e Portogallo; Sembenelli e Sotis (2007) per la Spagna; Piscitello e Rabbiosi (2005), Benfratello e Sembenelli (2006) e Crinò (2007) per l'Italia; Criscuolo e Martin (2003) per il Regno Unito; Bellman e Jungnickel (2002) per la Germania; Pfaffermayer e Bellak (2002) per l'Austria.

² Bloom e van Reenen (2010) sviluppano la loro analisi con riferimento all'universo delle imprese di dimensioni medio-grandi, comprese tra 100 e 5000 addetti (2009, pag. 209)

fattori di spiegazione ulteriori e complementari. Per tale ragione, nella seconda parte di questo lavoro abbiamo approfondito i) se il cambiamento della *ownership* (da domestica a estera) si sia associato ad un diverso livello di pratiche manageriali in un campione di PMI marchigiane acquisite da multinazionali e ii) quale esito in termini di performance si sia associato a questo cambiamento. In linea con quanto sostengono Bloom e van Reenen, i cambiamenti osservati nella proprietà inducono sistematici miglioramenti dei livelli di pratiche anche nelle imprese di media e piccola dimensione. Restano, tuttavia, non spiegati i modesti cambiamenti osservati nella profittabilità delle imprese acquisite, inferiori a quelli che ci saremmo attesi. Su quest'ultimo punto, l'evidenza desunta dai questionari somministrati nelle interviste ci ha permesso di ampliare lo spettro delle possibili spiegazioni. Ne è emerso un quadro utile per l'analisi della struttura e delle dinamiche competitive dei sistemi manifatturieri di piccola e media impresa esposti alla competizione internazionale.

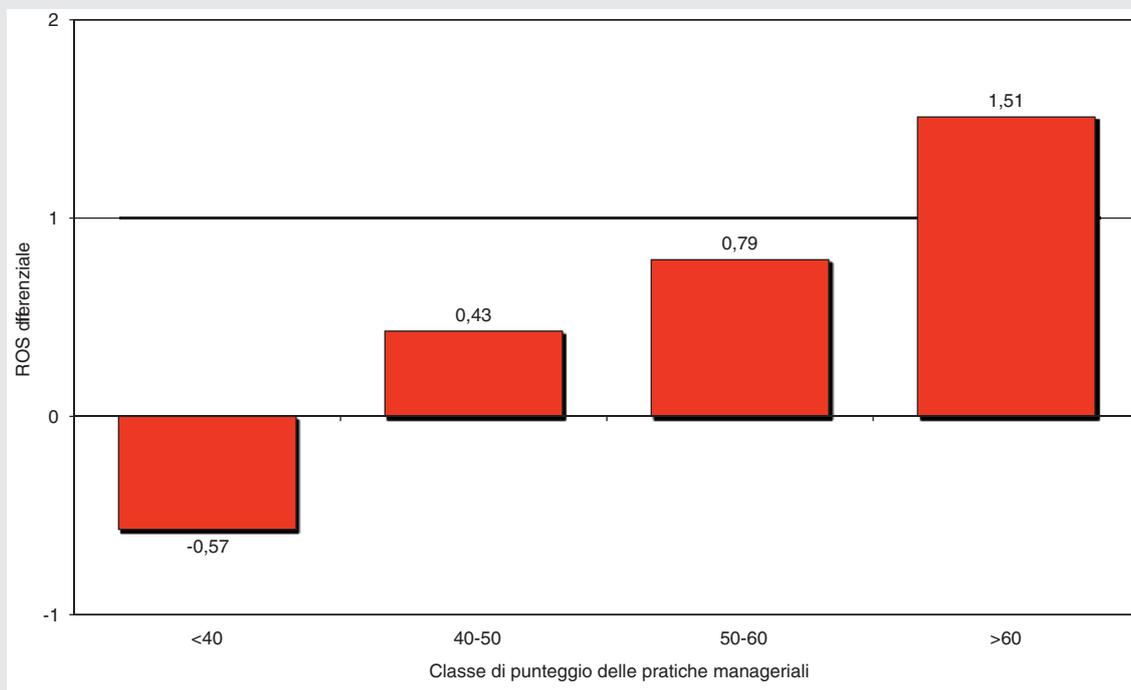
1. Pratiche e performance nelle imprese di minore dimensione

Sono importanti le pratiche manageriali per la performance anche nelle imprese di dimensioni più piccole? Oppure per queste l'abilità imprenditoriale - che si concretizza nella individuazione e nella selezione di opportunità uniche di crescita - fa premio sulla strutturazione delle procedure organizzative e sull'adozione di pratiche di gestione codificate? Per avere qualche indicazione riguardo a questo quesito, abbiamo condotto una indagine empirica finalizzata a valutare la dotazione di pratiche manageriali nelle imprese manifatturiere marchigiane di piccole e medie dimensioni. Il questionario è stato inviato a un campione di 310 imprese manifatturiere, di dimensione compresa tra 10 e 250 addetti, dal quale sono state ottenute 140 risposte utili³. Il questionario è stato sviluppato secondo le linee proposte da Bloom e van Reenen (2006): le pratiche sono state ripartite in

macro aree e definite in modo da poterne quantificare il livello in maniera utile al loro trattamento in analisi empiriche. Ciascuna pratica è stata definita e identificata attraverso delle caratteristiche descrittive utili per quantificarne la dotazione in maniera oggettiva tra le imprese. Sulla base della somma dei punteggi attribuiti a ciascuna pratica, è stato costruito un indice complessivo di intensità delle pratiche manageriali, che è stato successivamente associato ad una misura di performance dell'impresa. Il grafico seguente riporta i risultati di tale associazione. Seppure con le cautele imposte dal tipo di analisi e dalla natura *cross-section* della verifica, dal grafico emerge una netta correlazione tra livelli di pratiche manageriali e performance dell'impresa. Riguardo alla performance, diversamente da Bloom e van Reenen che usano la produttività, abbiamo usato un indicatore di redditività, più facilmente desumibile dai bilanci delle imprese. L'indicatore è costituito dal ROS (reddito operativo su fatturato) normalizzato per dimensione, settore di appartenenza e localizzazione provinciale dell'impresa. In altre parole, il ROS dell'impresa *i*-esima è espresso come differenziale rispetto al valore medio di un gruppo di controllo costituito da tutte le imprese dello stesso settore, della stessa classe dimensionale e stessa provincia di appartenenza dell'impresa considerata, disponibili nel dataset AIDA nel 2007. L'asse orizzontale della Figura 1 riporta le classi di punteggio delle pratiche manageriali, mentre l'asse verticale riporta il valori del ROS differenziale. Il primo istogramma a sinistra indica che il gruppo di imprese appartenenti alla classe di pratiche più bassa (punteggio inferiore a 40) ha un livello medio di ROS differenziale inferiore di circa mezzo punto percentuale (-0.57) rispetto al proprio gruppo di riferimento. Viceversa, spostandosi a destra, si osserva come a valori crescenti delle classi di pratiche si associano valori più elevati dei ROS differenziali. In altre parole, l'adozione di pratiche di livello superiore si associa a livelli di performance superiori, confermando la rilevanza di tale variabile nella spiegazione dei differenziali di profittabilità anche nelle imprese di dimensione minore.

3 La dimensione media delle 140 imprese in termini di addetti è pari a 100, mentre la mediana è 76.

Figura 1.
Livelli di pratiche manageriali e performance relativa per classe di pratiche.



Legenda: In ordinata è riportato il ROS differenziale a parità di settore Ateco 3, classe dimensionale e provincia. Dati medi relativi a 140 imprese marchigiane.
Fonte: Rilevazione diretta

La novità di tale risultato - rispetto all'evidenza empirica consolidata sul tema (Bloom Van Reenen, 2010) - consiste nel fatto che le pratiche manageriali si associano alla performance anche nelle classi dimensionali più piccole, nelle quali tale variabile è normalmente trascurata e spesso a priori sottovalutata in quanto non ritenuta rilevante.

2. Pratiche manageriali e proprietà estera

Ma qual è il ruolo della proprietà nello spiegare la diversa dotazione di pratiche manageriale e, di conseguenza, le diverse performance delle imprese? La scarsa variabilità - nel campione a nostra disposizione - delle tipologie di strutture proprietarie⁴ alle quali normalmente si associano effetti sulle performance ci ha impedito di sviluppare l'analisi del legame tra proprietà, pratiche e performance all'interno del campione sopra descritto. Per questa ragione, abbiamo svolto una analisi parallela sulle imprese manifatturiere marchigiane

acquisite da multinazionali, e dunque imprese per le quali il mutamento della struttura proprietaria era definibile con certezza, anche con riguardo alla dinamica temporale dell'evento.

All'inizio del 2008, nelle Marche risultavano presenti 335 imprese con capitale sociale posseduto in parte o totalmente da azionisti esteri e con sede legale nella regione. A queste si aggiungevano 149 unità locali (di produzione e/o distribuzione), a totale controllo da parte di imprese estere, che però non avevano in regione sede giuridica. Dunque, nel complesso, 484 unità che direttamente o indirettamente appartenevano a proprietari non italiani (Tavola 1).

La quota più rilevante di tale aggregato era costituita dalle imprese e dalle UL non industriali (rispettivamente 227 e 107), tra le quali prevalevano le imprese nelle attività di commercio e distribuzione, trasporti, finanza e intermediazione finanziaria.

Concentrando l'attenzione sulle imprese industriali, 24 delle 132 rilevate avevano

⁴ Tra queste, le principali sono riconducibili alla proprietà diffusa, alla proprietà familiare o individuale, alla proprietà dello stato o a quella di società finanziarie.

Tavola 1 - Imprese e UL con soci esteri. Imprese industriali e non industriali. Anno 2007.

	Imprese industriali	UL di imprese industriali	Imprese non industriali	UL di imprese non industriali	Totale Imprese	Totale UL
Partecipazioni rilevate	132	45	297	135	429	180
di cui riconducibili ad azionisti italiani	24	3	70	28	94	31
Partecipazioni reali	108	42	227	107	335	149

Fonte: Rilevazione diretta

partecipazioni di controllo riconducibili ad azionisti italiani (3 nel caso delle UL). Al netto di queste, la presenza estera nell'industria manifatturiera regionale si concentrava in 108 imprese e 42 unità locali⁵. Utilizzando il capitale sociale come criterio indicativo della dimensione, il 42% delle 108 imprese industriali (52 imprese) aveva un capitale inferiore a 20mila Euro, mentre le restanti 56 superavano tale soglia.⁶

A quest'ultimo gruppo di 56 imprese abbiamo sottoposto - nel 2009 - il medesimo questionario inviato alle imprese a proprietà domestica, ottenendo 39 risposte utili.⁷

Di seguito riportiamo brevemente alcuni dei principali risultati emersi.

Innanzitutto, le imprese acquisite mostrano - nella fase pre-acquisizione - un differenziale negativo di pratiche rispetto al campione di controllo costituito dalle imprese domestiche: il livello medio delle pratiche manageriali nelle imprese acquisite è pari a circa 3,1 (su una scala che va da 1 a 5 che rappresenta il massimo), inferiore rispetto a quello delle 140 imprese domestiche (3,5), con una differenza di della media di 0,4 punti ($t=2.7155$; $P=0.003$).

In secondo luogo, a differenza di quanto osservato relativamente alle pratiche manageriali, lo stesso differenziale non emerge se si considera la profittabilità come misura di performance⁸. Il confronto del ROS delle imprese a controllo estero prima dell'acquisizione rispetto alla profittabilità

delle imprese a controllo domestico nello stesso periodo dell'acquisizione non mostra differenze significative.⁹

Da questi due primi punti emerge che le acquisizioni osservate sembrano aver riguardato imprese "efficienti" dal punto di vista della redditività operativa, almeno quanto le imprese domestiche di confronto, ma con un evidente differenziale nel livello di pratiche manageriali. Dunque, imprese target con "fondamentali" economico-finanziari buoni, ma deboli sul fronte della strutturazione organizzativa e manageriale. La conferma di tale congettura emerge dalle risposte fornite al questionario. Nella parte in cui si esaminano i motivi dell'acquisizione, infatti, prevalgono le ragioni che mostrano come l'acquisizione sia stata guidata dall'acquisto di un'impresa ben avviata e non di un'impresa in perdita: il 25% delle imprese è stato acquisito per entrare sul mercato italiano, il 20% per ampliare la gamma dei prodotti e il 41% per motivi legati alla vicinanza a clienti e mercati serviti. Dunque, circa l'86% delle acquisizioni è stato motivato da fattori attinenti la matrice prodotto/mercato piuttosto che da situazioni di relativa debolezza delle imprese o da situazioni di particolare difficoltà finanziaria. Peraltro, quasi tre imprese su quattro (il 73%) sono state acquisite dalle mani del fondatore, mentre il 22% dalla seconda (o successiva) generazione di eredi, e dunque in una

⁵ Le indagini sulle imprese a controllo estero svolte dall'ICE - ISTAT (Database Reprint) segnalavano per le Marche la presenza un gruppo di circa 60 imprese manifatturiere a controllo estero.

⁶ Ad eccezione delle imprese più piccole e di quelle particolarmente grandi, l'intensità del controllo estero - calcolata sulla base della quota di partecipazione estera al capitale sociale - risultava decrescente al crescere della dimensione. Riguardo ai settori, le imprese a controllo estero erano presenti in tutti i principali settori di specializzazione della regione, con un peso tuttavia più evidente nella meccanica rispetto agli altri settori del Made in Italy.

⁷ La differenza della dimensione media nei due campioni (le 39 che hanno risposto rispetto alle non rispondenti) è molto contenuta e non è statisticamente significativa.

⁸ Tale evidenza è in linea con quanto emerge in Crinò (2007) e Onida (2007).

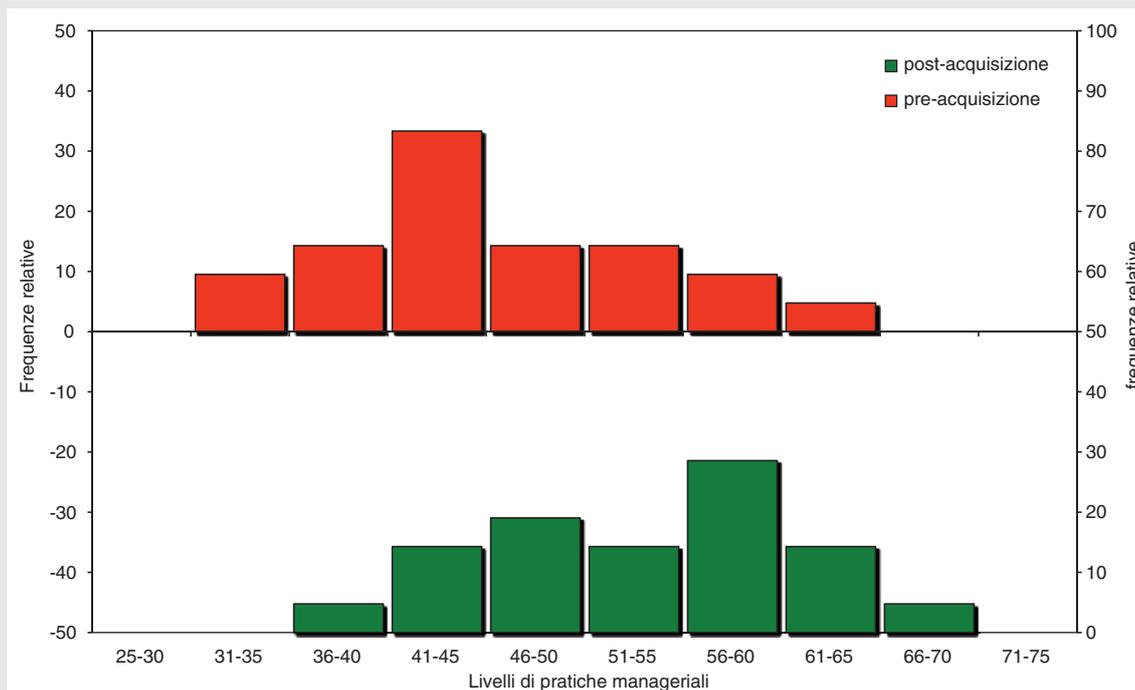
⁹ Occorre ricordare che tale dato è ottenuto su un gruppo di 36 imprese (rispetto alle 39 contattate), in quanto per 3 imprese non abbiamo potuto utilizzare i dati contabili.

situazione di momentanea crisi di *governance* dell'impresa¹⁰.

In terzo luogo, abbiamo osservato come dopo l'acquisizione il livello delle pratiche nelle imprese acquisite sia salito in media da 3,1 a 3,9, con una variazione di 0,8 punti assoluti,

pari ad un aumento di circa il 25,8% in termini relativi (Fig.2). Dunque, le imprese a capitale estero hanno pesantemente investito in tale ambito, in coerenza con le attese che vedono questo fattore come uno dei principali fattori di vantaggio delle imprese multinazionali.

Figura 2. Distribuzione delle imprese per classe di pratiche manageriali prima e dopo l'acquisizione da parte di una impresa a proprietà estera. Dati medi relativi a 39 imprese marchigiane.



Fonte: Rilevazione diretta

Infine, a fronte della significativa variazione nella dotazione di pratiche manageriali a seguito dell'acquisizione da parte di una società estera, la comparazione delle performance reddituale non mostra variazioni rilevanti tra la fase pre- e quella post-acquisizione, quasi che l'entrata della multinazionale nel capitale avesse bruscamente variato l'assetto organizzativo, ma a questo si non fosse poi associata una corrispondente variazione della profittabilità (Fig.3) (Crinò 2007; Onida, 2007; Benfratello e Sembenelli, 2006).¹¹ Rilevante, invece, la

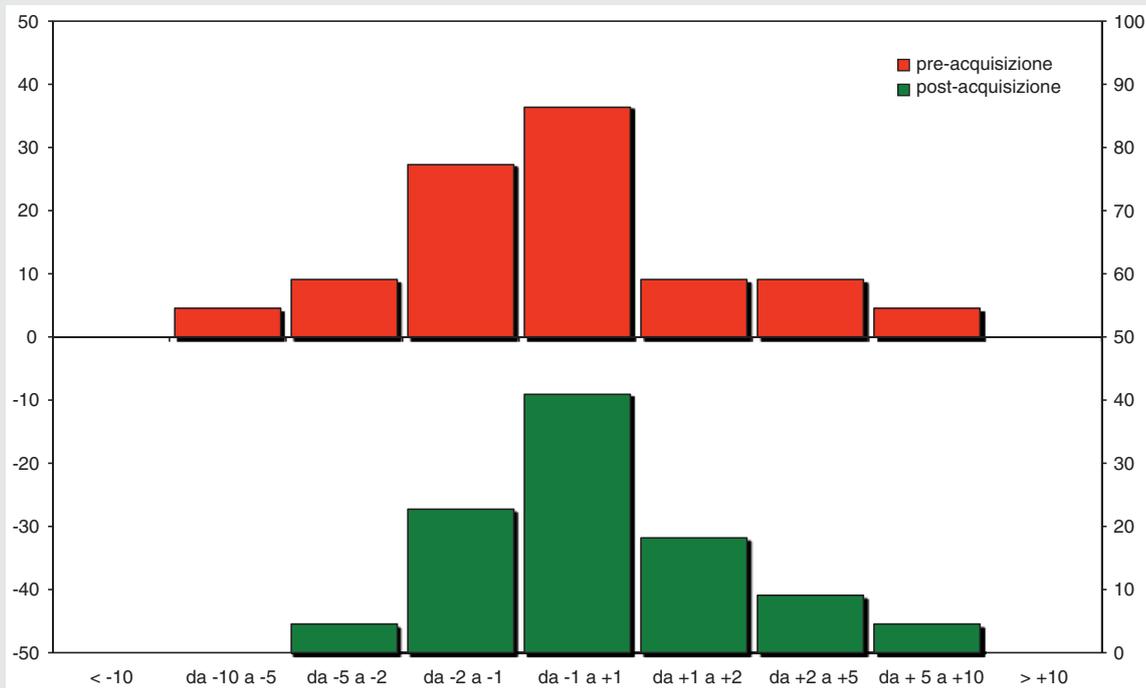
variazione dei tassi di crescita delle vendite nella fase post-acquisizione (Fig.4). Quest'ultimo aspetto sottolinea l'importanza dell'obiettivo "mercato" rispetto a quello della pura profittabilità, confermando la presenza di una motivazione prevalentemente *market-seeking* (entrata in nuovo mercato, ampliamenti della gamma prodotti e maggiore vicinanza alle reti di fornitura e/o distributive) nella quale l'attenzione al mercato di certo corrisponde ad una profittabilità di lungo periodo, che sfugge tuttavia alla nostra capacità di valutazione sulla base dei dati disponibili¹².

¹⁰ A tale proposito, le motivazioni diverse dall'ambito mercato/prodotto più frequenti sono state quelle di liquidità e di difficoltà nella gestione del passaggio per assenza di eredi o conflitti tra questi.

¹¹ Abbiamo effettuato delle verifiche con le stesse misure di performance reddituale (ROS) ritardate di uno e due anni rispetto al triennio post-acquisizione considerato per la valutazione senza osservare variazioni nei livelli di performance. Gli indicatori usati sono stati sempre espressi come differenze dalla media del campione, al fine di attenuare in parte l'effetto di *mean-reversion* su un orizzonte temporale lungo fino a sette anni.

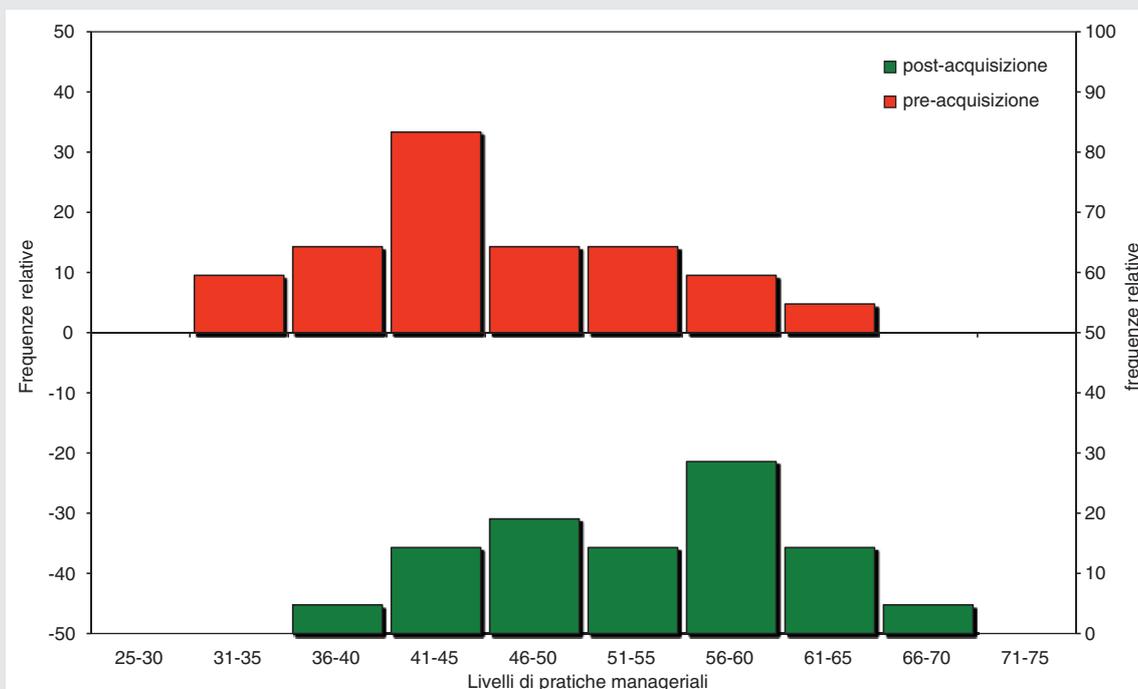
¹² Crinò (2007) e Onida (2007) richiamano il ruolo dei prezzi di trasferimento – collegati alla tassazione dei profitti – e del costo del capitale come possibili fattori collegati alla scarsa variabilità dei livelli di profitto delle imprese nel confronto tra le fasi pre- e post-acquisizione.

Figura 3. Distribuzione delle imprese per livello di profitti (ROS) prima e dopo l'acquisizione da parte di una impresa a proprietà estera. Differenze dei livelli di profitto rispetto alla media del settore di riferimento.



Fonte: Rilevazione diretta

Figura 4. Distribuzione delle imprese per tassi di crescita delle vendite prima e dopo l'acquisizione dell'impresa da parte di una impresa a proprietà estera. Differenze dei tassi di crescita rispetto alla media del settore di riferimento.



Fonte: Rilevazione diretta

2. Le implicazioni per il sistema delle imprese.

Dei risultati empirici che emergono dall'analisi della presenza di capitale estero nelle imprese marchigiane, i due che abbiamo segnalato in questa nota sono: 1) la capacità competitiva delle imprese di minore dimensione dipende in maniera sensibile dall'adozione di pratiche manageriali; 2) le imprese estere modificano sensibilmente la dotazione di pratiche quando entrano nel capitale delle imprese. Quali implicazioni per il sistema delle imprese marchigiane? Innanzi tutto, a livello di sistema, la "strategia rivelata" dall'azione delle imprese a capitale estero (o multinazionali) ci indica i punti deboli del sistema e i possibili canali di miglioramento del suo grado di efficienza. In secondo luogo, la competitività si conferma sempre più essere il risultato dell'operare di numerosi fattori all'interno dell'impresa: dunque, non solo la ricerca, l'innovazione o l'internazionalizzazione, ma anche l'abilità di coordinare i fattori e fissare obiettivi e linee strategiche coerenti con le caratteristiche delle imprese, ossia gestire l'impresa secondo criteri manageriali e imprenditoriali solidi. In terzo luogo, il capitale organizzativo e la gestione delle procedure sono un fattore qualificante della strategia dell'impresa e, parimenti, possono condizionare l'efficacia dell'adozione di nuovi strumenti per competere, specialmente nelle imprese di minore dimensione dove l'assetto organizzativo è un reale prerequisito all'introduzione di innovazioni. Sembra dunque ribadita la convinzione che i modesti livelli di innovazione, normalmente associati alle imprese più piccole nei settori tradizionali, potrebbero beneficiare di miglioramenti nella qualità dell'assetto organizzativo (manageriale e imprenditoriale), finalizzati a costruire quella capacità di assorbimento necessaria per implementare efficacemente l'innovazione.

Riferimenti bibliografici

- Barbosa, N. e H. Louri, (2005), *Corporate Performance: Does Ownership Matter? A Comparison of Foreign and Domestic-Owned Firms in Greece and Portugal*, Review of Industrial Organization, Springer.
- Bellman L. e Jungnickel R., (2002), *Why do Foreign-owned Firms in Germany Achieve Above-average Productivity?* in Jungnickel R.(ed.), *Foreign Owned Firms: Are They Different?*, Palgrave-Macmillan.
- Benfratello L, Sembenelli A., (2006), *Foreign Ownership and Productivity. Is the direction of causality so obvious? International Journal of Industrial Organization*, 24/4, pp. 733/751.
- Bloom N., Van Reenen J.,(2006), *Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries*, NBER W. P. n. 12216, May.
- Bloom N., Van Reenen J., (2010), *Why do management practices differ across firms and countries?*, *Journal of Economic Perspectives*, Winter, 24(1).
- Crinò R., (2007), *Imprese a capitale estero e imprese lombarde: un confronto con i dati di bilancio*, in Onida F. (a cura di), *Le multinazionali estere in Lombardia e in Italia*, cit..
- Criscuolo C. e Martin R., (2003), *Multinationals, Foreign Ownership and US productivity Leadership: Evidence from U.K.*, CEP Discussion Paper, 0672.
- Onida F. (a cura di), (2007), *Le multinazionali estere in Lombardia e in Italia*, Egea.
- Pfaffermayer M. e Bellak C., (2002), *Why Foreign-owned are Different: A Conceptual Framework and Empirical Evidence for Austria*, in Jungnickel R.(ed.), *Foreign Owned Firms: Are They Different?*, Palgrave-Macmillan.
- Piscitello L., Rabbiosi L., (2005), *The impact of Inward FDI on the local companies labour productivity: Evidence from the Italian case*, *International Journal of the Economics of Business*, vol. 12, n. 1, pp. 35-51.
- Sembenelli A., Sotis G., (2007), *Foreign Direct Investment, Competitive Pressure and Spillovers. An empirical analysis on Spanish Firm level data*, mimeo.

Appendice - Management practices (pratiche manageriali) utilizzate da Bloom e van Reenen, 2006

Pratiche manageriali	
1	Introduzione di processi di produzione moderni (es. <i>lean production</i> , <i>JIT</i> , ..)
2	Obiettivi dell'introduzione dei nuovi processi di produzione
3	Rilevazione dei problemi occorsi nei processi produttivi e organizzativi
4	Rilevazione delle performance
5	Controllo delle performance
6	Analisi e discussione dei risultati
7	Azioni adottate a seguito della valutazione dei risultati
8	Selezione e bilanciamento degli obiettivi
9	Definizione delle relazioni tra obiettivi
10	Definizione degli orizzonti temporali di azione
11	Criteri di raggiungimento degli obiettivi
12	Chiarezza nella definizione delle performance attese
13	Gestione del capitale umano
14	Remunerazione delle performance
15	Controllo/rimozione dei "poor performers"
16	Promozione degli "high performers"
17	Attrazione del capitale umano
18	Mantenimento del capitale umano

Fonte: Bloom e Van Reenen, 2006, cit.

Le imprese

Redatto da
Alessia Proietti
 (ICE – Area Studi,
 Ricerche e
 Statistiche).
 Supervisione e
 quadro d'insieme a
 cura di
Lelio Iapadre,
 Università dell'Aquila

La flessione delle esportazioni italiane che ha caratterizzato il 2009 ha interessato tutte le imprese esportatrici, anche se in misura non omogenea: la diminuzione, pari in media al 21,4 per cento, è stata più intensa per le imprese appartenenti alle classi dimensionali più elevate. È emersa anzi una precisa correlazione negativa tra la dinamica delle esportazioni e le dimensioni aziendali, che ha rovesciato la tendenza prevalente negli ultimi anni verso una maggiore concentrazione delle esportazioni tra le imprese medie e grandi.

Il numero degli operatori attivi all'esportazione, 189.912 nel 2009, è diminuito sensibilmente per il secondo anno consecutivo, invertendo la tendenza crescente degli anni precedenti la crisi. Peraltro questo incremento era dovuto essenzialmente agli operatori attivi nel settore dei servizi distributivi. Il numero delle imprese manifatturiere esportatrici era invece in tendenziale flessione già dall'inizio del decennio. Il sistema produttivo italiano aveva intrapreso infatti un percorso di profonda ristrutturazione, che portava all'esclusione tra le imprese esportatrici di quelle meno efficienti, anche in conseguenza dalla pressione competitiva esercitata dai paesi emergenti, soprattutto in alcune delle produzioni tipiche del *Made in Italy*. La forte riduzione nel numero degli operatori commerciali sperimentata nel 2009 appare tuttavia più direttamente conseguente alla crisi globale. A differenza di quanto si è potuto osservare negli anni precedenti, nel 2009 si sono infatti ridotti anche il valore medio di fatturato esportato e il numero di mercati serviti per impresa, indicatori costantemente in crescita soprattutto nella prima parte del decennio.

La frammentazione della produzione che notoriamente caratterizza il sistema produttivo italiano, con il 56,7 per cento degli addetti dell'industria manifatturiera occupato in imprese con meno di 50 addetti, è pienamente riflessa nella distribuzione percentuale delle esportazioni per classi di addetti e di fatturato esportato. Nel 2008 l'Istat ha individuato, a fronte di 356.388 milioni di euro di vendite all'estero, 183.774 esportatori. Il 92,6 per cento di questi esportatori è costituito da imprese con meno di 50 addetti, cui si deve il 27,3 per cento del valore delle esportazioni. Di contro, all'altro estremo, le circa 2000 imprese con più di 250 addetti, l'1,1 per cento del totale, realizzano il 44,3 per cento delle esportazioni italiane. Tra queste due classi di imprese, si trovano quelle del cosiddetto "quarto capitalismo", che hanno tendenzialmente accresciuto il proprio contributo alle esportazioni totali lungo tutto il decennio, arrivando a rappresentarne nel 2008 il 28,4 per cento.

Al peso relativamente elevato delle imprese di minori dimensioni nel tessuto industriale italiano vengono generalmente ricondotti molti dei suoi problemi strutturali, e in particolare il ritardo manifestato rispetto ad altri paesi sviluppati nella crescita della produttività del lavoro, negli investimenti, nel grado di qualificazione del lavoro e nella spesa in ricerca industriale, nonché i problemi emersi nella competitività internazionale delle imprese.

I dati disponibili mostrano con chiarezza che, per riuscire a esportare, bisogna essere più grandi, più produttive, più intensive in capitale e lavoro qualificato rispetto alle imprese che vendono soltanto sul mercato interno. Tuttavia questo "premio all'esportazione" decresce rapidamente al crescere delle dimensioni aziendali, fino a rovesciarsi per la classe dimensionale più elevata. In altri termini, le grandi imprese (oltre 249 addetti) esportatrici sono più grandi di quelle non esportatrici, ma sono peggiori di esse in termini di produttività, intensità di capitale e di lavoro qualificato.

Con riferimento ai processi di internazionalizzazione produttiva, tra il 1.1.2008 e il 1.1.2009 il numero delle filiali all'estero di imprese italiane censite nella banca dati ICE-Reprint è

creciuto del 2,3 per cento, portandosi a 22.715. Analogo incremento ha interessato il numero degli addetti, stimabile in 1.352.000 unità; una crescita più sostenuta, il 4,2 per cento in più rispetto all'anno precedente, si è avuta per il fatturato generato da queste succursali, che ha superato nel 2008 i 460 miliardi di euro, a fronte di una crescita sensibilmente più bassa, circa l'1 per cento, delle esportazioni italiane di beni e servizi. Favorite dal buon andamento dei mercati finanziari e da un cambio favorevole, le multinazionali italiane si sono dimostrate nel periodo immediatamente precedente la crisi piuttosto propense ad attivare processi di internazionalizzazione produttiva, soprattutto nel settore dei servizi. Per ciascuno degli indicatori disponibili, infatti, l'incremento dell'ultimo anno è stato sensibilmente inferiore a quello del quinquennio precedente, periodo in cui si sono registrati tassi di crescita medi annui del 3,6, del 3 e del 9,7 per cento, rispettivamente nel numero delle partecipate, dei loro occupati e nel fatturato generato. È stato proprio quest'ultimo indicatore, in conseguenza dell'acuirsi della crisi internazionale nell'ultimo trimestre del 2008, a registrare lo scostamento più ampio dalla media del periodo.

Gli investimenti produttivi in uscita dall'Italia sono in gran parte frutto delle scelte strategiche delle grandi imprese, quelle con un numero di addetti superiore ai 250; le partecipate dai grandi investitori rappresentavano nel 2008 oltre i tre quarti (il 75,5 per cento) della forza lavoro e l'86,9 per cento del fatturato complessivo generato dalle succursali esteri delle imprese italiane.

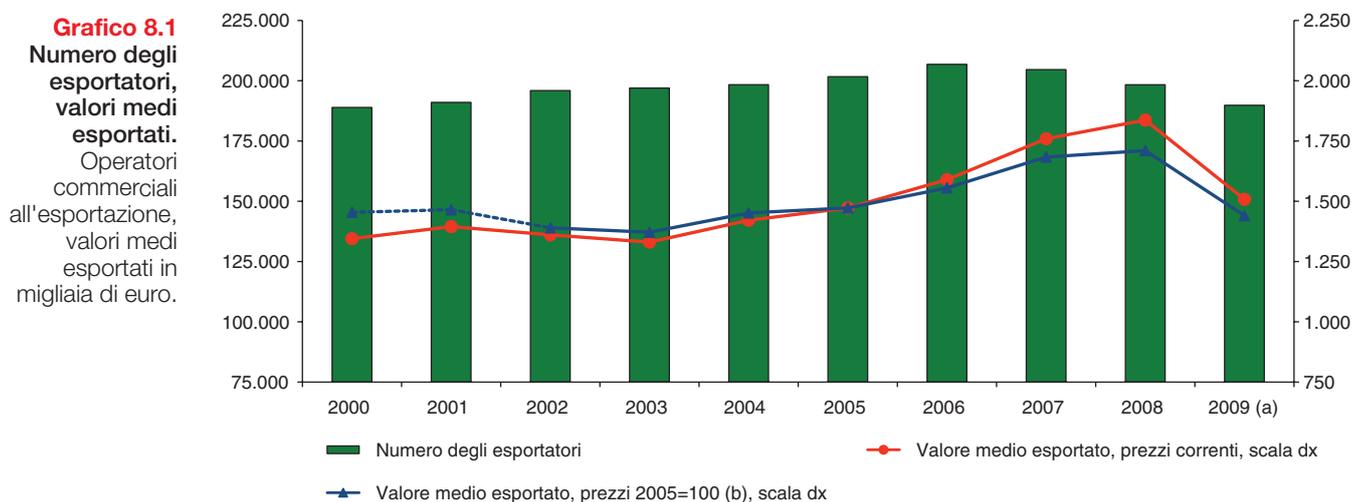
Negli anni compresi tra il 2003 e il 2008, tuttavia, la crescita più sostenuta delle attività d'investimento produttivo all'estero si deve alle imprese con un numero di addetti compreso tra 50 e 249, quelle del cosiddetto *quarto capitalismo*. A queste imprese fa capo in media il 17,8 per cento dei dipendenti all'estero e il 9,4 per cento del fatturato.

Le aziende investitrici delle classi micro (fino a 9 addetti) e piccola (da 10 a 49 addetti) pesano per il 6,7 per cento sul totale degli addetti. Va tuttavia ricordato che i dati sull'internazionalizzazione produttiva delle piccole e delle medie imprese richiedono una notevole cautela: le forme di internazionalizzazione leggere, come gli accordi di tipo commerciale o tecnico-produttivi o i progetti di collaborazione, sono spesso preferite dalle imprese di minori dimensioni, dato che comportano una maggiore flessibilità e minori costi fissi per l'impresa.

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, Germania, Regno Unito e Spagna.

8.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane

Tra il 2008 e il 2009 il valore complessivo delle esportazioni italiane si è ridotto del 21,4 per cento, attestandosi su un livello di poco superiore ai 290 miliardi di euro. A fronte di questa eccezionale riduzione nel livello delle vendite estere, il numero degli operatori attivi all'export¹, pari a 189.912 nella valutazione provvisoria del 2009, è diminuito di 4,3 punti percentuali². In conseguenza di questi andamenti, il valore medio del fatturato estero di ciascun operatore si è sensibilmente ridotto, tanto nella valutazione a prezzi correnti, quanto in quella a prezzi costanti. Questa circostanza è anche il risultato di una flessione delle vendite estere che, sebbene generalizzata, ha colpito in misura più ampia le imprese appartenenti alle classi di fatturato più elevate; dal 2003 in poi, infatti, il valore medio esportato da ciascun operatore era costantemente cresciuto, a seguito soprattutto della fuoriuscita dai mercati esteri delle imprese più piccole.



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Pur non potendo leggere questi andamenti senza tenere conto delle peculiari caratteristiche dell'anno appena trascorso, la riduzione che si è verificata tra il 2008 e il 2009 nel numero di operatori attivi all'esportazione prolunga un andamento sperimentato anche nell'esercizio precedente³. Ciò conferma i segnali di un'inversione della tendenza che, nel decennio

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* i dati sono disponibili fino al 2009, mentre i dati sulle *imprese esportatrici/importatrici* sono disponibili fino al 2008.

² Nel comunicato "Operatori commerciali all'esportazione" del 24 maggio 2010 l'Istat ha pubblicato i risultati di un confronto che stima la diminuzione tra il 2008 e il 2009 al 3,3 per cento. Per realizzare il confronto su un insieme più omogeneo di esportatori, in questo comunicato sono stati considerati tutti gli operatori attivi nei mercati Extra-Ue, ma – tra quelli attivi nel mercato comunitario – sono stati inclusi soltanto gli operatori soggetti all'obbligo di dichiarazione mensile. Da questo insieme di imprese risultano quindi escluse molte di quelle appartenenti alle classi di fatturato più basse, esonerate dalle dichiarazioni mensili.

³ Si tenga presente che dal gennaio del 2007 l'Istat ha innalzato le soglie di esclusione dalla rilevazione statistica relative alle transazioni extra-Ue. Ciò ha comportato una riduzione nel numero degli operatori all'export rilevati; i dati dell'ultimo triennio non sono pertanto perfettamente confrontabili con quelli del periodo precedente, soprattutto con riferimento agli esportatori appartenenti alle classi dimensionali minori.

precedente, aveva visto sempre ampliarsi il numero delle aziende esportatrici. Prima della crisi, tuttavia, la diminuzione del numero degli operatori commerciali all'esportazione era stata caratterizzata da un innalzamento del peso relativo di quelli di maggiori dimensioni: il sistema produttivo italiano aveva intrapreso un percorso di profonda ristrutturazione, soprattutto in conseguenza dalla pressione competitiva esercitata dai paesi emergenti, che aveva portato all'esclusione tra le imprese esportatrici di quelle meno efficienti. Le imprese più grandi, attive nella generalità dei casi in settori meno esposti alla concorrenza dei nuovi protagonisti del commercio mondiale, sono state più spesso in grado di sostenere i costi delle trasformazioni necessarie per recuperare produttività ed efficienza, per una maggiore diversificazione delle vendite, anche di tipo geografico, e per un innalzamento del contenuto innovativo e qualitativo del proprio output⁴.

Tavola 8.1 - Operatori per classe inflazionata di valore delle esportazioni

CLASSI DI VALORE DELLE ESPORTAZIONI (in migliaia di euro)	2000		2008		2009 (a)		
	operatori		operatori		operatori		
	numero	peso %	numero	peso %	numero	peso %	var % 08-09
0-75	111.913	59,2	121.128	61,1	119.491	63,0	-1,4
75-250	26.014	13,8	27.092	13,7	25.620	13,5	-5,4
250-750	19.992	10,6	19.703	9,9	18.231	9,6	-7,5
750-2.500	16.297	8,6	15.538	7,8	14.063	7,4	-9,5
2.500-5.000	6.181	3,3	5.996	3,0	5.081	2,7	-15,3
5.000-15.000	5.638	3,0	5.580	2,8	4.715	2,5	-15,5
15.000-50.000	2.185	1,2	2.395	1,2	1.915	1,0	-20,0
oltre 50.000	695	0,4	895	0,5	696	0,4	-22,2
Totale	188.915	100,0	198.327	100,0	189.812	100,0	-4,3

(a) Dati provvisori

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Dai dati sulle esportazioni distinte per classi di fatturato all'export degli operatori appare però molto chiaramente la correlazione positiva tra dimensione d'impresa e flessione delle vendite estere⁵ che ha caratterizzato il 2009. Nel suo Rapporto Annuale⁶, l'Istat ha pubblicato i risultati di un esercizio svolto su un insieme di società di capitali appartenenti al comparto manifatturiero, esportatrici sia nel 2008 che nel 2009, distinguendole in tre gruppi sulla base della loro propensione ad esportare (bassa – media – alta). Da questo esercizio sono state tratte alcune indicazioni di carattere strutturale, tra le quali l'evidenza empirica della correlazione positiva tra dimensione media d'impresa e grado di internazionalizzazione commerciale. Per le imprese con maggiore propensione all'export (quota di esportazioni sul fatturato complessivo) si sono registrate inoltre migliori performance in termini di valore aggiunto per addetto, competitività di costo e redditività finale (ROE). Nell'anno della crisi, tuttavia, la caduta delle esportazioni è stata più intensa per le imprese fortemente esportatrici (-23 per cento) rispetto a quelle con maggior vocazione al mercato interno (-12,9 per cento). Ancora più ampia la flessione registratasi per le grandi imprese (-25,9 per cento) e per quelle specializzate nei settori a forti economie di scala⁷.

⁴ Cfr. Banca d'Italia, "Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano", Questioni di economia e finanza, n. 45- 2009.

⁵ Già a fine 2008, l'Istat aveva condotto un'analisi su un campione di oltre 22.000 imprese esportatrici appartenenti al comparto manifatturiero, monitorandone gli andamenti in tutti i bimestri compresi tra il primo del 2007 e il primo del 2009. Questo esercizio aveva mostrato che, pur in un contesto di generalizzata riduzione delle esportazioni, le grandi imprese stavano risentendo in misura più consistente degli effetti della caduta del commercio mondiale; all'interno del campione considerato, le 1.100 imprese con un numero di addetti superiore ai 250 mostravano infatti la caduta delle esportazioni più consistente (Istat – Rapporto Annuale – La situazione del Paese nel 2008).

⁶ Si veda: Istat – Rapporto Annuale – La situazione del Paese nel 2009 – Capitolo 2 "Gli effetti della crisi sulle imprese", pp. 71-75.

⁷ Per un approfondimento sul settore abbigliamento si veda, in questo stesso capitolo, "La performance delle imprese esportatrici italiane dell'abbigliamento nel biennio 2008-2009", di Paola Anitori.

Come già evidenziato, la crisi dei mercati internazionali ha colpito il sistema produttivo italiano in una fase molto delicata, nel pieno cioè di un processo di selezione competitiva delle imprese, a scapito di quelle meno efficienti e meno attrezzate ad affrontare la maggiore pressione competitiva globale. Si ritiene generalmente che le imprese di dimensioni minori siano le principali vittime di questo processo, ma i dati più recenti non sembrano confermare pienamente questa idea. Nel 2009 oltre i tre quarti delle imprese esportatrici hanno avuto un fatturato estero inferiore ai 250.000 euro l'anno. La loro quota sul valore delle esportazioni italiane, benché modesta (2,2 per cento), è risultata nettamente superiore a quella del 2008 (1,8 per cento). Considerando anche le imprese con esportazioni comprese tra i 250.000 e i 750.000 euro l'anno, si arriva ad includere l'86,1 per cento degli operatori. Per il secondo anno consecutivo, inoltre, le esportazioni degli operatori appartenenti a quest'ultima classe di fatturato hanno avuto dinamiche migliori della media, e anche il loro peso sul totale esportato, pari al 3,2 per cento, è salito in un solo anno di quattro decimi di punto.

Per quanto riguarda gli esportatori delle classi intermedie, quelle cioè con fatturato estero compreso tra i 750.000 e i 5 milioni di euro, la riduzione delle vendite del 2009 è stata in media del 12,5 per cento. Anche in questa categoria di imprese la diminuzione è stata più consistente per le aziende di maggiore dimensione. Dal 2003 in poi, la quota di questi operatori sull'insieme delle esportazioni italiane era costantemente arretrata, fino a toccare nel 2008 il livello minimo del 13,5 per cento. Nel 2009, invece, tale quota è salita al 15,1 per cento.

Tavola 8.2 - Esportazioni per classe inflazionata di valore
Valori in milioni di euro

CLASSI DI VALORE DELLE ESPORTAZIONI (in migliaia di euro)	2000			2008			2009 (a)			
	valori	esportazioni		valori	esportazioni		valori	esportazioni		var % 08-09
		peso %	% cumulata		peso %	% cumulata		peso %	% cumulata	
0-75	1.663	0,7	0,7	2.184	0,6	0,6	2.106	0,7	0,7	-3,6
75-250	3.392	1,3	2,0	4.449	1,2	1,8	4.180	1,5	2,2	-6,0
250-750	8.128	3,2	5,2	10.054	2,8	4,6	9.294	3,2	5,4	-7,6
750-2.500	20.781	8,2	13,4	24.916	6,8	11,4	22.460	7,8	13,3	-9,9
2.500-5.000	19.837	7,8	21,2	24.429	6,7	18,1	20.710	7,2	20,5	-15,2
5.000-15.000	43.323	17,1	38,2	54.597	15,0	33,1	45.578	15,9	36,4	-16,5
15.000-50.000	50.913	20,0	58,3	73.181	20,1	53,2	57.741	20,2	56,6	-21,1
oltre 50.000	106.044	41,7	100,0	170.466	46,8	100,0	124.192	43,4	100,0	-27,1
Totale	254.081	100,0		364.278	100,0		286.260	100,0		-21,4

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Per le imprese con fatturato all'estero superiore ai 5 milioni di euro la forte caduta delle esportazioni tra il 2008 e il 2009 si è tradotta in un abbassamento della loro quota sul totale esportato, interrompendo una tendenza positiva pressoché costante nell'ultimo decennio. Il dato di consuntivo dei grandi esportatori influisce sostanzialmente su quello aggregato, rappresentando le loro vendite estere circa l'80 per cento del totale. Tra il 2008 e il 2009, le esportazioni di queste imprese si sono ridotte in media del 23,7 per cento, ma per quelle più grandi (al di sopra dei 50 milioni di fatturato export) si è registrata una diminuzione superiore al 27 per cento.

Nel 2009 si è ridotto, passando da 5,8 a 5,7, anche il numero medio dei mercati esteri serviti da ciascun operatore; al pari di quanto già osservato per il fatturato medio aziendale, questo abbassamento, pur se registrato su dati ancora provvisori, interrompe l'andamento costantemente crescente che aveva caratterizzato gli anni precedenti. La diversificazione verso un numero sempre più elevato di mercati di sbocco aveva segnalato un certo grado di

Tavola 8.3 - Esportazioni per classe di valore e merci
Percentuale per classe d'impresa sul totale di settore

CLASSE DI VALORE (in migliaia di euro)	2008					TOTALE	2009					TOTALE
	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	1,4	5,6	30,7	49,9	12,5	100,0	2,0	6,3	32,4	48,6	10,8	100,0
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	1,2	2,8	13,6	14,7	67,7	100,0	2,1	5,5	21,8	19,9	50,6	100,0
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1,3	2,6	16,1	44,5	35,5	100,0	1,4	2,7	15,7	46,5	33,6	100,0
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	1,3	3,3	18,6	40,9	36,0	100,0	1,6	3,9	19,9	39,8	34,8	100,0
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	1,5	3,3	16,9	41,3	37,0	100,0	1,9	3,5	16,9	41,8	35,9	100,0
Coke e prodotti petroliferi raffinati	0,0	0,1	0,5	1,9	97,6	100,0	0,0	0,1	0,7	3,7	95,5	100,0
Sostanze e prodotti chimici	0,6	1,4	9,7	34,0	54,3	100,0	0,7	1,9	11,0	37,1	49,2	100,0
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	0,1	0,2	2,2	14,7	82,8	100,0	0,1	0,3	2,1	13,8	83,7	100,0
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,2	3,0	16,8	44,4	34,5	100,0	1,6	3,5	18,6	46,7	29,6	100,0
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	0,6	1,7	10,4	33,1	54,1	100,0	1,0	2,4	12,9	36,7	47,1	100,0
Computer, apparecchi elettronici ed ottici	1,2	2,2	14,2	37,8	44,7	100,0	1,4	2,9	15,5	39,4	40,9	100,0
Apparecchi elettrici	0,7	1,7	10,5	36,6	50,5	100,0	0,9	2,1	11,9	36,4	48,6	100,0
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	0,8	1,9	12,8	38,4	46,1	100,0	1,1	2,4	14,4	39,4	42,7	100,0
Mezzi di trasporto	0,5	0,9	5,4	19,2	74,0	100,0	0,7	1,1	6,3	19,9	72,2	100,0
Prodotti delle altre attività manifatturiere	1,8	4,1	21,5	43,7	28,9	100,0	2,3	4,9	23,7	40,9	28,3	100,0
Altri prodotti n.c.a.	27,8	16,7	14,1	15,6	25,9	100,0	31,9	15,3	14,5	19,2	19,1	100,0
TOTALE	1,6	2,5	12,5	33,7	49,7	100,0	2,0	2,9	14,0	35,2	45,9	100,0

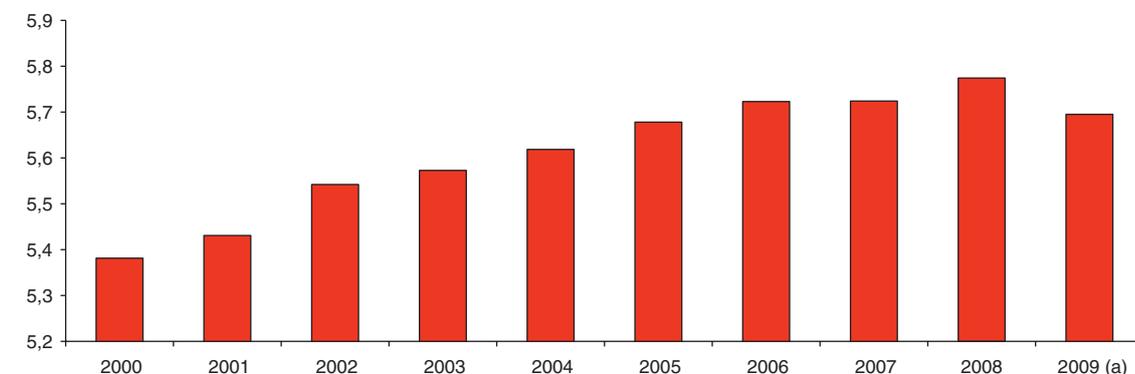
Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

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. Anche in questo caso, la flessione dell'indicatore potrebbe essere letta alla luce della particolare congiuntura del 2009 e a quanto avvenuto in particolare alle imprese appartenenti alle fasce più elevate di fatturato esportato.

La polarizzazione su un numero relativamente limitato di mercati di sbocco delle esportazioni resta, comunque, una caratteristica evidente delle imprese di dimensioni minori: la quota degli operatori all'esportazione mono-mercato è aumentata (tre decimi di punto) tra il 2008 e il 2009, portandosi al 43,9 per cento del totale⁸; lo spostamento sembrerebbe essere avvenuto, comunque, all'interno delle aziende che esportano fino ad un massimo di 5 mercati, che superano le 140.000 unità e continuano a rappresentare nel loro insieme i tre quarti degli operatori attivi nei mercati esteri (74,4 per cento). Solo un operatore su quattro, quindi, può vantare un certo grado di diversificazione geografica, con esportazioni dirette ad un numero di paesi superiore a 5.

⁸ Questa fascia di esportatori è verosimilmente influenzata più delle altre dal "turn-over" tra nuovi esportatori e imprese che non operano stabilmente sui mercati esteri.

Grafico 8.2
Numero medio
dei mercati serviti
per esportatore



(a) Dati provvisori

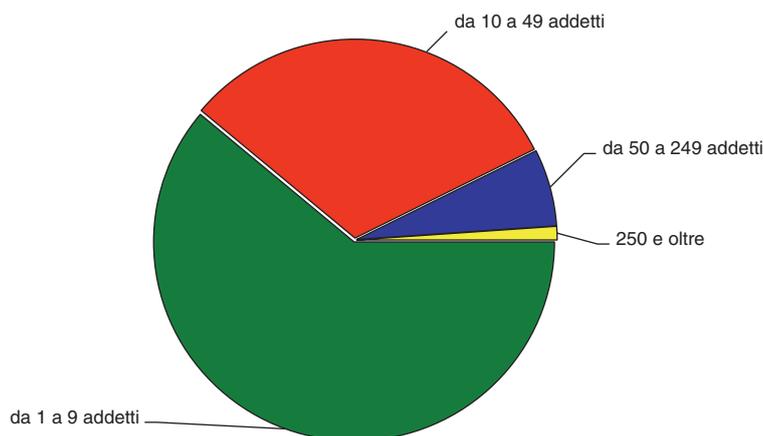
Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

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	2003					2008				
	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale
Europa	10,4	19,7	27,7	42,3	187.047	9,6	18,1	29,0	43,3	254.586
Africa settentrionale	11,9	19,9	24,9	43,3	6.409	10,5	17,8	21,1	50,6	12.735
Altri paesi africani	18,1	24,0	22,2	35,7	3.016	13,0	23,6	26,1	37,3	4.456
America settentrionale	7,3	20,3	29,0	43,4	23.532	7,0	16,1	27,9	49,0	24.570
America centro-meridionale	8,3	18,0	27,3	46,3	7.059	6,7	15,2	24,4	53,7	11.804
Medio Oriente	11,0	21,0	27,2	40,9	9.260	10,4	17,0	30,5	42,1	17.456
Asia centrale	9,3	19,3	29,0	42,4	1.905	8,5	17,2	30,5	43,8	4.654
Asia orientale	9,9	19,6	27,3	43,2	17.514	10,5	18,2	27,8	43,5	21.452
Oceania e altri territori	14,3	19,7	25,9	40,0	3.149	9,2	16,3	24,1	50,4	4.675
Mondo	10,2	19,8	27,6	42,4	258.887	9,5	17,8	28,4	44,3	356.388

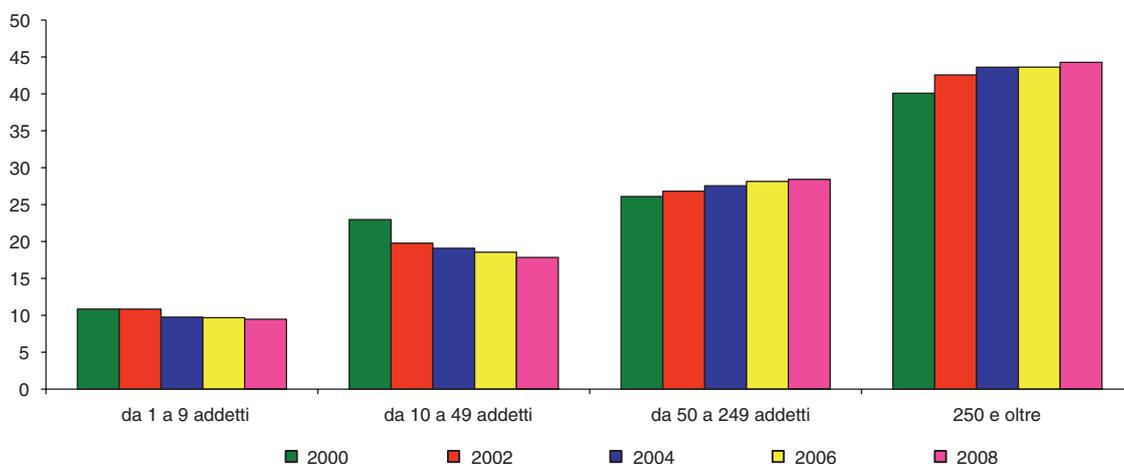
Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Grafico 8.3
Imprese
esportatrici per
classe di addetti



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Grafico 8.4
Esportazioni per
classe di addetti
dell'impresa
esportatrice.
 Composizione
 percentuale



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; benché essi si fermino al 2008, sono già riscontrabili i primi effetti della crisi internazionale. 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. Il rapporto tra imprese esportatrici e imprese attive è passato dal 4,2 al 4 per cento e la riduzione si è manifestata in tutte le classi dimensionali. Alle imprese che hanno smesso di esportare fanno capo circa 150.000 addetti.

Per quanto riguarda la composizione merceologica, la maggior parte delle microimprese esportatrici opera nel settore del commercio; il peso dell'industria manifatturiera cresce sensibilmente al crescere della classe di addetti delle imprese. Questa stessa considerazione può essere svolta anche relativamente ai valori esportati, anche se in misura ridotta.

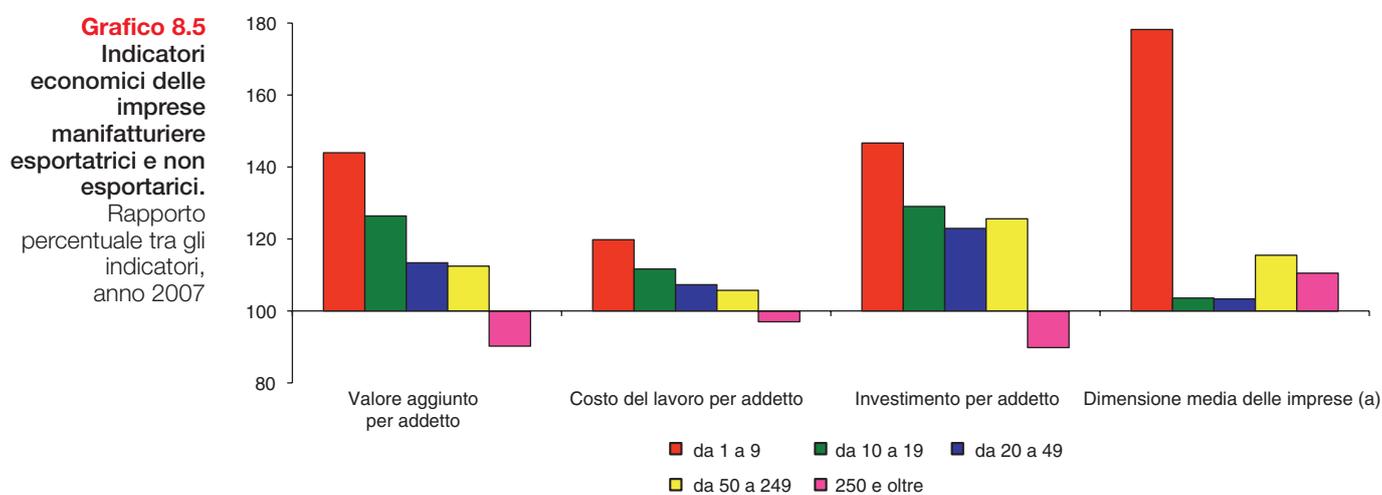
Le microimprese, quelle che impiegano fino a 9 addetti, hanno quote di fatturato superiori alla propria media manifatturiera in tutti i settori del *Made in Italy* tradizionale e appaiono molto polarizzate sui propri settori di specializzazione. Una struttura settoriale molto simile, anche se meno concentrata, può essere⁹ riferita alle imprese con un numero di addetti compreso tra i 10 e i 50. 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, dominata per tutte dal mercato europeo. Solo per le esportatrici più grandi, infatti, la quota di esportazioni dirette ai partner europei scende, seppure di misura, al di sotto del 70 per cento del totale.

Gli andamenti dell'ultimo biennio sono, come già detto, strettamente correlati alla crisi internazionale e vistosamente in contrasto con la tendenza precedente che, nel lungo periodo, vedeva calare il ruolo delle piccole imprese nei processi di internazionalizzazione commerciale. I dati sugli indicatori economici delle imprese mostrano con evidenza la relazione che esiste tra capacità di internazionalizzarsi e dimensione d'impresa: in tutte le classi dimensionali considerate, infatti, le imprese esportatrici sono più grandi di quelle che si rivolgono al solo mercato domestico. Se è vero peraltro, che le imprese che esportano sono più esposte alla concorrenza dei mercati internazionali, esse presentano nei confronti

9 Cfr. Tavola 5.1.3 dell'Annuario "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", Volume I^o.

delle non-esportatrici alcune differenze che possono essere tradotte in termini di maggiore produttività e/o qualità dell'output (grafico 8.5). Per riuscire a esportare bisogna essere più grandi, più produttive, più intensive in capitale e pagare salari più elevati (indice forse di maggiore intensità di lavoro qualificato). Tuttavia questo divario decresce rapidamente al crescere delle dimensioni aziendali, fino a rovesciarsi per la classe dimensionale più elevata. In altri termini, le grandi imprese (oltre 249 addetti) esportatrici sono più grandi di quelle non esportatrici, ma non sono migliori di esse in termini di produttività, intensità di capitale e di lavoro qualificato.



(a) Rapporto tra numero di addetti e numero di imprese.

Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Permane, come già accennato, l'anomalia strutturale dell'Italia in termini di dimensione media delle imprese nei confronti dei principali partner europei: il 56,7 per cento della forza lavoro dell'industria manifatturiera italiana è occupato in imprese con meno di 50 addetti¹⁰, che pesano, in termini di fatturato, per il 35,5 per cento del totale. Il fatturato generato dalle PMI è il 26,7 in Spagna, il 18,4 per cento in Francia, il 16,4 per cento nel Regno Unito e il 9,7 per cento in Germania.

Per ognuno di questi indicatori e per tutti i Paesi per i quali è stato possibile realizzare un'analisi comparata, peraltro, il peso delle grandi imprese sale sensibilmente guardando ai dati sulle esportazioni, a conferma della relazione positiva che si riscontra in tutti i paesi tra dimensione d'impresa e processi di internazionalizzazione commerciale. Nel confronto con Germania e Francia, e sempre limitatamente al comparto manifatturiero, il divario riscontrabile per l'insieme delle imprese, infatti, si amplia ulteriormente con riferimento alle sole esportazioni: le vendite estere in capo alle piccole imprese, quelle con un numero di addetti inferiore ai 50, è pari al 4,5 per cento del totale in Germania, al 9,9 per cento in Francia e al 20,3 per l'Italia.

¹⁰ La quota di addetti impiegata nelle PMI scende al 49,3 per cento in Spagna, al 31,4 per cento in Francia, al 30,3 per cento in Regno Unito e al 22,3 per cento in Germania.

Tavola 8.5 - Distribuzione delle imprese, delle imprese esportatrici, degli addetti, del fatturato e delle esportazioni nel settore manifatturiero
Percentuale per classe di impresa, anno 2007

PAESE		da 1 a 9	da 10 a 49	da 1 a 50	da 50 a 249	250 addetti e oltre
		addetti	addetti	addetti	addetti	
Germania	imprese	60,5	29,0	89,5	8,4	2,1
	addetti	6,7	15,6	22,3	24,8	52,9
	fatturato	2,2	7,5	9,7	18,5	71,8
	imprese esportatrici	45,2	33,0	78,2	17,1	4,7
	valori esportati	1,4	3,2	4,5	14,4	81,1
Francia	imprese	84,1	12,3	96,4	2,8	0,8
	addetti	12,5	19,0	31,4	21,7	46,9
	fatturato	6,2	12,1	18,4	18,1	63,5
	imprese esportatrici	18,8	44,0	62,8	27,5	9,7
	valori esportati	4,4	5,4	9,9	15,9	74,2
Italia	imprese	82,7	15,1	97,8	2,0	0,3
	addetti	25,3	31,4	56,7	21,1	22,1
	fatturato	10,1	25,4	35,5	26,2	38,3
	imprese esportatrici	42,8	44,1	86,9	11,2	1,8
	valori esportati	4,0	16,2	20,3	30,5	49,2
Regno Unito	imprese	75,4	18,2	93,6	5,2	1,2
	addetti	11,3	19,0	30,3	26,2	43,5
	fatturato	5,6	10,8	16,4	21,3	62,3
Spagna	imprese	79,1	17,6	96,7	2,9	0,5
	addetti	18,2	31,1	49,3	23,9	26,8
	fatturato	7,4	19,3	26,7	23,9	49,5

Fonte: elaborazione ICE su dati EUROSTAT

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. Un approfondimento in calce a questo capitolo¹¹ presenta alcune caratteristiche della delocalizzazione internazionale nel settore manifatturiero italiano, sulla base dei risultati delle inchieste ISAE.

Tra il 2007 e il 2008 il numero delle filiali all'estero di imprese italiane è cresciuto del 2,3 per cento, portandosi a 22.715¹². Analogο incremento ha interessato il numero degli addetti, stimabile in 1.350.000 unità¹³; una crescita più sostenuta, il 4,2 per cento in più rispetto all'anno precedente, si è avuta per il fatturato generato da queste succursali, che ha superato i 460 miliardi di euro¹⁴, a fronte di una crescita sensibilmente più bassa, circa l'1 per cento, delle esportazioni italiane di beni e servizi. Favorite dal buon andamento dei mercati finanziari e da un cambio favorevole, le multinazionali italiane si sono dimostrate

¹¹ "La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: risultati delle inchieste ISAE", di Stefano Costa - ISAE.

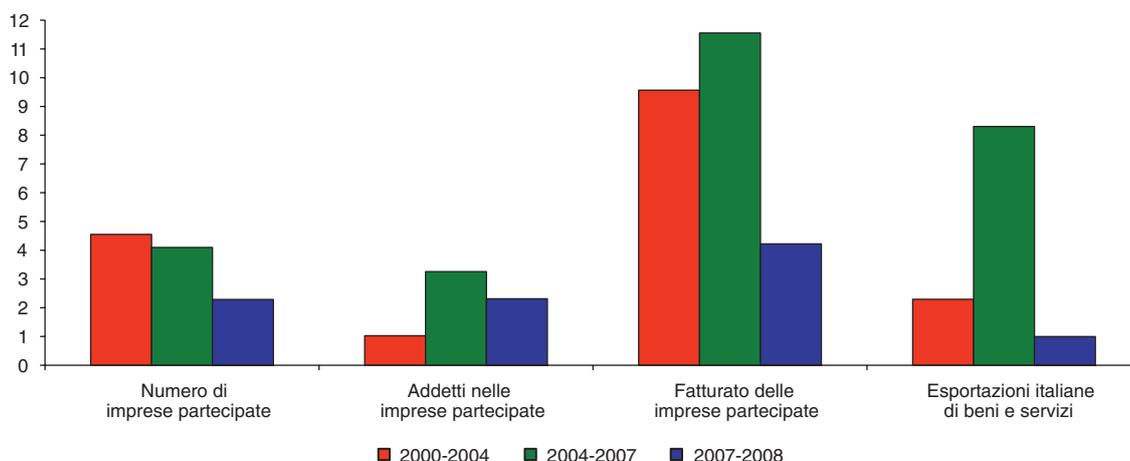
¹² Al 1.1.2009. Si tenga presente che i dati gli addetti e il numero delle partecipate sono variabili di stock. Quando non diversamente specificato nel testo si farà riferimento a questi dati indicando convenzionalmente l'anno precedente.

¹³ Vedi nota 12.

¹⁴ Anno 2008. Si tenga presente che il fatturato è una variabile di flusso e il dato presentato è riferito al periodo compreso tra il 1° gennaio e il 31 dicembre di ciascun anno.

nel periodo immediatamente precedente la crisi piuttosto propense ad attivare processi di internazionalizzazione produttiva, soprattutto nel settore dei servizi. Per ciascuno degli indicatori disponibili, infatti, l'incremento dell'ultimo anno è stato sensibilmente inferiore a quello del quinquennio precedente, periodo in cui si sono registrati tassi di crescita medi annui del 3,6, del 3,0 e del 9,7 per cento, rispettivamente nel numero delle partecipate, dei loro occupati e del fatturato generato. È stato proprio quest'ultimo indicatore, in conseguenza dell'acuirsi della crisi internazionale nell'ultimo trimestre del 2008, a registrare lo scostamento più ampio dalla media del periodo.

Grafico 8.6
Le partecipate italiane all'estero e le esportazioni italiane.
Tassi di crescita medi annui 2000-2004, 2004-2007 e 2007-2008



Fonte: elaborazione ICE su dati ICE-REPRINT

Le scelte di internazionalizzazione produttiva delle multinazionali italiane presentano, dal punto di vista geografico, molte analogie con l'orientamento del commercio estero: nel 2008 il 71,5 per cento delle esportazioni di beni e servizi dell'Italia si è diretto in Europa (era il 73 per cento circa nel 2003) e le succursali europee hanno generato il 69,4 per cento del fatturato estero delle multinazionali italiane (la quota dell'Europa era il 71,4 nel 2003). La forte polarizzazione sul mercato europeo ha caratterizzato l'intero periodo preso in considerazione, anche se, all'interno dell'area, si è compiuto uno spostamento, soprattutto in termini di addetti, verso i Paesi esterni all'Unione europea.

Nel dettaglio, nonostante oltre la metà (53,6 per cento) delle partecipate estere di imprese italiane abbia sede nell'Unione europea, nel corso degli ultimi anni il peso di quest'area sul totale degli investimenti si è ridotto, tanto dal punto di vista del numero delle partecipate, quanto da quello degli addetti (il 51,1 per cento del totale nel 2008). Il peso dell'Ue in termini di volume d'affari, circa 290 miliardi di euro, è passato dal 65,2 per cento del 2003 al 62,9 per cento del 2008. Come anticipato, lo spostamento è avvenuto a favore dei Paesi europei non Ue, che rappresentano nel loro insieme la seconda area più rilevante per gli investimenti italiani all'estero dal punto di vista degli addetti (13 per cento). La concentrazione di queste partecipazioni in settori a minor valore aggiunto, in massima parte quelli del Made in Italy tradizionale, spiega la forbice tra la loro quota misurata in termini di addetti e quella relativa al fatturato (6,5 per cento).

Gli incrementi di fatturato più sostenuti sono stati registrati dalle affiliate collocate in Africa settentrionale (dall'1,7 per cento del 2003 al 4 per cento nel 2008), a fronte 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, essendo le multinazionali italiane presenti in quest'area in buona parte operanti nel settore dell'estrazione e della raffinazione petrolifera.

All'opposto, il deprezzamento del dollaro potrebbe aver influito sulla flessione della quota

di fatturato in capo alle succursali localizzate in America settentrionale, passata dal 9,7 per cento del 2003 al 7,5 per cento del 2008; il peso di quest'area in termini di addetti e di numero delle iniziative, pur in ridimensionamento, si è ridotto in misura sensibilmente inferiore.

L'America centro-meridionale (al terzo posto in termini di addetti) è stata la seconda area più importante per volume di affari, con una quota di fatturato pari al 9,9 per cento del totale (era l'8,3 per cento nel 2003).

Tavola 8.6 - Distribuzione delle partecipate, degli addetti e del fatturato per area geografica di localizzazione
Fatturato in milioni di euro, anni 2003 e 2008

	2003						2008					
	Valori assoluti			Valori percentuali			Valori assoluti			Valori percentuali		
	Part.	Add.	Fatt.	Part.	Add.	Fatt.	Part.	Add.	Fatt.	Part.	Add.	Fatt.
Unione europea	10.357	635.384	193.830	54,4	52,4	65,2	12.172	691.207	289.642	53,6	51,1	62,9
Paesi europei non Ue	1.577	132.169	18.373	8,3	10,9	6,2	1.953	175.982	29.874	8,6	13,0	6,5
Africa settentrionale	467	32.429	4.993	2,5	2,7	1,7	535	38.929	18.246	2,4	2,9	4,0
Altri paesi africani	295	29.824	5.261	1,5	2,5	1,8	322	28.683	8.359	1,4	2,1	1,8
America settentrionale	2.205	91.648	28.851	11,6	7,6	9,7	2.592	96.857	34.481	11,4	7,2	7,5
America centro-meridionale	1.704	159.599	24.745	8,9	13,2	8,3	1.993	159.529	45.639	8,8	11,8	9,9
Medio Oriente	204	6.993	1.231	1,1	0,6	0,4	269	8.075	1.977	1,2	0,6	0,4
Asia centrale	303	26.377	2.908	1,6	2,2	1,0	404	29.744	8.356	1,8	2,2	1,8
Asia orientale	1.693	87.536	13.651	8,9	7,2	4,6	2.215	115.645	20.801	9,8	8,6	4,5
Oceania	249	10.277	3.345	1,3	0,8	1,1	260	7.419	3.137	1,1	0,5	0,7
Totale	19.054	1.212.236	297.189	100,0	100,0	100,0	22.715	1.352.070	460.513	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 2008 i tre quarti (75,5 per cento) degli addetti e l'86,9 per cento del fatturato delle partecipate italiane all'estero facevano riferimento a case-madri con più di 250 addetti. Questa circostanza può essere considerata come un'evidenza empirica della relazione che lega la capacità di effettuare investimenti diretti esteri alla dimensione dell'impresa. A margine di queste considerazioni, si deve tuttavia sottolineare il fatto che è alle imprese di classe dimensionale media, quelle tra 50 e 249 addetti, che negli anni più recenti si deve la crescita più sostenuta degli investimenti produttivi in uscita dall'Italia. Il successo di queste imprese, quelle del cosiddetto quarto capitalismo¹⁵, avrebbe origine proprio nelle caratteristiche del modello produttivo italiano. L'assenza di grandi gruppi multinazionali, paragonabili per estensione geografica e giro d'affari alle grandi 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 ai 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 2008 quasi 235.000 addetti, il 17,8 per cento del totale, e circa 45 miliardi di euro di fatturato (il 9,4 per cento del totale). La dinamica più sostenuta degli investimenti produttivi di queste imprese si è prodotta in America settentrionale, unica area geografica in cui il peso delle medie multinazionali italiane in termini di fatturato (il 19 per cento del totale) supera quello relativo agli addetti (17,5 per cento). Questa circostanza appare particolarmente significativa, soprattutto se si tiene in considerazione il fatto che la quota di

¹⁵ 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.

addetti delle PMI sul totale degli investimenti diretti esteri italiani è mediamente il doppio di quella relativa al fatturato. Il successo dei medi gruppi multinazionali in quest'area (si pensi che nel 2003 la loro quota in termini di addetti era il 10,3 per cento del totale) si è prodotto a scapito dei grandi gruppi industriali: il cambio euro/dollaro più favorevole potrebbe aver concorso all'abbassamento della "soglia" di ingresso nel mercato nordamericano, favorendo in modo particolare l'accesso delle medie imprese italiane. I dati mostrano per gli investitori della classe intermedia un certo grado di specializzazione anche nei mercati asiatici, nei quali la loro quota in termini di addetti sale mediamente al 20 per cento. Una forbice molto ampia tra addetti e fatturato caratterizza gli investimenti delle medie imprese nei nuovi Paesi Ue¹⁶, area in cui esse pesano in termini di forza lavoro per il 28,9 per cento del totale, ma il cui fatturato è solo il 13,3 per cento, a riflesso di una composizione merceologica degli investimenti orientata su settori ad alta intensità di manodopera.

La distribuzione geografica delle partecipazioni per classe di addetti dell'investitore conferma la validità, anche per l'internazionalizzazione produttiva, della relazione tra dimensioni aziendali e distanza dei mercati già esaminata per le esportazioni. Il ruolo delle micro-imprese, piuttosto marginale nell'insieme, risulta infatti relativamente più forte nei mercati più vicini. Le partecipate estere dei piccoli investitori hanno prodotto il 3,7 per cento del fatturato, pur rappresentando il 6,7 per cento del totale degli addetti. Tra il 2003 e il 2008, inoltre, il peso relativo di queste iniziative, misurato in termini di addetti, si è ridotto di quattro decimi di punto. Bisogna tuttavia ricordare che i dati sulle partecipazioni estere delle piccole e delle medie imprese forniscono un quadro molto 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 piccole e medie imprese nel processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana.

Il peso dei grandi investitori, quelli con almeno 250 addetti, sugli investimenti diretti esteri dell'Italia, pur ridimensionato, resta di gran lunga dominante. In contropartita di quanto si può osservare per le PMI investitrici, e con la sola eccezione dell'America settentrionale, la quota di fatturato generato da questa rete di partecipate è sensibilmente superiore a quella valutata in termini di forza lavoro. Questa circostanza si mostra particolarmente significativa con riferimento agli investimenti in essere nell'Europa orientale e nei Balcani, che si caratterizzano per una quota di addetti doppia rispetto al fatturato.

Tavola 8.7 - Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per area geografica di localizzazione e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

CLASSE DI ADDETTI	2003					2008				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area
Unione europea	7,7	18,7	73,6	100,0	52,4	7,6	19,5	72,9	100,0	51,1
Paesi europei non Ue	8,3	15,8	75,9	100,0	10,9	6,1	14,0	79,8	100,0	13,0
Medio Oriente e Africa settentrionale	20,4	25,3	54,3	100,0	3,3	17,4	19,4	63,3	100,0	3,5
Altri paesi africani	7,7	11,4	80,9	100,0	2,5	3,5	14,3	82,1	100,0	2,1
America settentrionale	4,0	10,3	85,7	100,0	7,6	3,5	17,5	78,9	100,0	7,2
America centro-meridionale	2,6	10,0	87,4	100,0	13,2	2,7	11,7	85,5	100,0	11,8
Asia centrale	7,4	20,8	71,8	100,0	2,2	7,7	23,9	68,5	100,0	2,2
Asia orientale	7,2	18,7	74,1	100,0	7,2	6,6	20,9	72,5	100,0	8,6
Oceania	3,3	9,9	86,8	100,0	0,8	4,9	16,0	79,1	100,0	0,5
TOTALE	7,1	16,6	76,3	100,0	100,0	6,7	17,8	75,5	100,0	100,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

Nell'area mediorientale e nei paesi dell'Africa settentrionale, la quota delle multinazionali italiane più grandi è passata, con riferimento al numero degli addetti, dal 54,3 al 63,3 per cento del totale; ciò è avvenuto a scapito soprattutto degli investitori della classe intermedia. Quest'area, e in particolare l'Africa settentrionale, si rivela importante soprattutto per l'industria estrattiva, il che spiega la consistente presenza dei gruppi di maggiori dimensione.

Nella parte quinta del primo volume dell'Annuario Statistico "Commercio estero e attività internazionali delle imprese" sono state incluse alcune tavole sulla struttura e le attività delle multinazionali estere che operano in Italia (Inward FATS¹⁷) e, a partire dalla presente edizione, delle multinazionali italiane che realizzano attività economiche all'estero (Outward FATS¹⁸); la diffusione dei risultati di questa indagine, realizzata dall'Istat secondo criteri uniformi a quelli degli altri Paesi Ue, consente di effettuare confronti sulla struttura e le attività delle imprese a controllo estero presenti in alcune grandi economie europee (Tavola 8.8).

In tutti e cinque i Paesi presi in considerazione, il grado d'internazionalizzazione passiva misurato in termini di imprese è relativamente basso: su questo indicatore pesano considerevolmente le microimprese, particolarmente importanti per l'Italia, ma presenti in ogni Paese. Lo stesso indicatore, misurato in termini di addetti e di fatturato, sale sensibilmente: sono le imprese di maggiori dimensioni e a più alto valore aggiunto a dimostrarsi più attrattive nei confronti dei capitali esteri. Alcune caratteristiche sono comuni a tutte e cinque le grandi economie europee: il settore manifatturiero, ad esempio, appare più internazionalizzato di quello dei servizi e al suo interno spiccano soprattutto le industrie automobilistica, chimico-farmaceutica e meccanica. In tutti e cinque i Paesi, inoltre, il grado di internazionalizzazione passiva è più elevato se misurato in termini di fatturato che di addetti.

Conformemente a quanto è possibile riscontrare per il modello di specializzazione commerciale, i capitali esteri si distribuiscono tra i diversi settori in modo più omogeneo in Francia, rispetto alla Germania e all'Italia, economie più polarizzate nei propri settori di specializzazione.

¹⁷ Inward statistics on foreign affiliates

¹⁸ Outward statistics on foreign affiliates

Tavola 8.8 - Imprese a controllo estero residenti nel Paese per attività economica

ATTIVITÀ ECONOMICHE	FRANCIA				GERMANIA			ITALIA(1)			SPAGNA			REGNO UNITO					
	Addetti	Grado di internazionalizzazione passiva (2)			Addetti	Grado di internazionalizzazione passiva (2)		Addetti	Grado di internazionalizzazione passiva (2)		Addetti	Grado di internazionalizzazione passiva (2)		Addetti	Grado di internazionalizzazione passiva				
		Addetti	Fatturato	Imprese		Addetti	Fatturato		Addetti	Fatturato		Imprese	Addetti		Fatturato	Imprese	Addetti	Fatturato	Imprese
Estrazione di minerali	5.605	17,1	18,3	4,5	12.562	14,3	-	1.395	3,3	0,6	1,0	1.538	4,0	5,6	0,6	23.544	35,9	56,4	10,6
Attività manifatturiere	945.764	26,3	35,4	2,3	1.068.370	15,0	27,1	466.695	10,1	18,7	0,6	393.288	15,2	29,7	0,8	853.616	27,2	43,9	2,9
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	94.256	15,8	30,9	0,7	73.516	8,8	27,9	30.141	6,3	14,9	0,2	40.921	10,4	16,7	0,6	123.363	27,7	40,1	3,9
Industrie tessili e dell'abbigliamento	21.143	14,9	20,1	1,8	14.238	9,1	13,5	10.625	2,3	4,1	0,3	-	-	-	0,2	10.970	9,5	14,6	1,5
Industrie conciarie, fabbricazione di prodotti in cuoio, pelle e similari	2.174	7,2	10,1	1,1	1.455	7,2	n.d.	3.757	2,3	4,5	0,3	-	-	-	-	1.209	10,7	14,5	1,2
Industria del legno e dei prodotti in legno	10.019	11,9	16,4	1,0	7.672	5,4	12,5	407	0,2	0,6	0,1	1.339	1,3	1,8	0,1	0	0,0	18,7	0,0
Fabbricazione della pasta-carta, della carta e del cartone, dei prodotti di carta; stampa ed editoria	66.602	25,3	37,4	2,3	60.284	11,9	20,0	18.178	7,5	13,6	0,7	20.293	9,6	15,9	0,7	84.123	20,9	35,6	1,8
Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari	4.334	15,9	34,9	15,6	10.415	50,4	89,9	5.172	30,5	41,2	5,8	-	-	-	-	4.626	19,3	65,5	9,4
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali	121.300	44,7	48,2	15,2	123.607	27,3	32,0	82.978	42,7	52,0	7,3	46.017	33,4	41,2	5,3	89.721	42,4	41,9	10,8
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	69.879	30,3	34,8	7,4	67.464	17,8	25,2	28.305	14,1	19,3	1,7	35.509	29,6	38,8	2,8	43.977	21,1	35,1	4,3
Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	39.937	29,1	35,5	3,3	43.761	18,1	24,4	17.299	7,1	10,4	0,5	16.091	8,0	14,6	0,7	38.122	33,8	50,5	2,8
Metallurgia, fabbricazione di prodotti in metallo	133.153	25,3	41,4	2,5	113.564	10,9	20,4	48.874	5,6	13,6	0,4	32.082	7,1	19,2	0,4	60.701	14,9	27,3	1,7
Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici	125.895	41,6	50,4	4,2	160.008	15,1	19,3	91.182	15,9	22,7	1,6	34.682	17,9	27,0	1,5	90.561	32,6	45,8	5,0
Fabbricazione di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	125.899	31,1	36,7	3,2	184.460	18,0	26,8	62.276	15,1	24,2	1,0	39.710	25,9	41,4	1,7	116.816	35,7	48,6	4,9
Fabbricazione di mezzi di trasporto	108.940	26,2	26,8	5,0	187.741	19,2	17,6	58.128	20,5	16,2	2,5	111.351	51,5	68,9	3,3	165.681	50,9	69,4	6,0
Altre industrie manifatturiere	22.233	14,0	20,3	0,7	20.186	8,1	14,4	9.373	3,1	5,0	0,3	6.287	3,6	7,8	-	19.485	10,4	16,8	1,0
Produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua	3.633	1,9	2,6	3,1	16.804	6,1	-	4.981	4,3	6,5	2,9	2.108	3,0	3,4	0,5	45.403	33,2	38,5	16,5
Costruzioni	16.421	1,1	1,6	0,1	30.884	2,0	4,4	9.027	0,5	0,9	0,1	0	-	-	-	74.275	5,3	8,3	0,2
SERVIZI (3)	1.408.700	16,4	20,5	1,0	726.619	5,8	-	674.750	7,6	18,6	0,3	739.904	8,8	16,4	0,2	1.771.586	13,6	28,4	1,0
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli, motocicli e di beni personali e per la casa	456.659	14,7	23,7	1,1	298.230	6,3	18,9	269.092	7,6	20,6	0,4	302.703	9,0	19,0	0,3	712.128	15,0	33,1	1,4
TOTALE INDUSTRIA E SERVIZI (3)	2.380.123	17,1	23,4	1,0	1.855.239	8,6	19,4	1.156.848	7,4	16,3	0,3	1.136.838	10,2	20,0	0,2	2.768.424	15,6	30,9	1,1

(1) I dati dell'Italia sono riferiti al 2007

(2) Rapporto percentuale tra il valore riferito alle imprese a controllo estero e al totale delle imprese residenti nel paese

(3) Al netto dei servizi di intermediazione monetaria e finanziaria, dell'istruzione, della sanità e degli altri servizi pubblici sociali e personali.

Fonte: Eurostat, Inward FATS

TAVOLA 8.9 - Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per settore di attività all'estero e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

Il peso settoriale è dato dal rapporto tra gli addetti delle partecipate italiane all'estero nel settore ed il totale degli addetti (stessi)

CLASSE	2003					2008				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso
Industria estrattiva	3,7	2,8	93,5	100,0	1,1	1,9	3,6	94,4	100,0	0,9
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	10,9	8,0	81,1	100,0	9,1	18,0	16,5	65,5	100,0	4,8
Industrie tessili	14,5	31,3	54,2	100,0	2,4	13,5	26,4	60,1	100,0	2,5
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	22,0	33,8	44,2	100,0	5,5	20,8	36,3	42,9	100,0	4,4
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	15,1	69,3	15,7	100,0	2,4	17,7	62,2	20,1	100,0	2,1
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	18,8	60,5	20,8	100,0	1,2	11,2	61,1	27,7	100,0	0,9
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	3,9	17,5	78,5	100,0	2,7	3,6	16,4	80,1	100,0	2,4
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,2	0,4	99,4	100,0	1,3	0,2	0,4	99,4	100,0	1,1
Fabbricazione di prodotti chimici	4,9	19,7	75,4	100,0	1,9	6,7	28,1	65,2	100,0	1,8
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	12,7	6,2	81,1	100,0	1,1	11,3	5,8	82,9	100,0	1,1
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	13,2	17,0	69,8	100,0	3,5	12,8	22,7	64,5	100,0	3,6
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	7,5	9,2	83,3	100,0	4,3	4,4	8,6	87,0	100,0	5,1
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	5,6	17,0	77,4	100,0	6,5	6,2	22,0	71,9	100,0	6,1
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	1,4	11,9	86,7	100,0	4,7	1,5	11,4	87,1	100,0	6,3
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	1,9	11,9	86,2	100,0	5,5	3,5	22,0	74,5	100,0	3,6
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	5,9	15,9	78,2	100,0	6,3	5,5	18,2	76,3	100,0	6,3
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	0,7	5,8	93,5	100,0	9,1	0,7	7,5	91,8	100,0	9,4
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	2,5	7,8	89,7	100,0	1,3	2,5	4,6	92,9	100,0	1,6
Fabbricazione di mobili	14,4	31,6	54,0	100,0	0,7	14,8	32,0	53,1	100,0	0,8
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	21,3	33,0	45,6	100,0	1,0	15,6	46,5	37,9	100,0	1,4
Energia elettrica, gas e acqua	1,5	15,3	83,3	100,0	1,3	0,4	4,4	95,1	100,0	4,4
Costruzioni	5,1	13,0	81,8	100,0	4,6	5,1	9,5	85,4	100,0	4,5
Commercio all'ingrosso	7,2	23,8	69,0	100,0	11,4	7,5	25,2	67,2	100,0	12,4
Altre attività di servizi	4,0	8,0	88,0	100,0	11,1	3,9	9,8	86,3	100,0	12,5
TOTALE	7,1	16,6	76,3	100,0	100,0	6,7	17,8	75,5	100,0	100,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT

La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: risultati delle inchieste ISAE*

In questo contributo vengono esaminate alcune caratteristiche della delocalizzazione nell'ambito del comparto manifatturiero italiano, avvalendosi di una sezione *ad hoc* dell'inchiesta ISAE sulle imprese manifatturiere. Il campione dell'inchiesta, costituito da circa 3.800 imprese, è proporzionale all'universo e stratificato per regioni, settori di attività economica e dimensione aziendale. Esso copre circa il 4 per cento dell'universo di riferimento, rappresentato dalle imprese italiane con almeno 10 addetti contenute nell'archivio ASIA dell'ISTAT.

Nella parte del questionario ISAE dedicata alla delocalizzazione, alle imprese viene domandato se hanno decentrato almeno parte della propria attività produttiva all'estero o se hanno intenzione di farlo nei dodici mesi successivi alla rilevazione. Si chiede anche di specificare in quali paesi hanno delocalizzato o prevedono di delocalizzare, e quanti addetti sono eventualmente occupati nelle attività estere. Pertanto, dal punto di vista terminologico la delocalizzazione qui considerata individua, nei termini utilizzati in OCSE (2007), il fenomeno dell'*offshore in-house sourcing* (o *offshoring* in senso stretto), cioè lo spostamento di parte dell'attività produttiva a una unità estera dello stesso gruppo.¹

La sezione "delocalizzazione", inoltre, è relativamente recente: dopo una prima somministrazione nel 2005, a partire dal 2007 tali domande vengono sottoposte alle imprese con cadenza annuale (nel mese di febbraio). Questa circostanza, peraltro, consente di affrontare lo studio del fenomeno in questione anche in una visione prospettica, che può offrire indicazioni interessanti soprattutto in periodi di condizioni economiche straordinarie quali quelli attuali.

Aspetti generali

Sulla base di tali premesse, i dati campionari rilevano anzitutto che, nella seconda metà degli anni duemila, la delocalizzazione ha riguardato una percentuale modesta e tendenzialmente stabile del settore manifatturiero – intorno al 4 per cento – che nel 2010 ha fatto registrare un sensibile ridimensionamento del fenomeno. In altri termini, le imprese industriali italiane, che già si erano affacciate più tardi e più timidamente di altre all'internazionalizzazione produttiva, stentano ancora molto nello sfruttare tale strategia di crescita dimensionale.² Ciò si ricava anche dalla percentuale di imprese che manifestano l'intenzione di delocalizzare nei 12 mesi successivi: come si osserva nella figura 1 tale quota, già molto modesta, è ormai prossima allo zero. Si noti inoltre

* Redatto da Stefano Costa.

¹ In letteratura manca ancora una definizione unanimemente accettata di *offshoring* e internazionalizzazione produttiva. Per una trattazione del problema si rimanda a OCSE (2007) e Crinò (2009).

² Che l'internazionalizzazione produttiva favorisca la crescita delle imprese è un risultato consolidato in letteratura: cfr. Barba Navaretti e Venables (2004).

come la crisi economica attuale abbia inciso solo marginalmente sulla evidente tendenza al ribasso delle intenzioni di delocalizzazione. Il fenomeno, pertanto, anche in una prospettiva futura interesserà solo limitatamente il settore manifatturiero italiano.

D'altro canto, in Italia la delocalizzazione coinvolge in misura sempre maggiore le imprese più grandi: il vistoso aumento nella dimensione media delle imprese delocalizzatrici (cfr. figura 2), a fronte di un restringersi generale del fenomeno, rappresenta un primo indizio del ritirarsi, da questa forma di internazionalizzazione, delle imprese relativamente più piccole tra quelle coinvolte.

Grafico 1
Percentuale d'impresе del campione che hanno delocalizzato e che non hanno delocalizzato ma prevedono di farlo nei 12 mesi successivi all'indagine

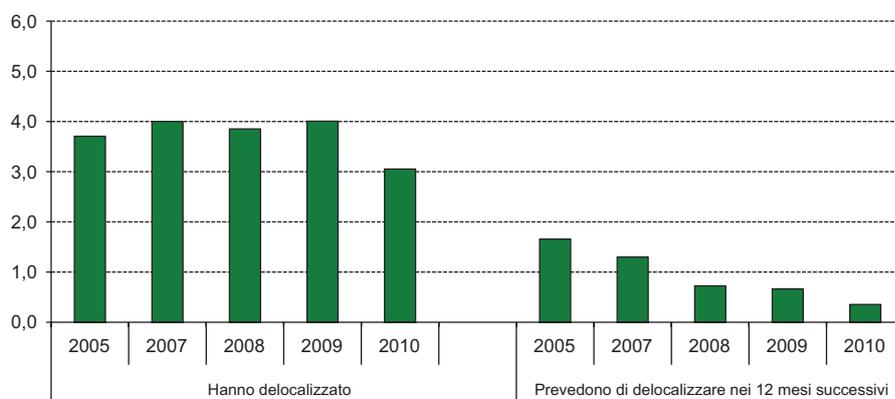
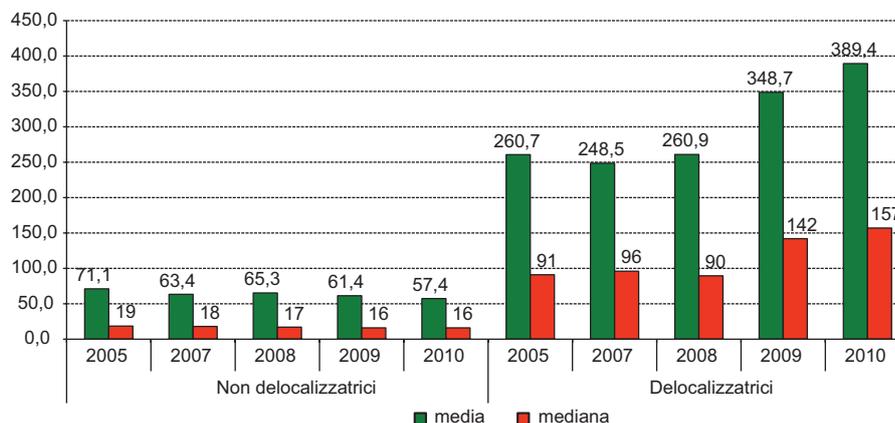


Grafico 2
Dimensione media delle imprese delocalizzatrici e non delocalizzatrici (addetti)



Sotto il profilo della distribuzione geografica, la tavola 1 mostra come gli ultimi tre anni, caratterizzati in parte dalla recessione internazionale, abbiano avuto l'effetto di rendere più variegata l'incidenza della delocalizzazione tra le diverse aree geografiche del paese, facendo contrarre ulteriormente il fenomeno nelle regioni meridionali e insulari dove, peraltro, un certo dinamismo rilevato in passato circa le intenzioni di attivare nuova capacità produttiva all'estero (cfr. Costa 2007) sembra essere del tutto scomparso in corrispondenza dell'ultima rilevazione. L'esame della distribuzione settoriale³ (si veda la tavola 2), conferma il generale ridimensionamento della delocalizzazione intervenuto nell'ultimo anno, ed

³ In questo lavoro i settori sono riportati secondo la classificazione Ateco 2002, poiché l'aggiornamento all'Ateco 2007 della serie storica dei dati ISAE è stato completato in queste settimane.

Tavola 1 - Imprese manifatturiere che hanno delocalizzato e che non hanno delocalizzato ma prevedono di farlo nei prossimi mesi, per area geografica
Percentuali sul totale dello strato

Area geografica	Hanno delocalizzato					Prevedono di delocalizzare nei 12 mesi successivi				
	2005	2007	2008	2009	2010	2005	2007	2008	2009	2010
Nord-Ovest	4,8	4,9	4,7	5,1	3,6	1,7	1,8	0,8	0,4	0,1
Nord-Est	5,3	4,8	4,4	4,9	4,4	1,6	1,4	0,9	0,9	1,0
Centro	3,7	4,8	4,3	3,7	3,0	1,8	0,9	0,7	0,7	0,2
Sud e Isole	1,2	1,6	2,0	2,6	1,3	1,5	1,4	0,4	0,5	0,0

evidenzia il progressivo contrarsi del fenomeno, dal 2008 a oggi, nei settori tradizionali del *made in Italy*, in particolare il Tessile e abbigliamento e il Cuoio e pelli. In un contesto di modesta propensione a delocalizzare, tale contrazione riguarda in misura inferiore i settori a più elevato contenuto tecnologico, quali quelli della comunicazione o degli apparecchi medicali e di precisione. Proprio in questi settori, del resto, tra il 2009 e il 2010 si registrano i pochissimi casi di saldo positivo tra la quota di imprese che delocalizzano per la prima volta e la percentuale di quelle che dichiara di non avere più capacità produttiva all'estero. Al contrario, le percentuali nette negative più significative si riscontrano in corrispondenza dei settori tradizionali.

Altre interessanti indicazioni circa il modello di delocalizzazione privilegiato dalle imprese manifatturiere nazionali emergono in riferimento alle aree di destinazione, e al legame tra queste e la dimensione aziendale.⁴ Come si osserva nella tavola 3, le imprese più grandi tendono a delocalizzare in aree più lontane, in termini logistici ma anche geopolitici (l'effetto si amplifica in termini di addetti, non riportati tuttavia nella tavola). In tale contesto risalta il caso della Cina, dove il flusso delocalizzativo è progressivamente aumentato – grazie peraltro all'azione di piccole e medie imprese –

Tavola 2 - Percentuali di imprese che hanno delocalizzato, per settore di attività economica

Settore	2007	2008	2009	2010			
				Nuove delocalizzatrici	Ex delocalizzatrici	Percentuale netta	
Alimentari	0,6	0,9	1,9	0,8	0,30	0,59	-0,30
Industrie tessili	7,4	5,8	5,1	3,3	0,97	1,94	-0,97
Abbigliamento, pellicce	6,1	6,8	5,6	5,0	0,92	2,76	-1,84
Cuoio, pelletteria, calzature	8,5	7,0	5,4	4,4	1,32	1,32	0,00
Legno, sughero, paglia (escluso mobilio)	1,1	1,5	2,0	0,0	0,00	2,12	-2,12
Pasta-carta, carta, cartone	2,5	1,3	1,4	1,3	0,00	0,00	0,00
Stampa, editoria	0,7	1,6	0,8	0,7	0,00	0,00	0,00
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	3,6	3,0	5,4	3,7	0,81	2,44	-1,63
Articoli in gomma e materie plastiche	3,4	4,8	5,5	1,2	0,00	2,07	-2,07
Lavorazione minerali non metalliferi	1,0	0,7	0,6	0,0	0,00	0,35	-0,35
Metallurgia	5,7	5,8	8,9	5,0	0,00	3,23	-3,23
Prodotti in metallo (esclusi macchine e impianti)	1,8	2,2	2,4	2,3	0,96	0,48	0,48
Macchine ed apparecchi meccanici	6,2	4,8	7,9	7,1	2,12	2,42	-0,30
Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	5,2	6,5	5,2	3,6	0,00	0,63	-0,63
Apparecchi radiotelevisivi e per le comunicazioni	15,4	7,3	2,4	10,5	8,57	2,86	5,71
Apparecchi medicali, di precisione, ottici, orologi	9,2	3,1	6,5	8,5	3,57	1,79	1,79
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	5,1	9,9	10,3	7,7	1,41	4,23	-2,82
Altri mezzi di trasporto	4,8	9,3	5,4	3,7	0,00	2,13	-2,13
Altre industrie manifatturiere	2,5	3,0	1,7	1,7	0,96	0,96	0,00

⁴ Le classi dimensionali d'impresa sono individuate come segue: a) piccole = imprese con meno di 50 addetti; b) medie = imprese con almeno 50 e meno di 250 addetti; c) grandi = imprese con almeno 250 addetti.

consolidando quindi una tendenza già visibile nelle prime inchieste ISAE dedicate al fenomeno (cfr. ISAE, 2005). Più in generale, la tipologia delle zone di destinazione, che continua a vedere ai primi posti la Romania e l'Europa Centro-Orientale,⁵ rivela che il modello di delocalizzazione delle imprese manifatturiere italiane è tuttora mosso dall'intento di contenere i costi di produzione (tra le destinazioni risaltano i paesi a basso reddito) e non da quello del presidio dei mercati di sbocco (che tradizionalmente si riflette in flussi diretti verso i paesi più ricchi).

Tavola 3 - Aree di destinazione delle imprese delocalizzatrici, per dimensione d'impresa
(Valori in percentuale dello strato dimensionale)

	Cina	India	Romania	Turchia	Albania - ex Jugoslavia	ex URSS	UE-15	Altri Europa Orientale	Altri Asia	America settentrionale	America centro- meridionale	Altro
2007												
Piccole	17,0	6,4	40,4	4,3	4,3	6,4	12,8	14,9	8,5	6,4	4,3	2,1
Medie	25,0	7,4	42,6	5,9	7,4	2,9	7,4	27,9	4,4	2,9	4,4	8,8
Grandi	38,2	17,6	17,6	14,7	2,9	0,0	17,6	52,9	0,0	2,9	11,8	8,8
Totale	25,5	9,4	36,2	7,4	5,4	3,4	11,4	29,5	4,7	4,0	6,0	6,7
2008												
Piccole	22,0	8,0	36,0	4,0	4,0	4,0	10,0	24,0	12,0	6,0	2,0	8,0
Medie	21,1	8,8	36,8	7,0	7,0	1,8	7,0	22,8	8,8	1,8	8,8	14,0
Grandi	41,5	17,1	22,0	2,4	2,4	4,9	12,2	39,0	7,3	2,4	4,9	4,9
Totale	27,0	10,8	32,4	4,7	4,7	3,4	9,5	27,7	9,5	3,4	5,4	9,5
2009												
Piccole	23,4	4,3	25,5	0,0	8,5	2,1	6,4	17,0	10,6	8,5	10,6	10,6
Medie	36,2	12,1	20,7	6,9	6,9	1,7	13,8	32,8	10,3	6,9	10,3	1,7
Grandi	30,0	10,0	16,0	14,0	4,0	8,0	12,0	34,0	0,0	6,0	10,0	10,0
Totale	30,3	9,0	20,6	7,1	6,5	3,9	11,0	28,4	7,1	7,1	10,3	7,1
2010												
Piccole	29,7	2,7	27,0	5,4	5,4	5,4	5,4	21,6	5,4	2,7	2,7	8,1
Medie	35,0	10,0	25,0	10,0	7,5	2,5	5,0	25,0	15,0	2,5	2,5	5,0
Grandi	33,3	14,3	16,7	7,1	2,4	4,8	11,9	35,7	7,1	2,4	2,4	9,5
Totale	32,8	9,2	22,7	7,6	5,0	4,2	7,6	27,7	9,2	2,5	2,5	7,6

Nota: "La somma delle percentuali per riga può essere superiore a 100 perché le imprese intervistate potevano indicare fino a tre destinazioni"

Le tendenze più recenti

Il ridimensionamento della delocalizzazione rilevato soprattutto nell'inchiesta del 2010 merita di essere indagato un po' più a fondo, sia pure nei limiti di una lettura indiziaria. In proposito, la tavola 4 riporta, sul totale di tre classi dimensionali, le percentuali di imprese che, nell'anno di volta in volta considerato, sono "di nuova delocalizzazione" (cioè nell'inchiesta precedente avevano dichiarato di non avere delocalizzato) e le percentuali delle "ex-delocalizzatrici", cioè le imprese che dichiarano di non avere decentrato produttiva all'estero ma che nell'inchiesta precedente risultavano delocalizzatrici.

Con riferimento al Quadro A della tavola, la differenza tra queste due percentuali rappresenta un indicatore approssimativo, ma ai nostri fini utile,

⁵ In quest'ultimo caso va ricordato che tale voce comprende anche i paesi entrati nell'Unione Europea nel 2004; ciò potrebbe quindi spiegare gran parte dell'"attrattiva" della regione e rendere il dato meno rappresentativo dell'area in sé. Tuttavia, l'inchiesta ISAE rileva allo stesso tempo la presenza di un ingente flusso di delocalizzazione in questi paesi già prima del loro ingresso nell'UE.

dell'andamento del *turnover* tra le imprese manifatturiere italiane che delocalizzano. In particolare, oltre alla conferma della generale contrazione intervenuta nel 2010, è possibile notare come la diminuzione riguardi in misura rilevante anche le grandi imprese, che dall'inizio della recessione vedono ridursi il numero di nuove delocalizzatrici e aumentare quello dei "rientri". Il Quadro B della tavola, a sua volta, entra un po' più nel dettaglio di tali variazioni. Per ogni classe dimensionale, esso riporta in primo luogo quante, delle imprese che dichiarano di avere delocalizzato, risultano "nuove delocalizzatrici", e in secondo luogo quante imprese, rispetto all'inchiesta precedente, risultano non avere più attività produttiva all'estero. Si nota allora che non solo la delocalizzazione delle grandi imprese è in qualche modo più "stabile" di quella delle piccole (i valori del *turnover* sono minori), ma che nel caso delle piccole imprese nel 2009 e nel 2010 oltre la metà delle aziende che delocalizzavano in precedenza non possiede più impianti all'estero. Insieme a quanto già visto a proposito dell'aumento della dimensione media delle imprese delocalizzatrici (figura 2), ciò sembra confermare che a recedere dall'internazionalizzazione produttiva sono le fasce dimensionali minori tra quelle che delocalizzano.

Tavola 4 - Nuove ed ex- delocalizzatrici, per dimensione d'impresa

Quadro A: Percentuali sul totale della classe dimensionale									
	2008			2009			2010		
	Nuove delocalizzatrici	Ex delocalizzatrici	differenza netta	Nuove delocalizzatrici	Ex delocalizzatrici	differenza netta	Nuove delocalizzatrici	Ex delocalizzatrici	differenza netta
Piccole	0,94	0,71	0,24	0,78	0,90	-0,12	0,48	0,78	-0,30
Medie	2,97	4,23	-1,25	3,75	3,58	0,16	1,18	3,04	-1,86
Grandi	7,41	4,23	3,17	8,24	4,40	3,85	5,00	6,67	-1,67
<i>Totale</i>	<i>1,69</i>	<i>1,57</i>	<i>0,12</i>	<i>1,73</i>	<i>1,58</i>	<i>0,15</i>	<i>0,83</i>	<i>1,47</i>	<i>-0,63</i>

Quadro B: Percentuali (rispettivamente di nuove ed ex delocalizzatrici) sul totale delle imprese delocalizzatrici e già delocalizzatrici, per classe dimensionale						
	2008		2009		2010	
	Nuove delocalizzatrici	Ex delocalizzatrici	Nuove delocalizzatrici	Ex delocalizzatrici	Nuove delocalizzatrici	Ex delocalizzatrici
Piccole	51,06	43,9	48,78	52,27	40,63	52,5
Medie	38,78	47,37	41,82	40,74	17,5	35,29
Grandi	35,9	24,24	32,61	20,51	23,08	28,57
<i>Totale</i>	<i>42,22</i>	<i>40,46</i>	<i>40,85</i>	<i>38,69</i>	<i>26,13</i>	<i>38,35</i>

Tali considerazioni risultano avvalorate anche esaminando il *turnover* sotto il profilo delle aree di destinazione. In primo luogo, dopo una lieve ripresa nel 2009 il flusso delle nuove delocalizzatrici si riduce in tutte le aree considerate. Tuttavia gli aspetti più interessanti emergono dai risultati relativi alle imprese che recedono dalla delocalizzazione. Al riguardo, anche tenendo conto della contrazione generale osservata nel 2010, è possibile anzitutto rilevare come il flusso delocalizzativo in Cina tenda a "stabilizzarsi" (in linea con quanto visto in precedenza), rendendo meno ampi gli ingressi e le fuoriuscite di imprese; in particolare, la percentuale di imprese che rientra dalla Cina è diminuita nel tempo, soprattutto in relazione al corrispondente valore delle altre destinazioni. Inoltre, l'abbandono dell'internazionalizzazione produttiva appare tanto più significativo quanto più distante era l'area nella quale si era delocalizzato, e coerente con ciò risulta essere la "tenuta" delle aree tradizionalmente privilegiate dalla delocalizzazione del nostro comparto manifatturiero (Romania ed Europa centro-orientale).

Tavola 5 - Nuove ed ex-delocalizzatrici, in percentuale delle imprese che delocalizzano o avevano delocalizzato in ciascuna area

	2008		2009		2010	
	Nuove delocalizzatrici	Ex delocalizzatrici	Nuove delocalizzatrici	Ex delocalizzatrici	Nuove delocalizzatrici	Ex delocalizzatrici
Cina	55,3	50,0	41,5	27,8	33,3	40,0
India	50,0	30,0	46,2	37,5	27,3	36,4
Romania	26,7	37,5	23,3	34,1	24,0	32,0
Turchia	0,0	44,4	60,0	33,3	12,5	22,2
Albania-ex Jugoslavia	50,0	71,4	50,0	57,1	33,3	37,5
ex URSS	50,0	75,0	50,0	40,0	20,0	33,3
Altri Europa orientale	34,2	34,2	28,2	30,8	17,2	30,8
Altri Asia	50,0	33,3	45,5	38,5	22,2	44,4
America settentrionale	100,0	50,0	57,1	50,0	33,3	66,7
America centro-meridionale	37,5	12,5	46,2	12,5	0,0	75,0
UE-15	53,9	41,2	58,8	46,2	44,4	46,2
Altro	33,3	50,0	30,0	46,2	0,0	33,3

Da ultimo, è possibile leggere tali dinamiche alla luce del ruolo ricoperto dai distretti industriali nel comparto manifatturiero italiano. Come si nota dalla figura 3, le imprese distrettuali sono mediamente più grandi di quelle non appartenenti a distretti (e del resto delocalizzano di più), tuttavia, da questa prima evidenza descrittiva non sembra che l'eventuale appartenenza a un distretto alteri le dinamiche già viste nell'aggregato o relative all'effetto dimensionale della delocalizzazione. Il Quadro A della tavola mostra infatti che anche presso le imprese distrettuali il saldo tra nuove delocalizzatrici ed ex-delocalizzatrici è tendenzialmente negativo, e peraltro nel 2010 è singolarmente pari a quello relativo alle aziende che non fanno parte di un distretto e al dato aggregato complessivo. Il Quadro B, a sua volta, replica l'esercizio già fatto per classe dimensionale nel quadro B della precedente tavola 4, evidenziando in questo caso come l'appartenenza a un distretto si accompagni a una maggiore stabilità della delocalizzazione (i flussi di nuove delocalizzatrici e di ex-delocalizzatrici sono sistematicamente meno rilevanti) e a una tendenziale maggiore tenuta in termini di imprese che recedono dall'internazionalizzazione produttiva.

L'esame descrittivo dei più recenti risultati delle inchieste ISAE evidenzia quindi come nell'ambito del comparto manifatturiero italiano la tendenza a delocalizzare all'estero dell'attività produttiva, già quantitativamente

Grafico 3
Dimensione media delle imprese distrettuali e non distrettuali, delocalizzatrici e non delocalizzatrici (addetti 2010)

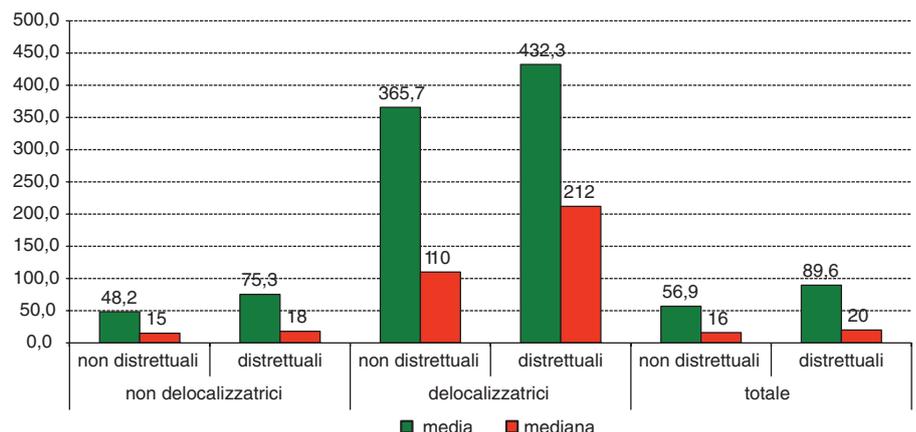


Tavola 6 - Nuove ed ex-delocalizzatrici, in percentuale delle imprese che delocalizzano o avevano delocalizzato, per appartenenza a un distretto

Quadro A: In percentuale del totale della classe dimensionale									
	2008			2009			2010		
	Nuove deloc.	Ex-deloc.	diff. Netta	Nuove deloc.	Ex-deloc.	diff. Netta	Nuove deloc.	Ex-deloc.	diff. Netta
Non distrettuali	1,55	1,40	0,16	1,71	1,59	0,12	0,91	1,52	-0,61
Distrettuali	2,05	2,33	-0,27	1,89	1,51	0,38	0,61	1,23	-0,62
Totale	1,66	1,60	0,06	1,75	1,57	0,18	0,84	1,45	-0,61

Quadro B: in percentuale delle imprese delocalizzatrici e già delocalizzatrici, per classe dimensionale						
	2008		2009		2010	
	Nuove deloc.	Ex-deloc.	Nuove deloc.	Ex-deloc.	Nuove deloc.	Ex-deloc.
Non distrettuali	45,45	42,86	46,74	44,94	31,17	43,01
Distrettuali	35,71	38,64	32,61	27,91	15,63	27,03
Totale	42,31	41,41	42,03	39,39	26,61	38,46

modesta e di lenta progressione, rischia, se confermata nelle prossime rilevazioni, di subire un rallentamento significativo proprio in coincidenza con una intravista ripresa dell'economia mondiale. Nella misura in cui il posizionamento sui mercati internazionali continuerà a rappresentare per le aziende una importante strategia di crescita dimensionale e di competitività, lo studio dei flussi di nuove delocalizzatrici ed ex delocalizzatrici meriterà ulteriori, più approfondite analisi ai fini sia della conoscenza economica sia delle implicazioni di *policy* finalizzate alla promozione (e alla tutela) della competitività del sistema produttivo nazionale.

Bibliografia

- Barba Navaretti G. e A.J. Venables (2004), *Multinational firms in the world economy*, Princeton University Press, Princeton.
- Costa S. (2007), "La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: primi risultati dall'inchiesta ISAE 2007", in ICE, Rapporto annuale, Roma.
- Crinò R. (2009), "Offshoring, multinationals and labour market: a review of the empirical literature", *Journal of Economic Surveys*, Vol. 23, No. 2, pp. 197-249.
- ISAE (2005), *Rapporto trimestrale - Le priorità nazionali*, Roma.
- OCSE (2007), *Offshoring and Employment: Trends and Impacts*, Parigi.

La performance delle imprese esportatrici italiane dell'abbigliamento nel biennio 2008-2009

contributi

di Paola Anitori*

Introduzione

Lo scenario di estrema debolezza innescato dalla crisi finanziaria internazionale nel biennio 2008-2009 ha avuto gravi ripercussioni su tutte le economie avanzate, inducendo una repentina caduta della domanda mondiale ed un forte rallentamento delle attività produttive specialmente nel settore delle costruzioni e in quello manifatturiero. In Italia, gli impulsi recessivi hanno gravato maggiormente sui comparti a forte vocazione internazionale dove il calo drastico della produzione, e conseguentemente dell'occupazione, è stato determinato dalla caduta ancor più forte delle vendite sui mercati esteri. Le esportazioni italiane, infatti, sono diminuite tra il 2007 e il 2009 di oltre il 20 per cento, contro un calo di circa il 16 per cento di quelle dei principali paesi europei e alcuni settori hanno subito una perdita di competitività molto marcata. Sebbene la caduta dell'export sia risultata più forte nei comparti dei beni strumentali (meccanica, apparecchiature ecc..) – comparti che in precedenti occasioni di crisi avevano mostrato una maggiore capacità di tenuta - la recessione non ha risparmiato i settori più tradizionali delle nostre produzioni legati al sistema del made in Italy con la sola, notevole eccezione del settore alimentare (Banca d'Italia, 2010; Istat, 2010).

L'impatto della crisi sul sistema delle imprese esportatrici non è stato però omogeneo. Se è vero che, in generale, la contrazione delle vendite all'estero ha interessato in misura maggiore le imprese con più elevata propensione all'export, di dimensioni medio-grandi, appartenenti per lo più ai settori

dell'offerta specializzata, una diffusa sofferenza è stata riscontrata anche nella fascia di "eccellenza" delle medie imprese dei settori ad elevate economie di scala e della manifattura tradizionale a moderata intensità di esportazione, mentre sembrano aver subito conseguenze assai più contenute le piccole imprese poco esposte sui mercati internazionali (Istat, 2010).

In questo articolo si intende approfondire l'analisi delle dinamiche evidenziate da uno dei settori di punta del nostro made in Italy, l'abbigliamento, per il quale l'attuale crisi sembra aver interrotto un discreto recupero di competitività. Nel 2007-08 infatti, il settore sembrava aver parzialmente compensato l'effetto della precedente crisi del 2001-2004, malgrado le note specificità strutturali del nostro tessuto produttivo ("nanismo" dimensionale, specializzazione in comparti a basso valore aggiunto, difficoltà di riposizionarsi su nuovi mercati ecc.), probabilmente anche attraverso strategie di ricomposizione dell'offerta su segmenti di qualità superiore (Giovannetti, 2007). La brusca caduta di competitività del 2009, evidenziata dall'andamento delle quote di mercato mondiale, suggerisce pertanto un approfondimento analitico in una prospettiva che possa arricchire il quadro interpretativo dal punto di vista microeconomico. Attraverso lo studio dei comportamenti individuali delle imprese si cercherà pertanto di individuare eventuali elementi che possano fornire una spiegazione più articolata della più recenti dinamiche del settore.

L'analisi sarà condotta utilizzando un panel di società di capitale che costituiscono un nucleo di operatori caratterizzati da una

* Primo ricercatore Istat - Servizio Statistiche del commercio con l'estero - anitori@istat.it. Le opinioni espresse all'autore sono personali e non rispecchiano necessariamente le posizioni dell'Istituto.

presenza stabile sui mercati esteri. Attraverso il link tra l'archivio statistico delle imprese attive dell'Istat (ASIA), l'archivio dei bilanci civilistici delle società di capitale depositati presso le Camere di commercio e le informazioni per impresa derivanti dalle rilevazioni del commercio con l'estero, verranno messe in evidenza le caratteristiche di tali esportatori sotto il profilo occupazionale, di performance e di competitività.

Il settore dell'abbigliamento nel biennio 2008-2009: caratteristiche generali e dinamiche di impresa.

Nel 2009 l'industria italiana dell'abbigliamento ha esportato poco più di 13 miliardi di euro,

circa il 18 per cento in meno rispetto all'anno precedente. Pur trattandosi di una contrazione inferiore alla media dell'intera manifattura (-21,2 per cento), essa ha neutralizzato, di fatto, il parziale recupero che si era evidenziato a partire dal 2006; tale flessione è risultata nettamente più accentuata di quella, pur notevole, che si era verificata tra il 2002 ed il 2004. La quota mondiale nominale settoriale, infatti, nel solo 2009 si è bruscamente ridotta di poco meno di un punto percentuale rispetto all'anno precedente passando dal 6,9 per cento del 2008 al 6,1 per cento (tavola 1); precedentemente, il settore appariva in recupero rispetto alla progressiva flessione manifestatasi nel periodo 2002-2006 quando la quota era passata dal 7,1 per cento al 6,4 per cento.

Tavola 1 - Quote dell'Italia sulle esportazioni mondiali nel mondo di articoli di abbigliamento (a) - Anni 2000-2009
Valori in milioni di euro e composizioni percentuali

	Quote dell'Italia (a)									Composizione dell'export		Variazione % dell'export	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2001	2009	2008	2009
Prodotti manifatturieri	4,5	4,5	4,5	4,4	4,2	4,2	4,4	4,3	4,1	97,1	95,1	0,6	-21,2
Articoli di abbigliamento	7,1	7,1	7,0	6,9	6,7	6,4	6,6	6,9	6,1	5,8	4,8	1,4	-18,1
Totale	4,1	4,1	4,1	4,0	3,7	3,6	3,7	3,6	3,5	100,0	100,0	1,2	-21,2

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

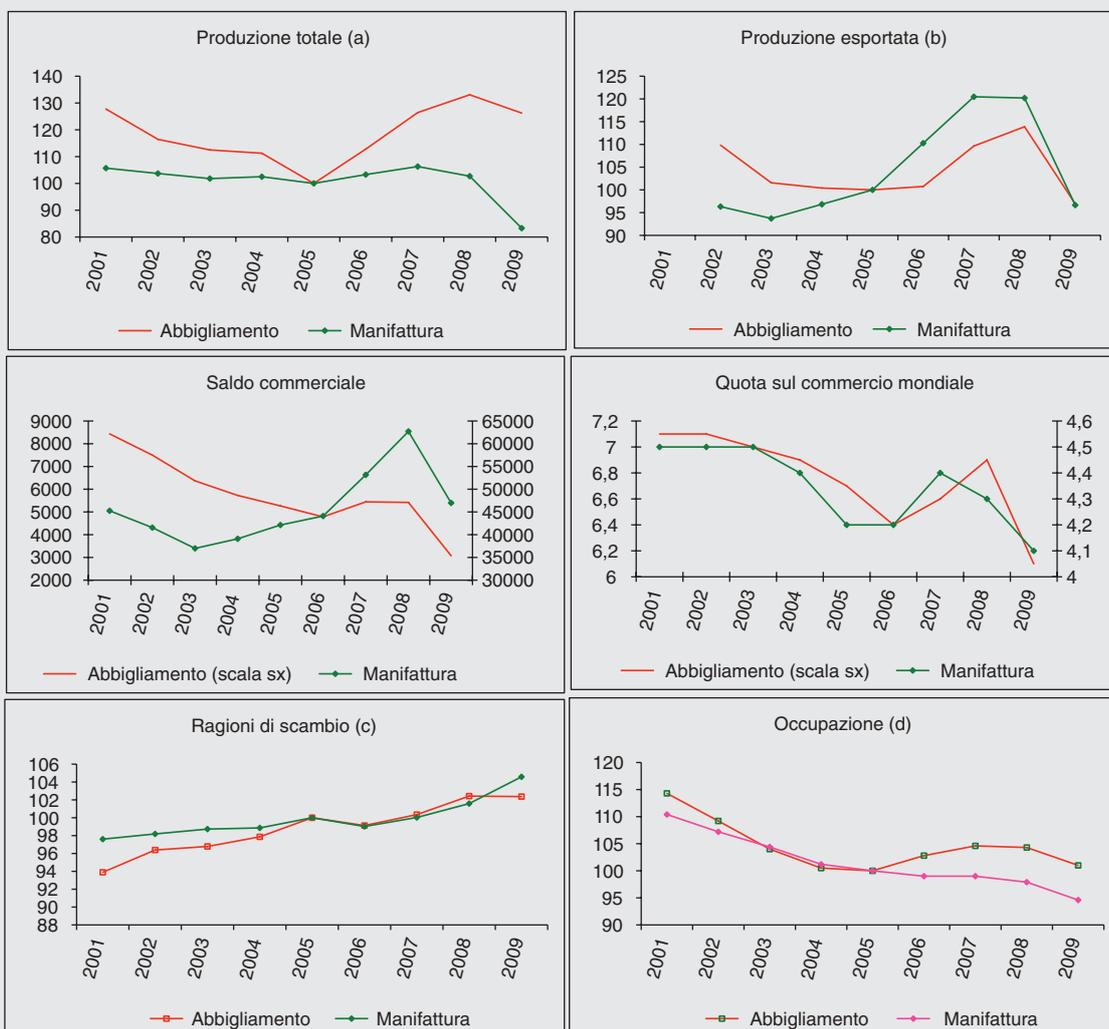
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica

Nella fase di estrema debolezza manifestatasi dalla metà del 2008 e proseguita per tutto il 2009 le dinamiche del settore, seppure negative e sostanzialmente in linea con quanto mostrato in media dall'intero comparto manifatturiero, mostrano alcune peculiarità (grafico 1). Alcuni importanti indicatori, quali la produzione totale in volume e l'occupazione alle dipendenze, mostrano andamenti (negativi) comparativamente più contenuti del complesso e comunque successivi ad una vistosa fase di recupero. A fronte del -18,9 per cento fatto registrare nel 2009 dall'indice della produzione industriale manifatturiera rispetto all'anno precedente, il settore dell'abbigliamento mostra infatti una riduzione assai più contenuta (-5,1 per cento). Una dinamica analoga si registra per l'indice dell'occupazione alle dipendenze in cui la contrazione del numero medio di dipendenti

del settore (-3,1 per cento) si confronta con una riduzione generale pari al -3,4 per cento.

Al contrario, si evidenzia l'andamento eccezionalmente negativo dell'attività sui mercati esteri: nel 2009 la caduta della produzione esportata (indice del fatturato all'esportazione deflazionato con l'indice dei prezzi all'export dei prodotti industriali venduti sul mercato estero) appare assai più drastica di quanto registrato per il complesso delle attività manifatturiere (rispettivamente -19,6 per cento e -14,9 per cento) e si accompagna ad un saldo commerciale ancora positivo ma ridotto, rispetto al 2008, a circa la metà (a fronte di una riduzione generale di circa un quarto). Ciò pur in un contesto caratterizzato da ragioni di scambio essenzialmente stabili su un trend lievemente crescente.

Grafico 1
Principali indicatori relativi alla produzione, all'interscambio commerciale e all'occupazione del settore dell'abbigliamento dell'Italia. Anni 2001-2009. Saldo in valore, quota in percentuale e indici in base 2005=100



- (a) Indice della produzione industriale corretto per i giorni lavorativi.
 (b) Indice del fatturato industriale estero deflazionato con l'indice dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sui mercati.
 (c) Rapporto tra indici dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione.
 (d) Indici dell'occupazione alle dipendenze al lordo CIG.

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero*; *Statistiche congiunturali*

L'analisi delle dinamiche appena accennate può essere arricchita utilizzando un panel di imprese esportatrici costituite in società di capitale sempre attive nel biennio 2008-2009, per le quali è stato possibile integrare i dati dei bilanci civilistici con le informazioni desunte dall'archivio ASIA e dalle rilevazioni del commercio con l'estero. Si tratta di circa 2.700 imprese esportatrici che rappresentano il 43 per cento del totale degli esportatori del

settore, hanno una dimensione media di circa 40 addetti e danno conto di oltre il 72 per cento degli occupati e di circa l'80 per cento delle esportazioni complessive settoriali. Tali imprese sono state suddivise in tre gruppi sulla base della loro propensione all'export misurata dalla quota di esportazioni sul fatturato totale¹: circa il 50 per cento di esse risulta concentrato prevalentemente nella classe da 10 a 49 addetti, poco più di un

¹ Le classi di propensione all'export sono state ricavate sulla base dei quartili della distribuzione della variabile. In particolare, la classe a bassa intensità riflette valori inferiori alla mediana (e corrisponde a una propensione all'esportazione pari al 17 per cento), la classe a media intensità riflette valori tra la mediana ed il terzo quartile (tra il 17 ed il 46 per cento) e la classe ad alta intensità corrisponde a valori superiori al terzo quartile (oltre il 46 per cento).

terzo è costituito da micro imprese (1-9 addetti), un ulteriore 10 per cento da imprese medio grandi (da 49 a 250 addetti) e solo l'1,9 per cento è rappresentato da esportatori di grandi dimensioni con oltre 250 addetti (tavola 2). Si tratta di operatori localizzati per

circa il 60 per cento nel Nord del paese (con una leggera prevalenza di imprese localizzate nel Nord-est), per un ulteriore quarto nel Centro della penisola e per il restante 15 per cento nel Meridione.

Tavola 2 - Imprese ed esportazioni del panel secondo le principali caratteristiche strutturali. Anno 2008
Valori assoluti e composizione percentuali

	Intensità di esportazione (a)			Totale
	Bassa	Media	Alta	
Numero imprese	1.345	673	672	2.690
Dimensione media	20,8	44,0	54,8	35,1
Esportazioni (mln)	593	2.317	6.910	9.820
quota sul fatturato (b)	8,7	31,9	66,1	40,1
IMPRESE				
<i>Classe di addetti</i>				
0--9	43,3	31,9	30,7	37,3
10--49	49,8	51,7	49,1	50,1
50--249	6,6	13,8	15,6	10,7
oltre 250	0,3	2,5	4,6	1,9
<i>Ripartizione geografica</i>				
Nord-ovest	27,0	26,9	31,7	28,1
Nord-est	27,3	35,2	28,9	29,7
Centro	25,4	26,4	30,5	26,9
Sud e isole	20,4	11,4	8,9	15,3
ESPORTAZIONI				
<i>Classe di addetti</i>				
0--9	5,3	4,0	3,2	3,5
10--49	27,6	23,9	18,1	20,1
50--249	28,3	28,0	25,9	26,5
oltre 250	38,8	44,1	52,7	49,9
<i>Ripartizione geografica</i>				
Nord-ovest	19,7	29,9	31,6	30,5
Nord-est	51,5	52,0	42,8	45,5
Centro	17,0	13,2	16,8	15,9
Sud e isole	11,8	4,8	8,9	8,1

(a) Rapporto tra valore delle esportazioni e fatturato totale

(b) Valori medi

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero; Registro statistico delle imprese attive*

La classe a più bassa intensità di esportazione (solo l'8,7 per cento del fatturato totale) è costituita da oltre 1.300 operatori con una dimensione media di poco superiore ai 20 addetti che nel 2008 dà conto di poco meno del 6 per cento dell'export del panel. Il segmento a media intensità di export (circa il 32 per cento del fatturato totale) è rappresentato da 673 imprese con una dimensione media di 44 addetti e dà conto di oltre il 25 per cento delle esportazioni totali, mentre la classe più elevata - che vanta una quota di vendite all'estero pari al 66 per cento del fatturato totale - è costituita da 672 imprese con una

dimensione media di circa 55 addetti che danno conto del 70 per cento dell'export totale del panel.

Dalle informazioni provenienti dai bilanci civilistici (riferiti al 2008) e dalle rilevazioni di commercio estero è possibile analizzare diversi indicatori di performance nel periodo immediatamente precedente la caduta delle attività e valutare l'evoluzione dell'export per quanto attiene la fase di recessione acuta del 2009.

Facendo riferimento ai valori mediani delle distribuzioni (tavola 3), nel 2008 le imprese fortemente esposte sui mercati internazionali

hanno conseguito risultati economici complessivamente più rilevanti degli altri due segmenti; in particolare, si riscontrano più alti livelli del valore aggiunto per addetto (pari ad oltre 35 mila euro), della competitività di costo misurata dal rapporto tra valore aggiunto per addetto e costo del lavoro unitario² (171,8 per cento) e della redditività finale (Roe) mentre scontano una minore redditività sia lorda che operativa (Roi). Decisamente più elevati anche i livelli del markup (un punto percentuale rispetto al segmento a media intensità e poco meno di un punto per il segmento inferiore).

Le imprese a più forte vocazione all'esportazione vantano un indebitamento totale più contenuto (l'indice di indebitamento complessivo è pari al 70,8 per cento) mentre è più elevata la quota di debiti a breve e l'indice di liquidità. Tali operatori infine mostrano una maggiore solidità patrimoniale complessiva. Per quanto riguarda l'esposizione internazionale, le imprese del segmento più "virtuoso" risultavano esposte nel 2008, oltre che sul mercato comunitario (con una quota di export sul fatturato pari al 47 per cento), anche sui mercati asiatici ed americani vantando quote rispettivamente pari al 3,5 e al 4,8 per cento. Il segmento delle imprese a media intensità di esportazione, invece, si distingue per il fatto che pur mostrando livelli di valore aggiunto per addetto e del costo del lavoro per dipendente di poco inferiori a quelli delle imprese del segmento a più alta propensione all'esportazione, vanta un'analoga competitività di costo e una maggiore redditività lorda a cui si contrappone, tuttavia, un maggior livello di indebitamento complessivo. Infine nel segmento a più bassa propensione all'export va segnalata la maggiore integrazione verticale (rapporto valore aggiunto su fatturato pari a 19,1 per cento), un discreto livello di produttività misurata dal valore aggiunto per addetto, sostenuti livelli di investimenti lordi per addetto e una redditività lorda paragonabile a quella registrata dal segmento a più alta propensione

Tali erano dunque le condizioni iniziali su cui ha inciso la fase recessiva. Nel 2009 le esportazioni del panel si sono ridotte del 21,8 per cento (tavola 4).

Il calo più drastico è stato registrato dalle imprese a media intensità di esportazione (-26,7 per cento) mentre le imprese del segmento inferiore hanno decisamente contenuto le perdite (-9,4 per cento). Nello specifico la performance peggiore è stata registrata per le imprese di medie e grandi dimensioni (in generale gli esportatori con oltre 50 addetti): in particolare, nella classe a media intensità di esportazione sono state le imprese con oltre 250 addetti e i piccoli esportatori (da 1 a 9 addetti) a riportare i risultati peggiori (rispettivamente -34,5 per cento e -26,9 per cento), mentre tra le imprese più fortemente esposte sono stati gli operatori di dimensioni medie (da 10 a 249 addetti) a riportare riduzioni superiori alla media generale. Per ciò che riguarda i mercati di sbocco, le perdite maggiori si registrano sui mercati americani (-28,6 per cento) mentre sia sul mercato comunitario sia su quello asiatico la caduta delle vendite resta al di sotto della media generale (-19,2 e -16 per cento).

Da rilevare, infine, la positiva performance delle imprese della classe fino a 9 addetti appartenenti al segmento a più bassa propensione che registrano nel 2009 un incremento positivo dell'export pari al 18,3 per cento: si tratta per lo più di esportatori presenti sui mercati internazionali da almeno 8 anni, anche se per alcuni tale presenza è occasionale. Tra di essi, tuttavia, circa il 40 ha esportato negli ultimi 5 anni in modo continuativo, dando conto di oltre i due terzi dell'export del segmento. Dati i buoni livelli di fatturato per addetto (circa 220 mila euro in media nel 2008 a fronte di un livello mediano pari a circa 146 mila euro) e, al contempo, del modesto livello di esportazioni per addetto gli operatori del segmento sono evidentemente più orientati sul mercato domestico; in aggiunta, le dimensioni ridotte (mediamente 6 addetti) potrebbero suggerire una presenza importante

² Secondo questo indicatore risultano più competitive le imprese con valori elevati poiché riescono a sfruttare meglio il vantaggio offerto dal minor costo del lavoro unitario. A parità di costo del lavoro unitario, infatti, l'indicatore è tanto più alto quanto più elevata è la produttività apparente, definita al numeratore. Può essere visto anche come l'inverso del costo del lavoro per unità di prodotto (Clup) (per approfondimenti [http://noi-italia.istat.it/index.php?id=7&user_100ind_pi1\[id_pagina\]=14&cHash=8e1e97dc38](http://noi-italia.istat.it/index.php?id=7&user_100ind_pi1[id_pagina]=14&cHash=8e1e97dc38)).

Tavola 3 - Indicatori di performance delle imprese esportatrici per intensità di esportazione. Anno 2008

Valori mediani in percentuale e in euro

	Intensità di esportazione (a)			Totale
	Bassa	Media	Alta	
INDICATORI DI ESPORTAZIONE				
Quota di esportazioni sul fatturato (b)	3,4	27,8	67,7	17,8
<i>quota verso l'Ue</i>	5,8	19,0	46,9	21,5
<i>quota verso l'America</i>	0,7	1,6	3,5	1,7
<i>quota verso l'Asia</i>	1,0	3,3	4,8	2,2
<i>quota verso l'Africa</i>	0,6	0,7	0,5	0,6
<i>quota verso altre aree</i>	1,1	4,6	6,0	2,3
INDICATORI ECONOMICI E DI PRODUTTIVITA'				
Integrazione verticale (c)	19,1	18,2	18,7	18,8
Investimenti lordi per addetto	9.037	9.663	10.152	9.534
Costo del lavoro per dipendente	17.980	20.043	20.618	19.091
Esportazioni per addetto	3.674	55.314	134.504	26.895
Fatturato per addetto	145.192	188.478	201.957	169.905
Valore aggiunto per addetto	28.252	33.386	35.312	31.314
INDICATORI DI PROFITABILITA' E REDDITIVITA'				
Competitività di costo (d)	164,6	170,1	171,8	167,3
Markup	1,7	1,5	2,5	1,9
Redditività lorda	28,8	29,3	28,9	29,1
Roi	16,3	14,6	13,4	15,3
Roe (ante imposte)	11,4	11,0	12,4	11,5
Roe	2,7	2,9	3,9	3,0
INDICATORI PATRIMONIALI				
Intensità di capitale (euro)	153.329	190.248	160.696	162.284
Indebitamento totale (e)	77,0	75,3	70,8	75,1
Quota debiti a breve	95,3	95,8	97,2	95,9
Indice di disponibilità	115,2	116,5	120,9	116,8
Indice di liquidità	3,1	2,8	6,1	3,5
Patrimonio su fatturato	13,3	12,0	14,3	13,3

(a) Rapporto tra valore delle esportazioni e fatturato totale.

(b) Valori mediani calcolati con riferimento alle sole imprese presenti sui mercati corrispondenti.

(c) Rapporto tra valore aggiunto e fatturato.

(d) Rapporto tra valore aggiunto per addetto e costo del lavoro unitario.

(e) Totale debiti su attivo.

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero; Registro statistico delle imprese attive*

Tavola 4 - Esportazioni delle imprese edel panel per intensità di esportazione. Anni 2008-2009

Valori in migliaia; variazioni percentuali sul periodo precedente

	Intensità di esportazione (a)			Totale
	Bassa	Media	Alta	
OCCUPAZIONE				
Addetti (2008)	28.011	29.633	36.813	94.458
Dipendenti (2008) (b)	24.433	22.950	33.780	81.163
var. % 2009/2008	-6,1	-10,0	-6,0	-7,2
ESPORTAZIONI				
Esportazioni totali	-9,4	-26,7	-21,2	-21,8
<i>Area di destinazione</i>				
Unione Europea	-6,1	-23,4	-18,7	-19,2
America	-29,6	-39,6	-26,3	-28,6
Asia	-18,6	-13,2	-16,8	-16,0
Africa	-2,0	-38,5	-17,9	-22,8
Oceania	-32,0	-19,2	-24,8	-23,8
Altre aree	-14,3	-37,0	-27,5	-28,5
<i>Classe di addetti</i>				
0--9	18,3	-26,9	-21,8	-19,6
10--49	-4,0	-21,2	-22,9	-20,8
50--249	-16,1	-19,0	-23,7	-22,1
oltre 250	-12,2	-34,5	-19,4	-22,2
<i>Ripartizione geografica</i>				
Nord-ovest	-20,0	-49,6	-20,4	-27,1
Nord-est	-5,1	-13,8	-18,0	-16,0
Centro	-6,0	-26,6	-27,7	-26,1
Sud e isole	-15,7	-23,4	-27,9	-26,2

(a) Rapporto tra valore delle esportazioni e fatturato totale

(b) Unità di lavoro dipendente al lordo CIG in media d'anno

Fonte: Istat, *Statistiche del commercio con l'estero*; *Registro statistico delle imprese attive*; *Statistiche congiunturali*

di operatori che lavorano in conto terzi. Sotto il profilo dell'occupazione, nel 2009 la contrazione complessiva del numero medio di unità di lavoro dipendente (al lordo CIG) delle imprese del panel rispetto allo stesso periodo del 2008 è stata pari al 7,2 per cento. Sebbene diffusa, la caduta dei livelli occupazionali ha riguardato in misura maggiore le imprese con media propensione all'export (-10 per cento) mentre le imprese dei due segmenti estremi hanno fatto registrare entrambi una riduzione di circa il 6 per cento.

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (2010) *Relazione Annuale* (anno 2009), Roma.
- ECB (2010) *Monthly Bulletin* nn. vari, ECB, Frankfurt.
- Istat (2010) *Rapporto Annuale: la situazione del paese nel 2009*, Roma.
- Giovannetti G. et al. (2007) *Strategie di prezzo e qualità: i settori tessile-abbigliamento, calzature e gioielleria* in A. Lanza e B. Quintieri "Eppur si muove", Rubettino ed.

Il contributo del sistema bancario all'internazionalizzazione delle imprese italiane

contributi

di Filomena Pietrovito e Alberto Franco Pozzolo *

Introduzione

Le piccole e medie imprese italiane, che costituiscono il cuore del tessuto produttivo del nostro paese, hanno subito nello scorso decennio la forte crescita della concorrenza internazionale. Come previsto dalla recente teoria economica (Melitz, 2003), si è così avviato un processo di selezione che ha sì costretto alcune imprese a uscire dal mercato, ma ne ha contemporaneamente spinte altre a internazionalizzare le proprie attività, ampliando i mercati di sbocco e andando a competere con i propri prodotti direttamente sui mercati esteri (Onida, 2004; Rossi, 2006).

Il sistema bancario può fornire un importante contributo al processo di internazionalizzazione delle imprese di dimensioni minori e con una struttura finanziaria molto semplice. Le banche, infatti, da un lato possono contribuire a finanziare gli investimenti iniziali che sono necessari per accedere ai mercati esteri (De Bonis et al., 2008), dall'altro lato possono fornire preziose informazioni e attività di supporto direttamente nei mercati di sbocco (Alemanni et al., 2006a; Onida, 2006). In questo secondo caso, una maggiore presenza all'estero degli intermediari finanziari italiani potrebbe fornire un importante contributo all'internazionalizzazione delle imprese produttive¹.

Nel seguito, dopo una breve analisi dei principali canali attraverso i quali le banche possono favorire l'accesso delle imprese ai mercati esteri, verranno presentate alcune

evidenze empiriche a conferma dell'ipotesi che la presenza all'estero delle banche italiane ha favorito l'internazionalizzazione delle imprese produttive. Un maggiore coordinamento tra i due processi potrebbe pertanto fornire un rilevante vantaggio competitivo per quelle imprese che desiderano accogliere la sfida dell'internazionalizzazione.

1. L'internazionalizzazione delle imprese e il contributo dei servizi bancari dedicati

Le imprese che decidono di internazionalizzare le loro attività – attraverso le esportazioni, con accordi bilaterali commerciali o produttivi o aprendo una filiale produttiva o commerciale all'estero – devono necessariamente sostenere dei costi che non sono recuperabili se le attività all'estero vengono sospese. Ciò influisce in modo eterogeneo sulle loro scelte, a seconda delle caratteristiche interne, del settore di attività economica, e del modo con cui decidono di accedere ai mercati esteri.

Alcuni recenti lavori di Melitz (2003) e Helpman et al. (2004) hanno fornito un rigoroso quadro analitico all'interno del quale si evidenzia come la presenza di costi irrecuperabili introduce un meccanismo automatico di selezione, al termine del quale le imprese maggiormente produttive accedono ai mercati esteri attraverso investimenti diretti o accordi produttivi, quelle con un livello intermedio di produttività vi

* Università degli Studi del Molise; Università degli Studi del Molise, Centro Studi Luca d'Agliano e Mo.Fi.R.

¹ Alemanni et al. (2006b) hanno inoltre verificato che le banche italiane svolgono un ruolo rilevante nell'offrire servizi di consulenza commerciale a favore delle imprese esportatrici, ad esempio indicazioni sull'esistenza di forme di agevolazione o, più semplicemente, informazioni sulle caratteristiche dei potenziali clienti, mentre le banche estere offrono più frequentemente assistenza in fase negoziale con le controparti.

accedono attraverso le esportazioni, e le altre si concentrano invece sul solo mercato interno. All'interno del medesimo quadro analitico, Melitz e Ottaviano (2008) hanno dimostrato che le scelte di internazionalizzazione dipendono anche dalla dimensione dei mercati di sbocco.

La necessità di sostenere rilevanti costi irrecuperabili per accedere ai mercati esteri rende le scelte di internazionalizzazione delle imprese fortemente dipendenti anche dalla loro capacità di accedere ad adeguate fonti finanziarie esterne. All'effetto diretto del maggiore fabbisogno finanziario per sostenere i costi fissi, si aggiunge inoltre quello indiretto delle maggiori asimmetrie informative tra l'impresa e gli investitori esterni, che rende ancora più difficile ottenere le risorse necessarie per l'internazionalizzazione (De Bonis et al., 2008).

In questo contesto, le banche possono assumere un ruolo primario nel processo di internazionalizzazione delle imprese, offrendo i fondi necessari per effettuare gli investimenti irrecuperabili iniziali e riducendo le asimmetrie informative attraverso la loro attività di screening e monitoring (Diamond, 1984; Boyd e Prescott, 1986; Greenwood e Jovanovic, 1990). Come recentemente sottolineato da Chaney (2005), anche all'interno del quadro analitico descritto in precedenza, un sistema finanziario sviluppato è in grado di aiutare le imprese a ridurre i vincoli finanziari che le scelte di internazionalizzazione comportano. Ciò è confermato dall'evidenza empirica che ha mostrato che i paesi con un maggiore grado di sviluppo finanziario hanno un più elevato grado di apertura commerciale (Beck, 2002) e maggiore intensità di esportazioni proprio in quei settori che sono maggiormente dipendenti da fonti di finanziamento esterne all'impresa (Beck, 2003, Manova, 2008, Hur et al., 2006, Greenaway et al., 2007, Berman e Hericourt, 2008 e, per l'Italia, De Bonis et al., 2008). Oltre a fornire le risorse finanziarie necessarie per sostenere i costi dell'internazionalizzazione, le banche possono anche offrire numerosi servizi che

favoriscono l'accesso delle imprese ai mercati esteri. La recente ricerca coordinata da Fabrizio Onida (2006) per conto dell'ABI e del CESPRI ha evidenziato che le imprese utilizzano per le loro attività con l'estero diverse tipologie di servizi bancari, dai più semplici e diffusi, come il cash management e i pagamenti con assegni circolari o bonifici, a quelli più avanzati, come gli avvisi di versamento e gli ordini permanenti di addebito in conto corrente, fino a operazioni sofisticate come le rimesse documentarie e il countertrade². Nella maggior parte dei casi, le imprese si rivolgono per questi servizi a banche italiane; un quarto di esse si rivolge anche alle filiali estere di banche italiane e percentuali inferiori alle banche internazionali e a quelle del paese di destinazione. Le banche possono inoltre offrire servizi di credito specifici per le attività internazionali delle imprese (ad esempio i crediti pro-solvendo e pro-soluto legati alle attività commerciali) e servizi di gestione dei rischi di tasso di cambio e di controparte. Infine, le banche svolgono un ruolo rilevante anche fornendo informazioni utili per valutare e cogliere opportunità di profitto nei paesi esteri attraverso i loro servizi di consulenza. Parrebbe logico attendersi che le banche possano contribuire più efficacemente all'internazionalizzazione delle imprese se già operano nei mercati esteri con proprie filiali o controllate, perché sono maggiormente in grado di valutare i rischi di tasso di cambio e di credito e, in generale, conoscono meglio i mercati di sbocco. L'espansione internazionale delle banche dovrebbe quindi favorire quella delle imprese produttive. Le analisi empiriche sul ruolo delle banche multinazionali nel processo di internazionalizzazione delle imprese forniscono tuttavia risultati contrastanti. Inizialmente, numerosi studi hanno evidenziato come non sia tanto il processo di internazionalizzazione delle imprese a beneficiare della presenza all'estero delle banche, quanto queste ultime ad espandere le proprie attività all'estero perché ciò si rende necessario per offrire servizi adeguati ai propri clienti domestici, secondo l'ipotesi

² Le rimesse documentarie sono forme di pagamento che permettono di perfezionare il regolamento della transazione commerciale tramite l'invio dei documenti rappresentativi della merce alla banca del debitore; il countertrade è uno strumento di scambio commerciale che prevede che la consegna delle merci o la prestazione di servizi a un paese siano vincolate all'acquisto di merci o servizi di quel medesimo paese.

nota come “follow the client” (si vedano, ad esempio, Goldberg e Saunders, 1980 e 1981). Analisi successive hanno sottolineato invece che l'internazionalizzazione delle banche è determinata anche dalla ricerca di opportunità di profitto indipendenti dalla presenza all'estero delle imprese industriali domestiche (Focarelli e Pozzolo, 2005; Pozzolo, 2009). In questo caso, la presenza all'estero delle banche potrebbe costituire un volano anche per l'internazionalizzazione delle imprese non finanziarie. Nicastro (2007), ad esempio, ha recentemente sostenuto che l'espansione delle banche italiane all'estero, principalmente guidata dalle opportunità di crescita e di profitto, ha comunque contribuito all'espansione dei mercati delle piccole e medie imprese. Nel seguito vengono descritte alcune evidenze empiriche coerenti con questa ipotesi.

2. Il contributo delle banche italiane all'internazionalizzazione delle imprese: alcune evidenze empiriche

Secondo le informazioni contenute nella decima “Indagine sulle imprese manifatturiere” condotta da Unicredit Group nel 2007 su un campione di 5.137 imprese, il 62 per cento vende i propri prodotti all'estero, mentre soltanto il 7 per cento ha aperto una filiale produttiva o commerciale in un paese straniero³. Coerentemente con l'ipotesi che i costi fissi irrecuperabili abbiano un ruolo rilevante sulle scelte di internazionalizzazione, tra le imprese con più di 30 dipendenti il 74 per cento esporta i propri prodotti e l'11 per cento ha aperto una filiale all'estero, mentre tra quelle con meno di 30 dipendenti le quote scendono, rispettivamente, al 50 e al 4 per cento.

Tavola 1 - Modalità di internazionalizzazione delle imprese⁽¹⁾, ⁽²⁾
Valori percentuali

	Esportazioni	Partecipazioni estere
Imprese piccole (<= 30 dipendenti)	50%	4%
Imprese grandi (> 30 dipendenti)	74%	11%
Campione	62%	7%

(1) Percentuale delle imprese che esportano prodotti all'estero e/o hanno partecipazioni estere.

(2) Il valore mediano della distribuzione campionaria è pari a 30 dipendenti.

Fonte: elaborazione su dati dell'indagine Unicredit

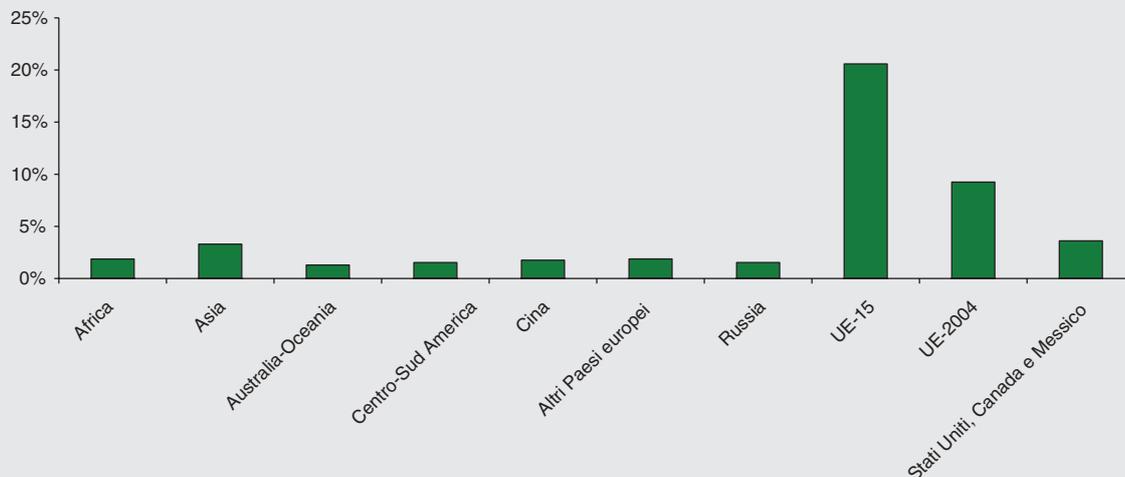
L'intensità della presenza all'estero è ovviamente maggiore nei paesi europei. Infatti, come riportato nel grafico 1, la quota di fatturato totale ottenuto dalle esportazioni verso i paesi dell'Unione Europea è pari a circa il 30 per cento, mentre quella complessiva delle altre aree del mondo considerate nell'indagine supera di poco il 15 per cento. La maggior presenza nei paesi dell'Unione Europea è spiegata sia dai minori costi di trasporto sia dall'assenza di barriere commerciali e dalla maggiore omogeneità normativa e istituzionale.

La quota di fatturato prodotto attraverso filiali estere è invece ancora assai modesta, di poco superiore al 2 per cento (grafico 2). La distribuzione territoriale è anche in questo caso fortemente sbilanciata verso i paesi

dell'Unione Europea a 15 membri, a conferma del fatto che la contiguità geografica e istituzionale, oltre alla prossimità ai mercati di sbocco, hanno un ruolo più rilevante nell'influenzare le scelte di trasferimento delle attività produttive verso l'estero rispetto a fattori quali il costo del lavoro e la disponibilità in loco di materie prime. Anche le attività estere delle banche italiane sono maggiormente concentrate nei paesi europei, come dimostrano i dati pubblicati da Piscitello e Pozzolo (2006) relativi a un campione che comprende tutti gli istituti italiani con attività totali pari o superiori ai 20 milioni di euro nel 2004 (grafico 3). La presenza all'estero evidenzia inoltre forti differenze nelle forme organizzative scelte per l'internazionalizzazione

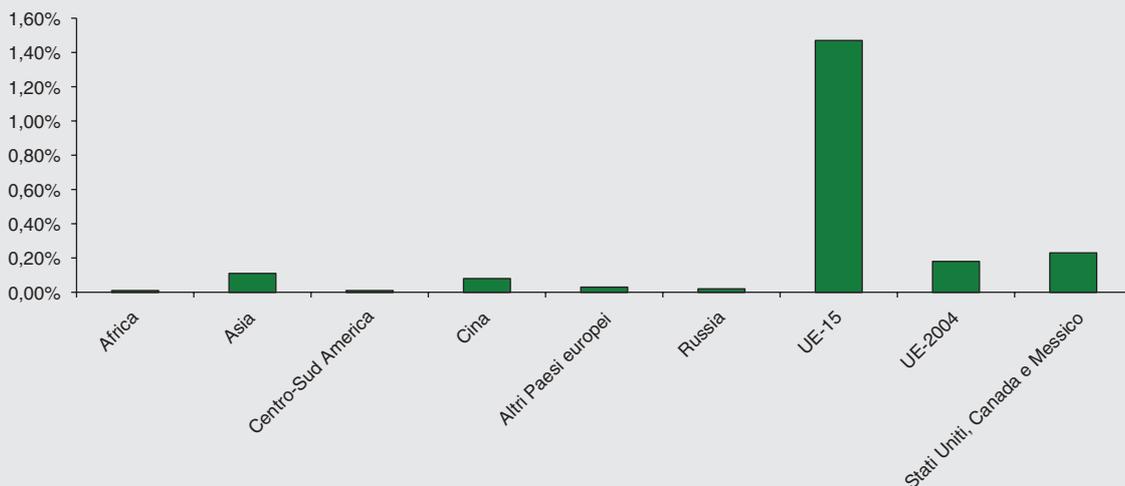
³ Il campione utilizzato per condurre l'indagine è rappresentativo dell'universo delle imprese manifatturiere italiane; le informazioni utilizzate nel testo fanno riferimento al 2006 (cfr. Unicredit, 2008).

Grafico 1
Quota del fatturato dalle esportazioni.
Medie ponderate delle quote del fatturato esportato in ciascuna area



Fonte: elaborazioni su dati dell'indagine Unicredit

Grafico 2
Quota del fatturato dalla produzione all'estero.
Medie ponderate del valore della produzione effettuata all'estero sul fatturato totale



Fonte: elaborazione sui dati dell'indagine Unicredit

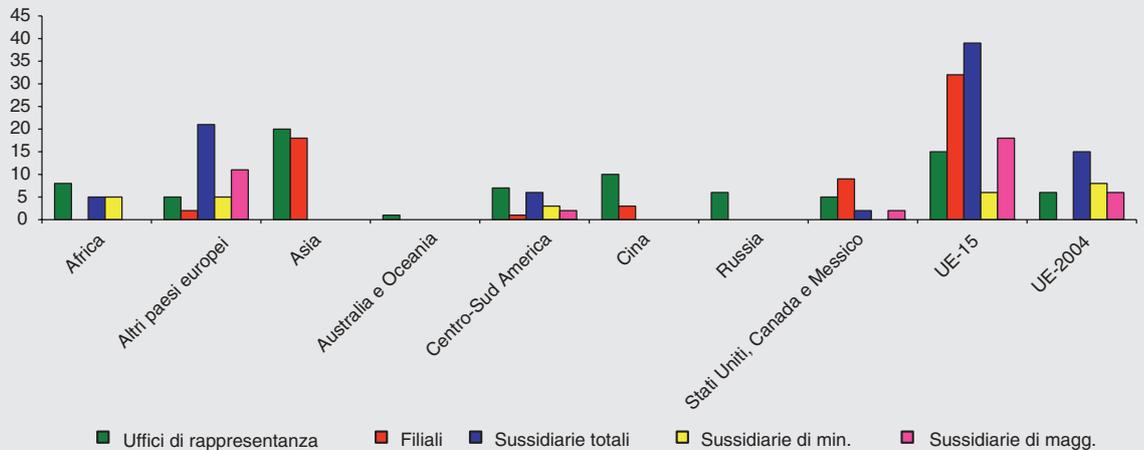
che sono fortemente indicative delle motivazioni che hanno spinto un intermediario a espandere le proprie attività. Uffici di rappresentanza e filiali vengono normalmente utilizzati per fornire servizi a clienti del paese di origine quando operano all'estero, come ad esempio assistenza nei pagamenti, o per effettuare operazioni finanziarie, anche di natura strettamente speculativa sui mercati dei titoli, dei cambi o delle commodities. Le

partecipazioni azionarie invece vengono acquisite più spesso per fornire servizi alla clientela locale (Focarelli e Pozzolo, 2005)⁴.

La modalità di penetrazione dei mercati esteri maggiormente utilizzata dalle banche italiane, soprattutto verso i paesi europei, è l'acquisizione di partecipazioni. La seconda modalità più diffusa è invece quella degli uffici di rappresentanza, utilizzati soprattutto nei paesi dell'Estremo Oriente.

⁴ Gli uffici di rappresentanza e le filiali non hanno propria personalità giuridica in quanto emanazioni e articolazioni organiche della casa madre. Le partecipate, invece, hanno una propria personalità giuridica e sono realizzate per lo più tramite l'acquisizione di quote di maggioranza o di minoranza in banche e società finanziarie locali, ovvero tramite la costituzione ex novo di unità autonome con sussidiarie di maggioranza o di minoranza (Piscitello e Pozzolo, 2006). Le sussidiarie di maggioranza sono quelle nelle quali la partecipazione al capitale è superiore al 50 per cento.

Grafico 3
Presenza delle banche italiane all'estero.
Numero di banche



Fonte: elaborazioni su dati The Bankers' e Bankscope

La semplice osservazione della distribuzione geografica, da un alto, delle esportazioni e della presenza all'estero delle imprese produttive e, dall'altro, delle banche pare evidenziare l'esistenza di una relazione di segno positivo tra l'internazionalizzazione delle imprese e quella delle banche. I grafici 4 e 5 ne forniscono una prima conferma. Il numero di imprese che esportano o che operano direttamente con proprie filiali produttive o commerciali in ciascuna delle principali aree del mondo è una funzione crescente del numero complessivo di

presenze di banche italiane nella medesima area. Entrambe le relazioni sono statisticamente significative⁵.

Al contempo, come indicato dalla teoria economica (Chaney, 2005; Manova, 2008), le banche possono svolgere un ruolo fondamentale nel favorire l'internazionalizzazione delle imprese. Poiché l'accesso al credito è più semplice per le imprese che hanno relazioni durature con la medesima banca (Berger e Udell, 1995), è plausibile che il grado di internazionalizzazione delle imprese sia una

Grafico 4
Relazione tra il numero di imprese esportatrici e il numero totale di banche all'estero



Fonte: elaborazioni su dati dell'indagine Unicredit, The Bankers' Almanac e Bankscope

⁵ Dai grafici 4 e 5 è esclusa l'Unione Europea a 15 paesi, dove la presenza delle banche e delle imprese italiane è notevolmente superiore che nelle altre aree del mondo. La relazione tra la presenza all'estero delle banche e quella delle imprese è statisticamente significativa anche includendo tali paesi.

funzione crescente della durata della relazione con la loro banca principale (grafici 6 e 7)⁶.

L'evidenza grafica è confermata dai risultati di una verifica econometrica basata sulla stima

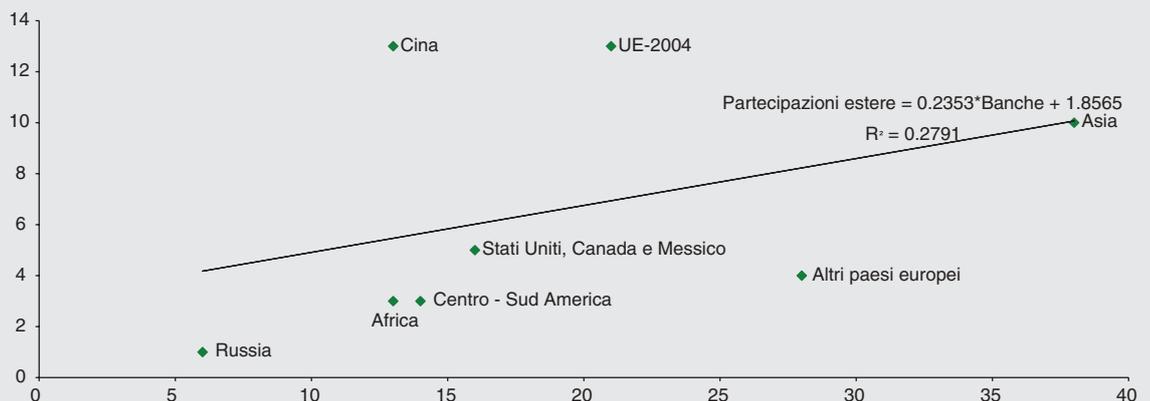
$$y_{ijk} = \alpha + \beta_1 \text{Numero_uffici_e_filiali}_k + \beta_2 \text{Numero_sussidiarie_minoranza}_k + \beta_3 \text{Numero_sussidiarie_maggioranza}_k + \beta_4 \text{PIL}_k + \beta_5 \text{Distanza}_k + \beta_6 \text{Restrizioni}_i + \beta_7 \text{Durata}_i + \sum_j \beta_j \text{Set_dum}_j + \varepsilon_{ijk}$$

Le variabili esplicative incluse nel modello di regressione sono: (1) il numero di banche italiane presenti nell'area, distinte tra uffici e filiali (*Numero_uffici_e_filiali*), sussidiarie di minoranza (*Numero_sussidiarie_minoranza*) e

di un modello binomiale in cui la variabile dipendente (y_{ijk}) assume un valore pari a uno se l'impresa i -esima operante nel settore j -esimo ha esportato o ha acquisito partecipazioni nell'area geografica k -esima nel 2006 e pari a zero altrimenti:

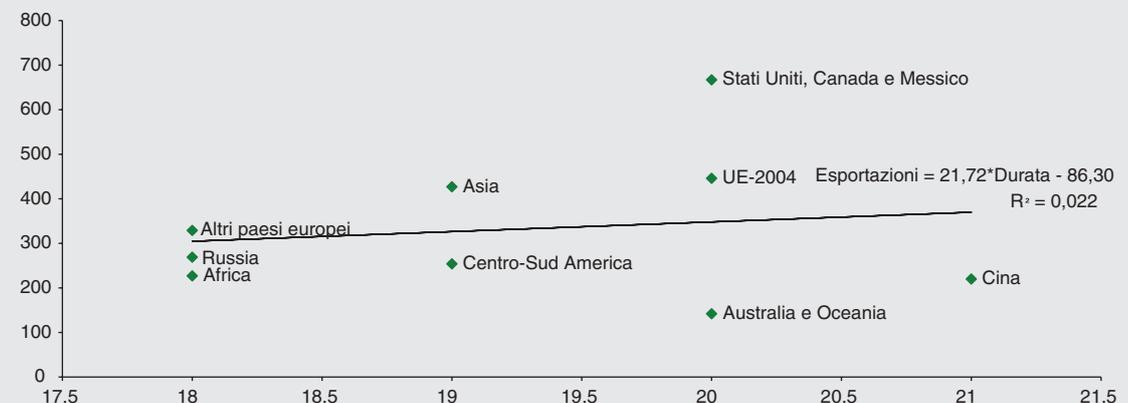
sussidiarie di maggioranza (*Numero_sussidiarie_maggioranza*), che costituiscono la principali variabili oggetto della nostra analisi; (2) la dimensione economica dell'area, misurata dal prodotto

Grafico 5
Relazione tra il numero di imprese con partecipazioni estere e il numero totale di banche all'estero



Fonte: elaborazioni su dati dell'indagine Unicredit, The Bankers' Almanac e Bankscope

Grafico 6
Relazione tra il numero di imprese esportatrici e la durata della relazione con la banca principale. Durata espressa in numero di anni



Fonte: elaborazioni su dati dell'indagine Unicredit

⁶ Secondo la definizione dell'indagine Unicredit, la banca principale è quella con cui l'impresa intratteneva rapporti stabili alla fine del 2006 e che deteneva la quota maggiore di indebitamento.



Fonte: elaborazioni su dati dell'indagine Unicredit

interno lordo complessivo (*PIL*); (3) la durata della relazione tra ciascuna impresa e la sua principale banca di riferimento in Italia, che costituisce una misura dell'intensità delle asimmetrie informative tra banca e cliente (*Durata*); (4) una variabile dummy pari a uno per le aree con una distanza geografica dall'Italia superiore a quella mediana (*Distanza*); (5) un indice delle restrizioni commerciali medie dell'area (*Restrizioni*); (6) un insieme di variabili

di controllo per le caratteristiche comuni a ciascun settore di attività economica (*Set_dum*). La stima è stata condotta utilizzando una specificazione logistica⁷. Nella specificazione per le imprese esportatrici, l'indice delle restrizioni è un indicatore composito dell'incidenza delle tariffe e della percezione degli operatori, e in quella per le partecipazioni estere è un indice complessivo di globalizzazione (Dreher et al., 2008)⁸.

Tavola 2 - Impatto dell'internazionalizzazione delle banche sull'espansione delle imprese all'estero^{(1), (2), (3)}

	Esportazioni	Partecipazioni estere
Uffici di rappresentanza e filiali (log)	0,043 *** (0,002)	0,002 *** (0,000)
Sussidiarie di minoranza (log)	-0,006 (0,005)	0,001 (0,001)
Sussidiarie di maggioranza (log)	0,006 ** (0,003)	-0,000 (0,001)
Durata (log)	0,011 *** (0,003)	0,001 *** (0,000)
PIL (log)	0,023 *** (0,003)	-0,001 (0,001)
Distanza (dummy)	-0,086 *** (0,008)	0,001 (0,001)
Restrizioni	-0,002 *** (0,000)	-0,000 ** (0,000)
Valore previsto della variabile dipendente ⁽⁴⁾	0,070	0,001
Osservazioni	38.640	31.850

(1) Sono riportati gli effetti marginali delle variabili esplicative.

(2) Gli standard errors sono riportati tra 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) Valore previsto della variabile dipendente (y) quando le variabili esplicative assumono valori pari alla loro media.

Fonte: nostre elaborazioni su dati dell'indagine Unicredit, Bankscope, The Bankers' e Dreher et al. (2008).

⁷ La tavola 2 riporta il valore dell'effetto marginale di ciascuna variabile esplicative sulla probabilità di internazionalizzazione, calcolato in corrispondenza del loro valore medio.

⁸ Gli indici sono calcolati a partire da informazioni di fonte UNCTAD, UNESCO, Banca Mondiale e del rapporto annuale Economic Freedom of the World (Gwartney and Lawson, 2009).

I risultati dell'analisi econometrica confermano che esiste una relazione positiva e statisticamente significativa tra la presenza all'estero delle banche italiane e l'internazionalizzazione delle imprese produttive, sia attraverso le esportazioni sia attraverso l'espansione dell'attività all'estero. Gli uffici di rappresentanza e le filiali hanno il maggiore impatto sul grado di internazionalizzazione delle imprese, a conferma dell'ipotesi che queste forme organizzative vengono normalmente utilizzate per fornire servizi ai clienti del paese di origine quando operano all'estero (Focarelli e Pozzolo, 2005; Piscitello e Pozzolo, 2006). Le sussidiarie di minoranza non hanno alcun effetto sull'internazionalizzazione delle imprese, mentre quelle di maggioranza hanno un effetto positivo, ma unicamente sulla probabilità che un'impresa sia esportatrice. Verifiche ulteriori condotte utilizzando il metodo delle variabili strumentali confermano l'esistenza di un nesso di causalità dalla presenza delle banche all'estero alla decisione di internazionalizzazione delle imprese⁹.

La probabilità di internazionalizzazione di ciascuna impresa è inoltre una funzione crescente della durata della relazione con la propria banca di riferimento. Il livello di attività economica nel paese di destinazione ha invece un effetto statisticamente significativo soltanto per le esportazioni. Infine, come atteso, la presenza delle imprese italiane è inferiore nei paesi più lontani e che hanno un livello più elevato di restrizioni tariffarie e istituzionali.

3. Conclusioni

Le sfide che le imprese devono affrontare per ampliare i propri mercati di sbocco verso i paesi esteri fanno emergere l'esigenza di nuove tipologie di servizi finanziari. Ciò è particolarmente vero per un paese come l'Italia, il cui tessuto produttivo è composto da una pluralità di imprese di piccola e media dimensione, con una struttura finanziaria molto semplice e strettamente dipendenti dai servizi offerti dal sistema bancario. È opinione diffusa che, in tale contesto, le

banche possano offrire un valido supporto al processo di internazionalizzazione delle imprese attraverso tre canali principali: il finanziamento degli investimenti iniziali, l'offerta di servizi di credito e pagamento bancari strettamente legati all'attività internazionale e l'attività di consulenza e supporto direttamente nei mercati di sbocco. L'evidenza empirica presentata in questo lavoro conferma l'effetto positivo della presenza di banche italiane all'estero sul processo di internazionalizzazione delle imprese manifatturiere. Un sempre maggiore coordinamento tra l'internazionalizzazione delle banche e quella delle imprese produttive può fornire un importante contributo per rendere più competitivo il nostro sistema industriale nei confronti della crescente concorrenza internazionale.

Riferimenti bibliografici

- Alemanni, B., Borghi, E., Capizzi, V., Mattei, J. (2006a). "La domanda e l'offerta di servizi bancari a supporto dei processi di internazionalizzazione delle imprese", in Onida, Fabrizio (a cura di), *Internazionalizzazione e servizi finanziari per le imprese*, Bancaria Editore, Roma, 2006.
- Alemanni, N., Mattei, J., Miglietta, F. (2006b). "Il ruolo del sistema bancario italiano a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese", in Onida, Fabrizio (a cura di), *Internazionalizzazione e servizi finanziari per le imprese*, Bancaria Editore, Roma, 2006.
- Beck, T. (2002). "Financial development and international trade: is there a link?". *Journal of International Economics* 57, 107-131.
- Beck, T. (2003). "Financial dependence and international trade". *Review of International Economics* 11, 296-316.
- Berger, A.N., Udell, G.F. (1995). "Relationship lending and lines of credit in small firm finance". *Journal of Business* 68, 351-382.
- Berman, N., Hericourt, J. (2008). "Financial factors and the margins of trade: evidence from cross-country firm-level data". CES Working Paper.
- Boyd, J.H., Prescott, E.C. (1986). "Financial intermediary-coalitions". *Journal of Economics Theory* 38, 211-232.

⁹ I risultati sono disponibili su richiesta.

- Chaney, T. (2005). "Liquidity constrained exporters". University of Chicago, mimeo.
- De Bonis, R., Ferri, G., Rotondi, Z. (2008). "Firms' internationalization and relationship with banks". Mimeo.
- Diamond, D.W. (1984). "Financial intermediation and delegated monitoring". *Review of Economic Studies* 51, 393-414.
- Dreher, A., Gaston, N. and Martens, P. (2008). *Measuring Globalization - Gauging its Consequences*, New York, Springer.
- Focarelli, D., Pozzolo, A.F. (2005), "Where do banks expand abroad? An empirical analysis". *The Journal of Business* 78, 2435-2464.
- Goldberg, L.G., Saunders, A. (1980). "The causes of U.S. banks expansion overseas: The case of Great Britain". *Journal of Money, Credit and Banking* 12, 630-43.
- Goldberg, L.G., Saunders, A. (1981). "Determinants of foreign banking activity in the U.S.". *Journal of Banking and Finance* 5, 678-84.
- Greenaway, D., Guariglia, A., Kneller, R. (2007). "Financial factors and exporting decisions". *Journal of International Economics* 73, 377-395.
- Greenwood, J., Jovanovic B. (1990). "Financial development, growth, and the distribution of income". *Journal of Political Economy* 98, 1076-1107.
- Gwartney, J.D., Lawson, R. (2009). "Economic freedom of the world: 2009 annual report". Fraser Institute.
- Helpman, E., Melitz, M.J., Yeaple, S.R. (2004). "Export versus FDI with heterogeneous firms". *The American Economic Review* 94, 300-316
- Hur, J., Raj, M., Riyanto, Y. (2006). "Finance and trade : a cross-country empirical analysis on the impact of financial development and asset tangibility on international trade". *World Development* 34, 1728-1741.
- Manova, K.B. (2008). "Credit constraints in trade: financial development and export composition". NBER Working Paper no. 14531.
- Melitz, M.J. (2003). "The impact of trade on intra-industry reallocation and aggregate industry productivity". *Econometrica* 71, 1695-1725.
- Melitz, M.J., Ottaviano G.I.P. (2008). "Market size, trade, and productivity". *Review of Economic Studies* 75, 295-316.
- Nicastro, R. (2007). *Le strategie di internazionalizzazione delle banche italiane*, Round Table on Globalization of markets and the internationalization of the Italian economy: the value added of the partnership between banks, firms and institutions, Forum on internationalization, Rome, 24/25 September.
- Onida F. (2004), *Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno*, Bologna, Il Mulino.
- Onida, F. (a cura di), *Internazionalizzazione e servizi finanziari per le imprese*, Bancaria Editore, Roma, 2006.
- Piscitello, L., Pozzolo, A.F. (2006). "Tendenze di internazionalizzazione del sistema bancario italiano nel contesto europeo", in Onida, Fabrizio (a cura di), *Internazionalizzazione e servizi finanziari per le imprese*, Bancaria Editore, Roma, 2006.
- Pozzolo, A.F. (2009). "Bank cross-border mergers and acquisitions: causes, consequences, and recent trends", in Alessandrini, P. et al. (eds.), *The changing geography of banking and finance*, Springer US, 2009.
- Rossi, S. (2006). *La regina e il cavallo. Quattro mosse contro il declino*, Bari, Laterza.
- Unicredit (2008). *Indagine sulle imprese manifatturiere. Decimo rapporto sull'industria italiana e sulla politica industriale*. Unicredit, Roma.

Proprietà straniera, multinazionalità e uscita: un'analisi di sopravvivenza delle imprese italiane

contributi

di Anna Ferragina, Rosanna Pittiglio, Filippo Reganati*

Introduzione

Un tema che nell'ultimo decennio ha attirato l'attenzione di economisti e *policy makers* è la questione se le imprese multinazionali presentino in media una probabilità di sopravvivenza più bassa rispetto alle imprese nazionali.

Il focus del presente lavoro è verificare, limitatamente al caso italiano, se la proprietà estera, da un lato, e la multinazionalità, dall'altra, siano aspetti rilevanti per l'uscita delle imprese presenti sul territorio.

La letteratura empirica sull'argomento ha supportato generalmente la tesi secondo cui le imprese multinazionali estere siano più *footloose* rispetto alle imprese domestiche sia multinazionali che non (Bernard e Sjöholm, 2003; Görg e Strobl, 2003a; Alvarez e Görg, 2009). Ciò sembrerebbe confermare il fatto che le prime siano meno radicate nel territorio e più capaci di reagire agli shock negativi che colpiscono il paese ospite o alle nuove opportunità di mercato spostando rapidamente la produzione verso altre localizzazioni (Rodrik, 1997). In alternativa, si potrebbe anche ipotizzare che, rispetto a quelle locali, le imprese estere presentino svantaggi intrinseci in termini di coordinamento dell'attività fra centri distanti e di adattamento al "modus operandi" del mercato.

Di recente, tuttavia, alcuni studi sono pervenuti a risultati diversi (Bandick, 2007;

Inui *et al.*, 2009) evidenziando come le imprese multinazionali estere riescano, in media, a sopravvivere più delle imprese domestiche con caratteristiche simili. Un tale risultato sembra dare supporto alle ipotesi teoriche secondo cui le partecipazioni di capitale straniero potrebbero favorire il ricorso a tecnologie estere più avanzate, con un conseguente miglioramento dell'efficienza dell'impresa partecipata tale da aumentarne la sopravvivenza. Inoltre, potrebbe essere lo stesso fenomeno di *self-selection* o *cherry picking* delle imprese partecipate da parte degli investitori esteri, attuato prima di penetrare un mercato, ad aumentare la produttività e le probabilità di sopravvivenza delle stesse (Castellani e Zanfei, 2004; Bandick e Görg, 2009).

L'evidenza empirica sul caso italiano è alquanto limitata¹ sebbene il tema sia abbastanza rilevante per le sue implicazioni di *policy*. In uno scenario positivo di innalzamento del livello di internazionalizzazione delle imprese italiane, sotto forma di investimenti esteri sia attivi che passivi, ci sembra, infatti, interessante analizzare se esso possa produrre un ulteriore incremento del tasso di mortalità delle imprese italiane².

Dati e risultati

L'analisi, effettuata per il periodo 2004-2008, usa dati tratti dall'archivio AIDA della Bureau van Dijk contenente informazioni finanziarie,

* Rispettivamente Università degli Studi di Salerno, Università degli Studi di Foggia, Università degli Studi "Sapienza" di Roma.

¹ Colombo e Delmastro (2000) e Giovannetti *et al.* (2009) sono gli unici due studi che analizzano il fenomeno per l'Italia. Tuttavia, in tali lavori non viene eseguito alcun confronto tra tassi di sopravvivenza delle multinazionali estere e di quelle italiane.

² Secondo l'ISTAT (2008) il 60% delle imprese italiane nate nel 2002 risultava ancora in vita quattro anni dopo la nascita. In termini comparati, secondo i dati forniti da Eurostat (2009), i tassi di uscita nel 2005 risultavano superiori a quelli della Francia e della Spagna sebbene in linea con la media per 13 paesi europei.

anagrafiche e commerciali su circa 700.000 società di capitali operanti nel territorio italiano. L'indicazione sullo stato proprietario ha consentito di classificare le imprese presenti nel campione in: multinazionali domestiche (DMNEs), cioè, imprese italiane con affiliate localizzate in paesi esteri; multinazionali straniere (FMNEs), ovvero imprese italiane il cui proprietario ultimo è estero; imprese domestiche non multinazionali (non-MNEs).

Considerando la distribuzione delle imprese per settore di attività (industria e servizi) e per classe dimensionale in termini di numero di addetti (piccole, medie e grandi imprese)³, spicca una percentuale piuttosto ridotta di imprese multinazionali, sia estere che nazionali (rispettivamente 0,5 per cento e 0,6 per cento del totale)⁴. Inoltre, emerge come le DMNEs siano principalmente di piccola dimensione nel settore dei servizi e di media grandezza nell'industria (tabella 1)⁵.

Tabella 1 - Distribuzione delle imprese italiane per stato proprietario

	FMNEs	DMNEs	NMNEs	Totale
Industria				
size_1_49	0,4	0,3	99,3	90,8
size_50_249	0,3	0,9	7,9	8,2
size_>250	0,1	0,3	0,6	0,9
Totale	0,8	1,3	97,9	100
Servizi				
size_1_49	0,3	0,2	99,5	96,3
size_50_249	0,1	0,1	3,1	3,2
size_>250	0,0	0,1	0,5	0,6
Totale	0,5	0,3	99,2	100
Totale				
size_1_49	0,3	0,2	99,4	94,8
size_50_249	0,2	0,3	4,3	4,5
size_>250	0,1	0,1	0,5	0,7
Totale	0,5	0,6	98,9	100

Fonte: elaborazioni su dati AIDA

L'evoluzione della dinamica demografica delle imprese, suggerisce per il settore manifatturiero un tasso di uscita (misurato dal numero di imprese che escono sul numero complessivo delle imprese del campione) per le multinazionali estere del 7,9 per cento, al di sopra di quello raggiunto dalle multinazionali domestiche e dalle imprese nazionali, pari rispettivamente a 5,5 per cento e 7,5 per cento. Viceversa, relativamente al settore dei servizi sono le imprese nazionali a presentare un più alto tasso di uscita.

Il primo *step* dell'analisi diretta ad analizzare se le imprese multinazionali, siano esse domestiche o estere, presentino *pattern* di sopravvivenza diversi da quelli delle imprese nazionali non multinazionali, è stato calcolare, per ciascun gruppo di imprese, le curve di sopravvivenza di Kaplan-Meier. La variabile di durata è il periodo di tempo che intercorre tra l'anno di riferimento e l'anno di costituzione dell'impresa, mentre l'evento che rappresenta il "fallimento" è stato individuato nella cessazione dell'attività dell'impresa⁶.

³ Dove le piccole sono le imprese da 1 a 49 addetti, le medie quelle da 50 a 249, le grandi quelle oltre i 250 addetti.

⁴ Il dato è coerente con l'informazione di fonte ISTAT secondo cui, nel 2007, circa lo 0,3% delle imprese italiane è di proprietà estera (ISTAT, 2009).

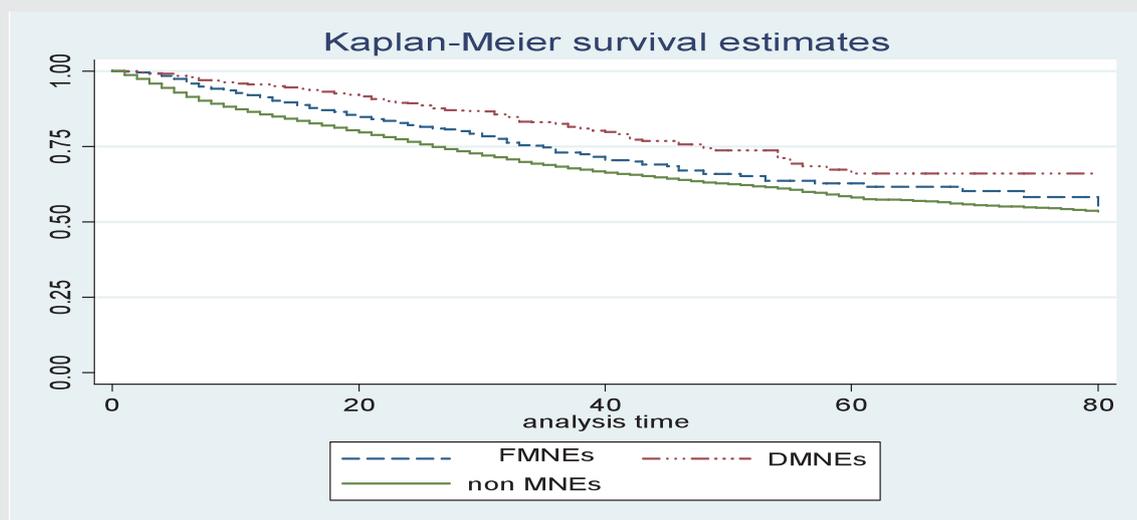
⁵ Il dataset impiegato può considerarsi rappresentativo dell'intero universo delle società di capitali presenti nel territorio italiano sia in termini di occupati (nel 2007, le imprese del nostro campione coprono circa l'87% degli occupati totali registrati dall'archivio Asia dell'ISTAT per le società di capitali), sia in termini di distribuzione dimensionale delle imprese italiane (caratterizzate dall'elevata incidenza di unità di piccola e media dimensione).

⁶ Seguendo la definizione ISTAT (nota metodologica alle statistiche dell'archivio ASIA), un'impresa nata all'anno t sopravvive se essa continua a essere attiva all'anno t+1 (sopravvivenza senza modificazioni). Nella nostra analisi non è stato possibile enucleare le società oggetto di fusione e di acquisizione. Per una descrizione dettagliata dell'analisi di sopravvivenza si rinvia, comunque, alla nota metodologica.

La Figura 1 mostra come sia le imprese multinazionali straniere che domestiche presentino prospettive di sopravvivenza migliori di quelle nazionali: il 72 per cento

delle imprese domestiche non multinazionali sopravvive fino a 30 anni, laddove la stessa probabilità di sopravvivenza riguarda il 78 per cento delle FMNEs e l'87 delle DMNEs.

Grafico 1
Lo spostamento dei prodotti per collocazione nel 1999



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

L'analisi condotta attraverso l'impiego delle curve di sopravvivenza di Kaplan-Meier, tuttavia, non considera l'impatto che altri fattori, diversi dalla multinazionalità, possano avere sulla probabilità di sopravvivenza delle imprese. Un tale limite, ci ha spinto ad affiancare all'analisi su presentata un'analisi multivariata basata su un modello semi-parametrico con rischi proporzionali (*Cox Proportional Hazard Model*). Per una descrizione dettagliata del modello e delle variabili impiegate si rinvia alla nota metodologica.

La Tabella 2 fornisce un quadro sintetico delle caratteristiche delle variabili utilizzate

nel modello unitamente al test di uguaglianza delle medie per le tre tipologie di imprese considerate. Limitando l'attenzione alle variabili *firm-specific*, i risultati dei T-test eseguiti sui tre gruppi di imprese mostrano che le imprese multinazionali, sia estere che nazionali, sono in media più grandi, più produttive, più innovative, più longeve e pagano salari più elevati delle imprese nazionali non-multinazionali. Inoltre, le FMNEs si presentano, in media, l'8 per cento circa più produttive delle DMNEs, sebbene queste ultime siano più grandi e di età più elevata.

Tabella 2 - Statistiche descrittive del campione

	FMNEs (1)	Media DMNEs (2)	Non MNEs (3)	Diff_1-2	t	Diff_1-3	t	Diff_2-3	t
TECH	0,07	0,27	0,04	-0,20	-29,64	0,03	12,21	0,24	93,96
AGE	19,54	24,26	12,77	-4,72	-15,64	6,77	42,66	11,49	75,83
SIZE	142,59	218,46	14,95	-75,87	-7,38	127,64	95,44	203,51	152,76
WAGE	34,51	27,18	19,90	7,33	6,88	14,61	30,72	7,28	16,22
TFP	77,34	71,48	30,64	5,86	2,38	46,70	64,78	40,83	59,43
MPC	0,38	0,38	0,42	0,00	-0,82	-0,04	-11,89	-0,04	-11,37
IMP	0,18	0,23	0,10	-0,05	-8,22	0,08	30,46	0,13	49,92
KL	63,79	60,03	56,49	3,76	1,98	7,30	6,15	3,54	3,13
MES	53,37	63,26	3,70	-9,89	-1,87	49,66	55,52	59,55	66,46
HERF	0,02	0,02	0,01	0,00	5,23	0,00	8,11	0,00	0,82

Fonte: elaborazioni degli autori

La tabella 3 presenta i risultati del modello con rischi proporzionali di Cox (equazione 5) sia per il campione complessivo (colonne 1 e 2) che limitatamente alle imprese attive nell'industria (colonne 3 e 4) e nei servizi (colonne 5 e 6). Per ciascuna aggregazione settoriale sono riportate due diverse specificazioni del modello. La prima considera

unicamente variabili *firm-specific* (colonne 1-3-5); la seconda include anche caratteristiche proprie del settore di appartenenza dell'impresa (colonne 2-4-6). Va osservato come, nella tabella, coefficienti negativi (positivi) implicano che gli *hazard* diminuiscono (aumentano) e le corrispondenti probabilità di sopravvivenza aumentano (diminuiscono).

Tabella 3 - Risultati del modello con rischi proporzionali di Cox

	Totale		Industria		Servizi	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
INW	0.395 (0.065)***	0.370 (0.070)***	0.544 (0.123)***	0.497 (0.135)***	0.334 (0.080)***	0.307 (0.084)***
OUT	-0.119 (0.082)	-0.104 (0.087)	0.072 (0.106)	0.048 (0.113)	-0.345 (0.135)**	-0.279 (0.143)**
SIZE 2	-0.267 (0.019)***	-0.238 (0.021)***	-0.398 (0.033)***	-0.397 (0.036)***	-0.191 (0.023)***	-0.146 (0.026)***
SIZE 3	-0.305 (0.033)***	-0.293 (0.037)***	-0.402 (0.053)***	-0.445 (0.058)***	-0.242 (0.042)***	-0.196 (0.048)***
SIZE 4	-0.219 (0.038)***	-0.181 (0.042)***	-0.190 (0.066)***	-0.243 (0.075)***	-0.239 (0.047)***	-0.177 (0.053)***
RD	-0.053 (0.028)*	-0.067 (0.030)	-0.039 (0.046)	-0.019 (0.049)	-0.049 (0.035)	-0.077 (0.038)**
PROD	-0.002 (0.000)***	-0.002 (0.000)***	-0.004 (0.001)***	-0.005 (0.001)***	-0.002 (0.000)***	-0.002 (0.000)***
PCM	-0.115 (0.026)***	-0.010 (0.029)**	0.148 (0.068)***	0.189 (0.074)**	-0.158 (0.029)***	-0.035 (0.031)
WAGE	0.0014 (0.0010)	0.0005 (0.0002)***	0.0011 (0.0004)***	0.001 (0.000)***	0.000 (0.002)	0.000 (0.001)
IMP		-0.156 (0.035)***		-0.062 (0.042)		-0.379 (0.090)***
KL		-0.001 (0.000)***		-0.004 (0.001)***		-0.001 (0.000)***
MES		0.000 (0.000)**		0.0010 (0.0003)***		0.000 (0.000)
HERF		0.316 (0.146)*		-0.900 (0.533)*		0.414 (0.153)***
GROWTH		-0.145 (0.086)		0.145 (0.085)		-0.218 (0.100)**
FP		-0.564 (0.156)***		0.242 (0.362)		-0.708 (0.177)***
<i>Dummy temporali</i>	<i>Si</i>	<i>Si</i>	<i>Si</i>	<i>Si</i>	<i>Si</i>	<i>Si</i>
Test di Wald (<i>chi</i> ²)	442.36	379.14	276.81	287.21	231.71	188.55
<i>p-value</i>	(000)	(000)	(000)	(000)	(000)	(000)
N° Osservazioni	881358	728715	254153	217410	627705	511305
N° Fallimenti	44992	37289	10610	9119	34382	28170
N° Imprese	369113	306759	99840	85677	269612	221342
Log-likelihood	-217511.14	-183716.69	-40893	-33389.451	-176570.9	-150259.85

Nota: Standard error robusti in parentesi. ***, **, *, significatività all'1%, 5% e 10%, rispettivamente. Il rischio di base è stato stratificato per settore Ateco 2-digit.

Concentrando l'attenzione principalmente sui risultati più rilevanti ai fini del nostro lavoro, riscontriamo che, a differenza dell'analisi non condizionata, nell'analisi econometrica essere un'impresa estera (INW) produce un effetto negativo e significativo sulla probabilità di sopravvivenza in tutti i modelli e i settori considerati⁷. In particolare, nell'equazione di stima estesa a tutte le variabili, essere partecipata aumenta il rischio di uscita di un'impresa del 30 per cento nell'industria e del 70 per cento nei servizi. Anche nelle stime di Colombo e Delmastro (2000) sui tassi di uscita delle imprese manifatturiere italiane, i tassi di mortalità della categoria delle imprese multinazionali estere apparivano sostanzialmente più alti di quelli della categoria di imprese indipendenti. Tale risultato supporta l'ipotesi che le FMNEs siano più *footloose* delle imprese nazionali ed è in linea con i risultati di un'ampia letteratura (Audretsch e Mahmood, 1995; Bernard e Sijlm, 2003; Görg e Strobl, 2003a; Esteve-Perez *et al.*, 2004; Van Beveren, 2007). I risultati per le imprese multinazionali di proprietà domestica (OUT) appaiono invece meno netti. Mentre le DMNEs che operano nel manifatturiero non hanno una probabilità di fallimento significativamente diversa, per quelle che operano nei servizi il rischio di fallimento è decisamente più basso (-24 per cento). Questo risultato è in linea con Van Beveren (2007) ma differisce da altri lavori (Bandick, 2007; Inui *et al.*, 2009; Bernard e Jensen, 2007; Giovannetti *et al.*, 2009). Le nostre stime mostrano inoltre come, confrontate con le imprese che falliscono, quelle che sopravvivono sono più grandi indipendentemente dal settore di attività in cui l'impresa è coinvolta, in linea con la maggior parte dell'evidenza empirica (Audretsch e Mahmood, 1995; Mata e Portugal, 1994; Esteve-Perez *et al.*, 2004)⁸. Tuttavia va osservato che le imprese con oltre 100 addetti (*size 4*) attive nel settore

manifatturiero presentano un minor rischio di uscita rispetto a quelle che operano nel settore dei servizi. Inoltre, nel settore industriale la riduzione del rischio (-33 per cento) è maggiore per le imprese di dimensione fra 50 e 100 addetti (*size 3*) che per quelle superiori ai 100 addetti (-22 per cento). I nostri risultati indicano anche chiaramente, in linea con diversi modelli teorici (Jovanovic, 1982; Hopenhayn, 1992) ed empirici (Esteve-Perez e Manéz-Castillejo, 2008; Van Beveren, 2007; Bandick, 2007), che la probabilità di sopravvivenza è maggiore per le imprese che hanno una maggiore produttività. L'intensità tecnologica, sebbene con un impatto piuttosto contenuto (-8 per cento), è un fattore di sopravvivenza solo per le imprese che operano nei servizi. Un maggiore margine di profitto tende invece ad accrescere il rischio di fallimento di oltre il 21 per cento per le imprese che operano nel settore manifatturiero, mentre non appare significativo per quelle che operano nei servizi⁹. Un aumento del rischio di fallimento riguarda anche le imprese manifatturiere che pagano salari più alti¹⁰.

Concentrandoci sui fattori *industry-specific*, notiamo che l'intensità di capitale influenza positivamente le probabilità di sopravvivenza in entrambi i macrosettori considerati, il che è in linea con la tesi di Audretsch e Mahmood (1995) che l'intensità di capitale di un'industria rappresenta una barriera all'uscita in quanto essendo un *sunk cost* per l'impresa crea un vincolo rispetto alle risorse investite. Inoltre, le imprese che operano nei settori industriali dove è elevata la presenza di economie di scala, vedono aumentare il rischio di uscita. Sia il grado di penetrazione delle importazioni che la crescita del settore esercitano un effetto positivo significativo sulla riduzione del rischio di fallimento per le imprese dei servizi (-32 per cento e -20 per cento rispettivamente).

7 Al fine di interpretare la dimensione dell'impatto delle variabili esplicative sulla probabilità di sopravvivenza nel seguito si presentano gli *hazard ratio* ottenuti calcolando l'esponentiale dei coefficienti riportati nella tabella 3.

8 Al fine di controllare per un possibile effetto non-lineare, includiamo un set di variabili dummy distinguendo tra classi di diversa dimensione. A differenza di precedenti studi (Strotmann *et al.*, 2007; Esteve-Perez e Manéz-Castillejo, 2008) non troviamo evidenza di un effetto non lineare.

9 La spiegazione di questo risultato all'apparenza paradossale può essere di due tipi. Da un lato, laddove i margini di profitto sono più alti le attività delle imprese tendono ad essere mediamente più rischiose, dall'altro, le imprese con margini di profitto più elevati sono più facilmente preda di acquisizioni.

10 Questo risultato è in linea con l'ipotesi secondo cui le imprese sono meno competitive se pagano salari più elevati per dati livelli di produttività.

Infine, è importante sottolineare come la presenza straniera abbia un impatto fortemente positivo sulla sopravvivenza delle imprese domestiche nel settore dei servizi dove il rischio di uscita si riduce di oltre il 50 per cento ma risulta non significativa nel manifatturiero. Tale risultato è coerente con quanto riscontrato per il nostro paese, dove non appare una robusta presenza di spillover degli investimenti esteri nel settore manifatturiero (Imbriani e Reganati, 2002; Castellani e Zanfei, 2007) ma viceversa sembra esserci una significativa presenza degli stessi nei servizi (Pittiglio, Reganati e Sica, 2008)¹¹.

Conclusioni

La presenza estera ha un duplice effetto sulla sopravvivenza delle imprese italiane: da un lato, aumenta il rischio di mortalità delle imprese partecipate sia nell'industria che nei servizi, dall'altro, limitatamente al settore dei servizi, aumenta la sopravvivenza delle altre imprese localizzate sul territorio suggerendo la presenza di effetti di spillover positivi. Investire all'estero riduce invece il rischio di uscita, ma solo nel settore dei servizi. Inoltre, in linea con quanto presente in letteratura, la maggiore dimensione e la più elevata produttività riducono il rischio di cessazione delle imprese dal mercato in tutte le stime condotte.

L'analisi ha anche evidenziato il ruolo svolto dalle caratteristiche proprie del settore di appartenenza. Infatti, l'intensità di capitale influenza positivamente la sopravvivenza delle imprese in entrambi i macrosettori considerati (industria, servizi), mentre l'*import competition* e la crescita del settore aumentano la sopravvivenza nel macrosettore dei servizi ma non nel manifatturiero. Tali risultati, differenti per industria e servizi, confermano l'esistenza, nel caso italiano, di modelli di struttura di impresa, concorrenza e comportamento fortemente diversificati tra i due macrosettori che meritano di essere ulteriormente indagati.

Dal punto di vista delle implicazioni di policy, i

risultati suggeriscono, per accrescere la sopravvivenza delle imprese, la necessità di formulare politiche di incentivazione *ownership-specific* mirate al settore di intervento (industria/servizi). In questo contesto, una politica di incentivi agli investimenti esteri costituisce una strategia raccomandabile limitatamente al settore dei servizi dove maggiore è la probabilità di spillover positivi indotti dalla presenza di imprese estere. Inoltre, anche le politiche di incentivi alle multinazionali domestiche, se dirette ad aumentare la persistenza delle imprese sui mercati, dovrebbero concentrarsi in particolare nei servizi. Tali considerazioni sono certamente da tenere presenti nelle attuali politiche di attrazione degli IDE e di internazionalizzazione produttiva delle imprese. Infine, assumono rilevanza tutte le politiche dirette a migliorare le ulteriori caratteristiche fondamentali per la crescita della sopravvivenza delle imprese quali, in particolare, la crescita della dimensione e della produttività.

Riferimenti bibliografici

- Alvarez, R., Görg, H. (2009), *Multinationals and plant exit: evidence from Chile*, International Review of Economics and Finance, 18 (1), 45-51.
- Audretsch, D.B., Mahmood, T. (1995), *New-firm survival: new results using a hazard function*, Review of Economics and Statistics, 77, 97-103.
- Bandick R., Görg, H. (2009), *Foreign acquisition, plant survival, and employment growth*. Kiel Working Papers 1525, Kiel Institute for the World Economy.
- Bandick, R. (2007), *Multinationals and plant survivals in Swedish manufacturing*. Örebro University, Swedish Business School, Working Papers, 7.
- Bernard, A. B., Sjöholm, F. (2003), *Foreign owners and plant survival*, NBER Working Paper 10039.
- Bernard, A., Jensen, B. (2007), *Firm structure, multinationals and manufacturing plant deaths*, Review of Economics and

¹¹ I risultati degli studi specifici su spillover e sopravvivenza di impresa sono piuttosto discordi. Un'ampia letteratura ha verificato l'impatto positivo della presenza straniera sulla sopravvivenza delle imprese domestiche (Görg e Strobl, 2003b; Ozler e Taymaz, 2007; Bandick, 2007). Altri lavori hanno sottolineato invece un effetto competitivo che incrementa la probabilità di uscita (De Backer e Sleuwaegen, 2003, Burke *et al.*, 2008).

- Statistics. 89, 193-204.
- Burke, A., Görg, H., Hanley A., (2008), *The impact of foreign direct investment on new firm survival in the UK: evidence for static versus dynamic industries*. Small Business Economics, 31(4): 395-407.
- Castellani, D., Zanfei A. (2004) 'Cherry-picking' and self-selection. *Empirical evidence on ex-ante advantages of multinational firms in Italy*, Applied Economics Quarterly, 50, 1.
- Castellani, D., Zanfei A. (2007) *Multinational companies and productivity spillovers: is there a specification error?*, Applied Economics Letters, 14, 1047-1051, 2007.
- Colombo, M. G., Delmastro M. (2000), *A Note on the relation between size, ownership status and plant's closure: sunk costs vs. strategic size liability*, Economic Letter, 69, 421-427.
- De Backer K. E, Sleuwaegen L. (2003), *Does foreign direct Investment crowd out domestic entrepreneurship?*, Review of Industrial Organization, 22(1), 67-84.
- Esteve Pérez, S., Mañez-Castillejo J. (2008). *The resource-based theory of the firm and firm survival*, Small Business Economics, 30(3), pages 231-249, March.
- Esteve Pérez, S., Sanchis Lilopis, A., Sanchis Lilopis, J.A., (2004), *The determinants of survival of Spanish manufacturing firms*, Review of Industrial Organization, 25, 251-273.
- Eurostat (2009), *Business Demography: employment and survival*, Statistics in focus, 70.
- Giovannetti, G., Ricchiuti, G., Velucchi, M. (2009), *Size, innovation and internationalization: a survival analysis of Italian firms*, Applied Economics 3, 21-31
- Görg, H., Strobl E. (2003a), *Footloose multinationals?*, The Manchester School, 71, 1-19.
- Görg, H., Strobl E. (2003b), *Multinational companies, technology spillovers and plant survival*, Scandinavian Journal of Economics, 105, pp. 581-95.
- Hopenhayn, H. A. (1992), *Entry, exit and firm dynamics in long run equilibrium*, Econometrica, 60(5), 1127-50.
- Imbriani, C., Reganati F. (2002), *Do multinational enterprises affect domestic firms' productivity*, Studi Economici, 5-18.
- Inui T., Kneller, R. Matsuura, McGowan D. (2009), *Globalization, productivity and plant exit - evidence from Japan*, Economic and Social Research Institute, Cabinet Office and Nihon University.
- ISTAT (2008), Istituto Nazionale di Statistica (2008), "La demografia d'impresa. Anni 2001-2006", Statistiche in breve, Agosto 2008, Roma.
- ISTAT (2009), *Struttura e attività delle imprese a controllo estero*. Statistiche in breve.
- Jovanovic, B. (1982), *Selection and the evolution of industry*, Econometrica, 50(3), 649-70.
- Mata J., Portugal P. (1994), *Life duration of new firms*. Journal of Industrial Economics. 42, 227-246.
- Ozler, S., Taymaz, E. (2007), *Foreign ownership, competition and survival dynamics*. Review of industrial organization. 31(1) 23-42.
- Pittiglio, R., Reganati F., Sica E. (2008), *Horizontal and vertical spillovers from Fdi in the Italian Productive system*, Quaderni DSEMS 08-2008, Dipartimento di Scienze Economiche, Matematiche e Statistiche, Università di Foggia.
- Rodrik, D.(1997), *Has globalization gone too far?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Strotmann, H. (2007), *Entrepreneurial survival*, Small Business Economics, 28, pp. 87-104.
- Van Beveren, I. (2007), *Footloose multinationals in Belgium?* Review of World Economics, 143, 483-507.

Nota metodologica: Analisi di sopravvivenza

La probabilità di un'impresa di sopravvivere almeno t anni è uguale a:

$$S(t) = 1 - F(t) = \Pr(T \geq t) \quad [1]$$

dove T è una variabile casuale non negativa che rappresenta l'età dell'impresa ed F(t) è la probabilità cumulata di T. Lo stimatore non parametrico più comunemente usato per la funzione di sopravvivenza è la curva di sopravvivenza di Kaplan-Meier:

$$\hat{S}(t) = \prod_{j|t_j \leq t} \left(\frac{n_j - d_j}{n_j} \right) \quad [2]$$

Nella (2) $\hat{S}(t)$ indica la probabilità di sopravvivere fino all'età t_j , n_j è il numero di imprese che sono sopravvissute fino a t_j anni di età e, infine, d_j è il numero di imprese che sono cessate all'età t_j . Inoltre, per

verificare se le differenze di sopravvivenza tra i diversi gruppi di imprese siano o meno statisticamente significative è stato impiegato il Log-rank test.

L'analisi multivariata condotta nel testo è basata sul seguente modello semi-parametrico con rischi proporzionali nel quale la funzione di rischio, che rappresenta la probabilità di uscire all'età t per un'impresa sopravvissuta fino all'età $t-1$, è uguale a:

$$\lambda(t) = \lambda_0(t)H(\beta, x) \quad [3]$$

La funzione di rischio dipende, in forma moltiplicativa, da $\lambda_0(t)$ cioè la funzione di rischio di base, non specificata, che dipende solo da t , e da $H(\cdot)$ dove x è il vettore delle covariate che individuano le possibili influenze sul rischio e β è il vettore dei coefficienti che devono essere stimati. In altre parole, la forma della funzione di rischio è la stessa per tutte le imprese e variazioni nelle covariate si tradurranno in spostamenti paralleli di questa funzione. Seguendo Cox (1972), la forma

funzionale scelta per esplicitare l'effetto delle covariate sul rischio di base è quella esponenziale per cui avremo che:

$$\lambda(t) = \lambda_0(t)\exp(\beta'x) \quad [4]$$

L'equazione (4) rappresenta il modello di rischio proporzionale di Cox la cui trasformazione logaritmica ci dà il seguente modello lineare:

$$\log \lambda(t) = \log \lambda_0(t) + \beta'x \quad [5]$$

che può essere stimato con il metodo della massima verosimiglianza parziale. I coefficienti nella (5) esprimono tassi di rischio tali che se $\beta > 0$ la covariata aumenta il rischio di base, se $\beta < 0$ invece lo riduce.

Seguendo le ipotesi tratte dalla letteratura teorica sulla sopravvivenza delle imprese, sono state scelte una serie di variabili esplicative sia a livello di impresa che di settore (3-digit ATECO 2002) la cui descrizione, fonte statistica e segno atteso sono indicati nella tabella riportata di seguito.

Tabella A.1 - Descrizione delle variabili, fonte dei dati e segni attesi

	Descrizione	Fonte	Segno atteso
Variabili Firm-specific			
SIZE*	Dimensione dell'impresa misurata dal numero degli occupati	Aida	-
TFP	Total Factor Productivity misurata dai residui di una funzione di produzione tipo Cobb-Douglas stimata separatamente per ciascun settore con il metodo di Levinsohn e Petrin (2003).	Aida	-
TECH	Intensità tecnologica misurata dal rapporto della spesa in R&S sul fatturato	Aida	-
MPC	Margine prezzo-costi misurato dal rapporto tra le vendite totali al netto dei costi variabili di produzione e le vendite totali	Aida	+/-
WAGE	Salario medio misurato dal costo del lavoro per occupato	Aida	-
OUT	Variabile dummy uguale a 1 se l'impresa è un'impresa multinazionale italiana, 0 altrimenti.	Aida	+/-
INW	Variabile dummy uguale a 1 se l'impresa è una affiliata di impresa estera, 0 altrimenti	Aida	+/-
Variabili Industry-specific			
HERF	Indice di concentrazione di Herfindahl- Hirschman	Aida	+/-
MES	Scala minima efficiente misurata dal rapporto tra le vendite medie delle imprese con ricavi superiori alla media del settore e le vendite totali del settore (Comanor e Wilson, 1967).	Aida	+/-
GROWTH	Tasso di crescita annuale delle vendite del settore	Aida	-
KL	Intensità di capitale misurata dal rapporto tra attività fisse e numero degli occupati	Aida	-
FP	Grado di penetrazione estera misurato dal rapporto percentuale degli occupati delle imprese estere sul totale degli occupati del settore	Aida	-
IMP	Grado di penetrazione delle importazioni misurato dal rapporto percentuale tra importazioni e consumo apparente	Istat	+

*Le imprese sono classificate in 4 gruppi dimensionali: imprese con meno di 20 occupati (size 1), imprese con occupati compresi tra 20 e 50 (size 2), imprese con occupati compresi tra 50 e 100 (size 3) e imprese con più di 100 occupati (size 4). In tutti i modelli le imprese di con meno di 20 addetti costituiscono il gruppo di riferimento.

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 grave crisi finanziaria che ha investito i mercati mondiali ha riversato effetti nefasti sulle economie reali, falcidiando la produzione, l'occupazione e quindi il commercio internazionale. Anche l'Italia, seppur meno esposta sul versante finanziario, ne ha subito le conseguenze che hanno indebolito la competitività delle nostre imprese, specie di quelle più piccole. Gli Stati hanno reagito garantendo innanzitutto i risparmi delle famiglie e quindi impegnando ingenti risorse pubbliche per salvare le banche in difficoltà. Una reazione rapida e sufficientemente concertata che non ha potuto scongiurare una recessione provocata dal crollo dei consumi e dalla sfiducia che si è diffusa nei mercati. Si sono pericolosamente assottigliati i canali del credito alle imprese ed è cresciuto a dismisura l'indebitamento pubblico, minando per altro verso la stabilità degli stessi paesi avanzati. Non si è riusciti ad ancorare le iniezioni di liquidità al sistema bancario con gli stimoli agli investimenti così da legittimare il massiccio ricorso alla spesa pubblica.

Ma, a ben vedere, il sistema economico mondiale ha patito una crisi tutta esterna, provocata da speculazioni finanziarie e assecondata dalla mancanza di regole che, come auspicava il noto liberale conservatore Joseph Schumpeter, avrebbero dovuto guidare il capitalismo verso un sistema responsabile e capace di risvegliare l'etica nei comportamenti degli attori economici.

Gli accenni di ripresa, stimolati da timidi recuperi della domanda, hanno evitato una recessione ben più grave, grazie anche all'intensificarsi dell'azione di coordinamento delle politiche economiche in sede di G8 e l'apertura di negoziati nel contesto G20, scongiurando pericolosi egoismi nazionali e ancora più gravi rigurgiti neo-protezionistici che avrebbero potuto innescare una de-globalizzazione con conseguenze devastanti sulla crescita mondiale. Sono state decise azioni incisive per restituire sicurezza e credibilità ai mercati finanziari attraverso il rilancio dell'azione del FMI e del Financial Stability Board.

È ancora presto per verificarne le conseguenze, ma i primi effetti sono rassicuranti e sembrano mostrare che la recessione vada rallentando e che si diffondano segnali di ripresa restituendo fiducia alle imprese, alle famiglie e agli stessi mercati finanziari. Le Pmi si vanno impegnando in un ampio riposizionamento sui mercati per sganciarsi dagli sbocchi commerciali tradizionali e in crisi.

Sono più le ombre che le luci a caratterizzare il quadro globale e a far presagire un'accentuazione della competizione sui mercati. Entreranno ancor più in gioco le capacità dei Governi di realizzare riforme per migliorare la competitività-paese e delle imprese di cogliere le occasioni della globalizzazione per accrescere produttività, qualità e ridurre costi di produzione. Per il nostro paese sarà cruciale rendere più efficace le azioni di guida e sostegno all'internazionalizzazione delle imprese, superando sovrapposizioni e puntando sull'offerta di servizi qualificati e necessari alle Pmi.

Sul basso profilo competitivo del nostro Paese pesa l'onerosità e la scarsa efficienza dell'apparato politico e amministrativo, la dimensione della spesa pubblica, specie di parte corrente, e il conseguente elevato deficit, l'eccessiva pressione fiscale rispetto alla qualità dei servizi erogati, la lentezza del processo riformatore seppur più volte annunciato in settori chiave come le istituzioni, la giustizia, il fisco. Anche nel campo della R&S il nostro paese ha una posizione di notevole debolezza, ma è in particolare il settore della formazione specialistica e il carico regolatorio sulle imprese che confinano l'Italia tra i peggiori paesi. Insufficiente rimane la dotazione di infrastrutture e la carenza di risorse pubbliche non stimola il ricorso al *project financing*. Sul piano energetico l'Italia subisce oneri molto maggiori rispetto agli altri paesi

europei per l'assenza del nucleare ed il ritardo nello sviluppo delle fonti alternative (biomasse, fotovoltaico, solare, eolico); crescente è la dipendenza dal gas naturale rispetto al petrolio, che nel nostro paese pesa per il 56 per cento (18 per cento nell'Ue e 20 per cento del mondo). Dalle sfide del mercato globale conseguono esigenze di rilancio competitivo che passano per la fornitura di servizi reali alle imprese così da agevolare il collocamento sui mercati esteri. Il nostro Governo mostra una crescente attenzione al rilancio della competitività sui mercati esteri, attraverso la definizione della delega alla riforma degli organismi operanti nel settore dell'internazionalizzazione e delle relative misure di incentivazione. La via maestra si muove verso un efficace coordinamento, che potrebbe meglio realizzarsi creando una struttura unica di gestione delle informazioni, degli incentivi e delle garanzie creditizie. Lungo un modello sperimentato in altri paesi sarebbe auspicabile un maggior coinvolgimento dei privati e delle banche nel sostegno all'internazionalizzazione.

La storia recente dello sviluppo nelle realtà ove si realizza la crescita economica e si consolida il benessere sociale mostra ineluttabilmente che gli ingredienti del successo stanno nella diffusione del mercato e di regole condivise. E questo anche perché la globalizzazione accentua la competizione tra imprese e sistemi economici, richiedendo misure in grado di favorire la concorrenza e stimolare negli attori comportamenti corretti. La trasformazione indotta dalle istituzioni non può però limitarsi solo alle strutture economiche e al comportamento degli individui nella società, ma deve estendersi al sistema dei valori. Deve tradursi in un sistema di regole capaci di costruire un'adeguata macchina organizzativa e gestionale efficiente che eviti comportamenti collusivi. Il riferimento va a quell'insieme di *best practice* da diffondere nel sistema pubblico per accrescere la responsabilità degli individui nella realizzazione di obiettivi conclamati e definiti dalle scelte politiche.

9.1 Il ruolo del Ministero dello Sviluppo Economico: le novità 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 dello Sviluppo Economico si esplicano a partire dalla 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.

Nel 2007 è stato predisposto un documento strategico con articolazione triennale, per il periodo 2008-2010, in cui è stata definita una linea di azione della *promotion* pubblica che riguarda l'ambito geografico, quello settoriale e quello di sistema (ovvero i soggetti pubblici e privati attivi).

In relazione alla strategia geografica, il supporto pubblico all'internazionalizzazione viene diretto a presidiare i mercati di maggiore interesse per le produzioni nazionali quali Europa, Stati Uniti e Giappone; incentivare la presenza nelle grandi economie emergenti come Brasile, Russia, India, Cina (Bric), Messico, Paesi del Golfo; identificare le opportunità di *business* nelle economie contraddistinte da prospettive di sviluppo ovvero i paesi dell'area Caucaso/Asia centrale, i paesi africani e del Medio Oriente; accompagnare le attività delle Pmi italiane nei mercati dove sono già presenti quali l'area dei Balcani e la sponda sud del Mediterraneo.

Per la strategia settoriale, la *promotion* è tesa a sostenere i settori di eccellenza del *made in Italy* - le cosiddette 4 A, abbigliamento/moda, arredamento/casa, alimentare ed apparecchi industriali/meccanica - ed i settori ad alta potenzialità di crescita, la GDO (grande distribuzione organizzata), le iniziative sul *contract* e i settori innovativi.

Le strategie di sistema hanno lo scopo di uniformare l'azione di tutti i soggetti operanti nell'ambito dell'internazionalizzazione attraverso l'impiego di fondi pubblici o con il supporto statale (cfr. le missioni di sistema¹ nelle quali anche le regioni sono state coinvolte). Governo, regioni, enti, sistema camerale e associazioni di categoria sono invitati a operare evitando duplicazioni e sprechi di risorse tramite il rafforzamento dei meccanismi di concertazione e coordinamento. Ai soggetti pubblici attivi della *promotion*, in qualità di *partner* del Ministero, è affidato il compito di raccogliere le esigenze delle imprese e di canalizzarle in progetti di filiera e in progetti condivisi da identificare come prioritari (sia a livello locale che nazionale) nel quadro di una programmazione comune, orientata al breve periodo e alla specializzazione degli interventi,

Sul piano delle strategie operative, l'azione di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese è tesa ad assicurare l'impiego efficiente delle risorse e il raggiungimento di obiettivi di breve periodo anche attraverso l'impiego di tecnologie di comunicazione innovative e di nuove tecniche di commercializzazione. Ai soggetti pubblici della *promotion* è dato poi il compito di elaborare progetti area/settore che possono essere replicati in realtà economiche simili e di razionalizzare le iniziative di comunicazione prevedendo progetti orizzontali (sistema Italia) e verticali (settoriali) complementari.

* Redatto da Cristina Giglio – Ministero dello Sviluppo Economico – Dipartimento impresa e internazionalizzazione, Direzione Generale politiche di internazionalizzazione e promozione degli scambi.

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 Icc – Confindustria – Abi. Ciascuna missione è seguita da un follow up teso a verificare l'impatto delle iniziative sull'incremento delle relazioni economiche fra i paesi coinvolti.

L'aggiornamento per il 2010 delle Linee Diretrici ed i Piani strategici di area

La criticità della situazione economica internazionale ha indotto l'Amministrazione, nell'interesse del sistema economico nazionale, a monitorare costantemente gli sviluppi e operare, ove ritenuto necessario, gli opportuni aggiornamenti alle *Linee Diretrici*.

Dall'analisi dei dati economici degli ultimi mesi - che confermano l'avvio di una, sia pur timida, ripresa economica - è emersa infatti l'opportunità di integrare le predette linee triennali, prevedendo una specifica *exit strategy*.

L'aggiornamento per il 2010 è stato articolato nei macro obiettivi di seguito elencati. Nell'ambito dei mercati, per il corrente anno è stato dato risalto:

- geograficamente: area di priorità innovativa (Asia Sud Est); aree di priorità (paesi vicini dell'Europa centro orientale e sponda sud del Mediterraneo con l'obiettivo di rafforzare la rete di supporto alle imprese italiane colà insediate; grandi mercati emergenti dove si intende favorire il radicamento del sistema imprenditoriale nazionale sia in termini di export che di investimenti; Africa sub-sahariana con la finalità di cogliere le opportunità di crescita in alcuni paesi identificati; area del Golfo con l'obiettivo di andare oltre la dimensione energetica); aree di presidio (mercati tradizionali dove si intende consolidare la presenza del *made in Italy*; Caucaso ed Asia centrale che offrono opportunità nel settore delle infrastrutture - America Latina per cogliere le potenzialità di sviluppo in alcuni paesi come Panama e Messico).
- settorialmente: accanto alle citate 4A, sui mercati avanzati si punterà anche ad accompagnare lo sviluppo di progetti nella ricerca scientifica e a promuovere le eccellenze italiane nei settori ad alta tecnologia.

Per quanto attiene al disegno delle iniziative a favore delle imprese, le novità per il 2010 hanno posto l'accento sui seguenti punti: selezione di azioni promozionali con ritorno positivo a breve termine sul fatturato delle imprese; supporto prioritario alle Pmi e alle imprese artigiane; *focus* sui macro progetti di innovazione industriale del Programma "Industria 2015"; reti di imprese, rafforzamento della collaborazione fra pubblico e privato e delle sinergie fra i soggetti pubblici della *promotion*; impegno nella lotta alla contraffazione.

Sul piano operativo, per l'anno in corso sono stati indicati come prioritari il potenziamento del coordinamento tra le linee d'azione della politica industriale e gli obiettivi delle politiche di promozione all'estero e l'avvio di una collaborazione con soggetti, come la Triennale di Milano, capaci di favorire la promozione pubblica anche attraverso la valorizzazione dell'immagine del Paese facendo leva sul connubio fra cultura, design ed impresa.

Fra le novità di approccio alla *promotion* introdotte a partire dal 2009, il Ministero ha inteso declinare le indicazioni contenute nelle succitate *Linee Diretrici* all'interno di specifici *Piani di area* per perseguire i risultati dello sforzo promozionale attraverso un quadro coerente di azioni mirate - identificate coinvolgendo anche gli altri soggetti della *promotion* pubblica -. I piani di area costituiscono anche il punto di riferimento della programmazione delle principali missioni di diplomazia commerciale realizzate dal Ministero². Al momento sono stati avviati il Piano Africa ed il Piano dell'Europa sud-orientale mentre sono in dirittura d'arrivo i documenti strategici su Golfo e Sud Est asiatico.

Nel 2009 è stato definito il *Piano Africa*, presentato alla sede dell'Unione Africana ad Addis Abeba nel febbraio 2009 e successivamente illustrato dal Ministero alla fine dell'anno. Il documento presenta un quadro dettagliato delle opportunità di *business* offerte dall'area, in particolare dai paesi sub-sahariani, perseguendo una logica di sviluppo condiviso basato

² Le missioni riconducibili al contesto delle azioni dei piani sono state, fra il 2009 ed il 2010, le seguenti. In Africa: Tanzania, Etiopia, Angola e Kenya; nell'Europa del Sud Est: Serbia, Croazia, Albania, Kosovo, Montenegro, Moldova e Romania; nel Mediterraneo: Turchia, Giordania e Libano; nel Golfo: Oman e Arabia Saudita (da confermare), EAU e Qatar in programma.

sulla creazione delle infrastrutture necessarie a intercambiare le risorse naturali, culturali, imprenditoriali, tecnologiche ed energetiche dei paesi target. Il Piano coinvolge direttamente il territorio italiano in quanto prevede che, per ogni paese obiettivo (non più di dieci), venga siglata una *partnership* specifica con una Regione che, pur operando in coordinamento col resto del sistema-Italia, sarà direttamente incaricata di garantire continuità d'azione anche nel medio-lungo periodo.

Il Piano individua proposte concrete di attività da svolgere nei prossimi anni – con un *focus* su infrastrutture, logistica e risorse naturali - a sostegno delle aziende italiane dopo quelle realizzate in Italia (Forum “Italy & Africa Partners in Business”) in Etiopia e Tanzania (missione imprenditoriale e *Country Presentation*), in Mozambico (partecipazione alla Fiera Internazionale di Maputo) e Angola (missione imprenditoriale e *Country Presentation*).

Il calendario delle iniziative previste per il 2010, in parte già realizzate, riguardano eventi trasversali per l'area africana in Italia; missioni imprenditoriali in Angola e Namibia, Mozambico e Malawi, Camerun e Ghana; la seconda edizione del Tavolo Africa³ a Roma; l'avvio di diversi fora di consultazione bilaterale, iniziative in Sudafrica, Paese oggetto di particolare attenzione internazionale nel 2010 per effetto dei campionati mondiali di calcio.

All'inizio del 2010 il Ministero ha predisposto una strategia sistematica di azione per sostenere l'internazionalizzazione delle imprese italiane nell'area dei Balcani, il *Piano dell'Europa Sud Orientale* (Albania, Bosnia Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Kosovo, Macedonia, Moldova, Romania, Slovenia, Serbia e Montenegro): infrastrutture e logistica, promozione di fiere e sviluppo di nuovi distretti industriali, servizi aggiuntivi per le piccole e medie imprese, attività di *scouting*⁴. L'obiettivo è quello di rafforzare l'export e gli investimenti italiani soprattutto in relazione alle opportunità offerte dai Corridoi 8 e 5.

Il supporto del Ministero si è concretizzato anche nella realizzazione di diverse iniziative di diplomazia commerciale con imprenditori al seguito: missione in Serbia e primo Foro Economico Italia-Serbia sui settori industriali e indotto automobilistico, costruzioni, idroelettrico e agro-industria; missione in Croazia con avvio del primo Foro Economico bilaterale nei comparti energia, bancario, moda e cantieristica; missione in Albania con avvio del Foro Economico italo-albanese che ha trattato della promozione di investimenti e della collaborazione nei settori della bioedilizia, del ciclo dell'acqua, della gestione dei rifiuti e della produzione di energia da fonti rinnovabili.

Come si è detto, il Ministero ha avviato nel 2009 la predisposizione di documenti strategici per altre due aree *focus* priorizzate nelle *Linee Diretrici*.

Il *Piano sul sud-est asiatico* è incentrato, oltre che ai paesi dell'area, Cambogia Indonesia Laos Malesia Myanmar, Filippine Singapore Thailandia Vietnam, anche su altre aree di particolare interesse per le imprese nazionali, la Corea del Sud e l'Australia. Sono in elaborazione azioni di sinergia con le politiche di incentivazione di singoli paesi per lo sviluppo di infrastrutture, di distretti industriali e di piattaforme logistiche; la creazione di fondi di private *equity* tra organismi bancari e finanziari italiani e locali a sostegno di progetti di investimento; la valorizzazione delle rimesse degli emigranti, la cooperazione scientifica e formativa.

Il *Piano Paesi del Golfo* (Emirati Arabi Uniti, Bahrain, Arabia Saudita, Oman, Qatar, Kuwait, Yemen) mira a delineare una strategia di azione promozionale in particolare nell'ambito dell'attrazione degli investimenti; nel campo delle infrastrutture per favorire il *matching* tra i grandi progetti recentemente lanciati dai Governi dell'area e l'offerta delle

³ In contemporanea all'avvio del Piano Africa, il Ministero ha promosso anche la creazione di un Tavolo di sistema permanente per l'area che, sotto il proprio coordinamento, riunisce Icc, Abi, Banca Intesa, Sace, Simest, Confindustria, Confapi, Confagricoltura, Assafrica, Assocamerestero, Invitalia, Eni, Ance, Oice, Unioncamere, la Comunità di S. Egidio e l'Università La Sapienza.

⁴ Il Piano è finanziato con i residui dell'applicazione della legge 84/2001 e con gli strumenti finanziari gestiti dal Ministero, da Simest SpA e da Finest SpA.

imprese italiane operanti nel settore; sulla grande distribuzione organizzata per i settori agroalimentari di qualità e moda.

Il coordinamento Stato-Regioni

Nel quadro delle attività di coordinamento della politica commerciale e delle iniziative promozionali affidate al Ministero, il rapporto con le regioni, anche alla luce della riforma del Titolo V della Costituzione, che attribuisce a queste ultime una potestà legislativa concorrente in materia di commercio estero, resta di primaria importanza.

Il principale strumento di coordinamento Stato-Regioni, teso a rafforzare la condivisione delle rispettive strategie per l'internazionalizzazione in un'ottica di sistema-paese, sono gli Accordi quadro pluriennali⁵. Si segnala che il processo di rinnovo, avviato nel 2006, si è concluso nel corso del 2009 con la sottoscrizione dei nuovi testi da parte di tutte le Regioni tranne la Campania. Rispetto alla prima generazione di accordi, il nuovo testo estende il partenariato alle tematiche di maggior interesse comune e punta a migliorarne la *governance*. Prevede inoltre uno snellimento delle procedure, allo scopo di rendere più agile ed efficiente la gestione amministrativa delle iniziative cofinanziate.

Questo rapporto di partenariato trova espressione anche nella realizzazione di progetti volti ad incentivare la collaborazione e l'aggregazione di più Regioni (almeno tre) su attività comuni al fine di massimizzare l'impatto sui mercati di riferimento e rendere sinergici gli interventi regionali con l'intervento pubblico nazionale. Nel corso del 2009 sono stati portati a compimento diversi progetti⁶ promozionali, per un investimento complessivo, pari a 5,9 milioni di euro, cofinanziato nell'ambito delle Convenzioni operative annuali.

Il coordinamento ha poi riguardato l'organizzazione della prima missione istituzionale Stato-Regioni, svoltasi nel novembre 2009 in India (con tappe a New Delhi e Mumbai), per potenziare la cooperazione economica ed individuare opportunità commerciali e industriali in settori strategici (identificati dalle regioni stesse, in particolare nei settori di punta del *made in Italy* quali moda, agroalimentare, arredamento e design, edilizia sostenibile ed energie rinnovabili, meccanica, logistica e porti). Vi hanno preso parte oltre 100 aziende, provenienti da territori ad alta vocazione industriale di Friuli Venezia Giulia, Provincia Autonoma di Trento, Liguria, Marche, Toscana e Piemonte.

Le novità normative

Sul fronte delle novità normative in materia di internazionalizzazione si segnala l'entrata in vigore della legge n. 99 del 23 luglio 2009, la cosiddetta legge Sviluppo. Il provvedimento prevede misure di rafforzamento del supporto pubblico alla proiezione internazionale del sistema economico, attraverso una delega al Governo sia per il riassetto delle disposizioni in materia di internazionalizzazione delle imprese che per la razionalizzazione degli enti che operano nel settore (Ice, Simest, Sace).

⁵ A partire dagli Accordi quadro, Ministero, Ice e Regioni elaborano programmi promozionali che danno vita a Convenzioni operative annuali, sottoscritte da ogni singola Regione e l'Ice e finanziate al 50 per cento dalle parti con l'eventuale partecipazione di soggetti privati. L'Ice provvede al finanziamento delle predette Convenzioni, impiegando una quota parte dei fondi del programma promozionale ordinario, 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).

⁶ Si tratta dei seguenti cinque progetti: Promozione dell'immagine dell'alta qualità della produzione italiana della pietra. (partner: Toscana, Liguria, Puglia, Sardegna, Sicilia, Veneto. Valore del progetto: 1.690.000 eur); Promozione dei distretti orafi in Russia e USA. (Partner: Piemonte, Toscana, Veneto, Calabria, Marche. Valore del progetto: 870.000 euro); Settimana del vino italiano in USA. (Partner: Abruzzo, Calabria, Lombardia, Toscana, Veneto; Lombardia. Valore del progetto: 1.180.000 euro); Promozione della filiera motoristica e subfornitura Giappone 2009 (Partner: Emilia Romagna, Lombardia, Lazio, Piemonte e Puglia.: Valore del progetto: 1.600.000 euro); Promozione del settore degli strumenti musicali in vari paesi, in particolare: Brasile, Canada e Giappone. (Partner: Marche, Lombardia, Toscana. Valore del progetto: 645.000 euro).

La legge Sviluppo ha previsto, inoltre, il riordino delle Camere di commercio in Italia e all'estero per aumentare l'efficacia della rete camerale nel sostegno dei sistemi economici sul territorio. La riforma è stata attuata con l'entrata in vigore, il 12 marzo 2010, del decreto legislativo n. 23 del 15 febbraio 2010 "Riforma dell'ordinamento relativo alle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, in attuazione dell'articolo 53 della legge 23 luglio 2009, n. 99" che ha modificato la legge n. 580 del 29 dicembre 1993.

La riforma introduce un significativo rafforzamento della capacità di azione delle Camere di Commercio, di cui per la prima volta viene riconosciuta l'autonomia funzionale. Un maggiore ruolo viene assegnato alle Camere – accanto alla semplificazione amministrativa attraverso la telematica e alla promozione dell'innovazione e del trasferimento tecnologico – anche per l'internazionalizzazione e la promozione all'estero del sistema imprenditoriale nazionale in raccordo con le strategie del Governo. Sul piano giuridico inoltre, viene definito per la prima volta il concetto di sistema camerale, di cui fanno parte anche le Camere di Commercio italiane all'estero e quelle estere in Italia, unitamente alle Camere di Commercio, le Unioni regionali, l'Unioncamere nazionale e le strutture di sistema. In materia di tutela del *made in Italy*, la legge Sviluppo ha previsto il rafforzamento della lotta alla contraffazione tramite un innalzamento delle sanzioni e maggiori poteri agli organi investigativi ed una maggiore tutela dei diritti di proprietà industriale.

Tra le novità normative si segnala infine la firma, nel maggio 2010, da parte del Governo italiano, tra i primi in Europa, della direttiva sullo *Small Business Act* che introduce significative misure innovative per accrescere la competitività delle piccole e medie imprese nazionali. La direttiva interessa circa 6 milioni di imprese, società, cooperative e ditte individuali (il 99,8 per cento delle imprese registrate presso le Camere di Commercio) con oltre 9 milioni di occupati. Nella Direttiva viene attribuito particolare rilievo, tra le altre misure, ai programmi di sostegno all'innovazione e all'internazionalizzazione come la normativa del contratto di rete previsto dalle legge 33/2009 (e ripreso dalla legge 99/2009) destinato alle imprese che intendono aggregarsi e cooperare per meglio competere sui mercati internazionali.

I contenuti della citata Direttiva erano peraltro già stati approfonditi, con l'intento di renderli operativi, nel quadro del Tavolo permanente di confronto e concertazione sulle piccole e medie imprese in attuazione del progetto *Small Business Act*, avviato dal Ministero nel marzo del 2009.

Promozione e tutela del *made in Italy*

La *promotion* pubblica ha potuto recentemente contare, accanto all'utilizzo degli strumenti finanziari tradizionali, sulla realizzazione di campagne straordinarie in favore del *made in Italy* grazie agli stanziamenti *ad hoc* previsti a partire dalla legge finanziaria 2004. Per l'anno 2009, le misure restrittive di contenimento della spesa pubblica hanno messo a disposizione risorse inferiori a quanto previsto nei documenti di programmazione. L'importo finale disponibile pari a 5,5 milioni di euro verrà gestito tramite l'allocatione finanziaria, pari a 12,3 milioni di euro, prevista dalla legge n. 191 del 23 dicembre 2009 (legge finanziaria 2010) per la promozione straordinaria del *made in Italy*. Nel corso del 2009 è stata comunque portata avanti la progettualità impostata negli anni 2007 e 2008.

Il fondo *made in Italy* è un fondo speciale ed aggiuntivo rispetto agli stanziamento 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: nel 2006 hanno riguardato in particolare Brasile, area Nafta e promozione presso la grande distribuzione, nel 2007 l'India ed i Paesi del Golfo, nel 2008 gli Stati Uniti.

Tenuto conto delle mutate condizioni della congiuntura economica nazionale ed internazionale, si è reso necessario provvedere ad una riformulazione del programma *made*

in Italy per il 2010 avendo come principale obiettivo quello di far recuperare quote di mercato all'export nazionale. 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.

Per la tutela del *made in Italy*, il Ministero ha attuato diverse misure anche sul piano della lotta alla contraffazione e della tutela della proprietà intellettuale. Nel corso del 2009 sono entrati nel pieno dell'operatività 13 *desk*⁷ di orientamento e assistenza legale alle imprese per la tutela della proprietà intellettuale - *Ipr desk*, ed è stato quindi possibile al Ministero acquisire i primi riscontri sulla loro attività.

Nell'ottobre del 2009, il Ministero (la Direzione Generale politiche di internazionalizzazione e promozione degli scambi e la Direzione Generale per la lotta alla contraffazione – Istituto Italiano Brevetti e Marchi) ha convocato una riunione plenaria con i responsabili dei *desk* per verificare eventuali criticità operative e per valutare le prospettive di sviluppo dell'attività. A seguito della ricognizione l'Amministrazione ha meglio focalizzato le modalità operative delle strutture in relazione agli interessi delle imprese ed ha quindi deciso di meglio focalizzare l'attenzione su alcuni mercati chiudendo la struttura di Taipei e facendo confluire le attività dei *desk* di Mumbai e Shanghai negli altri uffici operanti nell'area per garantire la continuità nella prestazione dei servizi agli operatori⁸.

L'Amministrazione prevede di mantenere il presente assetto dei *desk* fino a dicembre 2010, mentre è allo studio un rinnovo delle modalità operative per l'erogazione dei servizi di orientamento e assistenza legale alle imprese per la tutela della proprietà intellettuale. La nuova impostazione sarà comunque collegata alle disponibilità di risorse finanziarie pubbliche.

La tutela delle produzioni nazionali dalla contraffazione e dalla concorrenza sleale sono oggetto di un costante lavoro del Ministero anche a livello comunitario, con particolare riguardo alla riforma del regolamento sulle misure anti-dumping e al negoziato in corso per l'adozione del Regolamento per il marchio di origine sui prodotti importati da Paesi terzi.

Il negoziato sul cosiddetto *made in* prevede l'introduzione di un marchio obbligatorio per i prodotti importati nella Comunità dai paesi terzi, con lo scopo di tutelare il consumatore europeo nell'acquisto di alcuni prodotti, ristabilire una posizione di reciprocità nelle condizioni di accesso ai mercati, dato che Usa, Giappone e Cina impongono già oggi l'obbligo di *made in* alle esportazioni europee, sostenere la lotta alla contraffazione proteggendo il valore aggiunto per le imprese comunitarie di alta gamma che collegano la qualità ad una particolare zona geografica in modo regolare. A fine 2009, su sollecitazione del Governo italiano, è stato presentato agli altri paesi dell'Unione un nuovo testo del regolamento in materia⁹ che rappresenta un successo per l'Italia poiché tutela le produzioni di dieci settori strategici del *made in Italy*: l'abbigliamento, le calzature, la pelletteria, la ceramica, i mobili, i tessuti per l'arredamento, la gioielleria, l'illuminazione, la cristalleria, i tappeti e le spazzole.

Al momento, per far progredire l'adozione della citata normativa, l'Amministrazione ha concentrato l'azione presso il Parlamento europeo, dove è stata presentata una proposta di

⁷ I responsabili degli uffici, collocati presso di uffici Ice, lavorano in stretto coordinamento con Ambasciate e Consolati italiani, con la Direzione Generale per la lotta alla contraffazione – Istituto Italiano Brevetti e Marchi (Ic-Im) e con l'Agenzia delle Dogane, anche in considerazione delle eventuali possibili cause pilota che potrebbero essere supportate.

⁸ Restano operative le altre strutture in 9 mercati maggiormente interessati dal fenomeno della contraffazione: Cina, India, Corea del Sud, Vietnam, Emirati Arabi Uniti, Turchia, Russia, Stati Uniti e Brasile.

⁹ La proposta in discussione è molto flessibile poiché rappresenta un progetto pilota: conclusa l'applicazione sperimentale di 3 anni si valuteranno i costi, i benefici e l'impatto delle nuove norme sul marchio d'origine in particolare per quanto attiene ai possibili effetti di calmieramento dei prezzi delle merci importate e alla valorizzazione del prodotto realizzato in Italia e nell'Ue.

Regolamento¹⁰ che prevede l'obbligo di etichetta di origine extraeuropea per i soli prodotti tessili, prevedendo un sistema di etichettatura (mutuato dalla proposta sopra citata sull'obbligo di etichetta *made in*) e di tracciabilità in tutto analoga a quella indicata dalla nuova normativa italiana contenuta nella legge 55/2010 (sia per i tessili di provenienza extraeuropea che per quelli europei, questi ultimi però su base volontaria). Il Parlamento europeo, nel maggio del 2009, ha approvato la proposta. Questo voto rappresenta un forte segnale politico al Consiglio e costituisce un importante passo concreto verso l'adozione del Regolamento sull'obbligo di etichettatura delle merci in ingresso nell'Unione europea.

Gli strumenti tradizionali gestiti dal Ministero: contributi a favore di Enti, Istituti, Associazioni (L. 1083/54), Consorzi export multiregionali (L. 83/89 e l. 394/81 art. 10), Camere di commercio italiane all'estero (L. 518/70)

Tutti gli strumenti tradizionalmente gestiti dal Ministero sono stati inseriti, come disposto dal decreto legislativo n. 143 del 13 maggio 1998, nella categoria di interventi in favore di enti non a scopo di lucro, di rilievo nazionale, operanti in favore delle imprese loro associate e sono stati indirizzati al sostegno di progetti promozionali andando ad eliminare quindi la precedente impostazione che ne prevedeva l'intervento in base al bilancio di tali enti.

I contributi vengono concessi in percentuale differenziata a seconda dello strumento e delle disponibilità finanziarie stabilite annualmente e sono legati a progetti contenenti azioni promozionali, quali ad esempio organizzazione o partecipazione a fiere internazionali, mostre, *workshop*, seminari, organizzazione di missioni di operatori, azioni promozionali pubblicitarie ecc. L'erogazione del contributo è subordinata alla preventiva presentazione dei programmi promozionali che i soggetti beneficiari intendono realizzare. La previa valutazione, da parte del Ministero, sulla ammissibilità a finanziamento dei progetti riduce il numero dei progetti approvati rispetto a quelli presentati di circa il 10 per cento in media. Il contributo è poi stabilito sulla base dell'effettiva e coerente realizzazione e rendicontazione dei programmi.

Nonostante il processo di selezione, a causa della non regolarità degli stanziamenti negli anni (tavola 9.1.1) e soprattutto della progressiva riduzione dei fondi stanziati per questi strumenti, il co-finanziamento, che in linea generale si auspicherebbe pari al 50 per cento del costo del progetto, per la maggior parte degli strumenti è inferiore a tale percentuale, pur con delle variazioni a seconda dello strumento e della tipologia del beneficiario. Sulla base di queste considerazioni, il Ministero ha introdotto negli ultimi anni criteri di attribuzione di preferenza che consentano di premiare i progetti più meritevoli e maggiormente efficaci.

Per quanto riguarda i programmi promozionali realizzati nel 2009, a fronte delle 270 domande di finanziamento pervenute, sono stati approvati 246 programmi.

In genere sono le Associazioni di categoria e le Camere di commercio italiane all'estero a presentare i progetti di maggiore complessità, mentre i consorzi dimostrano complessivamente un minore dinamismo. È necessario precisare che il Ministero gestisce i fondi per i consorzi multi-regionali e, solo in via transitoria, gli stanziamenti per le due regioni a statuto speciale, Sicilia e Valle d'Aosta.

¹⁰ Con questa proposta di Regolamento vengono dunque istituiti due sistemi di indicazione dell'origine: uno obbligatorio per i prodotti provenienti dai paesi terzi e uno facoltativo per i prodotti realizzati all'interno dell'Ue. In quest'ultimo caso, si considera Stato membro di origine quello in cui si siano svolte almeno due fasi di lavorazione su quattro del prodotto (tra filatura, tessitura, nobilitazione e confezionamento). Questa norma oltre ad essere una "copertura politica" alle norme nazionali già approvate dal nostro Parlamento introduce una reciprocità con i nostri principali competitor nel settore tessile (Usa, Cina, Giappone, India) e produrrà notevoli effetti benefici sia per il comparto industriale sia per i consumatori, in quanto tutela al contempo i consumatori europei che desiderano conoscere l'origine dei prodotti tessili prima di acquistarli e le Pmi che li realizzano all'interno degli Stati membri.

Tavola 9.1.1 - Stanziamenti 2006 - 2009

Valori in migliaia di euro

		2006	2007	2008	2009
L.518/70	Camere di commercio italiane all'estero	10.500	13.954	15.000	12.000
	<i>quota sul totale</i>	<i>42%</i>	<i>49%</i>	<i>45%</i>	<i>49%</i>
L. 1083/54	Enti, Istituti, Associazioni	10.500	10.556	12.000	8.675
	<i>quota sul totale</i>	<i>42%</i>	<i>37%</i>	<i>36%</i>	<i>36%</i>
D.lgs. 143/98	Intese operative con Associazioni di categoria	500	641	800	574
	<i>quota sul totale</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>
L. 83/89	Consorzi export multiregionali	2.800	2.959	5.000	2.820
	<i>quota sul totale</i>	<i>11%</i>	<i>10%</i>	<i>15%</i>	<i>12%</i>
L. 394/81 art. 10	Consorzi multiregionali agroalimentari e turistici	512	592	645	460
	<i>quota sul totale</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>
Totale		24.812	28.702	33.445	24.455

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico - Dip. per l'impresa e l'internazionalizzazione

Tavola 9.1.2 - Programmi promozionali 2009

		N. programmi ricevuti	N. programmi approvati
L. 1083/54	Enti, Istituti, Associazioni	78	72
D.lgs. 143/98	Intese operative con Associazioni di categoria	7	7
L. 83/89	Consorzi export multiregionali	83	73
L. 394/81 art. 10	Consorzi multiregionali agroalimentari e turistici	32	24
L.518/70	Camere di commercio italiane all'estero	70	70
Totale		270	246

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico - Commercio Internazionale

I programmi presentati sono per la maggior parte di tipo multisetoriale. Questa prevalenza si riscontra anche in relazione alla legge 1083 del 1954 che pure, nel complesso degli strumenti tradizionali, presenta la maggiore connotazione settoriale. Le aree dove si concentra un numero significativo di progetti sono relative ai settori tipici del *made in Italy* quali la meccanica, la moda/persona/calzature, l'alimentare e l'arredo. Diversi anche i progetti riguardanti elettronica e aerospazio.

Per quanto riguarda le Camere di commercio italiane all'estero, il Ministero assicura un co-finanziamento sia alla programmazione ordinaria, che ai *progetti preferenziali*, ovvero *progetti d'area* (progetti innovativi ai quali partecipano più Camere di commercio) e *progetti prioritari* (progetti che evidenziano caratteristiche di maggiore rispondenza alle *Linee di indirizzo*), che sono co-finanziati al 50 per cento e che riguardano nuove linee di attività considerate strategiche.

Nel 2009 sono state sviluppate attività promozionali per un valore complessivo di circa 42,5 milioni di euro; l'ammontare include la programmazione ordinaria, 8 progetti prioritari e 7 progetti d'area realizzati dalle Camere riconosciute ufficialmente dal Ministero¹¹.

Nell'ambito dei progetti preferenziali i settori innovativi più coinvolti sono la sostenibilità ambientale e l'aerospazio, ma sono stati premiati anche progetti innovativi di alta formazione e di *contract*.

¹¹ Le Camere di commercio italiane all'estero riconosciute sono attualmente 73, essendosi aggiunte nel corso del 2009 le Camere di Santa Catarina (Brasile) Chisinau (Repubblica Moldova) e Sharjah (Emirati Arabi Uniti).

Nel corso del 2009 si segnala l'avvio della prima esperienza di progettualità preferenziale disegnata specificamente per rafforzare il coordinamento e le sinergie tra i diversi soggetti della promotion pubblica, in particolare tra gli uffici ICE e le Camere di Commercio italiane all'estero. È stato infatti avviato il progetto *Authentically Italian* teso a promuovere le eccellenze italiane del settore agroalimentare presso la rete della ristorazione di fascia alta negli Stati Uniti (New York, Chicago, Houston, Los Angeles, Miami)¹². Si tratta di una esperienza pilota, che l'Amministrazione auspica possa essere ripetuta in altre aree come una *best practice* con il format settore/paese/sinergie fra soggetti attuatori con l'intento di incrementare l'impatto delle azioni promozionali e potenziare l'efficacia del risultati.

Gli strumenti innovativi a sostegno dell'attività promozionale

Nel quadro delle misure di finanziamento innovative per tipologia di proponenti o di attività può essere annoverato l'Accordo-quadro Ministero-Ice-Conferenza dei Rettori delle Università Italiane (Cruì), siglato nel 2001 in risposta alla cosiddetta strategia di Lisbona delineata dalla Comunità europea l'anno precedente. L'obiettivo dell'accordo è favorire l'integrazione fra il sistema universitario e il mondo delle imprese, incentivando i rapporti delle Università con i sistemi produttivi locali e i distretti industriali, con gli Enti territoriali ed i parchi tecnologici italiani e stranieri in un'ottica di sistema sempre più integrato tra pubblico e privato.

Lo strumento ha consentito, nei primi due anni di attuazione 2007 e 2008, il co-finanziamento¹³ pubblico-privato di 54 progetti (a fronte di 250 istanze presentate) promossi da Università e imprese distribuite su tutto il territorio nazionale che hanno consentito la produzione e lo scambio della conoscenza, in termini di ricerca e formazione al fine di promuovere l'internazionalizzazione del sistema produttivo nazionale.

Nel corso del 2009 il comitato *ad hoc* composto dal Ministero dello Sviluppo Economico, Ice, Cruì, Ministero degli Affari Esteri e Ministero dell'Istruzione Università e Ricerca ha completato l'*iter* di valutazione dei progetti inviati in relazione al bando del 2008, approvando 28 delle 150 istanze pervenute.

Data la positiva esperienza, il Ministero ha in programma di emanare un nuovo bando nel corso del 2010 potendo contare su circa 2,5 milioni di euro di risorse disponibili. Tra i principali cambiamenti rispetto alla precedente attuazione il prossimo bando darà particolare attenzione alla promozione della competitività internazionale delle Pmi italiane e stabilirà, in particolare, il finanziamento di progetti che puntino allo sviluppo della collaborazione all'estero nel campo della ricerca applicata, dell'innovazione e del trasferimento tecnologico, anche in relazione ad obiettivi consistenti in brevetti o *spin-off*.

L'Accordo con il sistema fieristico

Un altro strumento innovativo di finanziamento delle attività promozionali è rappresentato dall'Accordo di settore per l'internazionalizzazione del sistema fieristico italiano. Dopo quattro anni di operatività, nel corso del 2009 le parti coinvolte, Ministero, Regioni e Associazioni fieristiche (Aefi, Associazione Esposizioni e Fiere Italiane, Cfi, Comitato Fiere Industria, Cft, Comitato Fiere Terziario) hanno avviato un processo di riflessione sui risultati

¹² L'operatività del progetto, il cui valore complessivo è pari a circa 97 mila euro, è assicurata da risorse ex L. 518/70 per la parte svolta dalle Camere di Commercio e da disponibilità a valere sui fondi della programmazione straordinaria del made in Italy per le attività dell'Ice. Le iniziative previste ed in corso di realizzazione, riguardano in particolare: azioni presso importatori, distributori e punti vendita, missioni di incoming, attività di comunicazione e di sensibilizzazione sul prodotto italiano destinate ai consumatori.

¹³ La copertura finanziaria dei progetti è ripartita al 50 per cento tra Università e Ministero/Ice entro un tetto massimo, per l'Ice, di 125 mila euro.

ottenuti dall'applicazione della misura e, nel maggio del 2010, hanno sottoscritto il rinnovo dell'Accordo che si avvarrà di risorse pubbliche a valere sul Programma promozionale dell'Ice per il co-finanziamento fino al 50 per cento dei costi previsti dai progetti approvati.

Il nuovo Accordo, che tiene conto degli effetti della crisi economica ancora in corso, introduce importanti novità soprattutto in relazione alle modalità applicative. Sarà infatti il Ministero, in collaborazione con il Coordinamento per il sistema fieristico nazionale¹⁴ - momento di confronto fra le parti di imminente avvio -, a definire le linee di indirizzo per l'attuazione dell'Accordo e ad individuare un programma annuale degli interventi contenente le indicazioni sui principali settori e filiere produttive da sostenere e promuovere, in accordo con le Linee Diretrici emanate dal Ministero e con i programmi promozionali delle regioni.

Altre novità introdotte dall'Accordo riguardano poi l'ampliamento dei soggetti promotori delle proposte progettuali (includendo, accanto a Fiere e Organizzatori fieristici anche i Centri fieristici) e la previsione di introdurre iniziative promozionali innovative quali l'attività convegnistica e congressuale.

9.2 Le attività dell'ICE a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese nel 2009 **

Nell'anno più duro della crisi globale, che ha prodotto, tra l'altro, riduzioni dei budget sia di finanziamento che per la promozione del *Made in Italy* sui mercati mondiali, l'Istituto nazionale per il Commercio Estero ha continuato a svolgere la propria attività di sostegno alle imprese attraverso una struttura articolata e ben integrata con il territorio italiano e locale. Attraverso il personale e le strutture della sede centrale, della rete Italia e di quella estera, infatti, l'Istituto, in linea con le direttive ministeriali per il biennio 2008-2010, ha organizzato numerosissime iniziative riconducibili alle sue quattro funzioni principali: Promozione, Informazione, Formazione e Assistenza.

Come sempre, le attività che l'Istituto ha svolto sono state sottoposte ad un processo di accurata analisi volto a valutare l'opportunità di insistere sulle iniziative già in essere e in grado di produrre proficui ritorni per le imprese o di agevolarne le naturali evoluzioni. L'obiettivo principale di questo costante processo di analisi e monitoraggio della attività svolta è garantire alle imprese un servizio efficiente al passo con le loro esigenze e con l'evoluzione dei mercati.

Attività di promozione

La promozione rappresenta l'attività più evidente che l'Istituto mette al servizio delle imprese. Gli obiettivi dell'azione promozionale sono la valorizzazione delle qualità della produzione italiana e l'incremento delle vendite sui mercati esteri, la costituzione di reti di rappresentanza e di centri di commercializzazione dei prodotti, la collaborazione commerciale e industriale, anche in collegamento con organismi internazionali. Le numerose tipologie di iniziative promozionali attuate nel corso del 2009, riportate nella tabella 9.2.1, evidenziano l'evoluzione nel tempo delle iniziative nelle diverse aree geografiche di destinazione. Nonostante i tagli subiti dalla spesa promozionale, molte aree geografiche hanno continuato ad essere oggetto di interesse con un'attenzione particolare per quelle più ricche di opportunità concrete per le imprese.

¹⁴ Si tratta del Tavolo permanente fra Governo, con il Ministero dello Sviluppo Economico, Regioni e associazioni per coordinare le attività fieristiche in Italia e all'estero, costituito alla fine del 2009 presso il Ministero. Il settore fieristico italiano, ha dimostrato di essere un valido supporto alle imprese italiane nell'attuale fase di difficoltà economica. Infatti, in base al calendario per il 2010 predisposto dalle associazioni del settore in coordinamento con le regioni e presentato ufficialmente al Ministero, il settore fieristico nazionale sarà impegnato in 210 manifestazioni internazionali, con un incremento numerico del 5 per cento rispetto al dato 2009, distribuite in tutte le regioni italiane e dedicate a 28 settori merceologici. Una media di 110 mila espositori l'anno, dei quali oltre il 27 per cento proveniente dall'estero e circa 13 milioni di visitatori, di cui l'8 per cento provenienti dall'estero.

** Redatto da Lavinia Rotili e Pier Paolo Celeste - ICE (Area Studi, Ricerche e Statistiche).

Tavola 9.2.1 - Composizione percentuale della spesa promozionale per area geografica di destinazione 2005-2009

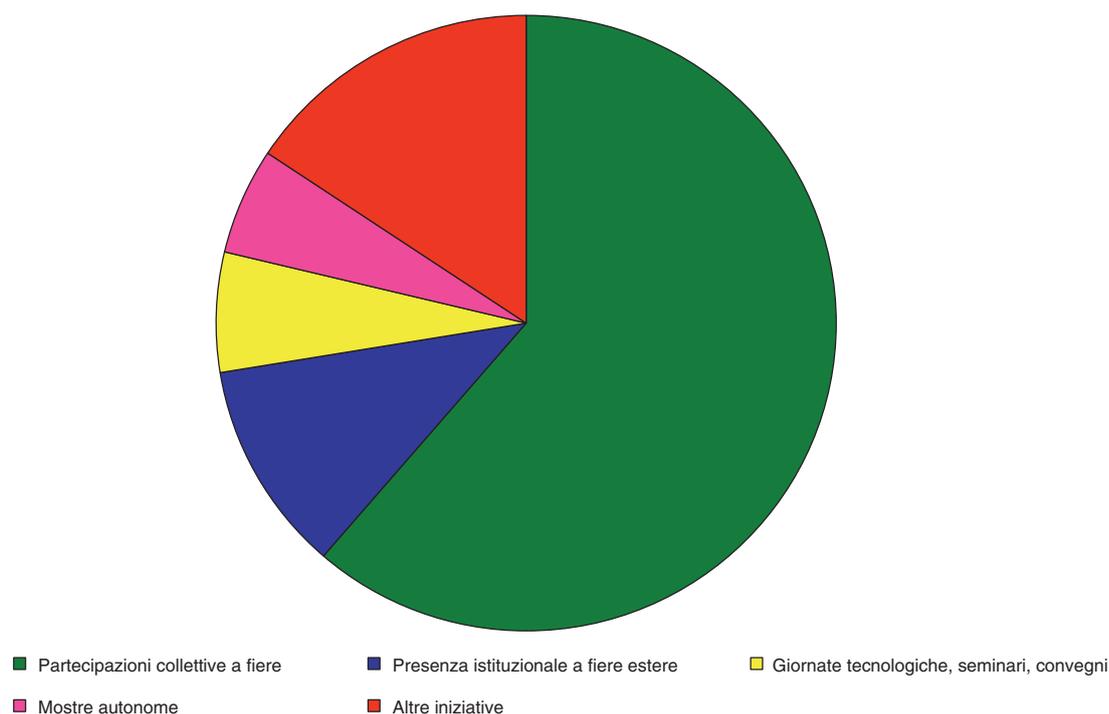
	2005	2007	2009
Pacifico	19,0	26,5	25,9
Europa centro-orientale	23,1	18,2	14,6
America settentrionale	15,5	13,2	14,5
Unione europea	11,3	12,9	11,0
Altri Asia e Medio Oriente	6,0	7,2	8,2
America centro-meridionale	2,7	2,5	3,9
Africa	2,3	2,1	1,8
Paesi europei non Ue	1,0	1,3	1,5
Italia/Mondo	19,2	16,2	18,7

Fonte: ICE, Dipartimento Promozione

I dati indicano che le attività promozionali di maggiore rilievo sono quelle a partecipazione collettiva, ossia le fiere internazionali di settore, che rappresentano oltre il 60 per cento delle attività promozionali totali.

Grafico 9.2.1
Iniziative promozionali per tipologie.

Pesi % sul totale delle iniziative realizzate nel 2009



Fonte: ICE, Dipartimento Promozione

In base al Programma promozionale straordinario 2009, inoltre, nei Paesi considerati di importanza strategica e prioritari, il Dipartimento di Promozione dell'Internazionalizzazione ha realizzato le seguenti iniziative:

- Missione di sistema in Russia (5-9 aprile 2009). Le oltre 500 aziende partecipanti, appartenenti a diversi settori di attività (beni di consumo, alta tecnologia, logistica e cantieristica navale, meccanica, metalli e beni strumentali, agro-industria, macchine agricole e materiali da costruzione, bio e nanotecnologie, macchine per la lavorazione del legno) hanno partecipato ad incontri istituzionali, incontri B2B con imprenditori russi e seminari di presentazione del sistema produttivo locale.

- Missione imprenditoriale a Singapore e Malesia (14-18 giugno 2009). La missione, che ha avuto l'obiettivo di presentare alle imprese italiane le potenzialità di questi paesi e di incrementare le opportunità di cooperazione commerciale e industriale, ha avuto un taglio plurisettoriale, con un interesse specifico per i settori ad alta tecnologia, per l'elettronica e la meccatronica, le nano e biotecnologie, la logistica e l'energia.
- Missione d'acquisto cinese in Italia (Roma, luglio 2009). Oltre agli interventi di rappresentanti istituzionali volti ad illustrare le varie opportunità di investimento in Italia, sono stati organizzati all'incirca 700 incontri B2B, sulla base dell'interesse manifestato dalle 137 aziende italiane nei confronti delle 147 imprese cinesi partecipanti.
- Missione di sistema in Brasile e Cile (9-13 novembre 2009). Oltre 210 imprese hanno partecipato a questa missione che ha avuto un carattere plurisettoriale, con un focus specifico sui comparti ad alto contenuto tecnologico come infrastrutture e costruzioni, energia e ambiente, agroindustria e food processing, meccanica e macchinari. Nel corso della missione è stato dato ampio risalto al tema degli strumenti finanziari a sostegno degli investimenti nei due paesi.
- Missione commerciale vietnamita in Italia (10 dicembre 2009). Si è svolta presso la sede di Confindustria a Roma una missione commerciale di imprenditori vietnamiti guidati dal Presidente del Vietnam.
- Missione Governo-Regioni in India (13-16 dicembre 2009). L'Ice ha organizzato una missione commerciale in due tappe, a New Delhi e Mumbai per oltre 120 aziende provenienti da diverse Regioni italiane (Marche, Piemonte, Puglia, Lazio, Liguria, Friuli Venezia Giulia, Toscana, Provincia Autonoma di Trento). Sono stati organizzati oltre 2.600 incontri di business con le 650 aziende indiane intervenute. I risultati di questa iniziativa sono stati considerati proficui da oltre il 70 per cento dei delegati italiani partecipanti.

Servizi informativi

L'Ice svolge un'intensa attività di informazione volta a diffondere sia conoscenze di carattere operativo, legate alla ricerca di opportunità commerciali all'estero, alle possibilità di finanziamento nazionali e europee, alle modalità di ingresso nei diversi mercati, sia di tipo tecnico attraverso la predisposizione di banche dati e studi sugli andamenti del commercio con l'estero per settori e mercati.

L'informazione viene proposta innanzitutto attraverso i due portali, quello per gli operatori esteri e quello per gli operatori italiani. È proseguita l'attività di mantenimento, aggiornamento e sviluppo del portale *www.italtrade.com*, destinato agli operatori esteri per favorire gli investimenti nel nostro paese, grazie alle tradizionali rubriche quali "Focus on", "Business Events", "Show Room", "Spotlight" e "International Press Room" ed alla "Newsletter Italtrade", a cadenza quindicinale, contenente notizie e informazioni sul "Made in Italy". La banca dati di Italtrade - "The Made in Italy Business Directory" MIBD ha raggiunto 53.000 nominativi di imprese italiane che gli operatori stranieri possono selezionare e contattare direttamente, mediante una funzione di ricerca per nome o per attività merceologica. Gli accessi complessivi al portale nel 2009 sono stati oltre 30 milioni. Le statistiche sulla geolocalizzazione estera mostrano che gli accessi più numerosi provengono da Stati Uniti, Francia, Cina, Brasile, Russia, Gran Bretagna, Spagna, India ed Emirati Arabi Uniti.

L'ottima performance del sito è stata confermata dalla certificazione di qualità ISO 9001:2000 da parte della società "Bureau Veritas".

Per quanto riguarda il portale per gli operatori italiani, *www.ice.gov.it*, il 6 aprile 2009 è stato messo on line il nuovo sito dopo un restyling che ha riguardato non solo l'aspetto grafico, ma anche gli applicativi utilizzati per la sua alimentazione da parte della sede e

delle reti. Nel 2009, attraverso il notiziario on line, ora denominato “Notizie Italia/Estero”, sono state pubblicate circa 7.000 notizie. Le iniziative pubblicizzate sono state complessivamente 718 mentre gli accessi registrati, nel periodo aprile – dicembre 2009, sono stati oltre 390 mila. Un importante contributo al notiziario è stato fornito dalla partecipazione dell’Istituto al progetto del portale “Balcani on line”, al quale i sette Uffici dell’area hanno fornito oltre 1.500 notizie di carattere commerciale, pubblicate anche sul notiziario. Con la messa on line del nuovo sito, inoltre, la procedura per la pubblicazione delle indagini paese/settore è stata notevolmente semplificata. Nel 2009 sono state pubblicate con il nuovo sistema 68 indagini/studi; attualmente, sono on line le Guide al Mercato su 64 paesi. Anche le banche dati statistiche sono state completamente rinnovate, attraverso un processo di aggiornamento grafico e contenutistico per mettere a disposizione delle imprese dati sempre aggiornati con uno specifico taglio settoriale e geografico.

Tavola 9.2.2 - Portale www.ice.it

Attività 2009	unità
Notizie pubblicate su Commercio Estero News	6.798
Numero di pagine web ICE visitate nel 2009	10.668.000
Utenti registrati all'Export Club (al 31/12/2009)	40.863

Fonte: ICE, Area sviluppo servizi

Tra le informazioni operative, il numero di quelle registrate nelle banche dati dell’Istituto (“Opportunità Commerciali e Gare Internazionali”, “Anteprima Grandi Progetti” e “Finanziamenti Internazionali”) ha mostrato una leggera flessione nel 2009, dovuta sia agli effetti della crisi economica che alla stabilizzazione del sistema Extender. Attraverso questo sistema, il Ministero degli Affari Esteri, l’Ice e le CCIE inseriscono le informazioni nella banca dati nel quadro di una ripartizione concordata, garantendo una profonda integrazione tra le varie reti poste a servizio dell’internazionalizzazione. La percentuale delle informazioni di fonte ICE sul totale delle informazioni che appaiono in Extender è di circa il 70 per cento. Nell’attività di informazione va considerata anche quella svolta dagli Sportelli Sprint (Sportelli Regionali per l’Internazionalizzazione), la cui attività è gestita dall’Ice e dagli altri attori coinvolti nei processi di internazionalizzazione oltre che dai soggetti territoriali impegnati nel sostegno del sistema produttivo locale. Ai numerosi sportelli già presenti in sedici regioni italiane, nel marzo 2009 si è aggiunto il primo sportello calabrese presso la CCIAA di Crotone.

Tavola 9.2.3 - Tipologia di informazioni richieste

Informazioni di primo orientamento	numero di informazioni diffuse
Opportunità Commerciali	3.814
Gare e Aggiudicazioni	5.442
Finanziamenti internazionali	179
Anteprima Grandi Progetti	1.167
Totale:	10.602

Fonte: ICE, Area sviluppo servizi

Formazione

L'alta competitività e la complessità dei mercati internazionali, in cui si muovono oggi gli operatori economici, rendono necessaria una formazione specifica di qualità, rivolta sia a giovani laureati che al personale dirigenziale delle imprese. Alla luce di queste considerazioni, l'Istituto investe in attività di formazione ed informazione realizzando numerose iniziative.

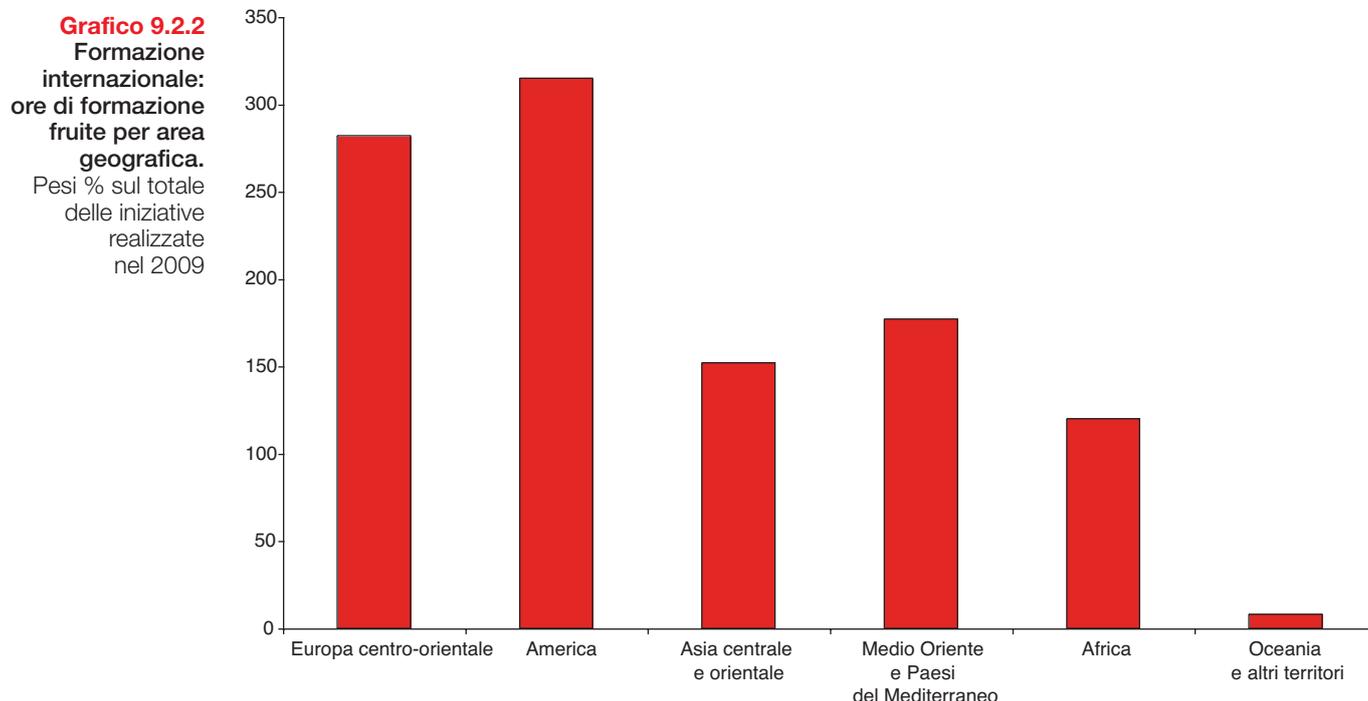
- *Attività di formazione per promuovere l'internazionalizzazione in collaborazione con gli enti locali.* L'Istituto, affiancato da istituzioni regionali e da partner locali, promuove attività di formazione che rispondono alle specifiche esigenze del territorio. Nel 2009 sono state organizzate 11 iniziative che hanno coinvolto oltre 700 partecipanti.
- *Formazione post-universitaria e tirocini formativi per giovani laureati.* Accanto al Master per l'internazionalizzazione CORCE, giunto alla 43esima edizione, sono stati organizzati numerosi corsi e master post universitari, tra cui il corso "Esperto di Internazionalizzazione d'impresa con conoscenza di Lingue Orientali" realizzato in collaborazione con l'Università Ca' Foscari e l'Istituto Orientale di Napoli. Nel 2009, inoltre, sono stati realizzati 144 tirocini presso le sedi Ice in Italia e all'estero.
- *Formazione manageriale.* Si tratta di un'attività rivolta ai quadri aziendali delle PMI italiane che l'Istituto realizza in collaborazione con Università e scuole di formazione, organismi internazionali, associazioni imprenditoriali e enti locali.

Tavola 9.2.4 - Formazione manageriale: tipologia delle iniziative nel 2009

Tipologia	iniziative	partecipanti	ore aula	ore stage	ore consulenza	ore totali
Affiancamenti imprese	5	67	251	-	1.180	1.431
Seminari/workshop	30	648	153	-	56	209
Corsi giovani	5	78	3.730	2.620	-	6.350
Totale iniziative	35	793	4.134	2.620	1.236	7.990

Fonte: ICE, Dipartimento Formazione

- *Formazione internazionale,* rivolta a giovani ed operatori di diverse nazionalità, con interventi formativi caratterizzati da elementi innovativi rispetto al passato. Oltre ai mercati dei paesi avanzati, come Stati Uniti e Australia dove è stata sperimentata la formula del "seminario manageriale con incontri bilaterali", per facilitare accordi di collaborazione e progetti comuni di ricerca applicata tra ricercatori/aziende italiane e locali in settori ad alto contenuto tecnologico (bio-tecnologie) o tecnico-specialistico (design industriale), le attività di formazione internazionale hanno riguardato anche i paesi emergenti e quelli di più recente sviluppo. In Algeria, Azerbaigian, Macedonia e Tunisia sono proseguite le azioni di assistenza e affiancamento aziendale tra imprese italiane e controparti locali; sono stati realizzati corsi/seminari sulle tematiche del marketing turistico territoriale in Croazia e sulla finanza di progetto in Vietnam. In Siria, in Cile e in Sudafrica sono stati realizzati corsi di formazione per imprenditori locali e funzionari pubblici, in alleanza strategica con istituzioni locali e Ministeri, come l' "Export Development Agency" (EDPA) siriana, Prochile, l'Ente preposto all'internazionalizzazione delle PMI cilene e il "Department of Trade and Industry" (DTI) sudafricano. Sono state assegnate anche delle borse di studio per master e tirocini aziendali a giovani laureati stranieri nell'ambito dei due progetti relativi all'Intesa Operativa ICE/Unioncamere: "Formare Ingegneri stranieri in Italia" ed "Invest your talent in Italy".



Fonte: ICE, Dipartimento Formazione

- *Formazione in modalità e-learning.* Oltre allo svolgimento della seconda edizione dei corsi partiti nel 2008 “Marketing: entrare e radicarsi nei mercati internazionali” e “I contratti internazionali: tecniche di redazione nell’era globale”, è stata avviata l’edizione pilota del corso “I finanziamenti nazionali ed internazionali all’export ed agli investimenti”.
- *Accordi e convenzioni con le Università.* L’attività dell’Ice è profondamente integrata a quella delle università con le quali collabora attraverso diverse iniziative. Nel 2009 sono state stipulate numerose convenzioni tra cui quella con la Libera Università degli Studi S. Pio V di Roma, con l’Università per Stranieri di Perugia, con il Politecnico di Milano, con la Fondazione Campus Studi del Mediterraneo di Lucca e con la Scuola Superiore per Mediatori Linguistici di Pisa. È stato portato avanti anche il progetto MiSE-ICE-CRUI, firmato nel dicembre 2007, che prevede il co-finanziamento di proposte progettuali coerenti con le linee direttrici dell’Attività Promozionale che mirino a realizzare la collaborazione all’estero nel campo della ricerca applicata, dell’innovazione e del trasferimento tecnologico coinvolgendo almeno un’impresa italiana oltre che un’università straniera o un centro di ricerca estero.
- *Organizzazione di Forum Internazionali.* Il Dipartimento Formazione ha organizzato due forum tenutisi a Roma nei mesi di Marzo ed Aprile 2009, “La collaborazione universitaria per uno sviluppo economico sostenibile” e il Forum “UN/CEFACT” (United Nations Center For Trade Facilitation And Electronic Business) e ha partecipato al 35° Forum della IATTO “Managing change in turbulent times”.
- *Formazione interna.* L’Ice promuove la formazione costante del personale attraverso l’organizzazione di numerosi corsi rivolti non solo al personale di ruolo ma anche a quello locale. I corsi organizzati nel 2009 hanno riguardato l’insegnamento delle lingue straniere, le principali applicazioni informatiche e l’approfondimento di altre materie connesse all’attività dell’Istituto.

Assistenza personalizzata

L'Istituto offre assistenza alle imprese attraverso la fornitura di numerosi servizi rivolti non solo a facilitare l'ingresso nei mercati esteri, ma anche a rafforzare la proiezione internazionale delle imprese. L'attività è strutturata in diverse fasi, dall'analisi delle esigenze, alla ricerca dei potenziali partner, dalla consulenza nella fase contrattuale all'espletamento delle procedure richieste dalle norme locali. Nel 2009 l'Ice ha offerto oltre ventiduemila servizi alle imprese, realizzando un fatturato superiore ai 3 milioni di euro. L'elenco completo dei servizi, gratuiti o a titolo oneroso, è disponibile on-line nella Carta dei Servizi, la cui revisione rispetto all'edizione del 2001 è stata approvata dal Consiglio di Amministrazione ICE nel giugno 2009 ed in seguito presentata al pubblico, in quattro diverse occasioni, nel corso dell'anno. La Carta dei Servizi è stata ampliata e rivista, sia nei contenuti del portafoglio servizi, che nella veste grafica di presentazione al pubblico. Un'ulteriore importante novità del 2009 è stata l'elaborazione e la pubblicazione degli Standard di qualità dei servizi dell'Istituto, ora accessibili alle aziende. Il sistema di gestione per la qualità di cui l'Istituto è dotato ha comportato l'introduzione di un sistema di lavoro per processi basato su principi di trasparenza e condivisione di regole tra i diversi livelli, volto a garantire un servizio finale efficiente. La qualità, dunque, riguarda contemporaneamente processi e prodotti secondo una successione di fasi che coinvolge tutti gli uffici in Italia e all'estero. Accanto a questo sistema, il Dipartimento Servizi alle imprese ha avviato l'"Operazione Ascolto" al fine di impostare una nuova carta dei servizi realizzata con l'ausilio delle imprese. A loro e alle Associazioni di Categoria più dinamiche e sensibili ai processi di internazionalizzazione è stato chiesto di evidenziare i servizi ritenuti più utili e indispensabili per accrescere la propria competitività all'estero. Al termine della raccolta dei suggerimenti da parte dell'intera rete Ice e alla luce delle indicazioni che emergeranno, verranno probabilmente ridistribuite le priorità tra le principali attività dell'Istituto.

Tavola 9.2.5 - I servizi offerti dall'Ice alle imprese nel 2009

	Quantità	Clienti forniti	Fatturato (in milioni di euro)
Servizi Personalizzati	2.330	1.254	2.613.342
Servizi Specializzati	4.859	970	517.961
Servizi on line	15.278	2.469	-
Totale	22.467	4.693	3.131.304

Fonte: ICE, Dipartimento Servizi alle Imprese

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.

*** Redatto da Gian Carlo Bertoni, Simest Spa.

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.

Le aree di intervento:

Rafforzamento della struttura finanziaria	– Finanziamento per il miglioramento della solidità patrimoniale
Analisi 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 società estere – Fondo Venture Capital (per focus extra Ue) – Riduzione interessi su finanziamento quota della azienda italiana (investimenti extra Ue)
Individuazione opportunità di business	– <i>Business scouting e match making</i>
Advisory ed assistenza al <i>funding</i>	– Servizi di assistenza e consulenza per il montaggio di iniziative di investimento

Nel progettare e realizzare le strategie di internazionalizzazione l'impresa è supportata dal sostegno pubblico, attraverso SIMEST, a partire dall'idea di progetto (studi di fattibilità), alla valutazione dell'idea (disponibilità di servizi reali), fino alla realizzazione del progetto sia esso di tipo commerciale che industriale (esportazioni di beni strumentali, inserimento sui mercati esteri e investimenti in imprese estere extra Ue)

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 SpA.

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 max) 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.

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)

Nel 2009 la crisi dei mercati finanziari internazionali, che aveva fatto registrare il suo picco negativo nell'autunno 2008, ha dispiegato i suoi effetti sull'economia reale, con un generalizzato calo dell'attività economica. L'impatto della crisi finanziaria internazionale sui flussi di investimenti diretti esteri (IDE) a livello mondiale ha prodotto, nel 2009, effetti negativi generalizzati: la dinamica negativa ha investito in modo diffuso le economie avanzate, quelle emergenti e quelle in transizione.

Nel 2009 il Consiglio di Amministrazione di SIMEST ha approvato 79 progetti di cui:

- 57 nuovi progetti di investimenti
- 14 aumenti di capitale in società già partecipate
- 8 ridefinizioni di piano precedentemente approvati

per un impegno finanziario di acquisizione per SIMEST di 101,1 milioni di euro.

La ripartizione per aree geografiche degli investimenti approvati nel 2009 mostra come l'Asia, il Mediterraneo e Medio Oriente e l'America centrale e meridionale rappresentino le principali aree di attrazione per le imprese italiane che investono nei mercati all'estero.

L'attività di SIMEST risulta anche significativa in altre aree, quali l'America settentrionale e l'Europa centro-orientale.

In dettaglio le imprese italiane si sono principalmente rivolte verso l'area "BRIC", confermando l'ormai consolidata presenza del "Sistema Italia". In particolare in: Cina (9 nuovi progetti), Russia (6 progetti), Tunisia (6 progetti), India (5 progetti), USA (5 progetti), Messico (3 progetti) e Repubblica Sudafricana (2 progetti).

In crescita rispetto al 2008 l'interesse verso l'area del Mediterraneo e Medio Oriente con 12 nuovi progetti, 6 dei quali verso la Tunisia.

Dall'inizio dell'attività al 31 dicembre 2009 SIMEST ha approvato 1.045 progetti per nuove società all'estero, con un proprio impegno complessivo di 1.055,8 milioni di euro.

Partecipazioni fondo unico di *venture capital*

Per il 2009 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 2009 il Comitato di Indirizzo e Rendicontazione ha deliberato 44 progetti di partecipazione in nuove iniziative di investimenti all'estero, di queste: 33 si riferiscono a nuovi progetti e 11 ad aumenti di capitale sociale. Il dato sull'operatività risulta in sensibile aumento rispetto al 2008. 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

Nel fare riferimento al Fondo rotativo di cui all'articolo 2 della legge 394/1981, il decreto legge 112/2008 entrato in vigore il 25.06.2008, convertito dalla legge 133/2008 del 06.08.2008, ha previsto l'abrogazione delle norme istitutive dei finanziamenti per gare internazionali (legge 304/1990 articolo 3), degli studi di fattibilità e programmi di assistenza tecnica collegati ad esportazioni, nonché all'aggiudicazione di commesse (decreto legislativo 143/1998, articolo 22, comma 5), introducendo, come nuove iniziative ammissibili i programmi che abbiano caratteristiche di investimento, riconducibili ai precedenti programmi di penetrazione commerciale, gli studi di prefattibilità, fattibilità e i programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti.

Il decreto legge 112/2008 ha inoltre rinviato alle delibere CIPE, sia la determinazione dei termini, delle modalità e condizioni dei suddetti interventi, prevedendo che, fino all'operatività di tali delibere, restino in vigore i criteri e le procedure applicati in vigore delle norme abrogate, sia l'individuazione dei nuovi interventi prioritari. In tale contesto, 6.11.2009, il CIPE ha approvato due delibere: con la prima, vengono fissati i termini, le modalità e le condizioni dei programmi aventi caratteristiche di investimento e degli studi di prefattibilità, fattibilità ed i programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti, oltre che individuate le funzioni di controllo del Ministero dello Sviluppo Economico, nonché le attività e gli obblighi del gestore e la composizione ed i compiti del Comitato per l'amministrazione del Fondo 394/91; con la seconda, vengono fissati i termini, le modalità e le condizioni di un nuovo intervento agevolativo, volto a stimolare, migliorare e salvaguardare la solidità patrimoniale delle PMI esportatrici per accrescere la loro capacità di competere sui mercati esteri. Le due delibere CIPE sono state pubblicate sulla Gazzetta Ufficiale in data 9 marzo e 22 marzo 2010.

Nonostante anche il 2009 possa considerarsi un anno di transizione, i risultati registrati evidenziano un incremento del numero e dell'importo delle domande di finanziamento accolte dal Comitato Agevolazioni, pari a circa il 14 e il 20 per cento rispetto al 2008.

- *Finanziamenti a tasso agevolato dei programmi di penetrazione commerciale (legge 394/1981, articolo 2, comma 1 - decreto legge 112/2008, articolo 6, comma 2, lettera a, convertito dalla legge 133/2008).*

Nel 2009 sono stati concessi 92 finanziamenti per un importo di 95,3 milioni di euro con un incremento di circa il 30 per cento in termini di numero e di circa il 23 per cento in termini di importo rispetto al 2008 (71 finanziamenti per 77,7 milioni di euro). La destinazione geografica delle operazioni accolte nel 2009 indica come area di interesse prevalente l'America Settentrionale (28 per cento), seguita dall'Asia (24 per cento) e dal Mediterraneo e Medio Oriente (18 per cento). Tra i singoli paesi il primato resta agli USA, con 26 operazioni accolte. Per quanto riguarda la dimensione delle imprese che hanno realizzato programmi di penetrazione commerciale ricorrendo ai finanziamenti agevolati in questione si conferma nel 2009 la prevalenza di PMI (72 per cento).

- *Finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità e fattibilità e per programmi di assistenza tecnica (D.lgs 143/1998, articolo 22, comma 5 - legge 133/2008, articolo 6, comma 2, lettera b)*

Durante il 2009 sono stati approvati 20 progetti (16 studi e 4 programmi di assistenza tecnica) per un ammontare di 5 milioni di euro (3,5 per studi e 1,5 per programmi di assistenza), con un decremento rispetto al 2008, anno in cui le operazioni accolte erano state 26 (21 studi e 5 programmi di assistenza) per 5,6 milioni di euro (3,9 per studi e 1,7 per programmi di assistenza).

La distribuzione per aree geografiche dei progetti accolti vede il Mediterraneo e Medio Oriente al primo posto con il 35 per cento dei progetti approvati, seguita dall'Asia con il 25 per cento, l'Europa Centro-Orientale e C.S.I. con il 20 per cento, l'America Centrale e Meridionale e dall'Africa Subsahariana con, rispettivamente, il 10 per cento.

I singoli paesi verso cui si è concentrato il maggior numero degli interventi sono stati la Croazia, il Giappone, il Brasile, il Marocco e la Tunisia, ognuno con 2 progetti approvati. Anche in questo caso le PMI sono state le maggiori beneficiarie dei finanziamenti con un'incidenza del 80 per cento sul totale.

Fondo contributi legge 295/1973

Nell'anno 2009 la crisi globale dell'economia reale si è ulteriormente approfondita, nonostante il massiccio utilizzo dei programmi di supporto al credito all'esportazione dei paesi OCSE. I settori industriali che tradizionalmente costituiscono il bacino di

fruizione dei programmi SIMEST hanno sofferto cali generalizzati del fatturato rispetto al 2008. Ciononostante nel 2009 il ricorso ai programmi di supporto in conto interessi di SIMEST, in particolare per il credito all'esportazione, ha interessato 4,4 miliardi di credito capitale dilazionato. Pur non raggiungendo il picco di 5,9 miliardi di euro del 2008, tale valore rappresenta comunque un aumento del 50 per cento rispetto al valore medio annuo (2,9 miliardi di euro) dei volumi accolti dal 1999 al 2007, prima della crisi finanziaria.

• *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 2009 sono state 183 le operazioni accolte per 4.449 milioni di euro di credito capitale dilazionato accolto. Di questo, 3.1279,1 milioni (70 per cento) hanno interessato il programma di credito fornitore, per impianti di medie dimensioni, macchinari e componenti, il 33 per cento del quale a favore delle PMI. I restanti 1.321,1 milioni di euro (30 per cento) dedicati al credito acquirente, sono stati interamente destinati alle grandi imprese, cui sono associate le forniture di notevoli dimensioni. Al mantenimento di elevati volumi di utilizzo dei programmi SIMEST, nonostante la crisi, hanno contribuito i seguenti fattori:

- l'elemento di stabilità rappresentato dalla possibilità di offrire al debitore un tasso fisso associato ad un programma di pubblico sostegno, in una fase di estrema turbolenza e volatilità dei mercati;
- il rifinanziamento del Fondo 295/73, che ha consentito di far fronte al consistente aumento del ricorso al programma da parte degli operatori;
- l'estensione dei termini di flessibilità nell'utilizzo delle linee di credito, degli accordi commerciali e delle operazioni di c.d. "multifornitura", deliberato dal Comitato Agevolazioni il 17 marzo 2009, che ha consentito il mantenimento delle condizioni

originarie di supporto finanziario per un periodo più lungo di quello originariamente consentito, di fronte alla dilatazione dei tempi di espletamento delle forniture indotta dalla crisi. Nel 2,9 miliardi di euro accolti nel 2009, tali operazioni rappresentano il 92 per cento dell'intero programma di credito fornitore (3,1 miliardi di euro).

Nella distribuzione per aree geografiche il 45,8 per cento dei volumi è classificato come "paesi diversi extra-UE", che indicano le operazioni multifornitura che si avvalgono di distributori che agiscono sul mercato globale e per le quali le destinazioni delle singole spedizioni sono stabilite successivamente alla stipula del contratto. Per la restante parte del totale, che riguarda esportazioni verso singoli paesi, le quote più consistenti interessano l'Oceania (15,4 per cento) e l'Unione europea (11,1 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 2009 sono state accolte 60 operazioni, per un importo di finanziamenti agevolabili di 274,2 milioni di euro, registrando rispetto al 2008 un aumento del 20 per cento in termini di numero di iniziative e del 69 per cento in termini di importo.

La distribuzione geografica delle iniziative approvate nel 2009 vede al primo posto l'Europa centro-orientale e C.S.I. (29,7 per cento), seguita dall'America Latina e Caraibi (23,7 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 uno sguardo ai primi quattro mesi del 2010 si intravede un trend di prospettive positive in particolare per le attività di investimento, sviluppo commerciale ed esportazione di beni strumentali, che possono essere sintetizzate come segue:

- 28 (79 nel 2009) nuovi progetti di partecipazione e 2 aumenti di capitale con un impegno finanziario a carico dei mezzi propri per circa 57,8 milioni di euro
- 8 (44 nel 2009) progetti di investimento e un aumento di capitale per 9 milioni a valere delle disponibilità del Fondo di venture capital
- 30 (92 nel 2009) finanziamenti dei programmi di sviluppo commerciale per un importo di 27,8 milioni di euro
- 60 (183 nel 2009) operazioni di agevolazione dei crediti export per un importo di 1.549,9 milioni di euro
- 5 (20 nel 2009) operazioni per gli studi di prefattibilità, fattibilità e programmi di assistenza tecnica per 1 milione di euro
- 19 operazioni (60 nel 2009) operazioni per l'agevolazione degli investimenti in società all'estero per un importo di 35,1 milioni di euro.

9.4 L'attività assicurativa di Sace per l'internazionalizzazione delle imprese italiane ****

Il Gruppo SACE è composto da SACE SpA ("SACE"), la società controllante attiva nell'assicurazione dei rischi del credito all'esportazione, SACE BT, che si occupa di assicurazione del credito, di cauzioni e di copertura dei rischi legati alle costruzioni in Italia e SACE Fct, operante nel *factoring*. La missione del Gruppo è il sostegno alle aziende nelle loro strategie di internazionalizzazione, coniugando il ruolo istituzionale ad un approccio orientato al mercato.

SACE¹⁵ è strutturata secondo quattro *business line*. La prima è quella delle attività a sostegno dell'export, regolamentate in sede Ocse¹⁶, e riguarda le coperture assicurative contro il rischio di mancato pagamento nelle transazioni internazionali. La seconda è relativa alla copertura dei rischi di natura politica per gli investimenti all'estero.

Vi sono poi le garanzie a copertura dei finanziamenti, richiesti da imprese esportatrici, che abbiano finalità di internazionalizzazione. Esse favoriscono l'accesso al credito delle imprese, in modo particolare delle Pmi. SACE, infine, può intervenire a garanzia di finanziamenti per progetti che abbiano un impatto sulla competitività delle imprese esportatrici italiane (ad esempio nei settori ad alta tecnologia). Per queste due ultime linee di *business*, SACE deve operare a condizioni di mercato, nel rispetto della disciplina comunitaria sulla concorrenza.

Coperture assicurative e risultati nel 2009

Nel 2009 SACE ha deliberato nuovi impegni per 9,4 miliardi di euro, un importo del 13 per cento superiore a quello dell'anno precedente (tavola 9.4.1). Un risultato in controtendenza rispetto a quello di altre società di assicurazione del credito all'esportazione, che hanno registrato una contrazione dei volumi assicurati. Rispetto al 2004, il flusso degli impegni assicurativi di SACE è aumentato, in media, del 12 per cento l'anno. Le nuove coperture hanno riguardato soprattutto l'attività tradizionale di supporto alle esportazioni, con le polizze Credito e Acquirente che hanno rappresentato oltre il 60 per cento dei nuovi impegni assunti, seguiti dalle Garanzie Finanziarie (13 per cento) e dalle Cauzioni (9 per cento), in un anno in cui la crisi finanziaria globale ha manifestato compiutamente gli effetti negativi sull'economia reale, dopo le avvisaglie del 2008.

**** di Carlo M. Guarinoni, Divisione Studi Economici e Relazioni Istituzionali Sace Spa.

¹⁵ Azionista unico di SACE SpA è il Ministero dell'economia e delle finanze.

¹⁶ Cfr. Ocse (2009). *Arrangement on officially supported export credits*.

Le aree geografiche verso cui SACE ha assunto i maggiori rischi, nell'anno, sono state ancora una volta i Paesi UE (37 per cento), gli altri paesi europei e della CSI (26 per cento) e quelli nord africani e del Medio Oriente (17,5 per cento). Gli impegni deliberati verso queste tre aree rappresentano oltre l'80 per cento dei flussi complessivi originati e confermano la tenuta dell'export italiano verso tali aree, pur in un anno che ha visto il commercio internazionale contrarsi di oltre il 20 per cento.

Tavola 9.4.1 - I principali risultati dell'attività assicurativa di Sace spa nel 2009

Variabili	2005	2006	2007	2008	2009
Nuovi impegni (mld euro)	7,7	8,2	10,1	8,3	9,4
Esposizione (mld euro)	17,1	21,5	22,1	26,5	27,8
Premi lordi (mln euro)	175,2	175,4	225,2	283,4	334,6
Utile netto (mln euro)	701,2	565,1	320,4	337,9	393,0

Fonte: Sace

Gli impegni in essere perfezionati complessivi¹⁷ hanno raggiunto, a fine 2009, i 27,8 miliardi di euro, registrando un aumento del 5 per cento circa rispetto al 2008 e raddoppiando il valore rispetto al 2004. I rischi prevalenti sono ancora quelli del credito privato, che rappresentano ormai circa il 65 per cento del portafoglio di SACE, mentre i rischi di tipo politico e di natura sovrana, insieme, non raggiungono il 20 per cento degli impegni totali.

In termini geo-economici, i paesi Ue-27 rappresentano il 28,4 per cento (grafico 9.4.1) circa dell'esposizione totale¹⁸, seguiti dai paesi mediorientali e nordafricani (24,7 per cento), da quelli europei non Ue insieme a quelli Cis (12,8 per cento), dalle Americhe (11,5 per cento) e da quelli dell'Asia Orientale e Oceania (10,6 per cento). Va segnalato, tuttavia, che tra i paesi Ue-27 vi è l'Italia, relativamente a tutti i prodotti di garanzia per l'internazionalizzazione e per gli investimenti. I rischi che SACE copre con questi strumenti sono, infatti, quelli che l'impresa italiana finanziata per internazionalizzarsi non rimborsò il prestito ottenuto. Questo ha un effetto notevole sull'esposizione verso l'intera area Ue-27, dato che il nostro paese è divenuto il primo in termini di concentrazione di portafoglio.

I dati sui prodotti di garanzia per l'internazionalizzazione indicano che dall'inizio dell'operatività sono state rilasciate con questi strumenti 1.711 garanzie, di cui l'80 per cento circa a supporto delle Pmi. L'ammontare complessivo dei finanziamenti che queste garanzie hanno consentito di erogare si è attestato alla fine del 2009 a 3,3 miliardi di euro.

I settori verso cui l'esposizione era maggiore sono: *Oil&Gas*, metallurgico, chimico e petrolchimico: tutti settori, questi, in cui l'ammontare medio dei progetti – date anche le dimensioni degli impianti e la tecnologia impiegata – è elevato. I tre settori incidono per quasi il 50 per cento delle garanzie SACE; seguono i settori dei servizi non finanziari, quello bancario e quelli delle infrastrutture e costruzioni (grafico 9.4.1).

Nel 2009, i premi lordi contabilizzati di SACE sono stati pari a 334,6 milioni di euro, con un aumento del 18 per cento rispetto all'anno precedente. Essi rappresentano il 78 per cento circa dei premi complessivi generati dal Gruppo nell'anno: un aumento imputabile soprattutto al peggioramento del profilo generale dei rischi dovuto alla crisi. L'utile netto generato dalla società è risultato anch'esso in aumento, ad un tasso (+16,3 per cento) soltanto di poco inferiore a quello della raccolta premi. Esso si è attestato a 393 milioni di euro, un livello che pur risultando inferiore a quelli riportati nel 2005 e

¹⁷ Gli impegni perfezionati sono impegni deliberati per i quali sia stata percepita almeno la prima rata del premio assicurativo.

¹⁸ L'esposizione totale è composta dal portafoglio garanzie perfezionate, sia in quota capitale sia in quota interessi, e dal portafoglio dei crediti *performing*.

Grafico 9.4.1
L'esposizione SACE per area geo-economica nel 2009.

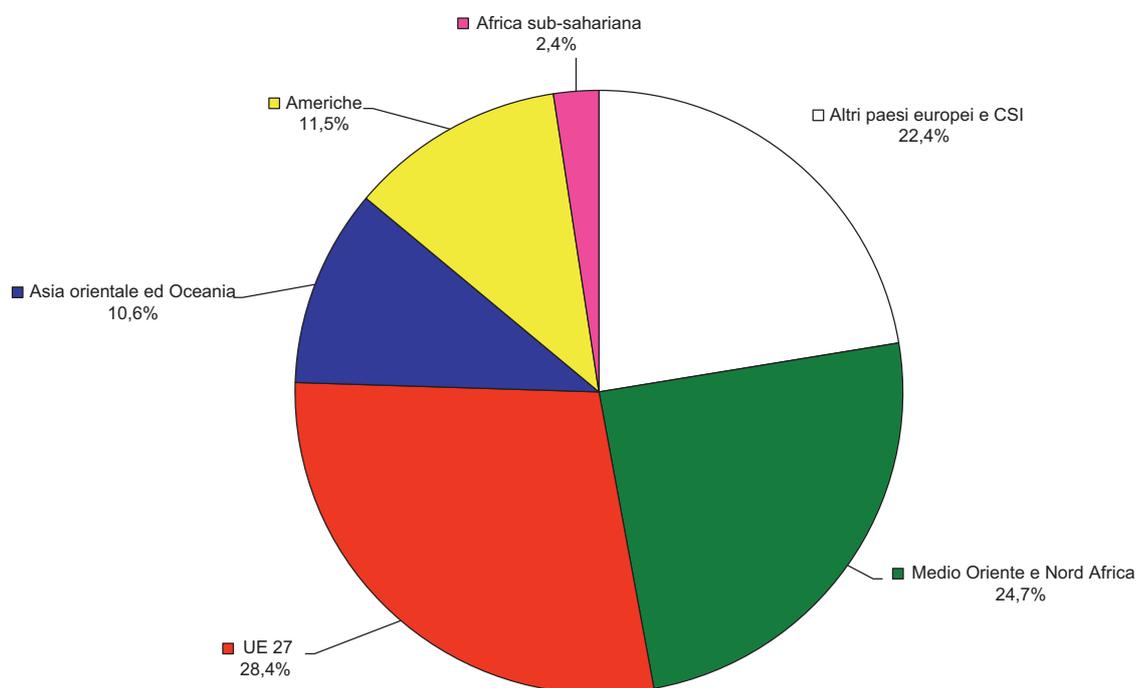
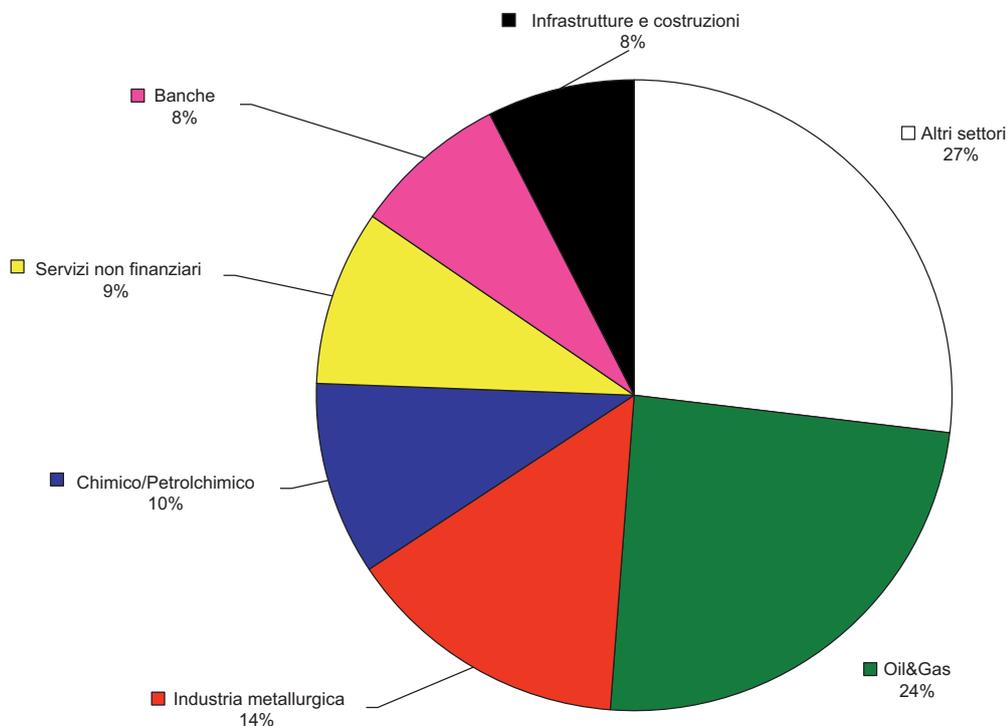


Grafico 9.4.2
L'esposizione SACE per area geo-economica nel 2009.



nel 2006 è comunque in crescita per il terzo anno consecutivo; va inoltre precisato che quei due esercizi erano stati influenzati dalla gestione straordinaria, influenzata favorevolmente dai pre-pagamenti e dai ripagamenti del debito sovrano da parte di numerosi paesi.

Andamento dell'attività e novità normative nel 2009

Nel 2009, la forte flessione subita dal commercio internazionale (-13 per cento circa) ha prodotto due effetti contrapposti sull'attività tradizionale di sostegno alle esportazioni. Se infatti, da un lato, le ripercussioni negative sull'export hanno generato una minore domanda di coperture, dall'altro l'intercettazione dei minori flussi di domanda estera ha richiesto condizioni di pagamento più competitive e quindi un maggiore ricorso alla copertura dei rischi. Nell'anno il secondo effetto ha prevalso, con un conseguente aumento dell'esposizione complessiva. Si osserva, peraltro, come la concessione di dilazioni di pagamento più lunghe ai clienti stranieri sia ormai uno strumento di competitività acquisito, per le imprese esportatrici italiane. Questo fenomeno sta riguardando anche quelle imprese che, per tipo di produzione effettuata e potere di mercato, hanno sempre ottenuto modalità di pagamento estremamente vantaggiose.

Dal punto di vista normativo, nel 2009 sono stati adottati alcuni provvedimenti¹⁹ che hanno ulteriormente esteso il perimetro operativo di SACE. Questi provvedimenti hanno consentito di avviare nuove attività che includono:

- l'agevolazione della riscossione dei crediti vantati da fornitori di beni e servizi nei confronti della Pubblica Amministrazione. Questo può avvenire attraverso la concessione di garanzie su anticipazioni accordate dal sistema bancario a imprese italiane per attenuare le pressioni finanziarie che gravano sulle aziende creditrici della PA;
- l'intervento a sostegno dell'acquisto di veicoli ecologici attraverso la concessione di finanziamenti agevolati per l'acquisto di auto, moto e veicoli commerciali ecologici.
- l'azione sinergica di SACE e della Cassa Depositi e Prestiti ("CDP") al fine di favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane, attraverso il finanziamento da parte della CDP di operazioni che prevedono garanzia o assicurazione SACE (cd "ExportBanca").

Con l'obiettivo di favorire l'accesso al credito delle PMI, SACE ha inoltre stipulato un accordo quadro con l'ABI per agevolare il rilascio di garanzie (fino al 50 per cento) su nuove linee di credito concesse a queste imprese, a valere sugli 8 miliardi di euro di provvista agevolata messi a disposizione dalla CDP.

In particolare, quest'ultimo punto costituisce una novità di rilievo nel sistema italiano di sostegno alle esportazioni. A differenza infatti di quanto avviene in altri paesi esportatori, dove il sostegno pubblico è svolto dalle cosiddette "Eximbank", ovvero da organismi pubblici autorizzati non soltanto a rilasciare garanzie, ma anche ad erogare finanziamenti diretti, nel nostro paese queste due funzioni non sono mai state svolte contemporaneamente da un unico organismo pubblico, lasciando al sistema bancario il compito di erogare il credito agli esportatori.

Il sistema Export Banca²⁰ consente di finanziare a costi competitivi operazioni di internazionalizzazione ed esportazione effettuate da imprese italiane (o loro controllate estere) nonché operazioni di rilievo strategico per l'economia italiana sotto i profili della sicurezza economica e dell'attivazione dei processi produttivi e occupazionali.

La tipologia di operazioni ricadenti nell'ambito operativo di SACE finanziabili dalla CDP e le modalità d'intervento congiunto, prevede che la CDP fornisca alle banche la provvista necessaria a finanziare le operazioni ammissibili, a condizione che le banche siano assicurate o garantite dalla SACE. Al fine di rendere più competitivo il costo finale dell'operazione è previsto che nel contratto di provvista tra CDP e banca sia indicato il livello massimo del margine (inclusivo delle eventuali commissioni) che la banca potrà sommare al costo di raccolta.

¹⁹ Decreto Legge "Anti-crisi" 185/2008, convertito nella Legge 2/2009, e Decreto Legge "salva consumi", convertito nella Legge 33/2009. Il decreto di attuazione per entrambi è unico: D.M. 19 Maggio 2009.

²⁰ Regolato dal Decreto Legge 78/2009, convertito nella Legge 102/2009, che ha trovato attuazione nel D.M. del 22 Gennaio 2010.

Mappa dei rischi Sace 2010: verso un miglioramento dei rischi?

di Federica Pocek*

La mappa dei rischi

La mappa dei rischi SACE è uno strumento di valutazione del rischio paese¹, aggiornato semestralmente con le variazioni emerse negli oltre 190 paesi monitorati. La mappa raffigura in forma grafica il risultato dell'indice di rischio globale Sace ("*Global Market Risk Index*"), che misura, in una scala da 1 a 9 (in cui 1 rappresenta il rischio minimo e 9 il rischio massimo), le vulnerabilità politiche, economiche, finanziarie ed operative, oltre che il merito di credito dei paesi considerati.

Il *rating* paese rispecchia quindi attraverso queste cinque componenti le problematiche che le imprese possono riscontrare nella loro attività all'estero, sia nelle economie emergenti che avanzate. Sono inoltre individuati *alert-paese* derivanti dall'emergere o l'aggravarsi di rischi specifici, sia di natura economico-finanziaria che politica (quali esproprio, restrizioni al trasferimento valutario o episodi di violenza politica).

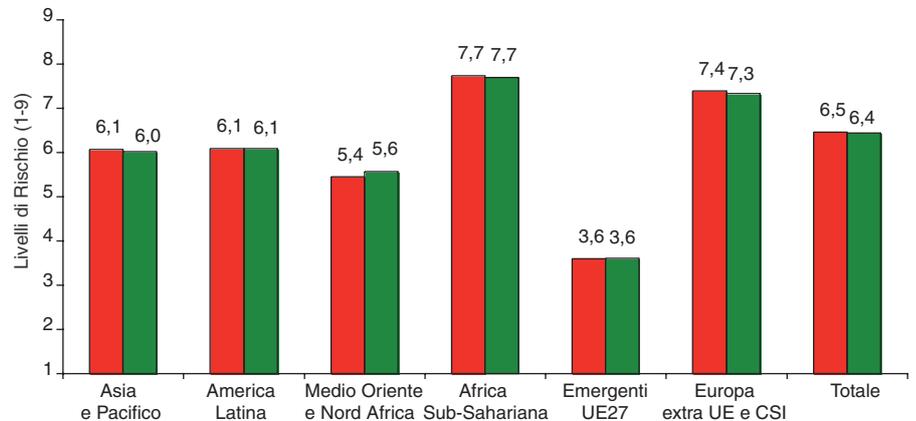
In base alla mappa dei rischi Sace aggiornata a giugno 2010, negli ultimi 12 mesi, il livello medio del rischio paese limitatamente ai mercati emergenti è diminuito dello 0,3 per cento, attestandosi a 6,4, rispetto al 6,5 registrato a giugno 2009. L'indice ha infatti riflesso i segnali di miglioramento provenienti dalle differenti aree e l'inversione della tendenza negativa in corso fino a gennaio 2010, quando il livello di rischio aveva segnato un aggravamento dell'1 per cento rispetto alle rilevazioni del semestre precedente.

Nella geografia dei rischi (Grafico 1), Asia e America Latina sono le aree che riportano i miglioramenti più significativi. La prima, infatti, continua a crescere e a mantenere livelli di rischio contenuti, come nel caso dell'Indonesia, *best performer* della regione e del Vietnam, che continua a rappresentare un mercato interessante in termini di rischi/opportunità. L'America Latina invece, nonostante lo stretto legame al ciclo economico dei paesi avanzati e in primis degli Stati Uniti, è riuscita a sperimentare il miglior risultato in termini di contenimento dei rischi nei primi sei mesi del 2010. Peggiora invece la situazione del Medio Oriente e Nord Africa (MENA), dove le ripercussioni della crisi internazionale sui sistemi finanziari locali hanno raggiunto anche i paesi maggiormente diversificati della regione. Le previsioni dell'area MENA per il prossimo semestre appaiono tuttavia incoraggianti, grazie anche alla ripresa del prezzo del petrolio che potrebbe consentire il rilancio delle riforme e dei processi di diversificazione economica.

* *Country Risk Analyst, Sace SpA.*

¹ Il termine rischio paese esprime l'insieme dei rischi connessi alle attività di *business* in un paese estero, nel quale possono emergere rischi addizionali non presenti nel paese di origine dell'investitore. Tali rischi possono principalmente essere legati ad elementi differenti nel contesto politico, economico, sociale o anche geografico tra il paese dell'investitore ed il paese in cui viene effettuato l'investimento (Meldrum D.H. (2000), *Country risk and foreign direct investment*", in *Business Economics*, July).

Grafico 1
Segnali di ripresa dall'Oriente. Indice di rischio nei paesi emergenti, livelli

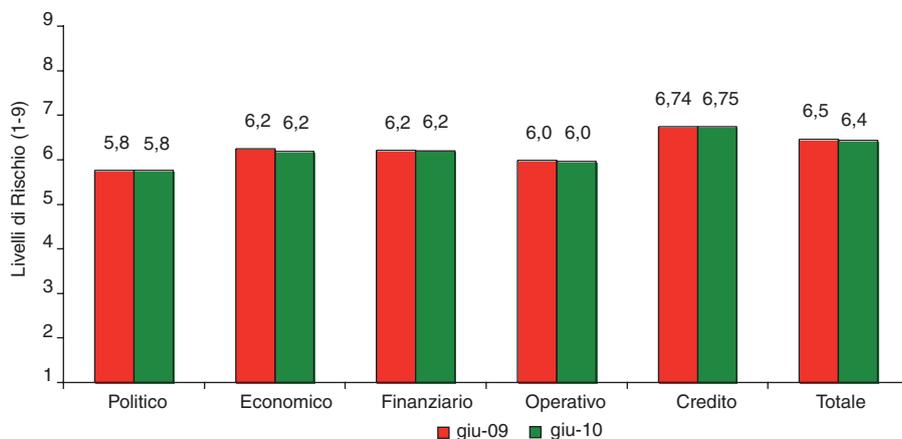


Fonte: Sace

Dall'analisi delle singole componenti di rischio nei paesi emergenti (Grafico 2), negli ultimi 12 mesi, risulta un limitato aumento dello 0,1 per cento del livello di rischio politico, riflesso dell'insorgere o intensificarsi di tensioni ed episodi di violenza politica in paesi come Thailandia, Giamaica e Kirghizistan; tuttavia l'incremento è bilanciato dalla progressiva stabilizzazione di altre aree geografiche, tra cui l'Africa Sub Sahariana (Repubblica del Congo, Kenya, Sierra Leone) e l'Asia (Sri Lanka). Cresce nello stesso periodo e della stessa misura (0,1 per cento) anche il livello di rischio del credito, legato alla categoria Ocse, in particolare nel Medio Oriente (Bahrein, Yemen) e nei paesi emergenti dell'UE (tra cui Lettonia e Lituania a causa delle possibili ripercussioni dell'elevato indebitamento privato con l'estero sul sistema paese). Vi sono tuttavia dei segnali positivi, nella stessa area dell'UE (Polonia), negli altri paesi europei (Serbia), ed anche in Asia (Indonesia). I rischi legati all'ambito economico e finanziario sono invece in diminuzione rispettivamente dello 0,9 per cento e 0,3 per cento, in confronto a quanto osservato a giugno 2009. Il contenimento di tali rischi, visibile in quasi in tutte le aree, risulta maggiormente evidente nell'Europa emergente e nell'area CSI: Russia e Kazakistan, duramente colpiti sia dagli effetti della crisi sul settore finanziario sia dalla flessione dei prezzi delle *commodity*, hanno saputo supportare i propri sistemi bancari e sostenere le rispettive economie, grazie anche alla ripresa dei prezzi dell'*oil&gas* da cui sono fortemente dipendenti. Un'altra oil economy come l'Azerbaijan è riuscita ad uscire praticamente indenne dalla crisi del 2009, mostrando una discreta solidità del proprio sistema finanziario. Da segnalare anche i miglioramenti della Turchia, che ha mostrato una notevole capacità di recupero in termini economici. Infine, i rischi operativi nei mercati emergenti riportano una riduzione dello 0,5 per cento rispetto a quanto registrato a giugno 2009. Tale riduzione deriva principalmente dall'America Latina, ed in particolare dalle isole caraibiche incentrate sulle attività del settore finanziario. Queste, dopo aver sperimentato contestualmente alle turbolenze finanziarie globali un'iniziale diffidenza da parte dei mercati internazionali e aver introdotto misure più stringenti nella loro attività, hanno saputo riconquistare l'attenzione degli investitori e rafforzare la credibilità dei propri servizi finanziari.

A livello mondiale è aumentato il numero di paesi che nella scala di rischio si collocano nelle categorie medie e, conseguentemente, si è ridotto quello nelle classi di rischio agli estremi (Grafico 3). Se da un lato tali spostamenti illustrano come la riduzione dei rischi nei contesti più problematici possa occorrere anche in congiunture temporali particolarmente sfavorevoli,

Grafico 2
Si riducono i rischi economici e finanziari nei mercati emergenti.
 Indice di rischio nei paesi emergenti, livelli

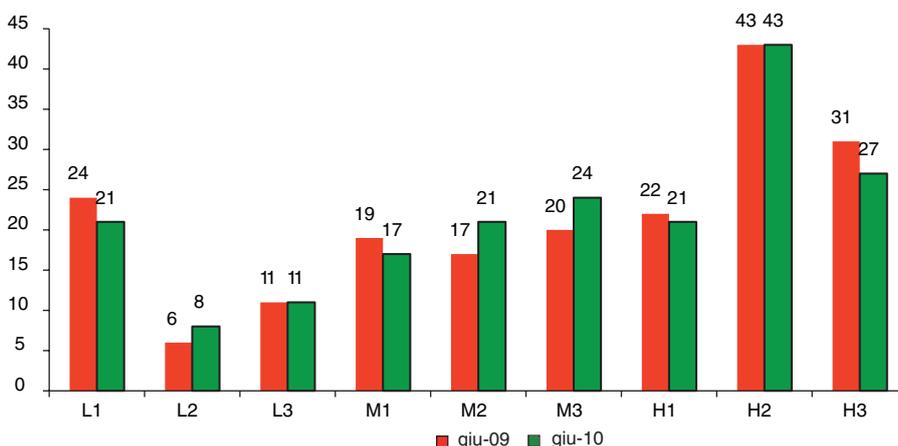


Fonte: Sace

dall'altro sottolineano come nei mercati tradizionalmente *risk-free* possano accentuarsi vulnerabilità più o meno latenti. Come accaduto nel caso esemplificativo della Grecia, la crisi del debito emersa nell'ultimo anno ha raggiunto anche economie sviluppate, quali l'Irlanda, Islanda e Portogallo, e ha esposto anche le altre ad un crescente rischio sistemico. A causa del deterioramento economico-finanziario, tali economie hanno registrato negli ultimi 12 mesi un aggravamento del livello di rischio complessivo di oltre il 17,6 per cento; il peggioramento è stato preponderante in particolare nei mercati avanzati europei con un incremento di oltre il 37 per cento. Un campanello d'allarme che ha ribadito la necessità di valutare attentamente il rischio paese anche per le economie avanzate, nonostante queste possano disporre di numerosi elementi di mitigazione del rischio.

Nel prossimo semestre si attende che il *trend* positivo sperimentato dai paesi emergenti in questi ultimi mesi prosegua, mentre continueranno le pressioni sulle economie avanzate, che hanno mostrato i maggiori segni di debolezza e di difficoltà in ambito economico-finanziario. Il prossimo aggiornamento della mappa dei rischi, previsto per gennaio 2011, potrebbe quindi presentare un ulteriore, seppur moderato, livellamento dei rischi tra mercati emergenti ed avanzati.

Grafico 3
Aumentano i paesi nelle categorie di rischio medio.
 Categorie di rischio di 193 paesi considerati: L = Rischio basso; M = Rischio medio; H = Rischio alto



Fonte: Sace

L'assicurazione del credito all'esportazione migliora la performance delle imprese? Evidenza dall'attività di Sace

contributi

di V. Amendolagine*, G. Ferri**, G. Summo*** e A. Terzulli****

Obiettivo del lavoro è di contribuire al dibattito corrente sul fatto che l'assicurazione dei crediti all'esportazione generi effettivamente vendite all'estero addizionali e, attraverso esse, migliori risultati di impresa. Considerando i *sunk cost* legati all'internazionalizzazione, si presume che la disponibilità di assicurazione possa portare gli operatori marginali a entrare sui mercati esteri oppure quelli già internazionalizzati ad aumentare il loro export. Non si può tuttavia escludere la possibilità che il supporto assicurativo possa spiazzare altre forme di copertura del rischio e, quindi, non produrre questi esiti. Si vuole verificare che la prima ipotesi sia quella prevalente e se, in questo caso, vi siano effetti positivi sulla *performance* delle imprese assicurate. A tale fine, si è costruito un *database* originale attraverso l'intersezione dei dati di bilancio AIDA e CE.BI. con le informazioni interne della SACE, la società italiana del credito all'esportazione.

La verifica empirica adotta la tecnica del *Propensity Score Matching* e l'approccio *Difference in Difference*. I risultati confermano che vi è un'addizionalità dell'assicurazione in termini di aumento della propensione all'estero e di una minore occasionalità nell'attività di esportazione delle imprese, negli anni successivi a quelli in cui ricorrono agli strumenti della SACE. Non vi è però evidenza di effetti significativi su altre variabili, come quelle di redditività, anche se questi indicatori potrebbero risentire - nel caso delle imprese più internazionalizzate - anche di

meccanismi di *transfer pricing* utilizzati a fini fiscali.¹

La letteratura economica più recente in tema di commercio internazionale ha posto l'accento sull'impresa come soggetto generatore degli scambi tra paesi e ha preso in esame l'eterogeneità tra le singole imprese. L'internazionalizzazione ha costi, specifici per prodotto e mercato, che sono irrecuperabili e quindi possono essere sostenuti dalle imprese più produttive. Vi è pertanto una *self-selection* delle imprese che accedono ai mercati esteri. La direzione di questo effetto non è univoca; vi è infatti chi sostiene che l'attività di internazionalizzazione favorisca processi di *learning by exporting* che rendono le imprese che li attuano più efficienti. Mentre vi è un'evidenza empirica relativamente robusta sul primo effetto, non vi è concordanza sulle verifiche relative al secondo.

1. Il database per l'analisi econometrica: contenuti e definizioni

Lo studio considera tre banche dati relative alle imprese che, dal 2000 al 2007, hanno esportato:

- i. AIDA che contiene bilanci e altri rapporti commerciali e societari di oltre 500.000 società di capitali operanti in Italia;
- ii. Centrale dei bilanci (CE.BI.), che contiene informazioni contabili di oltre 37.000

* Università di Bari.

** Università di Bari.

*** Università di Bari.

**** Sace SpA.

¹ Questo contributo contiene un estratto di un lavoro di ricerca più ampio: Amendolagine, Ferri, Summo e Terzulli (2010), *Searching for Additivity: Does Export Credit Insurance Boost Firm Performance?*

società di capitali italiane a partire dal 1982;

- iii. SACE Spa. Da tale *database* sono state prelevate informazioni sul numero e tipo di operazioni e sul paese di destinazione per cui l'impresa richiede copertura assicurativa.

Si è costruito un unico *database* per studiare meglio l'effetto "internazionalizzazione" delle imprese italiane dell'industria manifatturiera (ATECO 2007). Il periodo di riferimento è il 2000-2007 e come variabile dimensionale è stato considerato il numero dei dipendenti. Da AIDA sono state estratte tutte le imprese manifatturiere con un numero di dipendenti maggiore di 10, escludendo i gruppi con bilancio consolidato per evitare duplicazioni. La numerosità è di oltre 35mila aziende. Si è proceduto all'eliminazione delle imprese in situazioni particolari, come ad esempio quelle in fase di liquidazione o con valore aggiunto negativo. Il "campione AIDA" è stato confrontato con il collettivo CE.BI.; questo presenta un numero minore di aziende, per le quali si dispone però dell'informazione sul fatturato estero. Si è così ottenuto un insieme di 10.400 imprese. Sono state poi individuate, all'interno del nuovo collettivo, le aziende che nel periodo considerato sono state oggetto di intervento SACE.

Si è infine ricavato un *panel* di imprese per le quali, per tutti gli otto anni consecutivi, si dispone di tutte le osservazioni. Si è così arrivati a una numerosità di 7.621 imprese. All'interno di questo insieme le aziende che hanno esportato, in almeno un anno dal 2000 al 2007, sono 3.915 (il 51,4 per cento del totale).

2. Il ruolo di SACE: addizionalità del suo intervento

Lo scopo è di indagare se ricevere il supporto assicurativo di SACE influisce sulla capacità di conservare lo *status* di esportatore nel tempo ed eventualmente di potenziarlo. Si

vuole verificare con quale probabilità un'impresa esportatrice possa acquisire la qualifica di cliente SACE al tempo $t+1$, attraverso una discriminazione tra imprese esportatrici clienti SACE e imprese che non lo sono mai state nel periodo in esame. Dal campione totale di 178 aziende clienti SACE sono state selezionate 131 imprese; a queste sono state appaiate altrettante imprese non clienti SACE, in base al settore di attività e alla regione in cui ha sede l'impresa².

La variabile y è pari a 1 se l'impresa è cliente SACE, ossia se essa ha posto in essere almeno un'operazione di *export credit* negli anni dal 2000 al 2005. Le variabili esplicative sono i relativi indici di bilancio riferiti all'anno 2004 e il dato sul numero di anni in cui hanno esportato tra il 2000 e il 2004, mentre l'anno di osservazione è il 2005. Tali variabili sono state espresse in termini di deviazione rispetto al valore medio (al tempo $t-1=2004$) per le imprese che nell'ultimo anno di riferimento ($t=2005$) sono state clienti SACE. Si è calcolato un modello di regressione logistica³ con il procedimento *backward stepwise*. Le variabili selezionate sono le seguenti: $x_5=ROI$; $x_6=$ Totale Debiti/Patrimonio Netto; $x_8=$ Asset Leverage; $x_{11}=$ Tasso di variazione del Patrimonio Netto; $x_{13}=$ Numero di anni di esportazione.

Il modello di regressione evidenzia una funzione crescente per le variabili Totale Debiti/Patrimonio Netto e Tasso di variazione del Patrimonio Netto e una funzione decrescente per il ROI, l'Asset leverage e per il numero di anni di esportazione (Tavola 1). In base a una divisione per classi di punteggi al 2007 (Tavola 2), si nota che la media dei punteggi tra i due gruppi non si discosta in modo rilevante. Se si guarda la distribuzione dei punteggi all'interno dei due gruppi si osserva invece una leggera tendenza, per un numero di "imprese SACE" maggiore a quello delle imprese non clienti SACE, a raggiungere punteggi più alti di probabilità

2 Le imprese non clienti SACE sono state selezionate tra le imprese che hanno esportato per almeno tre anni consecutivi nel periodo 2000-2005. Le clienti SACE sono selezionate tra quelle che hanno sottoscritto coperture del credito all'esportazione almeno una volta nello stesso periodo. I risultati non cambiano anche se si selezionano le imprese non clienti SACE che hanno esportato almeno un anno nel periodo 2000-2005.

3 La probabilità stimata di diventare impresa cliente SACE è data da:

$$\text{Pr ob}(Y_i = 1 | X_i) = \frac{e^{0,272 - 0,302 X_5 + 0,121 X_6 - 0,533 X_8 + 0,607 X_{11} - 0,154 X_{13}}}{1 + e^{0,272 - 0,302 X_5 + 0,121 X_6 - 0,533 X_8 + 0,607 X_{11} - 0,154 X_{13}}}$$

Tavola 1 - Risultati del modello di regressione logistica per l'anno 2004

Variabili nel modello	β
Costante	0,272*
(X1)	(0,156)
ROI	-0,302**
(X2)	(0,155)
Totale debiti/Patrimonio netto	0,121***
(X3)	(0,042)
Asset Leverage	-0,533***
(X4)	(0,164)
Variazione Patrimonio Netto	0,607
(X5)	(0,393)
Anni di export	-0,154**
(X6)	(0,080)

*** significatività all'1%, ** significatività al 5%, * significatività al 10%.

Gli *standard error* sono riportati in parentesi.

Fonte: nostra elaborazione su database

Tavola 2 - Imprese clienti SACE e non per classi di punteggio calcolate, anno 2007

Punteggi di probabilità	Clienti SACE %	Imprese non clienti SACE %
Fino a 0,30	3,9	7
0,30-0,40	15,6	24,2
0,40-0,50	31,3	35,2
0,50-0,60	26,6	24,2
0,60-0,70	13,3	7
0,70-0,80	6,2	0,8
Oltre 0,80	3,1	1,6
Totale	100	100
Media punteggi	0,5085	0,4598
Dev. St. punteggi	0,1414	0,1287

Fonte: nostra elaborazione su database

Dalla Tavola 3 emerge che i valori degli indici di bilancio tra i due gruppi non si discostano in modo rilevante tra loro, fatte salve le variabili Debiti/Patrimonio Netto e Asset leverage. Ad eccezione infatti dei due indici, il comportamento delle imprese che hanno

ricevuto la copertura SACE non è differente da quello delle imprese esportatrici che non si sono rivolte o non hanno ottenuto assicurazione dalla SACE per il loro processo di internazionalizzazione.

Tavola 3 - Valori caratteristici delle imprese clienti SACE e non, anno 2007

Variabili	Clienti SACE		Non clienti SACE	
	E(X)	Dev. St.	E(X)	Dev. St.
ROI	0,408	0,515	0,411	0,582
Totale debiti/Patr. Netto	4,784	5,147	3,002	2,678
Asset leverage	1,235	1,100	1,079	0,874
Tasso di variazione del Patrimonio Netto	0,053	0,146	0,026	0,097
Numero di anni di esportazione	4,146	1,978	4,666	1,294

Fonte: nostra elaborazione su database

È stata testata la significatività della differenza fra le medie campionarie dei suddetti indici. L'ipotesi nulla è che le medie siano uguali. Confrontando i valori riportati in Tavola 3 e quelli desunti dalla tavola *T* di Student, con n_1

+ $n_2 - 2 = 260$, al livello di significatività del 5 per cento, risulta che per gli indici ROI, Asset leverage e Tasso di variazione del Patrimonio Netto non si riscontrano differenze statisticamente significative tra i due

campioni; mentre l'indice di Indebitamento (Totale Debiti/Patrimonio Netto) è significativamente maggiore per le "imprese SACE". Sulla base di questi indici, non abbiamo nessuna indicazione che avvalorino l'ipotesi di una migliore *performance* per le imprese clienti SACE rispetto alle imprese non clienti SACE.

3. L'effetto del sostegno SACE sulla performance delle imprese "sempre esportatrici"

Si vuole affinare l'analisi econometrica misurando l'impatto dell'intervento SACE sulla *performance* di un sottocampione di imprese che hanno sempre esportato. Quindi, si selezionano la 869 aziende che hanno esportato per l'intero periodo considerato (2000-2007) e si testa l'ipotesi se SACE

supporta le imprese ad aumentare le attività con l'estero e a migliorare eventualmente i risultati economici.

Il primo passo è calcolare i cosiddetti SACE *premia*: si stima con il metodo dei minimi quadrati l'effetto dell'intervento SACE su alcuni indici di *performance* per ciascun anno. Si regredisce il logaritmo naturale di alcune variabili di *performance* in funzione di una variabile *dummy* che indica se l'impresa è stata cliente SACE, di una variabile dimensionale rappresentata dall'ammontare totale delle vendite e di altre variabili di controllo, che sono *dummy* riferite alla regione e al settore di appartenenza⁴.

Il coefficiente stimato della variabile *dummy* SACE misura la differenza percentuale in termini di *performance* tra le imprese supportate da SACE e quelle non clienti. I risultati nella Tavola 4 mostrano che la

Tavola 4 - SACE premia: regressione OLS del valore logaritmico delle performance aziendali su assistenza SACE

Variabili ⁽¹⁾	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<i>Export ratio</i>	.981** (.487)	-.069 (.662)	.322* (.189)	.440*** (.148)	-.142 (.473)	-.425 (.814)	.452*** (.110)	.389*** (.130)
ROI	-.175 (.349)	.037 (.714)	.580 (.361)	.113 (.269)	-.081 (.265)	.252 (.476)	-.732** (.318)	-.556 (.472)
ROA	.723 (.452)	-1.652 (-1.484)	-.185 (.344)	-.633** (.303)	-.361 (.376)	-.643* (.337)	-.84*** (.241)	-.511 (.419)
MOL ⁽²⁾	.245 (.228)	-.068 (.428)	.087 (.179)	.022 (.145)	-.080 (.205)	.015 (.333)	-.128 (.220)	-.506 (.347)
MON	.357* (.195)	-.225 (.228)	-.931 (.607)	-.275 (.178)	-.220 (.221)	-.102 (.267)	-.094 (.209)	-.280 (.202)
TFP ⁽³⁾	.288** (.117)	-.084 (.060)	-.169 (.124)	-.058 (.074)	-.079 (.076)	-.070 (.089)	.019 (.089)	.078 (.069)
LP ⁽⁴⁾	-.039 (.181)	-.191 (.244)	-.353 (.189)	-.140* (.079)	.048 (.084)	-.071 (.133)	.045 (.101)	.084 (.126)
<i>Asset leverage</i>	.173 (.226)	.221 (.641)	-.095 (.262)	.334 (.218)	.238 (.208)	.459* (.267)	.390* (.232)	.426** (.196)
Totale debiti/Patrimonio Netto	-.108 (.299)	1.276 (-1.049)	.422 (.305)	.755*** (.245)	.426* (.260)	.947*** (.175)	.313 (.328)	.756*** (.233)
Tasso di crescita del fatturato	N.A.	-.700 (.449)	-.255 (.186)	-.085 (.081)	-.056 (.080)	-.082* (.045)	-.035 (.073)	.011 (.037)
N. (max) osservazioni	869	869	869	869	869	869	869	869

***significatività all'1%, ** significatività al 5%, *significatività al 10%.

Gli *standard error* sono riportati in parentesi.

I valori delle variabili dipendenti sono espressi in logaritmo naturale.

(1) Le variabili sono state deflazionate con l'indice dei prezzi alla produzione ATECO 2002 (anno base 2000).

(2) MOL sta per risultato prima degli interessi e delle imposte; MON sta per risultato prima degli interessi, imposte, svalutazioni e ammortamenti.

(3) TFP è stimata settore per settore come il residuo della funzione di produzione Cobb-Douglas. Le variabili usate nel calcolo della TFP sono il valore della produzione(fatturato netto), il capitale (valore netto delle immobilizzazioni) e il numero totale di lavoratori per impresa.

(4) LP sta per produttività del lavoro.

Fonte: nostra elaborazione su database

$$4 \ln y_i = \beta_1 + \beta_2 SACE_i + \beta_3 \ln Sales_i + \sum_{s=1}^S \gamma_s industry_i + \sum_{r=1}^R \delta_r region_i + \varepsilon_i$$

propensione all'export (*Export ratio*⁵) è significativamente più alta per le imprese coperte da SACE di circa il 40 per cento nella maggior parte degli anni considerati.

4. Verifica della presenza di self-selection per il sostegno SACE

Le differenze di *performance* tra le imprese supportate e non supportate da SACE potrebbero essere viziate da un effetto di *self-selection*; ciò significa che queste differenze tra i due gruppi potrebbero non essere imputabili all'essere o meno clienti SACE e quindi aver influenzato la selezione tra le imprese che hanno ottenuto l'intervento di SACE e quelle che non l'hanno ricevuto. Per valutare opportunamente l'effetto dell'intervento SACE sulla *performance* delle imprese si procede a verificare la presenza o meno di differenze nei risultati antecedenti il supporto di SACE.

Il modello di analisi parametrico considerato è simile a quello implementato in Bernard e Jensen (1999), è una regressione OLS in cui *y* è la *performance* d'impresa calcolata per i tre anni che hanno preceduto il primo intervento di SACE, la *FST* (*First SACE Treatment*) è una *dummy* che indica se l'impresa ha avuto il sostegno da SACE, a cui si aggiungono le variabili di controllo per il settore e la regione di appartenenza⁶.

Sono state create sei coorti di imprese considerate al momento del primo intervento di SACE. Il campione di controllo si compone di 833 imprese che non sono mai state clienti SACE. I risultati del test sono riportati nella Tavola 5.

Il test sull'effetto di *self-selection* rivela la presenza di differenze significative preesistenti tra i clienti SACE e non clienti SACE per la maggior parte delle variabili considerate. Le imprese, negli anni che precedono la prima operazione con SACE, mostrano un indice di Indebitamento, Asset

Tavola 5 - Self-selection sull'assistenza SACE

Variabili	L1	L2	L3
<i>Export ratio</i>	.099 (.149)	-.159 (.155)	.031 (.167)
ROI	.128 (.156)	.026 (.156)	-.289* (.166)
ROA	-.643*** (.145)	-.658*** (.151)	-.579*** (.162)
MOL	.480** (.186)	.427** (.185)	.250 (.196)
MON	.303** (.154)	.252* (.154)	.177 (.163)
TFP	.223*** (.073)	.213*** (.076)	.166** (.083)
LP	.006 (.060)	-.008 (.063)	-.027 (.069)
Totale debiti/Patrimonio Netto	.523*** (.122)	.519*** (.125)	.522*** (.134)
Asset leverage	.244** (.107)	.221** (.110)	.285** (.118)
Fatturato estero	.617*** (.189)	.344* (.194)	.513** (.208)
Fatturato totale	.518*** (.120)	.504*** (.123)	.481*** (.132)
N. (max) osservazioni	6.048	5.184	4.320

***significatività all'1%, ** significatività al 5%, *significatività al 10%.

Gli *standard error* sono riportati in parentesi.

I valori delle variabili dipendenti sono espressi in logaritmo naturale.

Fonte: nostra elaborazione su database

⁵ Rapporto tra fatturato estero e fatturato totale.

⁶ $\ln(y)_{i,t-\delta} = \alpha + \beta FST_{i,t} + \gamma Controls_{i,t-\delta} + \varepsilon_{it}$, con $\delta \in [1,3]$.

leverage, MOL, MON significativamente più alti di quelli delle imprese non future clienti SACE mentre per l'indice ROA accade il contrario. La propensione all'export non risulta essere in grado di differenziare le imprese "non trattate" da quelle "trattate"; se invece si considera solo il fatturato all'export, è sicuramente più elevato per le imprese coperte da SACE. Infine, la differenza *ex ante* riguardo la produttività del lavoro risulta essere non significativa, al contrario l'efficienza tecnica è significativamente più alta per i clienti SACE.

5. Stima dell'effetto causale del supporto SACE

I risultati del test sulla presenza di *self-selection* implicano che la stima dell'effetto causale dell'intervento SACE sulla *performance* aziendale delle imprese potrebbe essere condizionata da caratteristiche preesistenti delle stesse imprese. Diventa pertanto importante tenere conto di questo nella stima e creare artificialmente le condizioni di un campionamento causale.

La struttura *panel* del *database* (informazioni per più anni sulle stesse imprese) consente di stimare l'effetto medio del primo intervento SACE sulle imprese clienti tramite la tecnica econometrica del *Propensity Score Matching* (PSM) e dello stimatore *Difference-in-Difference* (DID)⁷. Questa metodologia si sviluppa in due fasi.

Nella prima si seleziona come controfattuale un campione di imprese non clienti, ma con

caratteristiche osservabili molto simili a quelle clienti. Questo consente di correggere il problema della *self-selection*, in quanto si conservano nel campione quelle imprese che differiscono soltanto per l'essere supportate da SACE o meno (e non quindi per altre caratteristiche). In particolare, la selezione del controfattuale avviene tramite il metodo del *Propensity Score Matching*. Implementando una regressione logistica, si calcola per ciascuna impresa un punteggio (*propensity score*), che quantifica la probabilità di diventare clienti SACE nell'anno successivo, secondo determinate variabili di controllo⁸. Successivamente, per ciascuna impresa cliente vengono selezionate una o più imprese non clienti che risultano essere le più vicine alle prime in termini di *propensity score*.

La seconda fase dell'analisi consiste nel calcolare l'effetto medio del supporto SACE sulle imprese clienti tramite lo stimatore *Difference-in-Difference*, che considera due tipi di differenze: la prima è quella tra i risultati medi precedenti e successivi al supporto; la seconda è tra le *performance* medie delle imprese supportate e quelle selezionate come controfattuale tramite il *Propensity Score Matching*. Lo stimatore econometrico utilizzato è quello teorizzato da Heckman et al. (1997)⁹ e si basa sull'assunzione di indipendenza condizionata delle medie, secondo la quale il risultato degli agenti "non trattati", controllato per variabili osservabili, sia indipendente dal trattamento stesso (in questo caso, *FST*).

⁷ Cfr. Rubin (1979); Rosenbaum and Rubin (1985); Heckman, et al. (1997).

⁸ La regressione logistica è la seguente:

$$\Pr(FST_{it} = 1) = F \left[\frac{(DEBTS / NET_CAPITAL)_{i,t-1}, ROI_{i,t-1}, ROE_{i,t-1}, \ln EBIT_{i,t-1}, (PROFIT / ASSET)_{i,t-1}}{[NET_CAPITAL / (LIABILITIES + EQUITY)]_{i,t-1}, SIZE_D_{i,t-1}, SECTOR_D_i} \right]$$

dove *SIZE_D* è una variabile *dummy* che ha valore 1 per le imprese con più di 69 dipendenti, 0 altrimenti. *SECTOR_D* è una variabile *dummy* che prende valore 1 per le imprese che appartengono a determinati settori manifatturieri (prodotti elettrici, meccanica strumentale e altri mezzi di trasporto, che per natura sono quelli in cui le imprese concedono dilazioni di pagamento a medio-lungo termine), e 0 altrimenti.

⁹ Lo stimatore ATT-DID implementato da Heckman et al. (1997) è il seguente:

$$\hat{\alpha}_{ATT}^{PSM-DID} = \frac{1}{N_i} \sum_{i \in T} \left\{ [Y_{it_1} - Y_{it_0}] - \sum_{j \in C} W_{ij} [Y_{jt_1} - Y_{jt_0}] \right\}$$

Le imprese trattate sono incluse nel sotto-campione chiamato T e sono indicate tramite l'indice i, mentre le controfattuali sono nel sotto-campione C e sono indicate tramite l'indice j. W_{ij} è il peso relativo all'osservazione j-esima quando stabiliamo il controfattuale per l'impresa trattata i-esima, mentre N_i è il numero di imprese trattate.

5.1 Esportatori “permanenti”

Il primo obiettivo dell'indagine econometrica è di stimare l'impatto della SACE su alcune variabili di *performance* (in particolare sul

rapporto delle vendite all'estero su quelle totali) delle imprese che risultano avere esportato lungo l'intero periodo del campione.

Tavola 6 - Stime dell'impatto del supporto SACE con stimatore PSM-DID: esportatori permanenti

Variabili	T	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5
<i>Export ratio</i>	.322 (.271)	.271 (.253)	.303 (.343)	-.155 (.597)	.520** (.204)	.624** (.324)
ROA	-.055 (.311)	-.415 (.324)	-.496 (.388)	-.467 (.536)	-.292 (.614)	-.109 (.650)
ROI	-.451*** (.176)	-.272 (.219)	-.443* (.270)	-.017 (.341)	-.653 (.406)	-.295 (.622)
MOL	-.510*** (.182)	-.246 (.203)	-.346 (.274)	.043 (.336)	.672 (.421)	-.327 (.378)
MON	-.498** (.213)	-.461** (.197)	.193** (.226)	-.259 (.358)	-.121 (.363)	-.592 (.343)
Fatturato totale	-.108* (.060)	-.165* (.099)	-.186** (.091)	-.215* (.112)	-.125 (.206)	-.441* (.264)
TFP	-.092 (.077)	-.045 (.122)	-.082 (.105)	-.198* (.119)	-.140 (.136)	-.095 (.140)
LP	-.088 (.092)	-.004 (.136)	-.031 (.124)	-.128 (.131)	-.154 (.136)	-.027 (.161)
<i>Asset leverage</i>	.035 (.125)	.231** (.120)	.286* (.174)	.037 (.201)	.157 (.248)	-.079 (.485)
Totale debiti/Patrimonio Netto	.125 (.106)	.020 (.104)	.052 (.162)	-.050 (.231)	.315 (.274)	.375 (.516)
Fatturato estero	.214 (.272)	.106 (.269)	.116 (.347)	-.371 (.658)	.395 (.261)	.182 (.351)
N. (max) assistite SACE	29	29	22	18	15	6
N. controfattuali	74	74	61	52	40	21

***significatività all'1%, ** significatività al 5%, *significatività al 10%.

Gli *standard error* sono riportati in parentesi.

Fonte: nostra elaborazione su database

I risultati esposti nella Tavola 6 rivelano un effetto significativamente negativo del primo trattamento SACE sui tassi di crescita delle variabili di *performance* ROI, MOL, MON e fatturato totale nell'anno successivo al supporto. In particolare, l'effetto sul MON dura fino ai due anni successivi, mentre quello sul Fatturato totale è riscontrato fino a cinque anni dopo. Gli effetti sull'efficienza tecnica e sulla produttività del lavoro non sono significativi, così come quelli sul rapporto Debiti su Patrimonio Netto. Tuttavia, si riscontra un effetto positivo sulla crescita dell'*Asset leverage*: le imprese coperte da SACE vedono il proprio *Asset leverage* crescere rispettivamente del 23 per cento dopo due anni e del 28 per cento tre anni dopo il supporto. Il risultato più rilevante è quello relativo all'effetto sul rapporto vendite estere sul fatturato totale: tale rapporto cresce del 52

per cento dopo quattro anni, e del 62 per cento dopo cinque anni.

Complessivamente, le stime indicherebbero che la SACE sostiene le imprese che stanno perdendo in termini di vendite totali, presumibilmente sul mercato nazionale, supportando le vendite sui mercati esteri.

5.2 Esportatori “occasionalni”

Il secondo obiettivo dell'indagine econometrica svolta tramite la tecnica del PSM-DID è di stimare l'effetto dell'intervento SACE sugli esportatori marginali, ossia le imprese che risultano esportare solo occasionalmente. In particolare, misuriamo l'impatto di SACE sulla probabilità di esportare in modo costante negli anni successivi.

Tavola 7 - Stime dell'impatto del supporto SACE con stimatore PSM-ATT: esportatori occasionali

Variabile	t-1/t
PR_EXPP	.076** (.035)
N. (max) assistite SACE	61
N. controfattuali	69

** significatività al 5%.

Fonte: nostra elaborazione su database

Il risultato evidenziato nella Tavola 7 è che le imprese supportate vedono aumentare la probabilità di diventare esportatori "permanenti" del 7,6 per cento rispetto all'anno precedente l'intervento.

Conclusioni

Nella prima parte del contributo, si è stimato un modello logistico per scoprire quali variabili condizionino di più la probabilità di essere clienti SACE. Si è trovata evidenza che valori più alti sia del rapporto debito su patrimonio netto sia del tasso di crescita del patrimonio netto sono positivamente collegati alla probabilità di divenire clienti SACE; questa probabilità, d'altra parte, viene invece ridotta da un alto ROI o da un maggior numero di anni di presenza sul mercato estero.

Nella seconda parte, si utilizzano la tecnica econometrica del *Propensity Score Matching (PSM)* e lo stimatore *Difference-in-Difference (DID)* per misurare l'effetto del primo intervento SACE su due tipi di imprese: quelle che esportano in maniera costante nell'intero periodo in esame e quelle che vendono sul mercato estero occasionalmente. I risultati mostrano che la SACE contribuisce ad incrementare il rapporto vendite estere su vendite totali delle prime. Tuttavia, gli effetti sugli indici di redditività risultano negativi: questo ad indicare che presumibilmente la SACE supporta le imprese italiane che stanno perdendo redditività sul mercato nazionale, tramite il sostegno nella vendita in mercati esteri, spesso più rischiosi.

Sulla seconda categoria di imprese, invece, si ottiene che le imprese che esportano solo occasionalmente aumentano la probabilità di rimanere sui mercati esteri in seguito all'intervento della SACE di circa il 7.5 per cento.

Riferimenti bibliografici

- Baldacci, E. and Terzulli, A. (2007), "Le opportunità messe a disposizione dalla SACE per l'internazionalizzazione delle imprese italiane", *Contributo SACE per Assafrica*.
- Baldacci, E. and Chiampo, L. (2007), "L'analisi del rischio paese: l'approccio di SACE", *working paper n.4, SACE group*.
- Banca d'Italia, "Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano", in *Questioni di Economia e Finanza*, n.45-Aprile 2009.
- Centrale dei Bilanci (2005), "Economia e finanza delle imprese italiane", *Diciottesimo Rapporto, 2001-2003*, Bancaria Editrice, Roma.
- Becker, S. and Ichino, A. (2002), "Estimation of average treatment effects based on propensity scores", *Stata Journal* 2, 358-377.
- Bernard, A. and Jensen, B. (1999), "Exceptional Exporter Performance: cause, effect, or both?" *Journal of International Economics*, 47(1), 1-25.
- Blundell, R. and Costa Dias, M. (2002), "Alternative Approaches to Evaluation in Empirical Microeconomics", *Cemmap w. p. CWP10/02*
- Caliendo, M. and Kopeining, S. (2008), "Some Practical Guidance for the Implementation of Propensity Score Matching", *Journal of Economic Surveys*, 22(1), 31-72.
- Görg Holger, Kneller Richard and Muraközy Balázs, (2008), "What Makes a Successful Exporter?", School of Economics, University of Nottingham", *GEP (The Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy) Research Papers*.
- Heckman, J., Ichimura, I., Smith, J. and Todd, P. (1997), "Matching as an Econometric Evaluation Estimator", *Review of Economic Studies*, 64, 605-654.
- Mayer Thierry and Ottaviano Gianmarco I.P. (2007), "The Happy Few: The internationalisation of European Firms. New Facts based on firm-level evidence", *Bruegel*

and Centre for Economic Policy Research (CEPR), Vol. III, Brugel Blueprint Series.

Rosenbaum, P. and Rubin, D.B. (1983), "The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects", *Biometrika*, 70, 41-55.

Rosenbaum, P. and Rubin, D.B. (1985), "Constructing a Control Group Using

Multivariate Matched Sampling Methods that Incorporate the Propensity Score", *American Statistician*, 38-39.

Rubin, D.B. (1979), "Using Multivariate Matched Sampling and Regression Adjustment to Control Bias in Observational Studies", *Journal of the American Statistical Association*, 74, 318-329.

Indice dei contributi

<i>Strumenti legittimi di protezione commerciale e crisi economica e finanziaria</i> (C. Dordi)	Pag. 90
<i>L'effetto Cina sulle esportazioni italiane</i> (G. Giovannetti, M. Sanfilippo, M. Velucchi)	» 119
<i>Prezzi e qualità: in che direzione si muove l'export italiano?</i> (E. Marvasi)	» 126
<i>L'Italia, la crisi del commercio internazionale e la rete degli scambi commerciali mondiali</i> (L. De Benedictis e L. Tajoli)	» 163
<i>L'Italia nei mercati internazionali dell'energia: effetti della crisi e strategie delle imprese nazionali</i> (M. Verda)	» 234
<i>Il comparto della meccanica: aspetti strutturali e dinamici delle esportazioni dai sistemi locali del lavoro su dati di impresa per gli anni 2007-2009</i> (N.R. Fazio e C. Pascucci)	» 274
<i>Pratiche manageriali e proprietà estera delle imprese. Il caso delle multinazionali nelle Marche</i> (G. Conti e M. Cucculelli)	» 282
<i>La performance delle imprese esportatrici italiane dell'abbigliamento nel biennio 2008-2009</i> (P. Anitori)	» 314
<i>Il contributo del sistema bancario all'internazionalizzazione delle imprese italiane</i> (F. Pietrovito e A. F. Pozzolo)	» 321
<i>L'assicurazione del credito all'esportazione migliora la performance delle imprese? Evidenza dall'attività di SACE</i> (V. Amendolagine, G. Ferri, G. Summo e A. Terzulli)	» 362
<i>** Outsourcing internazionale nel settore dei servizi. Quanto ne sappiamo realmente?</i> (A. Polli, U. Triulzi)	CD*
<i>** Proprietà straniera, multinazionalità e uscita: un'analisi di sopravvivenza delle imprese italiane</i> (A. Ferragina, R. Pittiglio, F. Reganati)	CD*

Indice degli approfondimenti

<i>L'integrazione commerciale tra i paesi asiatici</i> (Andrea Dossena)	Pag. 33
<i>Il commercio mondiale di manufatti: previsioni al 2012</i> (Andrea Dossena e Alessandra Lanza)	» 37
<i>La crescita della Polonia prosegue ininterrotta durante la Grande Recessione</i> (Roberta Mosca)	» 61
<i>La nuova unione doganale di Russia, Bielorussia e Kazakistan</i> (Margherita Gianessi)	» 84
<i>Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento e articolazione della constant market share analysis</i> (Elena Mazzeo e Alessia Proietti)	» 110
<i>Il boom dei nuovi consumatori e le opportunità per il lusso accessibile italiano</i> (Claudio Colacurcio e Manuela Marianera)	» 181
<i>L'auto italiana parlerà anche serbo</i> (Matteo Ferrazzi)	» 214
<i>L'evoluzione delle quote di mercato settoriali della Cina nell'ultimo decennio</i> (Lia Vaschetto)	» 228
<i>La delocalizzazione nel settore manifatturiero italiano: risultati delle inchieste ISAE</i> (Stefano Costa)	» 307
<i>Mappa dei rischi SACE 2010: verso un miglioramento dei rischi?</i> (Federica Pocek)	» 359

Finito di stampare nel mese di luglio 2010
Tipolitografia C.S.R. - Via di Pietralata, 157 - 00158 Roma
Tel. 064182113 r.a. - Fax 064506671

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2009-2010

Il Rapporto ICE *L'Italia nell'economia internazionale*, giunto alla ventiquattresima edizione, costituisce, da diversi anni, il principale strumento di informazione ed analisi sul posizionamento competitivo del sistema produttivo italiano nel contesto dell'economia internazionale. Articolato in nove capitoli che forniscono spunti interpretativi sulla struttura e la dinamica del commercio estero e dell'internazionalizzazione dell'Italia in rapporto a quella di altri paesi, il volume è arricchito da tavole e grafici e contiene una serie di approfondimenti monografici sui temi di maggiore attualità. Un apposito capitolo esamina le modalità di internazionalizzazione in relazione alle varie tipologie di imprese.