

Veneto Internazionale

Rapporto sull'internazionalizzazione
del sistema economico regionale 2010



Unioncamere
Veneto



Centro studi e ricerche economiche e sociali



Il presente rapporto è stato curato da Serafino Pitingaro e Francesco Galletti del Centro studi Unioncamere del Veneto sulla base delle informazioni e dei dati disponibili al 29 ottobre 2010.

Antonella Trevisanato, Alessandra Grespan e Giovanna Guzzo hanno fornito il supporto alla realizzazione della parte tabellare e grafica e hanno curato l'editing del rapporto.

Gli autori:

PAOLA ANITORI, Direzione Centrale delle statistiche dei prezzi e del commercio con l'estero, Istat
CORRADO CAMPOBASSO, Informest
RENATO CHAHINIAN, Centro studi Unioncamere del Veneto
FLAVIA DI NOTO, Dipartimento per le Politiche Comunitarie, Unioncamere del Veneto
LARA DI VICENZ, Area Marketing - Special Projects, Finest
MARINO FINOZZI, Assessore regionale al Turismo e al Commercio estero, Regione del Veneto
MARCO GIAN SOLDATI, Dipartimento di Economia e Direzione Aziendale, Università Ca' Foscari, Venezia
ALESSANDRA GRES PAN, Centro studi Unioncamere del Veneto
GIOVANNA GUZZO, Centro studi Unioncamere del Veneto
CATERINA LORENZON, Ufficio promozione, Camera di Commercio di Como
PAOLO MENEGAZZO, Direzione Pianificazione Strategica e Sviluppo, Autorità Portuale di Venezia
FRANCESCO PARETI, Dipartimento per le Politiche Comunitarie, Unioncamere del Veneto
ELISABETTA PAVAN, Dipartimento di Scienze del Linguaggio, Università Ca' Foscari, Venezia
PAOLO PERIN, Area Marketing - Special Projects, Finest
SERAFINO PITINGARO, Centro studi Unioncamere del Veneto
MONICA SANDI, Ufficio statistica, Camera di Commercio di Belluno
ANTONELLA TREVISANATO, Centro studi Unioncamere del Veneto
MARIO VOLPE, Dipartimento di Scienze Economiche, Università Ca' Foscari, Venezia

Si ringrazia per la collaborazione:

Autorità Portuale di Venezia, Banca d'Italia, Direzione Generale Imprese e Industria della Commissione Ue, Finest, ICE, Istat, Politecnico di Milano, Rappresentanza a Milano della Commissione Ue, Regione del Veneto, Servizio Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo, Uffici studi e statistica delle Camere di Commercio del Veneto.

Per chiarimenti sul contenuto del rapporto rivolgersi a:

Unioncamere del Veneto
Centro studi e ricerche economiche e sociali
Via delle Industrie, 19/d - 30175 Venezia
Tel: 041 0999311 - Fax: 041 0999303
e-mail: centrostudi@ven.camcom.it
web site: www.unioncameredelveneto.it

Stampa: Tipografia Grafiche Vianello - Treviso

Tiratura: 1.000 copie

Si autorizza la riproduzione a fini non commerciali e con la citazione della fonte

Il rapporto è disponibile su richiesta presso il Centro studi Unioncamere del Veneto e in formato elettronico nel sito Internet www.unioncameredelveneto.it

SOMMARIO

Presentazione	9
Introduzione	11
Prefazione	13

PARTE PRIMA: DATI E TENDENZE

1. L'Italia nell'economia internazionale	17
1.1 Il quadro macroeconomico mondiale	18
1.2 L'economia nell'Unione europea e in Italia	22
1.3 Gli scambi con l'estero dell'Unione europea e dell'Italia	26
2. L'interscambio commerciale di beni	33
2.1 I principali risultati del Veneto nel 2009	34
2.2 I principali mercati di destinazione e provenienza delle merci	36
2.3 I principali prodotti di esportazione ed importazione	38
2.4 Le tendenze per il 2010	41
3. L'interscambio commerciale di servizi	49
3.1 Le tendenze del commercio internazionale di servizi in tempo di crisi	50
3.2 Il commercio internazionale di servizi in Veneto	53
4. La bilancia tecnologica dei pagamenti	61
4.1 Introduzione	62
4.2 La Bilancia tecnologica italiana	63
4.3 La Bilancia tecnologica del Veneto	66

4.4	La geografia dei flussi della Bilancia tecnologica del Veneto	71
4.5	Conclusioni	73
5.	Gli investimenti diretti esteri	75
5.1	Premessa metodologica	76
5.2	Il contesto internazionale	77
5.3	Gli investimenti dall'estero	78
5.4	Gli investimenti verso l'estero	82
5.5	Gli investimenti netti	85
6.	Le partecipazioni delle imprese venete all'estero e estere in Veneto	89
6.1	Le statistiche sulle attività internazionali delle imprese	90
6.2	Le partecipazioni delle imprese venete all'estero	91
6.3	Le partecipazioni estere in Veneto	96
6.4	Alcuni confronti internazionali	99

Scheda metodologica. Le novità introdotte dai nuovi regolamenti comunitari nel sistema Intrastat..... 101

PARTE SECONDA: STUDI E RICERCHE

7.	Operatori con l'estero e imprese esportatrici in Veneto	107
7.1	Operatori con l'estero e imprese esportatrici in Italia: caratteristiche e performance	108
7.2	Operatori con l'estero in Veneto	114
7.3	Le imprese esportatrici secondo l'indagine <i>VenetoCongiuntura</i>	116
7.4	Le imprese esportatrici secondo il sistema informativo Excelsior	120
8.	L'interscambio commerciale del Veneto per raggruppamento principale di industria	123
8.1	Le statistiche del commercio estero per raggruppamento principale di industria.....	124
8.2	Analisi economica dei flussi regionali di beni.....	125

8.3	Considerazioni sulla struttura industriale dei beni esportati ed importati.....	126
8.4	Analisi dinamica e geografica dei flussi regionali di beni per raggruppamento.....	129
8.5	Analisi provinciale dei flussi di beni.....	132
9.	L'export dei distretti produttivi del Veneto: struttura ed evoluzione	135
9.1	Premessa.....	136
9.2	Le esportazioni dei sistemi locali del lavoro	137
9.3	Le esportazioni dei distretti produttivi italiani nel 2009.....	139
9.4	Le esportazioni dei distretti produttivi veneti: l'impatto della crisi.....	141
9.5	Le tendenze per il 2010.....	143
9.6	Conclusioni	146
10.	Integrazione Commerciale regionale. Una nota sulle relazioni tra le regioni italiane e i Paesi del Nord Africa	149
10.1	Introduzione	150
10.2	Specializzazione verticale: alcune definizioni.....	150
10.3	Dalla specializzazione verticale alle catene del valore: la presenza delle imprese italiane nell'Africa settentrionale.....	152
10.4	Il modello econometrico	156
10.5	Conclusioni	160

PARTE TERZA: ESPERIENZE E PROGETTI

11.	Il Porto di Venezia come porta d'Oriente: una visione prospettica	165
11.1	Evoluzione storica del Porto di Venezia.....	166
11.2	Il Porto di Venezia: assetto e potenzialità.....	167
11.3	I porti dell'alto Adriatico "NAPA"	168
11.4	Progetti futuri	170
12.	La comunicazione interculturale in ambito aziendale: una chiave per l'internazionalizzazione	173
12.1	Introduzione	174

12.2	La comunicazione interculturale	174
12.3	Il contesto e la situazione comunicativa	176
12.4	Le barriere alla comunicazione interculturale	177
12.5	La comunicazione non verbale	180
12.6	La comunicazione verbale.....	182
12.7	Conclusioni	183

13.	La migrazione circolare e di ritorno come leva per lo sviluppo di relazioni commerciali	185
13.1	Premessa	186
13.2	Migrazione e sviluppo: un binomio vincente per lo sviluppo dei Paesi di origine e di destinazione	186
13.3	L'esperienza di Unioncamere del Veneto nella migrazione di ritorno	187
13.4	Il progetto STEP per la creazione di impresa in Senegal	190
13.5	Prospettive per il futuro	193

PARTE QUARTA: POLITICHE E STRATEGIE

14.	L'attività finanziaria a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese del Nord Est	197
14.1	La crisi economica mondiale e la sua incidenza sui processi di internazionalizzazione delle imprese del Nord Est	198
14.2	Finest e la sua missione.....	199
14.3	Gli strumenti di Finest a sostegno delle imprese del Nord Est	200
14.4	Finest in numeri.....	202
14.5	Un'analisi delle dinamiche di internazionalizzazione del Triveneto attraverso la lettura dell'attività di Finest e dei suoi partner	202
15.	Aspetti macroeconomici del commercio estero e politiche regionali per l'internazionalizzazione	207
15.1	Premessa	208
15.2	Aspetti macroeconomici delle importazioni nell'ambito dei consumi interni	208

15.3	Aspetti macroeconomici delle importazioni nella produzione interna	210
15.4	Le esportazioni ed il relativo valore aggiunto	213
15.5	Politiche regionali di apertura del commercio estero	215
16.	Un partenariato trans-regionale per rilanciare il Veneto?	219
16.1	Premessa	220
16.2	Il futuro della politica di coesione e Europa 2020: quali opportunità per un partenariato trans-regionale “funzionale”?	221
16.3	L’identificazione delle regioni partner	225
17.	La promozione economica del Veneto: verso un nuovo modello di <i>governance</i>	233
17.1	Alla ricerca di un nuovo posizionamento nel mondo globale	234
17.2	L’esperienza del Centro Estero Veneto e il progetto Sprint Veneto: un bilancio positivo	237
17.3	Verso una nuova <i>governance</i> delle politiche per l’internazionalizzazione: la società “Veneto Promozione”	238
17.4	Conclusioni	241
18.	Il livello di internazionalizzazione delle PMI europee e le misure di supporto della Commissione europea	245
18.1	La situazione attuale delle PMI europee	246
18.2	Il livello di internazionalizzazione delle PMI italiane.....	247
18.3	Le misure di supporto alle PMI nel mercato unico.....	248
18.4	La Rete “Enterprise Europe Network”	249
18.5	Le misure di supporto alle PMI nei Paesi terzi.....	252
18.6	Iniziative e sviluppi futuri.....	253

PRESENTAZIONE

Da molti anni il Veneto occupa una posizione di leadership nel commercio internazionale: è la seconda regione d'Italia per ammontare delle esportazioni e la prima regione per propensione all'esportazione (27,7% il rapporto tra export e Pil). La crisi dei mercati mondiali non ha risparmiato la nostra regione che nel 2009 ha accusato un calo rilevante delle vendite all'estero registrando però un valore di 39,2 miliardi di euro.

Il trend sembra invertito in senso positivo nei primi mesi dell'anno in corso e le esportazioni mostrano una notevole ripresa. Nei primi sei mesi del 2010 l'export veneto ha raggiunto quasi 22 miliardi di euro, anche se ancora non sono stati recuperati gli elevati livelli ante-crisi.

Verso la Germania, che rimane il primo partner commerciale, nel primo semestre 2010 l'export ha raggiunto i 3 miliardi di euro mentre nel 2009 ha toccato i 5 miliardi e 113 milioni. È dalle vendite verso le grandi economie emergenti, dove la recessione globale è stata meno marcata, che sono arrivati alcuni stimoli al risveglio dell'export regionale: tra gennaio e giugno 2010 l'export verso i Paesi BRIC ha registrato un valore di 1,5 miliardi di euro.

I beni intermedi e quelli strumentali non solo rappresentano la maggior parte delle importazioni regionali, ma anche delle esportazioni. Viene quindi smentito il luogo comune che ci vede prevalentemente importatori di materie prime ed esportatori di prodotti finiti e ciò, d'altra parte, si adatta meglio alle dimensioni delle nostre PMI. La fornitura di beni intermedi e strumentali, invece, può agganciare prima la ripresa e denota, anche per questa via, una maggiore qualità e competitività dell'offerta delle imprese venete, in grado di attrarre la preferenza di competenti clienti stranieri.

Il Veneto rimane la quarta regione italiana sia per investimenti diretti dall'estero, il 10 per cento del totale nazionale, sia per gli investimenti diretti verso l'estero, il 2 per cento del totale nazionale. Ed è interessante notare che nel 2009 le imprese del Veneto con partecipazioni all'estero sono state 972, pari al 15 per cento del totale nazionale, mentre quelle partecipate

da imprese estere sono state 460, pari all'11 per cento del totale nazionale.

Sono tre le principali caratteristiche delle imprese che operano nei mercati internazionali: nel settore manifatturiero 7 mila imprese con almeno 10 addetti (circa il 55%) dichiarano un fatturato estero; la propensione all'export aumenta con il crescere della dimensione aziendale: nelle piccole imprese si attesta attorno al 50 per cento, quella delle medie imprese è attorno all'87 per cento mentre sfiora il 100 per cento per le grandi imprese. Ed infine la propensione all'export è più elevata nei settori delle macchine utensili, della gomma e plastica, dell'industria del marmo, vetro, ceramica ed altri materiali non metalliferi, dell'industria alimentare e dell'industria delle macchine elettriche ed elettroniche.

A lunga scadenza, quindi, bisognerà continuare nella promozione dei mercati esteri di consumo per tutte le nostre imprese privilegiando tre strategie: l'aiuto diretto nella ricerca e la conquista di nuovi mercati, l'aggregazione tra imprese e la cooperazione tra queste e le istituzioni. L'appoggio del sistema Paese rimane fattore decisivo per una buona competitività.

Sono questi alcuni dei risultati e delle questioni che emergono dal rapporto Veneto Internazionale 2010, presentato in occasione della ventiduesima edizione del Premio Marco Polo. Il rapporto include alcune riflessioni sulle politiche e le strategie regionali future, auspicabili o già programmate, per favorire l'internazionalizzazione del sistema produttivo regionale. Innanzitutto il contributo dell'Assessore Regionale al Turismo e al Commercio Estero, Marino Finozzi, che illustra il nuovo modello di governance per la promozione economica regionale e quello della Direzione Generale Imprese e Industria della Commissione europea, dedicato alle politiche comunitarie di supporto alle PMI che operano con l'estero.

Desidero infine citare due saggi interessanti. Il primo è quello dedicato al Porto di Venezia, la cui posizione è strategica per l'interscambio commerciale verso i Paesi del Medio ed Estremo Oriente. A breve verrà realizzato il primo Terminal delle "autostrade del mare", che permetterà di raggiungere i mercati esteri più velocemente, con minori costi ed emissioni di CO2. Il secondo riguarda le esportazioni dei distretti produttivi e l'impatto della crisi. Dopo la frenata del 2009, i primi tre mesi del 2010 hanno mostrato i primi segnali di ripresa ma le maggiori opportunità di crescita offerte dai "nuovi" mercati favoriranno le imprese capaci di coniugare know-how produttivo a forti competenze commerciali.

FEDERICO TESSARI

Presidente Unioncamere del Veneto

INTRODUZIONE

Se il biennio 2008-2009 è stato eccezionalmente negativo per l'economia mondiale e il sistema economico italiano, il primo semestre 2010 ha registrato una ripresa della produzione industriale e degli scambi commerciali, tale da ritenere archiviata la fase di recessione.

Anche il Veneto, dopo aver risentito pesantemente della congiuntura sfavorevole, ha agganciato la domanda mondiale, sfruttando l'elevato grado di apertura internazionale del sistema produttivo.

Grazie alla netta ripresa delle esportazioni e delle importazioni, nel primo semestre 2010 il saldo commerciale è rimasto ampiamente positivo, attestandosi a 3,6 miliardi di euro. Pur avendo subito una forte contrazione, gli investimenti regionali diretti verso e dall'estero hanno registrato una sostanziale tenuta in termini di incidenza sul totale nazionale, ma il Veneto continua a scontare problemi di attrattività delle imprese multinazionali, in linea con il resto del Paese.

Il presente rapporto documenta quindi un Veneto Internazionale in ripresa, che tuttavia stenta a tenere il ritmo delle principali regioni europee export-oriented e mostra una certa fatica a competere nel mercato globale e ad attrarre investimenti dall'estero.

In particolare stiamo assistendo ad una progressiva emigrazione delle grandi imprese multinazionali, che abbandonano il territorio nazionale e regionale per spostarsi verso altri Paesi europei, verso gli Stati Uniti e soprattutto verso il nuovo baricentro economico internazionale, Cina e India in testa.

A preoccupare sono soprattutto i casi come quello della multinazionale farmaceutica Glaxo, che entro l'anno lascerà il Centro Ricerche di Verona per concentrare ricerca e produzione in Cina: ciò significa che sta cambiando l'atteggiamento delle grandi imprese che fanno ricerca. Eppure gli ingegneri, i chimici, i tecnici che lavorano nelle imprese venete hanno competenze elevate ed invidiate dagli americani, la flessibilità e la

creatività sono apprezzate in tutto il mondo, e la rete delle piccole e medie imprese è tra le più attrezzate in Europa.

Le ragioni vanno cercate nei soliti svantaggi competitivi del nostro Paese: l'eccesso di burocrazia, l'opacità delle norme e la lunghezza delle procedure frenano gli investimenti, così come l'arretratezza di alcune infrastrutture, a cominciare dalla rete stradale, che determina notevoli ritardi nel trasporto delle merci. Senza contare l'imposizione fiscale: le multinazionali non si lamentano (solo) del carico, quanto dei continui cambiamenti in materia di fiscalità delle imprese, che generano incertezza sulle tasse da pagare.

Con questi vincoli, appare difficile che un'impresa straniera scelga di fare nuovi investimenti in Italia. L'obiettivo resta quindi quello di recuperare competitività stabilendo delle priorità per rilanciare l'efficienza della produzione nei territori e per tentare di risolvere alcuni problemi (infra) strutturali. La riforma avviata con la legge delega sul federalismo fiscale consentirà di contenere la spesa pubblica e risparmiare risorse da destinare allo sviluppo economico e all'apertura internazionale.

Per questi motivi, il tema dell'internazionalizzazione dell'economia regionale non può rimanere sconosciuto nelle sue principali tendenze strutturali e congiunturali, ma nemmeno nei suoi aspetti essenziali e nei meccanismi relativi al suo funzionamento ed alle interazioni con l'andamento dell'economia regionale.

Anche quest'anno quindi Unioncamere del Veneto presenta la quarta edizione di Veneto Internazionale, nel tentativo di apportare un significativo contributo al monitoraggio e all'analisi di questo rilevante e complesso fenomeno.

L'auspicio è che anche quest'anno il presente lavoro, unico esempio nel panorama regionale di rapporto sull'*internazionalizzazione* del Veneto, possa rappresentare uno strumento utile per valutare meglio le performance internazionali della nostra regione, prendere atto di quanto è stato sinora attuato in termini di servizi di supporto e prefigurare nuove politiche (ma anche nuove strategie imprenditoriali) per lo sviluppo futuro dell'economia tramite le attività internazionali.

GIAN ANGELO BELLATI
Direttore Unioncamere del Veneto

PREFAZIONE

Le PMI svolgono un ruolo centrale nella nostra economia, il loro successo garantisce occupazione e benessere alle comunità locali. Questo è ancora più vero in una regione come il Veneto, dove il tessuto industriale è costituito da una miriade di piccole e medie imprese che lavorano, fianco a fianco, con le più grandi.

La globalizzazione dell'economia propone nuove sfide. Per poter mantenere la propria competitività, una PMI deve oggi essere in grado di ampliare, per così dire, i propri orizzonti, espandendosi in mercati diversi da quello domestico.

La Commissione europea ha recentemente pubblicato i risultati di uno studio effettuato nel 2009 sul livello di internazionalizzazione delle PMI europee. Il dato più significativo è che soltanto il 25 per cento delle PMI dell'UE hanno esportato almeno una volta nel corso degli ultimi anni. L'attività internazionale delle PMI si concentra negli Stati membri dell'UE, mentre i risultati nei Paesi ad economia emergente, in particolare i cosiddetti Paesi BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) sono decisamente al di sotto delle nostre potenzialità.

L'internazionalizzazione "fa bene" alle PMI: infatti, quelle che svolgono attività fuori dai confini del loro Paese, crescono e innovano di più. È davvero uno dei temi chiave per il futuro delle nostre imprese. Ecco perché si tratta di un tema di importanza cruciale.

La Commissione ha già da tempo riconosciuto l'importanza dell'internazionalizzazione per le PMI, come dimostrato dall'adozione dello "Small Business Act" per l'Europa nel giugno 2008. Favorire il successo delle PMI sui mercati di tutto il mondo è un obiettivo prioritario.

Occorre però creare le condizioni perché questo avvenga, risolvendo i nodi che ad oggi esistono e organizzando al meglio le risorse disponibili.

In primo luogo occorre pensare a reti di imprese in grado di ottimizzare risorse e conoscenze. Spesso le imprese non dispongono delle risorse necessarie per raccogliere la sfida dei mercati globali. Le Reti possono rappresentare una risposta efficace a questa esigenza.

Inoltre, il ruolo delle banche è cruciale. Le imprese hanno bisogno di avere accanto a sé banche forti e affidabili, in grado di restare al loro fianco anche quando si trovano a lavorare all'estero, all'interno del Mercato Interno o in Paesi Terzi.

Dobbiamo fare di più a entrambi i livelli.

Le potenzialità del Mercato interno non sono ancora pienamente sfruttate dalle imprese più piccole, per questo è necessario lavorare perché funzioni sempre meglio. La completa attuazione della Direttiva “servizi” negli Stati membri dell'UE e il supporto concreto offerto dalla rete *Enterprise Europe* sono solo alcuni esempi di misure che testimoniano l'impegno dell'Unione europea su questo fronte.

Ancora di più resta da fare per quanto riguarda l'accesso delle imprese ai mercati dei Paesi terzi. Un ruolo importante spetta agli Stati membri ma c'è bisogno di una strategia che sia anche europea.

Possiamo già contare su iniziative in tal senso, come i team di accesso ai mercati o i *business centres* europei nei Paesi terzi. Ma è ora necessario pensare e realizzare un approccio globale per l'internazionalizzazione delle PMI, in linea con la strategia “Europa 2020”.

Attraverso il successo delle nostre PMI sui mercati dei Paesi terzi passa il futuro della nostra economia. È per questo che sto lavorando a una strategia in grado di creare le condizioni perché i risultati di oggi possano essere migliorati il più rapidamente possibile. Le PMI europee, rappresentate a livelli di eccellenza da quelle venete, hanno le carte in regola per affermarsi, sanno essere creative e hanno produzioni di qualità.

L'Europa sarà al loro fianco per esportare i loro prodotti con sempre maggior successo.

ANTONIO TAJANI

Vicepresidente della Commissione europea

PARTE PRIMA
dati e tendenze

1. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

di Paola Anitori

In sintesi

Nel 2009 lo scenario internazionale è stato dominato dagli effetti sull'economia reale della crisi finanziaria innescatasi negli Stati Uniti a metà dell'anno precedente. Il commercio mondiale, le attività produttive e l'occupazione hanno subito una contrazione senza precedenti dal secondo dopoguerra ad oggi per intensità e durata. La flessione della domanda mondiale ha colpito immediatamente le economie più esposte sui mercati internazionali, espandendosi poi con effetto domino a livello globale.

Nell'Unione europea il quadro generale è stato più incerto anche a causa del manifestarsi della drammatica crisi greca. L'Italia, caratterizzata da diversi anni da una crescita più lenta rispetto ai propri partner comunitari, ha mostrato le riduzioni più consistenti del Pil, della domanda interna e dell'occupazione. Le diverse aree del Paese hanno seguito le tendenze generali: la crisi, infatti, non ha risparmiato nessuna regione e anche le quattro tradizionali aree di eccellenza (Lombardia, Veneto, Emilia Romagna e Piemonte) hanno mostrato una caduta delle attività reali molto netta soprattutto per quanto attiene alle vendite sui mercati esteri.

1.1 Il quadro macroeconomico mondiale

Nel 2009 l'attività economica mondiale è stata caratterizzata da una caduta verticale senza precedenti delle attività produttive, dell'occupazione e del commercio internazionale. Il Pil mondiale, a prezzi costanti, ha segnato una rapida decelerazione passando dal +3 per cento registrato nel 2008 ad un netto -0,6 per cento nel 2009 (Tab.1.1). La gravità della crisi finanziaria innescatasi negli Stati Uniti a partire dalla seconda metà del 2008 ha avuto un effetto domino sulle attività reali di tutte le economie avanzate a cui si è contrapposta, tuttavia, una certa espansione dei Paesi emergenti e in via di sviluppo. Nello specifico, il Pil in termini reali ha segnato negli Stati Uniti un -2,6 per cento, nell'Unione europea ha toccato quota -4,2 per cento e in Giappone si è ridotto di oltre 5 punti percentuali rispetto all'anno precedente. Per contro, nei Paesi come Cina e India toccati dagli effetti della recessione mondiale per effetto della riduzione della domanda estera, la ricchezza nazionale ha segnato incrementi ancora ragguardevoli (rispettivamente dell'8,7 del 5,7 per cento) grazie anche alle minori tensioni monetarie.

Nella zona della moneta unica, invece, il Pil si è ridotto di oltre 4 punti percentuali sintetizzando quanto registrato in tutte le maggiori economie dell'area. L'Italia è il Paese che ha segnato la riduzione più marcata:

Tabella 1.1 – Prodotto interno lordo, prezzi al consumo e bilancia dei pagamenti per area e principali Paesi (variazioni % sul corrispondente periodo dell'anno precedente, saldi in percentuale). Anni 2007-2009

Paesi	PIL (a)			Prezzi al consumo (b)			Bilancia dei pagamenti (c)		
	2007	2008	2009 (d)	2007	2008	2009 (d)	2007	2008	2009 (d)
Unione Europea	3,0	0,5	-4,2	2,4	3,7	1,0	-0,6	-1,9	-1,1
UEM16	2,9	0,5	-4,1	2,1	3,3	0,3	0,2	-1,7	-0,6
Germania	2,7	1,0	-4,7	2,3	2,8	0,2	7,6	6,7	5,0
Spagna	3,6	0,9	-3,7	2,8	4,1	-0,2	-10,0	-9,7	-5,5
Francia	2,4	0,2	-2,6	1,6	3,2	0,1	-1,0	-1,9	-1,9
Italia	1,5	-1,3	-5,0	2,0	3,5	0,8	-2,4	-3,4	-3,2
Regno Unito	2,7	-0,1	-4,9	2,3	3,6	2,2	-2,7	-1,5	-1,1
USA	1,9	0,0	-2,6	2,9	3,8	-0,3	-5,2	-4,9	-2,9
Giappone	2,4	-1,2	-5,2	0,0	1,4	-1,4	4,8	3,2	2,8
Cina	13,0	9,6	8,7	4,8	5,9	-0,7	11,0	9,4	5,8
India	9,4	7,3	5,7	6,4	8,3	10,9	-1,0	-2,2	-2,1
Mondo	5,2	3,0	-0,6	4,0	6,0	2,4

(a) Pil a prezzi costanti - valori concatenati

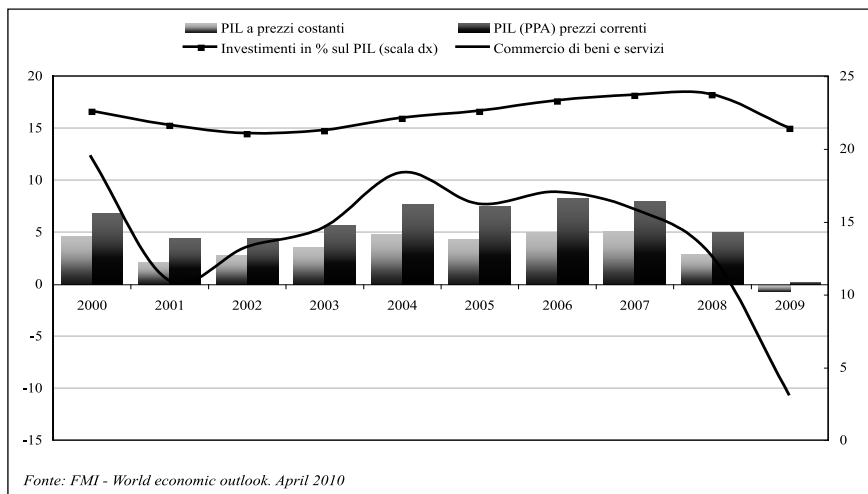
(b) Indici armonizzati per i paesi UE, indice generale per gli altri paesi o aree

(c) Saldo in conto corrente in percentuale sul Pil

(d) dati provvisori

Fonte: Eurostat e FMI

Grafico 1.1 – Dinamica del prodotto interno lordo mondiale, commercio internazionale di beni e servizi e investimenti (variazioni % sul corrispondente periodo dell'anno precedente, incidenza in %). Anni 2000-2009



a fronte del -4,9 per cento registrato per il Regno Unito e del -4,7 per cento segnato dalla Germania, la riduzione della ricchezza nel nostro Paese è stata pari al 5,0 per cento.

In tale quadro di recessione globale si è verificato un raffreddamento immediato delle pressioni inflazionistiche: nel 2009 i prezzi al consumo sono cresciuti a livello mondiale mediamente del 2,4 per cento (l'1% nell'Unione europea) mentre sono diminuiti dell'1,4 per cento in Giappone, dello 0,7 per cento in Cina e dello 0,3 per cento negli USA. In India, invece, l'inflazione ha proseguito la sua corsa registrando un incremento di oltre 10 punti percentuali rispetto al 2008.

La situazione descritta trova immediato riscontro nell'analisi della posizione complessiva delle singole economie. Il saldo generale delle partite correnti dei Paesi dell'Unione europea espresso in percentuale sul Pil, pur continuando ad evidenziare un peggioramento rispetto al 2008 (con l'eccezione della Germania) ha mostrato un trend in netta decelerazione in tutti i principali Paesi membri. Il Giappone e la Cina pur mantenendo un saldo positivo registrano un apprezzabile deterioramento (+3,2% contro un +4,8% del 2007), mentre gli Stati Uniti registrano un lieve rallentamento passando dal -5,2 per cento del Pil a -4,9 dovuto principalmente ad un rimbalzo nell'apprezzamento del dollaro sull'euro e sulle altre valute.

In tale contesto di contrazione generalizzata della domanda mondiale e delle attività produttive anche il commercio internazionale di beni e servizi

ha registrato nel 2009 una repentina caduta rispetto all'anno precedente passando dal pur modesto +2,8 per cento del 2008 (in cui erano già evidenti i segni della crisi) ad un drammatico -10,7 per cento del 2009; come conseguenza, anche il livello degli investimenti complessivi (in percentuale sul Pil) ha mostrato un deciso calo di 2,3 punti percentuali (Graf.1.1).

Grafico 1.2 – Prezzi del commercio mondiale in dollari (Indici a base 2005=100). Anni 2000-2009

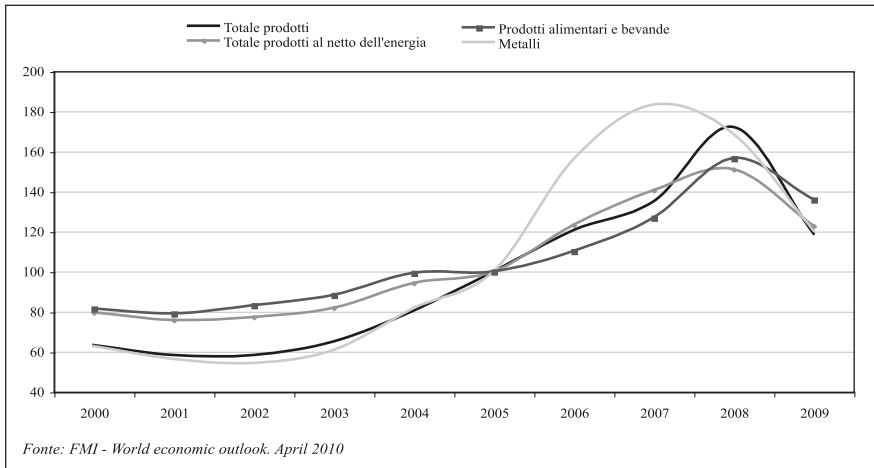
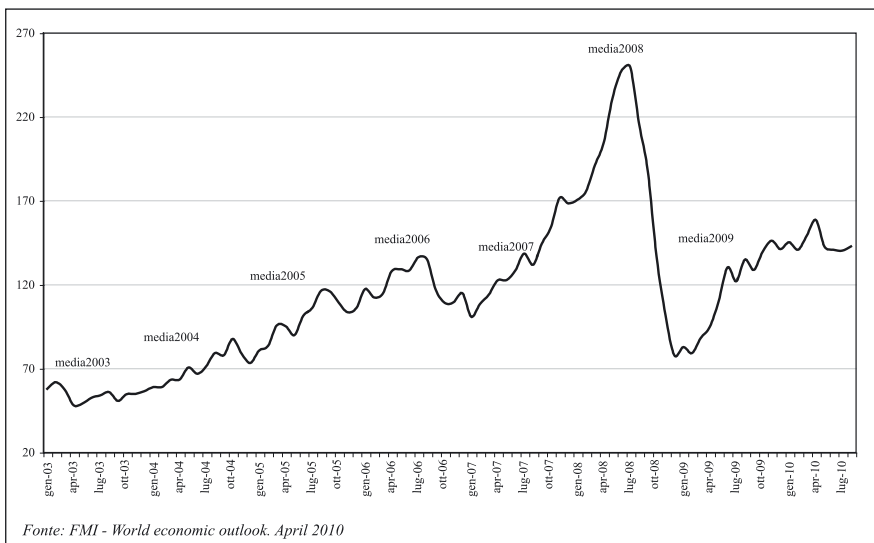


Grafico 1.3 – Prezzi del petrolio al barile (media mondiale dei prezzi spot in dollari del Brent, del WTI e del Dubai). Anni 2003-2010



L'attenuazione delle pressioni inflazionistiche citate in precedenza è una conseguenza della riduzione generalizzata dei prezzi dei prodotti scambiati sui mercati internazionali che, nel complesso, hanno subito una caduta repentina di oltre il 30 per cento (Graf.1.2). Nello specifico, sono calati maggiormente i prezzi dei prodotti metalliferi (-28,6%) e dei prodotti energetici (-36%), ossia dei beni intermedi necessari alle attività produttive, mentre hanno mostrato maggiore tenuta i prezzi dei prodotti alimentari, ridottisi del 13 per cento.

Le previsioni più recenti del FMI per il 2010 anticipano una ripresa della crescita dell'indice dei prezzi riferito al totale delle merci di oltre il 21 per cento, contestualmente all'inizio dell'auspicata fase di ripresa, a fronte di un modesto +2,7 per cento dell'indice dei beni alimentari.

Per quanto attiene al prezzo del petrolio, dopo il decremento complessivo di circa il 36 per cento registrato nel 2009 rispetto all'anno precedente, nei primi sei mesi del 2010 si assiste ad un graduale recupero dei corsi del greggio con un aumento pari ad oltre il 52 per cento rispetto al primo semestre del 2009 (Graf.1.3).

Tabella 1.2 – Importazioni ed esportazioni in volume di merci e contributo alla crescita per area e principali Paesi (variazioni % sul corrispondente periodo dell'anno precedente e contributi in percentuale). Anni 2007-2009

Aree	Volumi			Contributo alla variazione (a)	
	2007	2008	2009	2008	2009
			Esportazioni		
Mondo	6,4	2,0	-12,1	2,2	-12,0
di cui					
Unione europea	4,0	-0,2	-14,8	-0,1	-5,5
USA	6,7	5,7	-14,0	0,0	-1,3
Giappone	9,3	2,3	-24,9	0,1	-1,5
Cina	19,8	8,5	-10,5	0,8	-1,0
Medio Oriente	4,5	2,2	-4,8	0,1	-0,2
Africa	4,7	0,8	-5,5	0,0	-0,1
			Importazioni		
Mondo	6,1	2,3	-12,9	1,7	-12,4
di cui					
Unione europea	4,1	-0,8	-14,6	-0,3	-5,4
USA	1,1	-3,7	-16,5	-0,6	-2,8
Giappone	-89,9	-1,3	-12,8	-0,1	-0,6
Cina	13,7	3,9	2,8	0,3	0,2
Medio Oriente	14,7	14,6	-10,6	0,4	-0,3
Africa	13,8	14,1	-5,5	0,3	-0,1

(a) Contributo assoluto alla variazione di ogni Paese o area sul totale.

Fonte: elab. su dati ICE e FMI

Nel 2009 il commercio mondiale di beni e servizi in dollari ha segnato una riduzione record del 22,2 per cento; in particolare, le esportazioni di beni e servizi (pari a circa 15.773 miliardi di dollari in valori correnti) sono diminuite del 20,6 per cento mentre le importazioni di beni e servizi (pari a circa 15.762 miliardi di dollari) si sono ridotte del 21,3 per cento.

In termini reali, le esportazioni di soli beni sono diminuite di un più modesto -12,1 per cento (Tab.1.2): tale decremento è dipeso prevalentemente dal Giappone (-24,9%), dall'Unione europea (-14,8%) e dagli Stati Uniti (-14,0%). Analogamente, le importazioni reali di soli beni si sono ridotte del 12,9 per cento e, anche quest'anno, sono stati i Paesi avanzati – quali USA, Unione europea e Giappone – a mostrarsi in grande difficoltà (con riduzioni pari rispettivamente a -16,5, -14,6 e -12,8 per cento rispetto al 2008) mentre la Cina è stata l'unica economia emergente a vantare incrementi positivi (+2,8%) grazie alla tempestività delle politiche interne adottate a sostegno della domanda. Per entrambi i flussi il contributo maggiore alla caduta delle attività internazionali è stato dato dall'Unione europea, seguita da USA e Giappone.

1.2 L'economia nell'Unione europea e in Italia

Nel 2009 l'Unione europea è risultata una delle aree più colpite dalla violenta fase recessiva registrando una forte riduzione del Pil a prezzi costanti (-4.1%) nettamente inferiore a quella media mondiale (-0,6%). Nell'area dell'Euro (Tab.1.3) le componenti che hanno avuto il maggior impatto negativo sulla ricchezza reale sono state la domanda interna (-3,4%), gli investimenti fissi lordi (-2,3%), a causa soprattutto delle restrizioni del credito, e la domanda estera netta (-0,7%). Tutti i principali Paesi dell'Unione monetaria evidenziano contributi negativi delle componenti della spesa complessiva e della domanda estera ad eccezione, da un lato, della Germania e della Francia che fanno registrare un contributo positivo dei consumi finali e, dall'altro lato, della Spagna che mostra un contributo positivo della domanda estera netta (+2,8%). L'Italia, che riporta contributi negativi per tutte le principali componenti del Pil, ha il poco lusinghiero primato assieme alla Spagna di registrare il contributo negativo più rilevante per gli investimenti fissi lordi (rispettivamente -2,5 e -4,4%) e per la domanda interna (-3,8 e -6,4%).

Nel primo semestre del 2010 i principali indicatori congiunturali dell'Unione europea evidenziano prospettive di crescita fortemente contraddittorie a causa della persistente depressione della domanda interna

Tabella 1.3 – Unione europea. Contributo delle componenti della domanda alla crescita del Pil nei principali Paesi dell'UEM (Pil a prezzi costanti, contributi in percentuale). Anni 2008-2009

	Uem16		Germania		Francia		Italia		Spagna	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
PIL	0,5	-4,1	1,0	-4,7	0,2	-2,6	-1,3	-5,0	0,9	-3,7
Consumi finali	0,7	-0,2	0,6	0,7	0,9	0,8	-0,3	-0,9	0,7	-2,0
Investimenti fissi lordi	-0,1	-2,3	0,6	-1,7	0,1	-1,5	-0,8	-2,5	-1,4	-4,4
Domanda interna	0,6	-3,4	1,6	-1,9	0,7	-1,1	-1,5	-3,8	-0,5	-6,4
Domanda estera netta	0,0	-0,7	-0,4	-3,0	-0,3	-0,1	0,1	-1,2	1,4	2,8
Variazione delle scorte e oggetti di valore	0,1	-0,9	0,5	-1,9	-0,3	-0,5	-0,3	-0,4	0,1	0,0

Fonte: Istat, Conti Economici Nazionali

e del calo dell'occupazione, nonostante i segnali di recupero della produzione e delle esportazioni. Nel 2009 la produzione industriale comunitaria ha subito un forte rallentamento (-13,8%) (Tab.1.4) cui è seguito nella prima parte del 2010 un recupero promettente (+6,2%) dovuto soprattutto alla ripresa del comparto dei beni intermedi (+10%) e strumentali (+6,1%); pur tuttavia, il quadro attuale rimane incerto soprattutto dal lato della domanda (la produzione di beni di consumo è ancora piuttosto debole).

Anche il settore delle costruzioni, tradizionale sensore dello stato di salute delle attività produttive, mostra a pieno gli effetti recessivi della crisi. L'indice della produzione nelle costruzioni, depurato dagli effetti stagionali, ha registrato nel 2009 una caduta media del 9 per cento nell'Unione europea (Graf.1.4) mentre tra i principali Paesi solo la Germania ha mostrato una relativa tenuta (la variazione tendenziale dell'indice rispetto al 2008 è nulla); l'Italia e la Spagna, al contrario, hanno segnato tassi di variazione negativi dell'indice nettamente superiori alla media europea (rispettivamente -11,7 e -12,3%).

Tabella 1.4 – Unione europea. Indice della produzione corretto per i giorni lavorativi (variazioni tendenziali percentuali sullo stesso periodo dell'anno precedente). Anni 2007-2010

	2007	2008	2009	I semestre 2010
Beni strumentali	6,3	-0,3	-19,6	6,1
Beni intermedi	3,7	-3,4	-18,5	10,0
Beni di consumo	2,0	-2,1	-4,5	3,1
Energia	-0,9	-0,3	-6,0	2,5
Totale	1,8	-1,8	-13,8	6,2

Fonte: elab. su dati Eurostat

Nel primo semestre del 2010 lo stato di depressione del settore non accenna a sostanziali segni di ripresa nonostante una parziale e generalizzata attenuazione della caduta.

Le conseguenze più serie e durature della fase recessiva, tuttavia,

Grafico 1.4 – Unione europea. Indice della produzione nelle costruzioni dei principali Paesi (base 2005=100, dati destagionalizzati) Anni 2003-2010

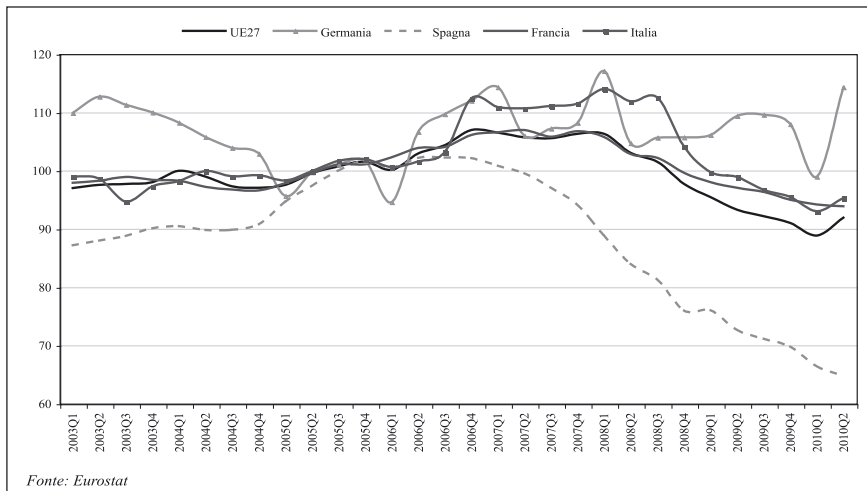
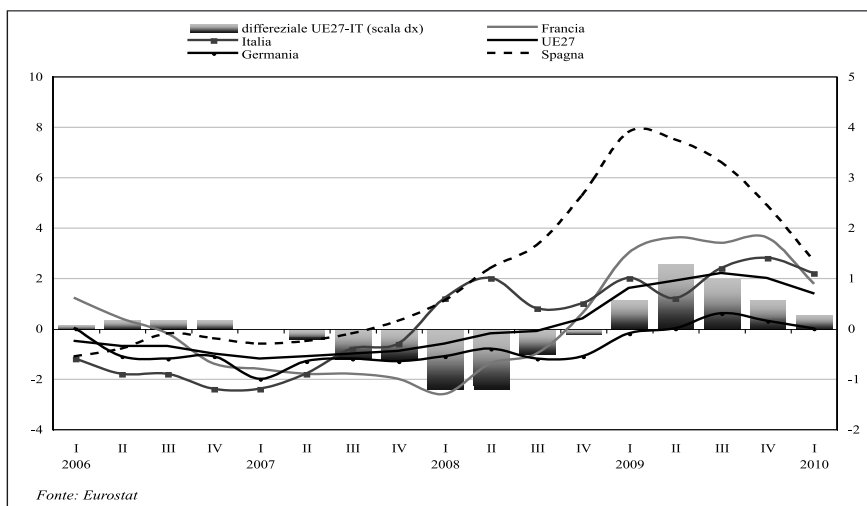


Grafico 1.5 – Unione europea. Tasso di disoccupazione per il totale della popolazione dei principali Paesi (variazioni tendenziali e differenziali in punti percentuali). Anni 2006-2010

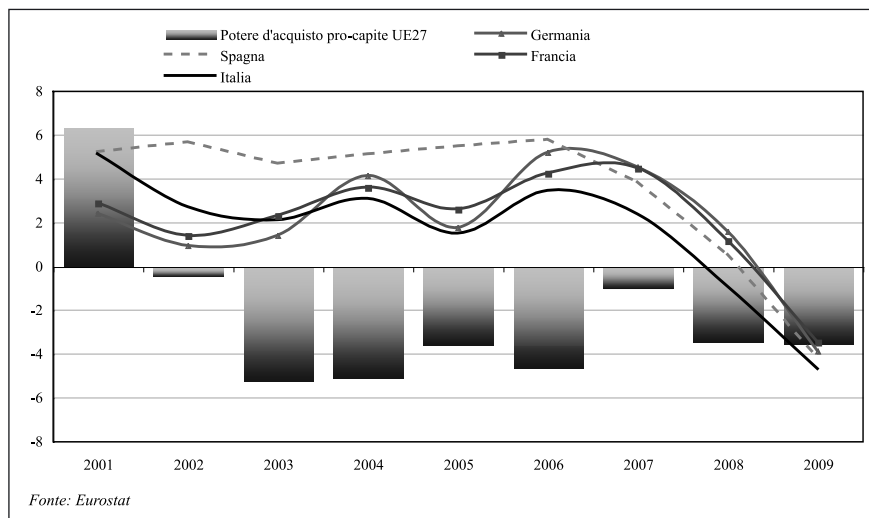


sembrano essere quelle legate al mercato del lavoro; nonostante i vaghi segnali di ripresa, la situazione del mercato del lavoro comunitario è caratterizzata da un tasso di disoccupazione crescente. Nel 2009 con riferimento al totale della popolazione dell'UE l'incidenza di coloro che cercano un lavoro è salito all'8,9 per cento (con punte del 19,6 per i giovani sotto i 25 anni) in forte accelerazione rispetto al 7 per cento registrato nel 2008. Nel primo semestre del 2010, l'incremento del tasso di disoccupazione si è ulteriormente rafforzato segnando un netto +9,8 per cento (Graf.1.5) e dalle prime proiezioni di alcuni istituti di ricerca il suo andamento non sembra destinato ad alcun ridimensionamento.

In tale contesto l'Italia ha mostrato una dinamica dell'indicatore generale più contenuta della media europea grazie al massiccio ricorso agli ammortizzatori sociali (soprattutto alla cassa integrazione), ma rispetto al resto dell'UE la nostra classe di popolazione sotto i 25 anni resta la fascia più penalizzata: il tasso di disoccupazione nel primo semestre del 2010, infatti, è risultato pari al 28,5 per cento contro il 20,8 medio dell'area comunitaria, superato solo dalla difficile situazione della Spagna (41,5%).

La crisi ha avuto un impatto altrettanto drammatico sul reddito lordo disponibile; nel 2009 in Italia esso è diminuito del 4,7 per cento contro una riduzione del 4,2 della Spagna, del 3,9 della Germania e del 3,5 della Francia (Graf.1.6). Contestualmente il potere d'acquisto dei cittadini

Grafico 1.6 – Unione europea. Potere d'acquisto per abitante e reddito lordo disponibile dei principali Paesi (variazioni tendenziali in punti percentuali). Anni 2001-2009

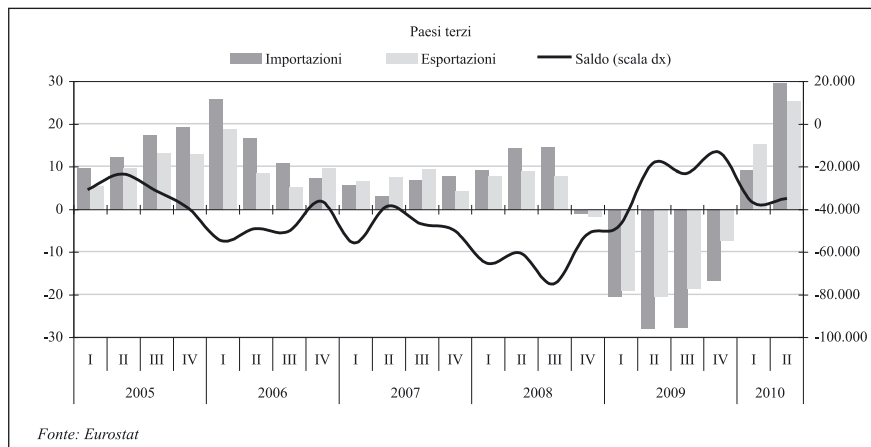
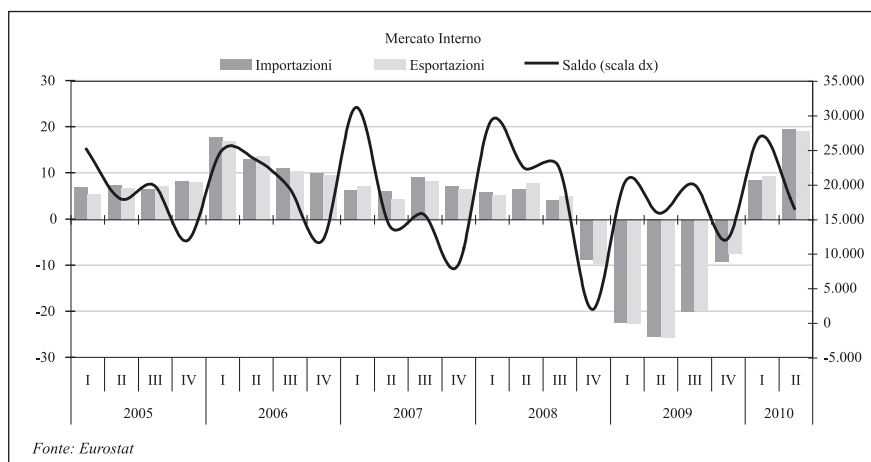


comunitari, dopo la fase di relativo recupero del 2007, nel biennio seguente si è eroso di oltre due punti percentuali.

1.3 Gli scambi con l'estero dell'Unione europea e dell'Italia

Nel 2009 l'interscambio commerciale dell'Unione europea ha evidenziato una caduta eccezionale rispetto all'anno 2008: le esportazioni si sono ridotte del 18,3 per cento (contro una crescita del 3,2% dell'anno precedente), le importazioni sono diminuite del 20,9 per cento mentre il

Grafico 1.7 – Unione europea. Esportazioni, importazioni e saldi (variazioni tendenziali sui trimestri e valori in milioni di euro). Anni 2005-2010



disavanzo complessivo è lievemente migliorato (-37 miliardi di euro a fronte dei -170 miliardi registrati nel 2008).

In particolare, l'interscambio verso i Paesi Terzi (Graf.1.7) ha registrato una dinamica negativa delle esportazioni (in euro) pari a -16,4 per cento ed una riduzione delle importazioni pari a -23,4 per cento. Di conseguenza, il saldo della bilancia commerciale pur negativo ha registrato un netto miglioramento passando da un deficit di -255 miliardi di euro ad un disavanzo di -105 miliardi di euro. La bilancia commerciale relativa al mercato interno, invece, risulta positiva di circa 68 miliardi di euro ma in lieve peggioramento rispetto all'anno precedente (+75 miliardi di euro).

In tale quadro generale, è proseguita l'erosione delle quote di mercato in volume dell'Unione europea e dei Paesi avanzati a confronto con la Cina che, al contrario, mostra un ulteriore miglioramento (Tab.1.5) mentre tra i principali partner europei solo la Francia e la Spagna mantengono la loro posizione. Al contrario, migliorano le ragioni di scambio¹ dei Paesi per i quali si è rilevato un apprezzamento della propria divisa: l'indice aumenta infatti di oltre tre punti percentuali in media annua per l'Unione europea, grazie alla rivalutazione dell'euro rispetto al dollaro verificatasi nel corso di quasi tutto il 2009, mentre si riduce nettamente per gli USA e per le valute agganciate al dollaro.

In Italia il deterioramento della quota di mercato in volume raggiunge i due decimi di punto rispetto al 2008, attestandosi sul 3 per cento.

Tabella 1.5 – Quote sulle esportazioni mondiali, ragioni di scambio per area e Paese (quote e indicatori a prezzi costanti 2005 in percentuale). Anni 2007–2009

Paesi e Aree	Quote di mercato (a)			Ragioni di scambio (b)		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Unione europea	37,6	36,8	35,7	98,7	96,6	100,0
Francia	3,9	3,7	3,7	99,6	97,1	99,7
Germania	9,3	9,1	8,5	97,7	95,4	101,3
Italia	3,4	3,2	3,0	99,2	97,3	104,0
Spagna	1,7	1,7	1,7	98,9	95,9	100,2
Regno Unito	3,1	2,9	2,8	98,9	99,9	99,4
Stati Uniti	8,7	9,0	8,9	99,4	94,5	101,9
Cina	9,2	9,8	10,0	100,1	94,8	103,0
Giappone	6,0	6,0	5,1	86,1	74,3	88,7

(a) composizione percentuale
 (b) rapporto tra indici dei valori medi unitari all'export e all'import in dollari

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

¹ Rapporto tra il prezzo medio delle esportazioni e il prezzo medio delle importazioni. Tale prezzo medio viene di solito misurato attraverso l'indice dei valori medi unitari.

L'interscambio del nostro Paese mostra evidenti i segni della crisi (Tab.1.6): le esportazioni si riducono del 20,9 per cento e le importazioni diminuiscono del 22,1 per cento; pertanto, il saldo commerciale complessivo pur negativo per 5.055 milioni di euro appare in lieve miglioramento rispetto al 2008. Sul nostro export pesa la deludente performance verso tutte le destinazioni comunitarie (-22,6%) e non va meglio nei confronti dell'area dell'euro (-21,4%): in particolare crollano nettamente le esportazioni verso la Spagna (-30,9%) e verso la Germania (-21,6%). Rispetto ai Paesi terzi, invece, le esportazioni si riducono del 18,5 per cento, soprattutto verso la Russia (-38,5%) gli Stati Uniti (-25,7%) mentre aumentano verso la Cina (+3,1%). Continua dunque il riposizionamento del nostro Paese verso i mercati extra comunitari la cui quota passa dal 41,1 per cento del 2008 al 42,4 del 2009. Dal punto di vista merceologico, solo il comparto dei beni di consumo non durevoli mostra riduzioni (-10,8%) inferiori alla media generale.

Per quanto attiene alle importazioni complessive, la situazione più negativa si registra verso i Paesi terzi (-26,9%) a causa della dipendenza del nostro Paese dall'approvvigionamento di prodotti intermedi ed energetici che, infatti, registrano un andamento negativo di circa il 29 per

Tabella 1.6 – Italia. Interscambio commerciale verso il modo per principali Paesi e raggruppamenti di industrie (valori in milioni di euro, pesi percentuali e variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2009

Aree e Raggruppamenti di industrie	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	Valori	Peso	Var %	Valori	Peso	Var %	
Aree							
Unione Europea (27)	168.064	57,6	-22,6	170.868	57,4	-18,2	-2.295
UEM	128.535	44,1	-21,4	137.729	46,3	-18,9	-8.504
Francia	33.984	11,6	-18,0	26.353	8,9	-19,8	7.674
Germania	36.942	12,7	-21,6	49.701	16,7	-18,8	-12.521
Spagna	16.680	5,7	-30,9	13.141	4,4	-21,0	3.833
Regno Unito	14.953	5,1	-22,6	9.817	3,3	-17,5	5.336
Paesi Terzi	123.669	42,4	-18,5	126.740	42,6	-26,9	-2.760
di cui							
Cina	6.629	2,3	3,1	19.334	6,5	-18,1	-12.631
Giappone	3.714	1,3	-12,6	3.899	1,3	-22,3	-169
Russia	6.432	2,2	-38,6	12.142	4,1	-24,5	-5.701
Stati Uniti	17.099	5,9	-25,7	9.463	3,2	-19,0	7.635
Raggruppamenti di industrie							
Beni strumentali	97.649	33,5	-4,4	72.786	24,5	-16,4	25.408
Beni di consumo durevoli	19.192	6,6	-22,9	10.342	3,5	-11,0	8.108
Beni di consumo non durevoli	68.877	23,6	-10,8	71.978	24,2	-4,6	-2.191
Energia	10.265	3,5	-91,8	52.042	17,5	-43,2	-41.684
Prodotti intermedi	95.750	32,8	-23,6	90.461	30,4	-28,7	5.303
Totale	291.733	100,0	-20,9	297.609	100,0	-22,1	-5.055

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

Tabella 1.7 – Italia. Interscambio commerciale verso il mondo per settore (valori in milioni di euro, pesi percentuali e variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2009

Settori	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	Valori	Peso	Var.%	Valori	Peso	Var.%	
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	4.614	1,6	-13,8	9.706	3,3	-10,7	-5.092
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	1.024	0,4	-40,0	44.951	15,1	-34,7	-43.927
Prodotti delle attività manifatturiere	277.069	95,0	-21,0	230.989	77,6	-19,8	46.080
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	20.031	6,9	-4,2	22.653	7,6	-6,9	-2.622
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	33.093	11,3	-19,1	21.842	7,3	-11,6	11.251
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	6.157	2,1	-13,7	7.952	2,7	-19,7	-1.795
Coke e prodotti petroliferi raffinati	9.301	3,2	-39,8	5.841	2,0	-30,8	3.460
Sostanze e prodotti chimici	17.856	6,1	-19,6	25.807	8,7	-19,8	-7.951
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	12.151	4,2	1,8	16.185	5,4	10,4	-4.034
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	18.208	6,2	-18,8	9.367	3,1	-14,8	8.841
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	32.273	11,1	-28,8	24.704	8,3	-44,4	7.569
Computer, apparecchi elettronici e ottici	9.650	3,3	-15,0	22.853	7,7	-7,3	-13.203
Apparecchi elettrici	17.261	5,9	-21,0	10.495	3,5	-17,3	6.766
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	55.014	18,9	-22,5	18.866	6,3	-29,6	36.148
Mezzi di trasporto	29.501	10,1	-25,2	35.464	11,9	-20,0	-5.963
Prodotti delle altre attività manifatturiere	16.572	5,7	-19,7	8.960	3,0	-8,2	7.612
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	433	0,1	18,5	2.876	1,0	25,9	-2.443
Altri prodotti n.c.a.	8.593	2,9	-21,8	9.087	3,1	-25,0	-494
Totale	291.733	100,0	-20,9	297.609	100,0	-22,1	-5.876

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

cento per i prodotti intermedi, del 43,2 per cento per i beni energetici e di oltre il 16 per cento per i beni strumentali.

Scendendo nel dettaglio dei settori (Tab.1.7), l'unica performance positiva è stata realizzata dal settore degli *articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici* (+1,8%) mentre tutti gli altri comparti hanno riportato pesanti perdite. Le riduzioni più pesanti sono state registrate tra i comparti del manifatturiero e precisamente nel settore dei *prodotti petroliferi raffinati* (-39,8%), dei *metalli di base* (-28,8%), nei *mezzi di trasporto* (-25,2%) e nelle *macchine e apparecchi n.c.a.* (-22,5%). L'andamento delle importazioni ha visto, oltre alla forte riduzione di beni delle *industrie estrattive* (-34,7%), un crollo degli acquisti di *metalli e prodotti in metallo* (-44,4%), delle *macchine e apparecchi n.c.a.* (-29,6%) e delle *sostanze e prodotti chimici* (-19,8%) mentre l'*energia elettrica* ha riportato valori crescenti (+25%). Nel complesso le importazioni di prodotti manifatturieri sono scese del 19,8 per cento; pur tuttavia, il saldo commerciale relativo a questi ultimi e al netto dell'energia è risultato positivo per oltre 46 miliardi di euro.

Nei primi sei mesi del 2010 la dinamica dell'interscambio nazionale può vantare un parziale recupero su cui, tuttavia, influisce il livello particolarmente basso rilevato nell'anno precedente; nello specifico le esportazioni sono aumentate del 12,4 per cento mentre le importazioni hanno registrato un incremento del 18,2 per cento.

Tabella 1.8 – Italia. Indici dei valori medi unitari e dei volumi del commercio estero (indici a base 2005=100, variazioni percentuali sullo stesso periodo dell'anno precedente). Anni 2008-2009

Aree e Raggruppamenti di industrie	2008				2009			
	V.m.u	Var.%	Volumi	Var.%	V.m.u	Var.%	Volumi	Var.%
<i>Aree</i>								
Ue	115,0	4,5	102,8	-6,4	111,0	-3,5	81,9	-20,3
Extra Ue	119,2	7,2	109,5	-0,7	119,4	0,2	89,2	-18,6
<i>Raggruppamenti principali di industrie</i>								
Beni di consumo	114,8	4,7	99,1	-4,5	116,3	1,3	84,2	-15,0
Beni di consumo durevoli	114,1	3,8	95,3	-7,9	116,2	1,8	71,8	-24,7
Beni di consumo non durevoli	115,0	5,1	100,4	-3,3	116,3	1,1	88,4	-11,9
Beni strumentali	112,0	4,5	114,8	-3,2	117,1	4,6	85,8	-25,2
Prodotti intermedi	117,9	4,2	103,3	-4,1	111,3	-5,6	83,2	-19,5
Energia	156,6	26,9	105,3	-4,3	106,1	-32,2	94,3	-10,5
Totale al netto dei prodotti energetici	114,8	4,4	105,9	-3,9	115,0	0,2	84,2	-20,4
Totale	116,6	5,5	105,5	-4,1	114,4	-1,9	84,8	-19,7
<i>Aree</i>								
Ue	112,1	2,5	101,3	-5,4	107,2	-4,4	85,9	-15,2
Extra Ue	136,3	16,3	101,3	-5,6	114,9	-15,7	87,8	-13,4
<i>Raggruppamenti principali di industrie</i>								
Beni di consumo	112,0	4,2	104,9	-3,4	110,6	-1,3	99,9	-4,8
Beni di consumo durevoli	101,4	-0,7	113,6	-5,3	100,7	-0,7	105,5	-7,1
Beni di consumo non durevoli	114,2	5,3	103,2	-3,3	112,6	-1,4	98,8	-4,3
Beni strumentali	105,3	1,7	104,5	-5,4	108,1	2,7	80,1	-23,3
Prodotti intermedi	122,2	4,3	100,8	-7,3	109,7	-10,2	79,4	-21,2
Energia	162,1	30,6	96,6	-3,1	116,3	-28,3	91,5	-5,3
Totale al netto dei prodotti energetici	113,9	3,5	103,0	-5,6	109,9	-3,5	85,3	-17,2
Totale	122,9	9,0	100,5	-6,1	110,6	-10,0	86,5	-13,9

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

La scomposizione della dinamica dei flussi commerciali in termini di valori medi unitari e di volumi scambiati (Tab.1.8) indica che nel 2009 i valori medi unitari sono diminuiti rispettivamente dell'1,9 per cento alle esportazioni e del 10 per cento alle importazioni; per contro i volumi scambiati sono diminuiti rispettivamente del 19,7 per cento all'export e del 13,9 per cento all'import. Al netto delle transazioni relative ai beni energetici, i valori medi unitari all'esportazione sono rimasti sostanzialmente stabili (+0,2%) mentre quelli all'importazione sono diminuiti del 3,5 per cento. Più nel dettaglio, a fronte del lieve incremento dei valori medi unitari all'esportazione verso i Paesi terzi (+0,2%) e del corrispondente calo dei volumi (-18,6%), si è registrato un decremento verso i Paesi comunitari pari a -3,5 per cento (-20,3% per i volumi). Per quanto attiene alle importazioni, invece, alla maggiore riduzione dei valori medi unitari verso i Paesi terzi (-15,7%) è corrisposto una riduzione dei volumi del 13,4 per cento; analogamente i volumi importati dai Paesi comunitari sono diminuiti del 15,2 per cento a fronte di una riduzione del 4,4 per cento dei valori medi unitari. Nel 2009, tuttavia, la riduzione dei "prezzi" dei beni importati

è imputabile per la maggior parte ai prodotti dell'energia e ai prodotti intermedi (rispettivamente -28,3 e -10,2%), su cui ha influito soprattutto la dinamica dei prezzi del petrolio e delle materie prime ferrose.

La distribuzione territoriale dell'interscambio dell'Italia (Tab.1.9) conferma come tra le quattro regioni più rilevanti in termini di esportazioni (Lombardia, Veneto, Emilia Romagna e Piemonte) nel 2009 sia la regione Emilia Romagna a mostrare la riduzione più netta delle vendite sui mercati esteri con un decremento del 23,3 per cento a fronte di una riduzione del 24,2 per cento delle importazioni pur mantenendo il saldo commerciale positivo per oltre 14 miliardi di euro. Per contro, le altre tre regioni di eccellenza mostrano variazioni negative pari ad oltre il 21 per cento. Tuttavia, tra le regioni il cui peso sul totale complessivo supera il 4 per cento, è la Toscana a vantare una riduzione del venduto più contenuta (-9%) che nella contestuale riduzione delle importazioni (-19,8%) determina un saldo commerciale positivo per oltre 6 miliardi di euro.

La regione Lombardia che pure rappresenta oltre un quarto delle esportazioni nazionali riduce leggermente il proprio disavanzo a poco più di 14 miliardi di euro dagli oltre 17 dell'anno precedente. Tra le altre

Tabella 1.9 – Italia e regioni. Graduatoria delle regioni italiane secondo le esportazioni (milioni di euro, peso percentuale e variazioni percentuali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2009

Regioni	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	Valori	Var.%	Peso	Valori	Var.%	Peso	
Lombardia	82.269	-21,0	28,2	97.031	-19,2	32,6	-14.762
Veneto	39.239	-21,5	13,5	30.624	-22,5	10,3	8.615
Emilia-Romagna	36.478	-23,3	12,5	21.777	-24,2	7,3	14.701
Piemonte	29.717	-21,7	10,2	22.571	-19,7	7,6	7.146
Toscana	22.998	-9,0	7,9	16.004	-19,8	5,4	6.994
Lazio	11.946	-17,5	4,1	25.554	-6,6	8,6	-13.608
Friuli-Venezia Giulia	10.742	-18,9	3,7	5.255	-30,1	1,8	5.487
Marche	8.001	-25,0	2,7	5.280	-20,7	1,8	2.721
Sicilia	7.918	-16,1	2,7	8.482	-17,3	2,8	-564
Campania	6.242	-37,7	2,1	11.250	-38,2	3,8	-5.008
Abruzzo	5.749	-22,7	2,0	7.204	-23,9	2,4	-1.455
Puglia	5.736	10,4	2,0	8.081	-26,0	2,7	-2.345
Trentino-Alto Adige	5.229	-31,6	1,8	2.863	-29,9	1,0	2.365
Sardegna	5.146	-16,8	1,8	5.129	-15,7	1,7	17
Liguria	3.280	-44,0	1,1	5.620	-42,1	1,9	-2.341
Umbria	2.642	-22,3	0,9	1.803	-29,3	0,6	839
Basilicata	1.523	-22,4	0,5	874	-10,1	0,3	649
Valle d'Aosta	456	-36,4	0,2	241	-41,4	0,1	215
Molise	417	-35,2	0,1	398	-14,1	0,1	19
Calabria	328	-16,4	0,1	552	-6,9	0,2	-224
Regioni diverse e non specificate	5.679	-17,7	1,9	21.017	-31,1	7,1	-15.338
Totale	291.733	-20,9	100,0	297.609	-22,1	100,0	-5.876

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

regioni spicca la pessima performance della Campania (-37,7% alle esportazioni e -38,2% alle importazioni) a causa essenzialmente del tracollo dell'industria dell'automobile.

Tra le regioni ancora in attivo pur se in peggioramento figurano, oltre alla Toscana, il Veneto e il Piemonte con oltre 7 miliardi di euro, il Friuli Venezia-Giulia e le Marche (rispettivamente 5 e 2,7 miliardi di euro) e nel Sud la Basilicata e la Sardegna (con un saldo attivo rispettivamente di oltre seicento e 7 milioni di euro).

Riferimenti bibliografici

ECB (2010), *Monthly Bulletin*, April 2010.

FMI (2010), *World economic outlook*, April 2010, Washington.

Istat (2010), *Rapporto Annuale – La situazione del Paese nel 2009*, Roma.

Istat-Ice (2010), *Commercio con l'estero e attività internazionali delle imprese. Anno 2009*, Roma.

2. L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI BENI

di Caterina Lorenzon

In sintesi

Il 2009 è stato un anno critico per il commercio estero, a tutti i livelli territoriali. Le esportazioni del Veneto, similmente a quanto avvenuto in Italia, hanno registrato una caduta superiore al 20 per cento. Peraltro, occorre ricordare che i primi marcati effetti della crisi globale erano già evidenti a partire dal quarto trimestre 2008.

Il segno negativo è stato il tratto comune a tutte le voci merceologiche analizzate. Alcune, tuttavia, hanno resistito meglio di altre, in primis il settore dell'alimentare e delle bevande ma anche quello dell'elettronica e degli apparecchi medicali e di misurazione. Parallelamente, anche se tutti i principali mercati stranieri hanno registrato pesanti flessioni, talvolta superiori al 30 per cento, merita attenzione il +9,5 per cento registrato dai flussi export veneti verso la Cina.

Dal quarto trimestre 2009, ancora caratterizzato da forti difficoltà, sono apparsi, per alcuni settori, segnali di svolta. Il primo semestre del 2010 si è aperto con una crescita del +11 per cento concentrata nel secondo trimestre. Il periodo aprile-giugno, infatti, ha registrato una variazione tendenziale del +21,5 per cento e una congiunturale del +15,1 per cento. Alcuni settori tuttavia sono risultati in ulteriore contrazione, tra questi l'abbigliamento e la maglieria. Per quanto riguarda i mercati di destinazione a inizio 2010, meritano un cenno particolare il +47,2 per cento dell'export verso gli Stati Uniti (al terzo posto), il +16,7 per cento verso la Svizzera (sesto posto) e il +38,4 per cento verso la Cina (nono posto).

2.1 I principali risultati del Veneto nel 2009

Con il comunicato del 15 ottobre 2010 l'Istat ha divulgato i dati definitivi relativi all'interscambio commerciale per l'anno 2009 e, come di consueto, ha effettuato una revisione al rialzo sui dati provvisori precedentemente resi noti. Il ritardo con cui i dati sono stati comunicati, grazie ad un cambiamento del processo di produzione e diffusione delle statistiche¹, si è notevolmente ridotto, passando da 14 a 10 mesi.

Come prevedibile, la revisione al rialzo dei dati definitivi relativi al 2009 ha ridotto solo lievemente la portata della caduta delle esportazioni italiane, che è passata dall'iniziale -21,4 per cento all'attuale -20,9 per cento.

Le esportazioni venete, a seguito della diffusione dei dati definitivi, hanno registrato una contrazione che è passata dall'iniziale -23,5 per cento

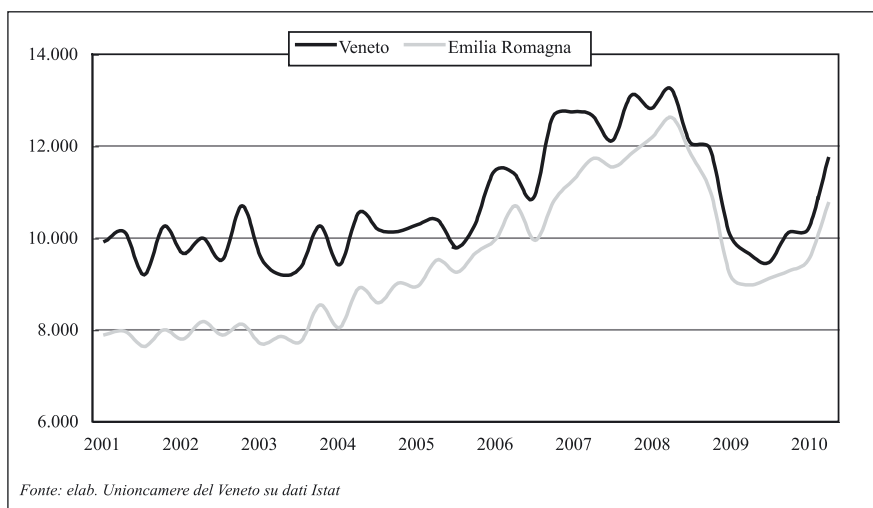
Tabella 2.1 – Italia. Commercio estero per principali regioni (milioni di euro). Anni 2007-2009

Territorio	2007 (def)	2008 (def)	2009 (def)	var % 2009/2008	var % 2009/2007	peso % 2009
Export						
Veneto	50.557	50.014	39.239	-21,5	-22,4	13,5
Piemonte	37.275	37.935	29.717	-21,7	-20,3	10,2
Lombardia	102.083	104.102	82.269	-21,0	-19,4	28,2
Friuli-Venezia Giulia	12.413	13.244	10.742	-18,9	-13,5	3,7
Emilia Romagna	46.344	47.528	36.478	-23,3	-21,3	12,5
Italia	364.744	369.016	291.733	-20,9	-20,0	100,0
Import						
Veneto	39.844	39.502	30.624	-22,5	-23,1	10,3
Piemonte	29.259	28.118	22.571	-19,7	-22,9	7,6
Lombardia	124.178	120.022	97.031	-19,2	-21,9	32,6
Friuli-Venezia Giulia	6.671	7.522	5.255	-30,1	-21,2	1,8
Emilia Romagna	28.927	28.722	21.777	-24,2	-24,7	7,3
Italia	373.340	382.050	297.609	-22,1	-20,3	100,0
Saldo						
Veneto	10.713	10.512	8.615			
Piemonte	8.016	9.817	7.146			
Lombardia	-22.095	-15.920	-14.762			
Friuli-Venezia Giulia	5.743	5.722	5.487			
Emilia Romagna	17.417	18.806	14.701			
Italia	-8.596	-13.035	-5.876			

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

¹ Ciò in seguito all'introduzione di una nuova normativa europea e nazionale, a innovazioni metodologiche ed organizzative adottate dall'Istat, a cambiamenti nelle modalità di acquisizione delle informazioni elementari da parte dell'amministrazione finanziaria italiana

Grafico 2.1 – Veneto ed Emilia Romagna. Esportazioni in valori assoluti (milioni di euro). Serie storica I trim. 2001 - II trim. 2010



al -21,5 per cento. A questo pesante risultato occorre sommare la flessione del -1,1 per cento intercorsa tra il 2007 e il 2008, causata da un quarto trimestre 2008 che aveva fatto volgere in negativo l'intero consuntivo.

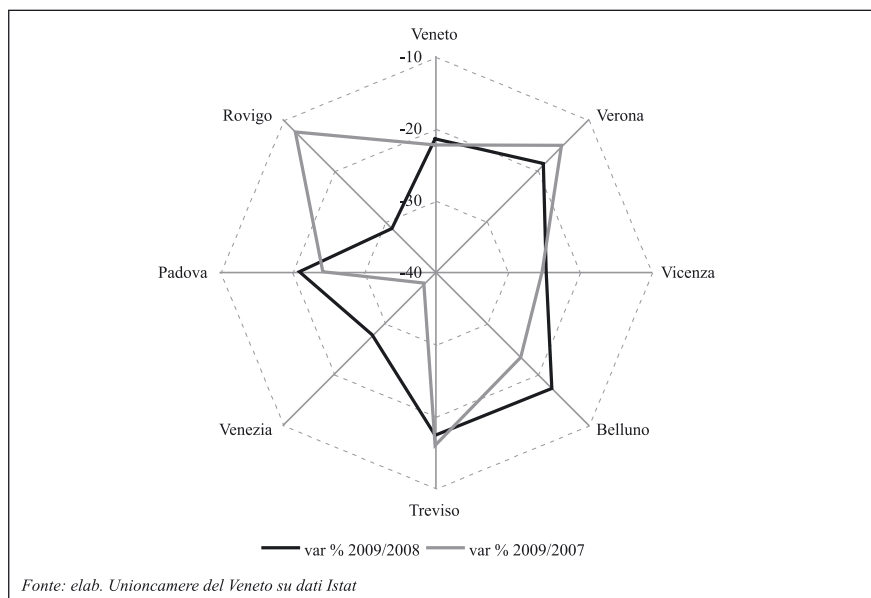
I 39 miliardi di euro con cui il Veneto ha chiuso il 2009 hanno posto l'export regionale sugli stessi livelli del periodo 2001-2003, come visibile dal grafico 2.1.

La performance veneta dell'ultimo anno si è posta a poca distanza da quella lombarda (-21%) e al di sopra di quella emiliano romagnola (-23,3%).

Per quanto riguarda le province venete, i dati sono stati tutti negativi e collocati tra il -31,5 per cento di Rovigo e il -17,1 per cento di Belluno, passando per il -17,2 per cento di Treviso (che ha beneficiato in modo rilevante della revisione al rialzo praticata sui dati definitivi), il -18,7 per cento di Verona, il -21,1 per cento di Padova, il -24,6 per cento di Vicenza e il -27,6 per cento di Venezia.

Vista l'incertezza degli operatori nazionali e la caduta della domanda interna, anche le importazioni italiane hanno registrato nel corso del 2009 una marcata flessione rispetto ai dati definitivi del 2008 (-22,1%), il linea con il dato veneto (-22,5%). A livello provinciale il consuntivo è stato tutto in negativo: si va dal -9,4 per cento di Belluno al -27,6 per cento di Vicenza. Rovigo, a causa di un'operazione straordinaria contabilizzata nel 2008 perde il -61,8 per cento dei flussi import e si rimette in linea con il trend storico.

Grafico 2.2 – Veneto. Esportazioni per provincia. Variazioni percentuali 2009/2008 e 2009/2007



Il surplus commerciale regionale, pari a 8,6 miliardi, è diminuito rispetto al dato 2008 (quasi 2 miliardi in meno). Il maggiore contributo positivo, come di consueto, è arrivato da Treviso e Vicenza (4 e 5,6 miliardi rispettivamente, in calo comunque rispetto ai dati registrati a fine 2008).

Al contrario è migliorato il deficit rilevato a livello nazionale (passato dai -13 miliardi del 2008 ai -5,9 del 2009), grazie alla riduzione del valore dei flussi import di petrolio.

2.2 I principali mercati di destinazione e provenienza delle merci

La Germania si è confermata al primo posto tra i principali mercati di destinazione di prodotti manifatturieri veneti, con acquisti per 5,1 miliardi di euro (pari al 13,4% del totale export della regione). La flessione rispetto all'anno precedente è del -18,3 per cento, ma si noti che il rallentamento era già ravvisabile nel 2008. Il saldo commerciale degli scambi con la Germania è tuttavia negativo: da questo Paese sono arrivate merci per quasi 7,4 miliardi.

Al secondo posto si è posizionato il mercato francese, con 4,2 miliardi di euro, in flessione del -14,3 per cento. Questo dato, comparativamente meno

negativo rispetto alla media, ha determinato un aumento del peso di questo mercato, passato dal 10,1 per cento del 2008 all'11,1 per cento del 2009. Seguono per importanza i flussi verso gli Stati Uniti, la Spagna e il Regno Unito, tutti accomunati dai pesanti cali registrati sia nel 2009 (prossimi al -30%) che nel 2008. Al settimo posto si è posizionato il mercato svizzero che ha limitato le perdite al -12,6 per cento. Segue la Russia che, dopo la corsa degli anni precedenti, ha registrato una forte battuta d'arresto (-38,6%).

Per incontrare il primo dato positivo bisogna spostarsi alla 12^a posizione, dove si trova il mercato cinese (+9,2%).

Più in generale, non si rilevano differenze molto marcate di performance tra i Paesi che appartengono all'Unione europea (-21,4%; peso percentuale 60,8%) e quelli che non ne fanno parte (-22% peso percentuale 39,2%).

Anche per quanto riguarda le importazioni, la Germania si posiziona al primo posto, con flussi per 7,4 miliardi di euro, pari al 27 per cento del totale import regionale, in flessione del -17,8 per cento. Al secondo posto si posiziona la Cina, da cui sono provenute merci per 2,9 miliardi (-15,6%). Sono risultati tutti in negativo i dati dei primi 20 mercati di provenienza, anche se Giappone, Croazia e Polonia si sono mantenuti su valori non troppo distanti dai dati 2008.

Tabella 2.2 – Veneto. Esportazioni di prodotti manifatturieri. Primi 20 Paesi di destinazione (migliaia di euro). Anni 2007-2009*

N.	Paesi	2007 (def)	2008 (def)	2009 (def)	var % 2009/2008	var % 2009/2007	peso % 2009
1	Germania	6.443.901	6.258.523	5.113.406	-18,3	-20,6	13,4
2	Francia	4.834.606	4.932.268	4.228.144	-14,3	-12,5	11,1
3	Stati Uniti	3.678.532	3.175.661	2.259.691	-28,8	-38,6	5,9
4	Spagna	3.238.081	2.841.345	2.098.172	-26,2	-35,2	5,5
5	Regno Unito	2.842.721	2.528.478	1.889.813	-25,3	-33,5	5,0
6	Austria	1.606.543	1.651.687	1.391.157	-15,8	-13,4	3,6
7	Svizzera	1.409.052	1.479.211	1.292.648	-12,6	-8,3	3,4
8	Russia	1.577.735	1.723.127	1.057.584	-38,6	-33,0	2,8
9	Romania	1.420.600	1.409.224	1.008.666	-28,4	-29,0	2,6
10	Paesi Bassi	1.168.250	1.191.034	988.393	-17,0	-15,4	2,6
11	Belgio	1.193.667	1.213.156	970.373	-20,0	-18,7	2,5
12	Cina	837.713	816.566	891.333	9,2	6,4	2,3
13	Polonia	1.122.389	1.216.669	841.707	-30,8	-25,0	2,2
14	Grecia	998.393	1.010.574	762.365	-24,6	-23,6	2,0
15	Turchia	880.388	864.063	621.767	-28,0	-29,4	1,6
16	Croazia	724.741	691.222	586.573	-15,1	-19,1	1,5
17		666.580	702.926	533.600	-24,1	-19,9	1,4
18	Portogallo	623.041	615.449	517.142	-16,0	-17,0	1,4
19	Svezia	648.163	639.260	469.281	-26,6	-27,6	1,2
20	Slovenia	549.495	567.774	462.608	-18,5	-15,8	1,2
	Unione europea 27	30.144.376	29.493.862	23.191.814	-21,4	-23,1	60,8
	Extra Ue27	19.139.459	19.163.372	14.939.696	-22,0	-21,9	39,2
	Mondo	49.283.835	48.657.234	38.131.509	-21,6	-22,6	100,0

* I prodotti manifatturieri generano la quasi totalità dell'export regionale

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Tabella 2.3 – Veneto. Importazioni di prodotti manifatturieri*. Primi 20 Paesi di provenienza (migliaia di euro). Anni 2007-2009

N.	Paesi	2007 (def)	2008 (def)	2009 (def)	var % 2009/2008	var % 2009/2007	peso % 2009
1	Germania	8.997.707	8.990.371	7.385.761	-17,8	-17,9	27,0
2	Cina	3.307.100	3.424.591	2.891.958	-15,6	-12,6	10,6
3	Francia	1.885.801	1.865.602	1.457.707	-21,9	-22,7	5,3
4	Spagna	1.348.823	2.537.430	1.122.734	-55,8	-16,8	4,1
5	Paesi Bassi	1.402.091	1.241.500	1.093.161	-11,9	-22,0	4,0
6	Romania	1.247.577	1.300.098	1.019.630	-21,6	-18,3	3,7
7	Austria	1.373.270	1.307.281	1.012.102	-22,6	-26,3	3,7
8	Belgio	1.342.822	1.273.115	931.886	-26,8	-30,6	3,4
9	Stati Uniti	1.017.706	801.941	584.180	-27,2	-42,6	2,1
10	Ceca, Repubblica	615.624	675.814	499.182	-26,1	-18,9	1,8
11	Svizzera	920.067	741.707	498.425	-32,8	-45,8	1,8
12	Giappone	475.245	474.566	467.033	-1,6	-1,7	1,7
13	Regno Unito	1.015.624	732.614	465.631	-36,4	-54,2	1,7
14	Tunisia	423.477	491.675	457.355	-7,0	8,0	1,7
15	Croazia	437.509	401.163	399.902	-0,3	-8,6	1,5
16	Turchia	489.432	502.094	396.723	-21,0	-18,9	1,5
17	Polonia	381.263	398.672	392.351	-1,6	2,9	1,4
18	India	499.500	493.418	383.307	-22,3	-23,3	1,4
19	Ungheria	636.777	484.207	347.004	-28,3	-45,5	1,3
20	Slovacchia	614.316	495.107	327.931	-33,8	-46,6	1,2
21	Brasile	512.874	508.078	321.199	-36,8	-37,4	1,2
Unione europea 27		23.248.642	23.520.032	17.804.714	-24,3	-23,4	65,1
Extra Ue27		12.718.650	12.041.975	9.535.868	-20,8	-25,0	34,9
Mondo		35.967.292	35.562.007	27.340.582	-23,1	-24,0	100,0

* I prodotti manifatturieri generano gran parte dell'import regionale

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Allargando lo sguardo, i Paesi che non fanno parte dell'Unione Europea hanno registrato una flessione meno marcata rispetto a quelli che ne fanno parte (-20,8% contro un -24,3%), possibile segnale di ulteriori cambiamenti nelle strategie di approvvigionamento e localizzazione delle imprese del territorio (si noti tuttavia che il peso delle importazioni provenienti dai Paesi UE27 supera il 65% del totale).

2.3 I principali prodotti di esportazione ed importazione

Come anticipato, l'analisi dei flussi export per aggregazione delle voci merceologiche² ha messo in luce esclusivamente segni negativi: la caduta dei flussi ha riguardato tutti i settori anche se alcuni sono stati particolarmente colpiti dalla crisi. Tra questi i macchinari industriali, i mezzi di trasporto, la metallurgia.

² La classificazione delle voci merceologiche adottata nella presente analisi rappresenta un'opportuna aggregazione dei Gruppi ATECO 2007 finalizzata a mettere in luce le specificità settoriali e territoriali del commercio estero regionale.

Tabella 2.4 – Veneto. Esportazioni per voci merceologiche ordinate per valore (migliaia di euro). Anni 2007-2009

N. Settori	2007 (def)	2008 (def)	2009 (def)	var % 2009/2008	var % 2009/2007	peso % 2009	peso % VEN/ITA
1 Macchinari	9.394.959	9.711.772	7.254.008	-25,3	-22,8	18,5	13,2
2 Carpenteria metallica	3.233.872	3.189.414	2.522.131	-20,9	-22,0	6,4	17,2
3 Abbigliamento	2.921.480	2.991.145	2.411.550	-19,4	-17,5	6,1	21,1
4 Altre apparecchiature elettriche	2.574.181	2.698.748	2.050.716	-24,0	-20,3	5,2	17,0
5 Occhialeria	2.312.948	2.199.787	1.895.163	-13,8	-18,1	4,8	49,2
6 Mobili	2.381.224	2.361.102	1.882.993	-20,2	-20,9	4,8	25,8
7 Calzature	2.166.896	2.105.760	1.835.777	-12,8	-15,3	4,7	29,9
8 Mezzi di trasporto e componentistica	3.280.140	2.785.849	1.797.801	-35,5	-45,2	4,6	6,1
9 Metallurgia	3.057.580	2.973.521	1.733.898	-41,7	-43,3	4,4	9,9
10 Prodotti alimentari	1.453.635	1.765.750	1.674.333	-5,2	15,2	4,3	10,9
11 Concia e lavorazioni pelli	2.200.103	2.017.287	1.603.675	-20,5	-27,1	4,1	31,0
12 Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	1.901.043	1.783.498	1.512.406	-15,2	-20,4	3,9	5,0
13 Prodotti in gomma o plastica	1.638.547	1.614.435	1.340.459	-17,0	-18,2	3,4	12,7
14 Gioielleria	1.797.122	1.620.049	1.216.702	-24,9	-32,3	3,1	33,8
15 Bevande	1.084.600	1.155.591	1.124.606	-2,7	3,7	2,9	24,1
16 Elettrodomestici	1.435.321	1.408.265	1.112.926	-21,0	-22,5	2,8	21,5
17 Filati e tessuti	1.489.919	1.373.598	1.090.750	-20,6	-26,8	2,8	14,0
18 Elettronica, app. medicali e misuraz. (escl. occhialeria)	882.700	888.540	843.478	-5,1	-4,4	2,1	9,0
19 Carta e stampa	865.676	874.590	791.474	-9,5	-8,6	2,0	15,9
20 altri prodotti manifatturieri	947.470	943.864	766.828	-18,8	-19,1	2,0	11,3
21 Agricoltura e pesca	742.161	819.924	682.768	-16,7	-8,0	1,7	14,8
22 Maglieria	610.585	592.726	466.921	-21,2	-23,5	1,2	18,5
23 Pietre tagliate, modellate e finite	624.620	556.230	403.265	-27,5	-35,4	1,0	34,5
24 Altri servizi	454.978	480.879	377.192	-21,6	-17,1	1,0	4,2
25 Vetro e di prodotti in vetro	447.180	447.041	373.273	-16,5	-16,5	1,0	20,7
26 Prodotti petroliferi raffinati	294.993	334.527	217.035	-35,1	-26,4	0,6	2,3
27 Legno	287.043	264.145	209.343	-20,7	-27,1	0,5	17,6
28 Prodotti delle miniere e delle cave	76.262	55.990	47.953	-14,4	-37,1	0,1	4,7
Totale complessivo	50.557.235	50.014.027	39.239.422	-21,5	-22,4	100,0	13,5

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Dato il difficile contesto, per trovare dei settori che abbiano concluso il 2009 in crescita occorre entrare nel massimo dettaglio che ci è consentito, quello delle 3 cifre. Ecco allora che emergono prodotti che, anche inaspettatamente, non sembrano almeno apparentemente avere risentito della crisi. Si tratta di voci come i computer e unità periferiche, i prodotti di elettronica di consumo audio e video, i prodotti della stampa, i prodotti farmaceutici di base, gli strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche, il cemento, la calce e gesso, gli autoveicoli³.

Al primo posto della graduatoria veneta delle voci merceologiche costruita sulla base dei flussi di esportazioni si sono posizionati, come di consueto, i *macchinari*. Il settore ha esportato merci per oltre 7,2 miliardi di euro, pari al 18,5 per cento del totale export regionale (era il 19,4% nel 2008).

La crisi internazionale ha colpito con particolare forza questo settore: di

³ Per quanto riguarda gli autoveicoli, il dato regionale, è in netta controtendenza rispetto a quello nazionale, che registra una flessione superiore al 30 per cento. Si fa presente che questa crescita è ascrivibile quasi unicamente alla provincia di Verona, dove ha sede il principale snodo commerciale di autoveicoli.

Tabella 2.5 – Veneto. Importazioni per voci merceologiche ordinate per valore (migliaia di euro). Anni 2007-2009

N. Settori	2007	2008	2009	var %	var %	peso %
	(def)	(def)	(def)	2009/2008	2009/2007	2009
1 Mezzi di trasporto e componentistica	7.314.336	8.359.902	5.634.810	-32,6	-23,0	18,4
2 Prodotti alimentari	2.775.495	3.041.787	2.693.321	-11,5	-3,0	8,8
3 Metallurgia	5.068.556	4.442.597	2.449.717	-44,9	-51,7	8,0
4 Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	2.966.305	2.743.451	2.311.202	-15,8	-22,1	7,5
5 Abbigliamento	2.399.974	2.417.058	2.193.912	-9,2	-8,6	7,2
6 Macchinari	2.732.337	2.563.412	1.763.831	-31,2	-35,4	5,8
7 Agricoltura e pesca	1.645.180	1.742.390	1.568.137	-10,0	-4,7	5,1
8 Prodotti delle miniere e delle cave	1.681.026	1.684.181	1.448.263	-14,0	-13,8	4,7
9 Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	1.009.900	1.010.127	1.189.838	17,8	17,8	3,9
10 Calzature	1.327.386	1.288.444	1.177.172	-8,6	-11,3	3,8
11 Altre apparecchiature elettriche	903.151	970.173	813.415	-16,2	-9,9	2,7
12 Prodotti in gomma o plastica	850.372	862.242	709.653	-17,7	-16,5	2,3
13 Concia e lavorazioni pelli	1.333.645	1.113.735	688.852	-38,9	-48,9	2,2
14 Occhialeria	698.551	696.422	679.864	-2,4	-2,7	2,2
15 Carpenteria metallica	837.383	845.842	665.007	-21,4	-20,6	2,2
16 Carta e stampa	848.461	804.916	664.608	-17,4	-21,7	2,2
17 Filati e tessuti	934.033	840.202	662.817	-21,1	-29,0	2,2
18 Legno	920.081	747.014	541.472	-27,5	-41,1	1,8
19 altri prodotti manifatturieri	635.521	617.890	537.471	-13,0	-15,4	1,8
20 Maglieria	525.007	531.862	527.744	-0,8	0,5	1,7
21 Elettrodomestici	428.535	485.350	424.697	-12,5	-0,9	1,4
22 Prodotti petroliferi raffinati	493.431	270.533	304.354	12,5	-38,3	1,0
23 Altri servizi	550.632	513.609	267.085	-48,0	-51,5	0,9
24 Vetro e di prodotti in vetro	233.623	245.116	196.628	-19,8	-15,8	0,6
25 Gioielleria	328.120	272.668	173.353	-36,4	-47,2	0,6
26 Mobili	203.959	204.728	163.559	-20,1	-19,8	0,5
27 Bevande	165.238	154.335	148.522	-3,8	-10,1	0,5
28 Pietre tagliate, modellate e finite	33.890	32.201	32.761	1,7	-3,3	0,1
Totale complessivo	39.844.130	39.502.187	30.624.066	-22,5	-23,1	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

fronte all'incertezza e al calo della domanda molte imprese hanno reagito bloccando gli investimenti in beni capitali. Il 2009 si è quindi concluso con una flessione del -25,3 per cento (-2,5 miliardi rispetto al 2008), variazione più marcata rispetto a quella registrata contestualmente in Italia (-22,5%) e in Lombardia (-20,1%), regione quest'ultima che da sola ha prodotto il 32,5 per cento dei macchinari italiani venduti all'estero. Per quanto riguarda l'Emilia Romagna, territorio in cui il peso dell'export di macchinari sfiora il 30 per cento del totale, i flussi sono diminuiti di quasi un terzo.

Al secondo posto della graduatoria delle voci export si posiziona il settore della *carpenteria metallica* con flussi per 2,5 miliardi, pari al 6,4 per cento del totale delle esportazioni della regione e al 17,2 per cento dell'export italiano di settore. I flussi sono risultati in calo del -20,9 per cento rispetto ai dati definitivi 2008 (-667 milioni).

Nel corso del 2009 il Veneto ha esportato *articoli di abbigliamento* per quasi 2,4 miliardi di euro, pari al 6,1 per cento del totale export regionale e al 21,1 per cento dell'export nazionale di settore. I dati 2009 sono risultati in flessione del -19,4 per cento (-580 milioni) rispetto al 2008 (in Italia la flessione è del -18,6%; in Lombardia è del -21,8%). È tuttavia importante

mettere in luce come la regione Emilia Romagna abbia registrato una flessione molto più contenuta e pari a -8,5 per cento, fatto che ha consentito al territorio di superare per volume l'export veneto di settore.

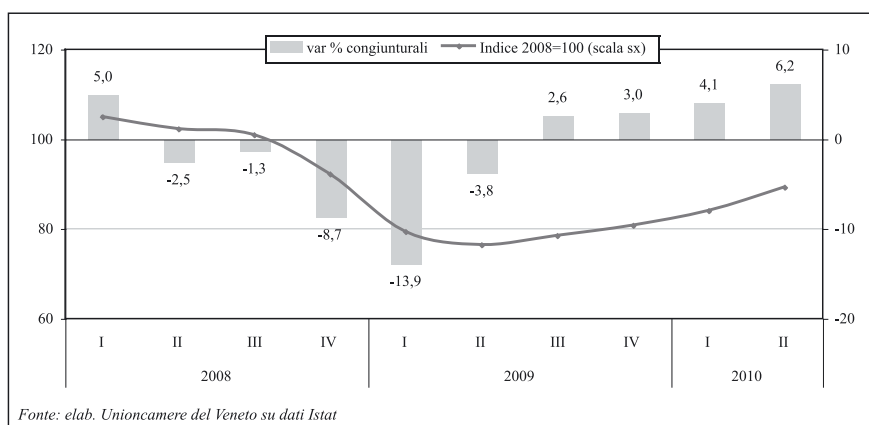
Nel 2009 il Veneto ha esportato apparecchiature elettriche (esclusi gli elettrodomestici che rappresentano una voce distinta) per oltre due miliardi di euro, pari al 17 dell'export nazionale di settore. Il settore ha perso il -24 per cento flussi export, contrazione leggermente più marcata rispetto a quella rilevata in Italia.

Al quinto posto della graduatoria delle voci merceologiche per valore delle esportazioni si è posizionata l'occhialeria che ha registrato flussi per 1,9 milioni di euro, in gran parte realizzati nel distretto bellunese, ma anche nel padovano. Si noti che l'export veneto di questo settore rappresenta quasi la metà di quello nazionale. Anche in questo caso, come prevedibile, l'andamento dei flussi è risultato in flessione. Il calo (-13,8%), è stato comparativamente meno negativo rispetto a quello subito dalla media del totale dei settori.

2.4 Le tendenze per il 2010

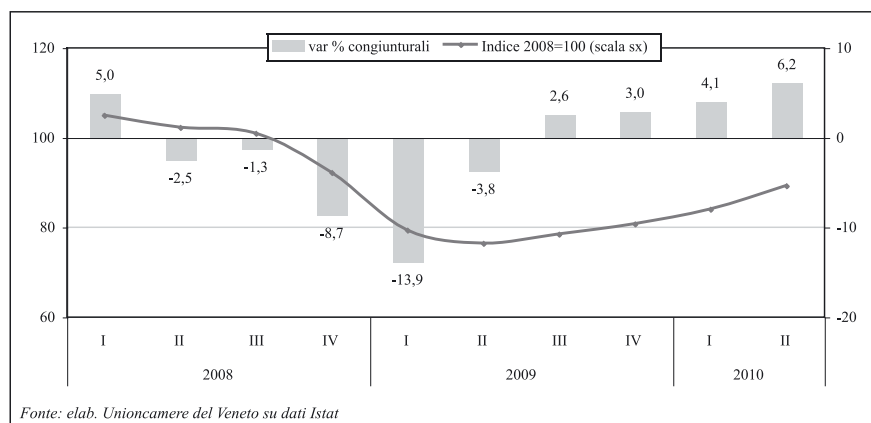
Nel primo semestre 2010 le esportazioni italiane sono cresciute rispetto al corrispondente periodo del 2009 del +12,4 per cento, variazione inferiore a quella registrata contestualmente da Germania e Regno Unito (rispettivamente +17% e +20%)⁴.

Grafico 2.3 – Italia. Andamento delle esportazioni: numero indice a base fissa 2008=100 e variazioni percentuali congiunturali. Dati stagionalizzati. Serie storica I trim. 2008-II trim. 2010



⁴ Comunicato Eurostat del 15 settembre 2010.

Grafico 2.4 – Veneto. Andamento trimestrale delle esportazioni in valori assoluti (milioni di euro). Serie storica I trim. 2008-II trim. 2010



Volendo dare alcune indicazioni sull'andamento trimestrale delle esportazioni, si segnala che a livello nazionale, come visibile nel grafico 2.3, le variazioni congiunturali destagionalizzate sono state tutte positive e crescenti a partire dal terzo trimestre 2009.

Per quanto riguarda le variazioni tendenziali dei primi due trimestri del 2010, gli incrementi sono stati rispettivamente pari al +10,4 per cento e al +26,4 per cento. Malgrado questa forte crescita, i valori medi del 2008 appaiono ancora distanti, come evidenziato dalla rappresentazione per numero indice presente nel grafico 2.3.

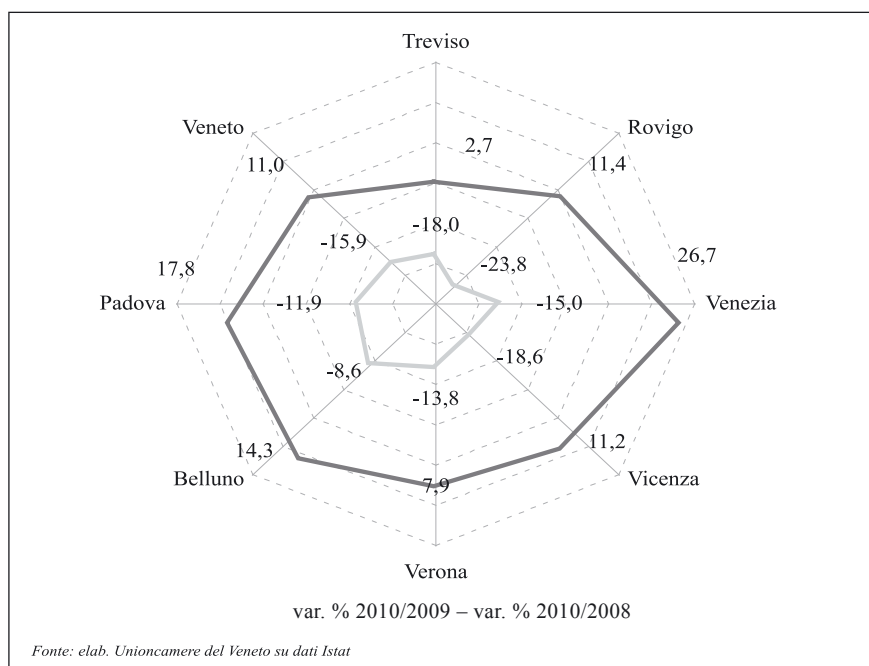
Gli ultimi dati diffusi dall'Istat⁵ relativi alle esportazioni dei mesi di luglio e agosto evidenziano variazioni tendenziali molto positive (+ 12,4% e +31,5% rispettivamente), accompagnate da variazioni congiunturali destagionalizzate in leggera flessione, possibile segnale dell'atteso rallentamento dei ritmi del recupero.

In Veneto le esportazioni sono cresciute del +11 per cento nel primo semestre del 2010 passando dai 19,7 miliardi di metà 2009 ai 21,9 di giugno 2010, con un incremento in valori assoluti di quasi 2,2 miliardi⁶. Nei primi due trimestri dell'anno le esportazioni venete hanno registrato una variazione tendenziale rispettivamente pari a +1 per cento e +21,5 per cento.

⁵ Comunicato Istat del 15 ottobre 2010.

⁶ Il confronto con altre regioni del Nord Italia ha posizionato la performance veneta del primo semestre a metà tra quella lombarda e emiliano romagnola (i due territori sono cresciuti rispettivamente del +10% e del +11,7%).

Grafico 2.5 – Veneto. Esportazioni per provincia. Variazioni percentuali 2010/2009 e 2010/2008



Gli istogrammi del grafico 2.4, che descrivono l'andamento trimestrale dell'export veneto in valori assoluti, mettono in evidenza la ripresa a partire dal quarto trimestre 2009, l'accelerazione del secondo trimestre 2010 nonché il gap rispetto ai massimi del 2008. Occorre infatti ricordare che, malgrado la crescita di inizio anno, la flessione rispetto al primo semestre 2008 è ancora molto marcata (-15,9%).

Il dato di luglio 2010 lascia ben sperare per il terzo trimestre: la variazione tendenziale è stata del +14,9 per cento, quella congiunturale del +6,3 per cento.

Tra le province venete le variazioni sono state tutte positive, dal +2,7 per cento di Treviso (che sconta in modo più intenso il problema del confronto tra dati definitivi e provvisori) al +26,7 per cento di Venezia (dato su cui incide in modo significativo la discontinuità delle commesse di navi). In mezzo si è ubicato il +17,8 per cento di Padova e il +11,2 per cento di Vicenza.

Le importazioni italiane nel primo semestre 2010 sono cresciute del +18,2 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2009. Il Veneto ha registrato un incremento leggermente superiore e pari a +19,2 per cento, dato che corrisponde ad un incremento in valori assoluti di

Tabella 2.6 - Veneto. Esportazioni per voci merceologiche ordinate per valore (migliaia di euro). I semestre 2008-2010

N. Settori	2008 (def)	2009 (def)	2010 (prov.)	var % 2010/2009	var % 2010/2008	peso % 2010	peso % VEN/ITA
1 Macchinari	5.101.930	3.700.631	4.028.559	8,9	-21,0	18,4	14,0
2 Mezzi di trasporto e componentistica	1.640.926	959.603	1.328.136	38,4	-19,1	6,1	7,9
3 Carpenteria metallica	1.603.050	1.235.333	1.251.303	1,3	-21,9	5,7	16,1
4 Abbigliamento	1.505.903	1.295.858	1.216.433	-6,1	-19,2	5,6	21,5
5 Altre apparecchiature elettriche	1.436.407	988.477	1.160.323	17,4	-19,2	5,3	17,5
6 Occhialeria	1.239.587	1.033.084	1.159.752	12,3	-6,4	5,3	52,5
7 Metallurgia	1.579.666	891.747	1.132.223	27,0	-28,3	5,2	10,2
8 Calzature	1.112.765	957.039	981.113	2,5	-11,8	4,5	29,9
9 Concia e lavorazioni pelli	1.092.039	807.055	974.042	20,7	-10,8	4,5	31,0
10 Mobili	1.212.857	940.744	973.660	3,5	-19,7	4,5	26,1
11 Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	929.333	726.306	916.981	26,3	-1,3	4,2	5,1
12 Prodotti alimentari	849.308	818.151	864.934	5,7	1,8	4,0	10,8
13 Prodotti in gomma o plastica	874.615	688.680	773.374	12,3	-11,6	3,5	12,6
14 Gioielleria	751.706	568.514	689.508	21,3	-8,3	3,2	31,9
15 Filati e tessuti	760.512	569.301	606.407	6,5	-20,3	2,8	13,6
16 Bevande	566.397	518.449	598.208	15,4	5,6	2,7	25,3
17 Elettrodomestici	678.490	504.585	538.469	6,7	-20,6	2,5	21,6
18 Carta e stampa	440.796	385.594	437.561	13,5	-0,7	2,0	15,9
19 Agricoltura e pesca	453.916	388.487	436.690	12,4	-3,8	2,0	15,8
20 Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	437.182	417.118	394.565	-5,4	-9,7	1,8	7,5
21 altri prodotti manifatturieri	463.031	339.294	381.833	12,5	-17,5	1,7	10,4
22 Altri servizi	248.135	173.743	220.319	26,8	-11,2	1,0	5,6
23 Pietre tagliate, modellate e finite	281.638	189.573	187.778	-0,9	-33,3	0,9	32,8
24 Vetro e di prodotti in vetro	219.915	180.094	186.882	3,8	-15,0	0,9	19,2
25 Maglieria	250.658	214.212	173.744	-18,9	-30,7	0,8	17,3
26 Prodotti petroliferi raffinati	127.769	87.120	119.774	37,5	-6,3	0,5	1,8
27 Legno	138.470	102.063	114.986	12,7	-17,0	0,5	17,2
28 Prodotti delle miniere e delle cave	29.244	21.294	27.879	30,9	-4,7	0,1	4,4
Totale complessivo	26.026.247	19.702.151	21.875.434	11,0	-15,9	100,0	13,5

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

Tabella 2.7 - Veneto. Importazioni per voci merceologiche ordinate per valore (migliaia di euro). I semestre 2008-2010

N. Settori	2008 (def)	2009 (def)	2010 (prov.)	var % 2010/2009	var % 2010/2008	peso % 2010
1 Mezzi di trasporto e componentistica	3.633.343	2.830.764	3.002.616	6,1	-17,4	16,4
2 Metallurgia	2.336.853	1.201.619	1.829.972	52,3	-21,7	10,0
3 Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	1.469.170	1.113.999	1.552.932	39,4	5,7	8,5
4 Prodotti alimentari	1.507.264	1.346.691	1.373.450	2,0	-8,9	7,5
5 Abbigliamento	1.171.087	1.124.729	1.109.364	-1,4	-5,3	6,1
6 Macchinari	1.360.078	944.878	1.095.712	16,0	-19,4	6,0
7 Agricoltura e pesca	910.589	815.211	882.512	8,3	-3,1	4,8
8 Prodotti delle miniere e delle cave	758.954	692.531	845.267	22,1	11,4	4,6
9 Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	477.673	549.757	819.615	49,1	71,6	4,5
10 Calzature	662.005	627.182	664.573	6,0	0,4	3,6
11 Altre apparecchiature elettriche	505.858	389.538	529.603	36,0	4,7	2,9
12 Concia e lavorazioni pelli	641.024	362.098	512.473	41,5	-20,1	2,8
13 Prodotti in gomma o plastica	455.184	361.509	476.998	31,9	4,8	2,6
14 Carta e stampa	417.746	331.622	425.725	28,4	1,9	2,3
15 Filati e tessuti	464.510	342.105	413.119	20,8	-11,1	2,3
16 Carpenteria metallica	426.272	327.766	408.554	24,6	-4,2	2,2
17 Occhialeria	344.497	357.579	380.058	6,3	10,3	2,1
18 Legno	440.582	271.165	348.684	28,6	-20,9	1,9
19 Prodotti petroliferi raffinati	119.876	154.338	275.127	78,3	129,5	1,5
20 altri prodotti manifatturieri	293.527	258.500	268.007	3,7	-8,7	1,5
21 Elettrodomestici	220.862	202.904	241.582	19,1	9,4	1,3
22 Altri servizi	274.863	132.714	211.468	59,3	-23,1	1,2
23 Maglieria	228.309	231.605	202.070	-12,8	-11,5	1,1
24 Vetro e di prodotti in vetro	123.625	98.454	113.600	15,4	-8,1	0,6
25 Mobili	113.175	95.779	108.224	13,0	-4,4	0,6
26 Gioielleria	142.149	90.197	93.472	3,6	-34,2	0,5
27 Bevande	71.004	72.699	84.908	16,8	19,6	0,5
28 Pietre tagliate, modellate e finite	16.954	16.380	19.970	21,9	17,8	0,1
Totale complessivo	19.587.033	15.344.313	18.289.659	19,2	-6,6	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

oltre 2,9 miliardi. L'incremento registrato in Lombardia (+18,9%) non differisce in modo significativo, mentre quello dell'Emilia Romagna si ferma a +9,4 per cento.

Le importazioni delle province venete sono state tutte in positivo, in particolare quelle vicentine (+30,8%) e padovane (+24,3%).

Il saldo commerciale regionale, pari a 3,6 miliardi, risulta in flessione rispetto ai dati di metà 2008, a causa della riduzione del surplus registrata in quasi tutte le province venete (fanno eccezione solo Venezia e Belluno).

La principale voce export della regione è e rimane quella dei macchinari industriali che dopo il difficilissimo 2009 hanno recuperato un modesto +8,9 per cento. Il dato di metà anno supera di poco i quattro miliardi ma a giugno 2008 il valore oltrepassava largamente i cinque. La variazione si posiziona al di sopra del dato medio nazionale (+3,8%) e in particolare lombardo, che risulta in flessione (va detto che questa regione aveva retto "meglio" nel 2009), ed emiliano romagnolo (+5,7%). Il saldo commerciale è positivo e sfiora i tre miliardi di euro. Le province venete si posizionano tutte su valori positivi, salvo una Rovigo la cui rilevanza appare comunque limitata.

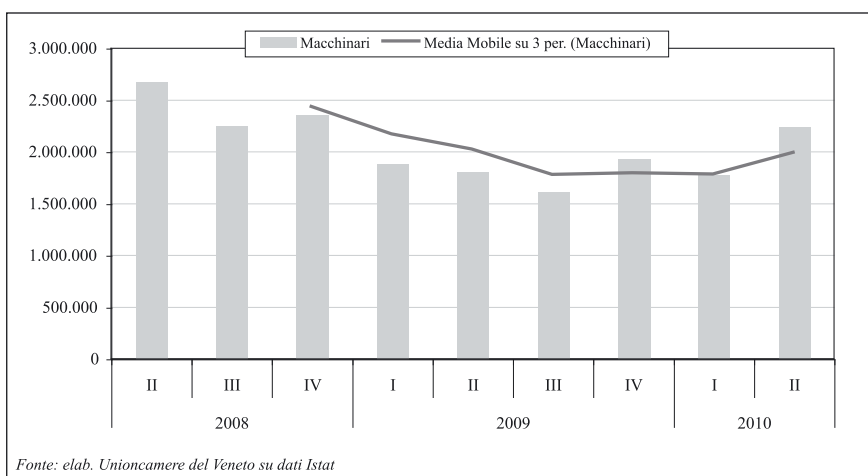
A grande distanza, ma comunque sopra la soglia del miliardo di euro, si posizionano una serie di voci merceologiche che, a causa della disomogeneità dei tassi di crescita, hanno modificato il proprio posizionamento. Sale quindi al secondo posto il settore dei mezzi di trasporto e componentistica, che, dopo il crollo del 2009, ha iniziato il 2010 generando esportazioni per oltre 1,3 miliardi, in crescita del +38,4 per cento rispetto a metà 2009. L'incremento è molto più significativo rispetto a quanto avvenuto mediamente in Italia (+15,5%) e nelle altre due regioni limitrofe. Ovviamente sul dato incide positivamente il dato del settore nautico di Venezia provincia che, con un incremento superiore al 150 per cento, genera da sola oltre un terzo dell'export regionale di settore. Non è questa l'unica provincia ad avere registrato marcati incrementi: anche Belluno, Rovigo e Treviso crescono fortemente. Solo Verona risulta in flessione a causa del calo registrato nel settore automobilistico.

Al terzo posto, con 1,3 miliardi di euro, si posiziona la carpenteria metallica, sostanzialmente stabile rispetto ai dati di inizio 2009.

La variazione è inferiore rispetto al dato medio nazionale (+5,6%), e in particolare rispetto a Emilia Romagna (+17,6%) e Lombardia (+9,7%). Sono estremamente variegate le performance delle province venete: alcune in forte crescita, come Padova, Belluno o Rovigo. Altre sono in flessione, come Vicenza, Venezia e Treviso.

Al quarto posto si posiziona l'abbigliamento, in ulteriore contrazione rispetto al corrispondente periodo del 2009 (-6,1%). Il segno negativo

Grafico 2.6 – Veneto. Andamento trimestrale in valori assoluti delle esportazioni di macchinari (migliaia di euro). Serie storica II trim. 2008-II trim. 2010



accomuna anche gli altri territori regionali oggetto di comparazione, nonché il dato nazionale. Sul Veneto incide negativamente il dato trevigiano, che risulta in flessione del -25,4 per cento, fatto che ha determinato una riduzione del peso della provincia sul totale export regionale di oltre sei punti (dal 31,8% di metà 2009 al 25,3% di metà 2010). Le performance provinciali appaiono fortemente disomogenee: in particolare, tra le importanti realtà della moda, Vicenza risulta poco più che stabile, mentre Verona in crescita.

Riferimenti bibliografici

Congiuntura ref. (2010), *Gli scambi con l'estero: dopo un anno difficile, solo un marginale miglioramento*, 25 febbraio 2010.

Congiuntura ref. (2010), *La stentata ripresa dell'industria italiana*, 1 ottobre 2010.

Congiuntura ref. (2010), *In Europa una ripresa disallineata dal ciclo americano*, 16 settembre 2010.

Congiuntura ref. (2010), *I conti di fine 2009*, 15 marzo 2010.

EC - Economic and financial affairs: *Industry / Business Climate Indicator (BCI)*.

Eurostat (2010), *Euro Area external Trade deficit 4,3 bn euro*, News release 152/2010.

FMI (2010), *World Economic Outlook*, ottobre 2010.

Istat (2010), *Commercio estero Gennaio 2010*, comunicato stampa del 18 marzo 2010.

Istat (2010), *Commercio estero Febbraio 2010*, comunicato stampa del 15 aprile 2010.

WTO (2010), *Press release*, 26 marzo 2010.

Siti Internet consultati

epp.eurostat.ec.europa.eu

www.coeweb.istat.it

www.ilsole24ore.com

www.imf.org

www.istat.it

www.ref-online.it

www.wto.org

3. L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI SERVIZI

di Monica Sandi

In sintesi

Nell'epoca della grande crisi il commercio internazionale di servizi ha retto molto meglio l'impatto della congiuntura negativa rispetto agli scambi di beni. Ciò è dovuto a una serie di caratteristiche tipiche dei servizi che li rendono meno ciclici e con una capacità di recupero maggiore delle merci. La produzione di grande parte dei servizi è, inoltre, meno dipendente dalla finanza e questo li ha protetti dal cosiddetto "credit crunch" che ha, invece, investito i manufatti. Tuttavia, questo non significa che siano usciti incolumi dalla recessione; il consuntivo 2009 chiude, infatti, a -12,9 per cento, con delle profonde differenze tra le voci (pesantemente negativo è il bilancio dei trasporti perché legato all'andamento delle merci).

L'Europa e gli Stati Uniti sono ancora al centro dei traffici, ma in tutti i Paesi del mondo si registra un arretramento, fanno eccezione la Cina e il Marocco che tengono il ritmo nelle importazioni. L'Italia è di nuovo ottava nella classifica internazionale con un calo del 14,7 per cento nell'export e con una quota pressoché stabile.

All'interno del panorama nazionale il Veneto regge bene il confronto e, anche se le entrate si riducono del 21,4 per cento e i debiti dell'8,8, la regione registra il miglior saldo. Ma è nel confronto con i dati pre-crisi che si nota come il Veneto si stia espandendo soprattutto nell'ambito dei servizi alle imprese, mentre la componente viaggi, la più importante entrata, mostra una dinamica meno favorevole.

3.1 Le tendenze del commercio internazionale di servizi in tempo di crisi

Durante la peggiore crisi economica degli ultimi 70 anni il commercio internazionale di servizi, pur risentendo fortemente dell'andamento congiunturale sfavorevole, ha sostenuto il momento negativo con minore difficoltà rispetto ai manufatti: la contrazione registrata nel 2009 è stata, infatti, del 12,9 per cento, dieci punti percentuali in meno di quella segnata dalle merci.

In termini monetari la perdita sull'anno precedente è quantificabile in 492 miliardi di dollari correnti, essendosi le esportazioni attestate a quasi 3.312 miliardi di dollari rispetto ai 3.804 dell'anno precedente. Questa flessione interrompe una costante progressione iniziata nel lontano 1983 che aveva conosciuto nell'ultimo quinquennio uno sviluppo particolarmente dinamico. Non bisogna dimenticare, infatti, che il 2008, nonostante la battuta d'arresto dell'ultimo trimestre, ha segnato la massima espansione del mercato internazionale di servizi.

Se si rapportano i valori maturati nel 2009 con quelli del 2007, si nota che la contrazione è solo del 2,1 per cento e uno sguardo sul decennio evidenzia come il consuntivo corrente sia comunque il terzo miglior risultato da inizio secolo. Inoltre, come spesso si è avuto modo di sottolineare, i servizi hanno nel tempo espresso una migliore dinamica delle merci che viene confermata anche nell'*annus horribilis*: infatti, il declino del commercio di beni è stato di quasi dieci punti percentuali superiore sull'anno e di nove sul biennio, dimostrando che i servizi godono di una capacità di recupero maggiore¹. Questo è probabilmente avvenuto perché un'ampia gamma di servizi tecnici e professionali, sia per la loro propria natura di servizi a bassa discrezionalità di domanda sia perché si basano su transazioni a breve termine già definite nelle modalità, rimangono estranei alle turbolenze cicliche. Inoltre, molti servizi, essendo forniti elettronicamente come prodotti digitali, non necessitano di sostegno da parte del credito e pertanto sono rimasti al di fuori del cosiddetto *credit crunch* che ha attanagliato le merci. Altri fattori da non trascurare sono l'impossibilità di stoccaggio dei servizi e la presenza di numerose transazioni a lungo termine che influiscono

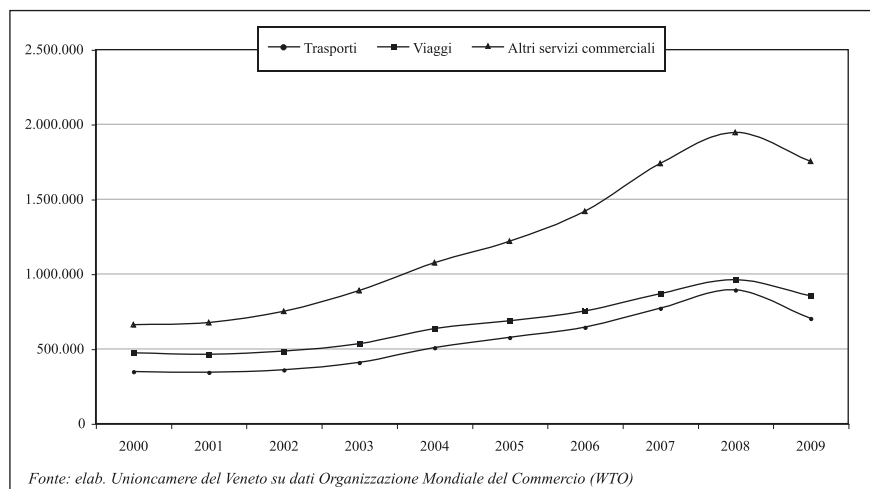
¹ In parte, l'andamento negativo delle merci è imputabile alle forti speculazioni che sono maturate sui prezzi delle materie prime e all'elevata commercializzazione dei beni intermedi che vengono conteggiati ogni volta che viene superata la frontiera nazionale (in termini di volume il commercio mondiale di merci è sceso del 12,2%).

sulla loro minor vulnerabilità nel caso di inversione del ciclo economico. Alcuni economisti hanno, inoltre, osservato che durante il periodo di crisi alcuni tipi di servizi sono stati delocalizzati dalle imprese nel tentativo di contenere i costi. Nel quadro complessivo del commercio internazionale, la retrocessione degli scambi di beni ha comportato un ampliamento della quota dei servizi tanto che, per la prima volta, viene superato il quinto del valore totale scambiato.

Tra le diverse categorie di servizi, i trasporti hanno registrato la più importante diminuzione (-21,4%), seguiti dai viaggi (-11,2%) e dagli altri servizi commerciali (-9,9%). La caduta dei trasporti è facilmente riconducibile al declino evidenziato dal commercio delle merci ed è significativo che per entrambi riguarda un quinto del valore precedente. I servizi finanziari e di conseguenza la voce “altri servizi commerciali” che li contiene, hanno risentito meno dell’arretramento dell’attività economica, perché si basano spesso su relazioni contrattuali a lungo termine, che come accennato, risultano meno esposti alle fluttuazioni nel breve periodo. Per quanto attiene i viaggi, la congiuntura è stata molto sfavorevole all’inizio del periodo, ma successivamente, mutato il clima economico generale, hanno cominciato a stabilizzarsi e a invertire la rotta sul finire d’anno.

Nel 2009 tutti i Paesi e le aree geografiche e commerciali del mondo hanno conosciuto un andamento pesantemente negativo. Tuttavia, ci sono due interessanti eccezioni: la Cina, che mantiene pressoché inalterate le sue importazioni, e il Marocco, che viaggiando controcorrente, incrementa

Grafico 3.1 – Esportazioni mondiali di servizi per tipologia (importi in milioni di dollari). Anni 2000-2009



il proprio import. L'area che ha sofferto di più nelle esportazioni è stata la Comunità degli Stati Indipendenti (CSI), seguita dall'Europa e dall'Asia; parallelamente, sul versante delle importazioni è sempre la CSI a conoscere il più profondo declino, davanti a Medio Oriente ed Europa. Gli Stati Uniti, nonostante la flessione di oltre il 9 per cento, guidano, come di consueto, il commercio mondiale di servizi, anzi, nel 2009 arrivano ad aumentare il loro peso nel mondo (+0,6%). Incrementi sulle quote export, benché più modesti, sono ravvisabili anche per Hong Kong e Irlanda. Questi ultimi due Paesi, assieme alla Turchia, sono stati inoltre, quelli in cui gli effetti della crisi si sono abbattuti con minor intensità. Con riferimento ai valori pre-crisi, si nota un'evoluzione positiva per le esportazioni della Turchia, che può contare su un 15 per cento in più nel biennio; valori interessanti si registrano anche per Federazione Russa, Svizzera, Cina e Australia e per le importazioni della Cina, cresciute addirittura del 23 per cento, andamenti nettamente più moderati, ma altrettanto significativi si osservano per Irlanda, Svizzera e India².

L'Italia mantiene l'ottava posizione assoluta tra i principali esportatori mondiali e la settima per le importazioni, ma sul versante delle quote export si registra un'ulteriore lieve erosione e ciò, unito ai riscontri sul biennio, decisamente negativi, e al profondo disavanzo commerciale,

Tabella 3.1 – Principali Paesi esportatori nel commercio internazionale di servizi (milioni di dollari a prezzi correnti). Anno 2009

Graduatoria	Paesi	Esportazioni 2009	variazioni %		quota di mercato	
			2009/08	2009/07	2008	2009
1)	Stati Uniti	470.217	-9,3	-0,1	13,6	14,2
2)	Regno Unito	239.713	-15,9	-14,6	7,5	7,2
3)	Germania	214.799	-11,1	-1,0	6,4	6,5
4)	Francia	140.375	-14,2	-5,8	4,3	4,2
5)	Cina	128.700	-12,1	5,8	3,9	3,9
6)	Giappone	124.315	-15,2	-2,2	3,9	3,8
7)	Spagna	122.264	-14,3	-3,8	3,7	3,7
8)	Italia	100.947	-14,7	-8,8	3,1	3,0
9)	Irlanda	94.639	-6,8	1,5	2,7	2,9
10)	Paesi Bassi	91.821	-10,6	-2,5	2,7	2,8
	Mondo	3.311.600	-12,9	-2,1		

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO)

² I Paesi in via di sviluppo hanno visto crescere negli ultimi venti anni il contributo medio dei servizi al PIL di circa 5-10 punti percentuali. Istat-ICE, L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2009-2010, giugno 2010, pag. 25.

ne conferma la scarsa dinamicità, sia rispetto ai Paesi emergenti che ai tradizionali concorrenti. Tra i Paesi europei, solo la Germania ha un disavanzo commerciale più elevato dell'Italia, tutti gli altri, ad eccezione dell'Irlanda, presentano un saldo positivo. Questo aspetto è un riflesso dell'alta caratterizzazione manifatturiera dei due Stati.

Sul versante politico, l'entità e la gravità della crisi avevano fatto temere un inasprimento delle misure protezionistiche nei diversi Paesi con inevitabili ripercussioni sulla ripresa e sullo sviluppo del mercato globale, tuttavia, recenti valutazioni dell'Organizzazione Mondiale del Commercio hanno dimostrato che l'introduzione di azioni a difesa dei prodotti nazionali sono state limitate alla fase più acuta della recessione. Nel campo dei servizi si è assistito alla riapertura dei negoziati (fermi dall'incontro fallimentare del luglio 2008) sull'accesso al mercato di una vasta gamma di servizi e modalità di fornitura³. È risaputo, infatti, che è proprio il commercio di servizi, più che quello delle merci, a beneficiare della caduta delle barriere protezionistiche.

3.2 Il commercio internazionale di servizi in Veneto

Nella classifica italiana delle principali regioni esportatrici la situazione permane immutata anche per il 2009: il Veneto si posiziona al terzo posto, a una considerevole distanza da Lombardia e Lazio e riporta il miglior saldo positivo della penisola. Tuttavia, questo risultato non lascia spazio all'ottimismo perché è maturato all'interno di un andamento pesantemente negativo: le esportazioni attestatesi a 6.467 milioni di euro sono diminuite del 21,4 per cento e le importazioni, pari a 3.246 milioni, sono calate dell'8,8 per cento. Tale riscontro ha lasciato sul campo un terzo dell'avanzo conseguito nel 2008 e ha comportato una contrazione della quota di partecipazione all'export italiano dell'1,2 per cento (assorbita da Lombardia, Emilia Romagna e Liguria) e dello 0,3 per cento per l'import⁴.

³ A supporto di tale attività l'Organizzazione Mondiale del Commercio ha organizzato delle giornate di approfondimento su problemi tecnici e legali specifici e sui servizi finanziari, a questi ultimi sono stati, inoltre, dedicati quattro incontri formali in cui si sono dibattuti temi come la crisi finanziaria, la finanza islamica, lo sviluppo dell'e-finance, il commercio di servizi assicurativi non vita nel tentativo di arrivare a una maggiore comprensione e condivisione delle problematiche tra Paesi e preparare il terreno ai prossimi negoziati.

⁴ Il rapporto è stato calcolato escludendo dal totale nazionale i trasporti, che non hanno valorizzazione regionale, e i dati non ripartibili.

Si interrompe, così, il ciclo espansivo cominciato nel 2005 che aveva visto il Veneto aumentare costantemente il suo contributo alle entrate nazionali. L'incidenza dei crediti è passata in un anno dal 12,3 all'11,1 per cento, risultato, comunque, tra i migliori del decennio. Per quel che attiene le uscite, la Lombardia, prima in Italia a usufruire dei servizi esteri, accresce il divario con le altre realtà regionali arrivando ad assorbire nel 2009 quasi la metà delle importazioni nazionali, grazie agli arretramenti di Lazio e Piemonte, mentre il Veneto mantiene saldo il quinto posto nella graduatoria senza, come accennato, grandi variazioni.

In rapporto alla media italiana l'andamento del Veneto nell'interscambio di servizi è stato molto più esasperato; pur essendo in campo negativo sia per le entrate che per le uscite, le percentuali di decremento nazionali sono state nettamente inferiori a quelle della regione nordestina.

La flessione nei crediti è in termini percentuali la seconda più pesante registrata in Italia⁵, anche se a livello monetario risulta essere il terzo

Tabella 3.2 – Italia. Esportazioni internazionali di servizi delle regioni italiane (milioni di euro), variazione su anno precedente e quota export. Anno 2009

Regioni	Viaggi		Servizi alle imprese		Totale		quota export
	crediti	var. % 2009/08	crediti	var. % 2009/08	crediti	var. % 2009/08	
Abruzzo	198.256	-28,1	41.720	-13,9	253.368	-26,6	0,4
Basilicata	37.473	0,8	2.001	13,1	39.648	1,1	0,1
Calabria	166.949	-5,8	13.304	-30,1	182.522	-15,6	0,3
Campania	1.210.815	-14,5	184.775	-2,9	1.475.474	-13,1	2,5
Emilia Romagna	1.513.866	-2,5	1.188.519	-2,8	2.983.549	-1,9	5,1
Friuli Venezia Giulia	967.741	-3,3	178.444	-29,5	1.352.359	-18,9	2,3
Lazio	4.859.071	-7,9	4.354.016	-22,2	11.290.355	-15,7	19,4
Liguria	1.268.694	2,4	405.677	-23,6	1.985.853	0,8	3,4
Lombardia	5.030.773	-5,4	12.721.528	-12,3	19.793.628	-11,8	34,1
Marche	366.129	-0,0	196.561	-1,3	582.120	-0,4	1,0
Molise	39.233	12,0	15.896	105,4	56.541	29,1	0,1
Piemonte	973.791	-14,1	1.568.515	-13,2	2.666.848	-13,8	4,6
Puglia	574.641	4,8	104.018	-22,9	703.482	0,6	1,2
Sardegna	587.675	23,0	101.310	-31,8	718.960	8,5	1,2
Sicilia	900.862	-12,7	98.043	13,3	1.057.579	-11,7	1,8
Toscana	3.205.466	-16,0	861.055	-2,8	4.203.930	-13,5	7,2
Trentino Alto Adige	1.313.659	-6,7	257.694	-25,1	1.598.018	-10,4	2,7
Umbria	314.008	5,9	27.344	-36,7	352.515	1,5	0,6
Valle d'Aosta	352.528	16,2	5.020	-7,6	360.318	15,6	0,6
Veneto	4.327.459	-6,9	1.742.732	-47,9	6.467.083	-21,4	11,1

N.B. 1) Poichè per i trasporti non sono disponibili i dati regionali, il totale Italia utilizzato per il calcolo delle quote è depurato della voce dati non ripartibili (comprendente anche il settore trasporti).

2) Nei servizi alle imprese sono stati conteggiati le "royalties e licenze", i "servizi finanziari", i "servizi informatici" e gli "altri servizi alle imprese".

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

⁵ All'Abruzzo spetta il calo più marcato (-26,6%), imputabile anche alle conseguenze del terremoto dell'aprile 2009.

peggior risultato dopo Lombardia e Lazio. Valutando, però, il biennio, si scopre che il Veneto si è ricollocato su valori pre-crisi, anzi, rispetto al 2007, ha addirittura marcato un progresso del 2,9 per cento essendo stato il 2008 un anno particolarmente propizio. Inoltre, in considerazione del fatto che tutte le regioni italiane che hanno una certa dinamicità negli scambi di servizi hanno evidenziato nel periodo 2007-2009 un trend negativo, il risultato del Veneto assume tutt'altro significato: si è di fronte a un comprensibile rallentamento dovuto alla crisi globale piuttosto che a una vera e propria battuta d'arresto.

La particolarità veneta è spiegabile entrando nello specifico delle voci: sono stati gli "altri servizi alle imprese", che perdendo oltre la metà delle entrate 2008, sono responsabili della cattiva prestazione dei crediti. Si è trattato del crollo più vistoso d'Italia. Tuttavia, se riandiamo al biennio, la dinamica è più favorevole e il Veneto avanza del 35,5 per cento, mettendo a segno la miglior progressione del periodo a livello italiano. Questi dati riflettono il tessuto manifatturiero regionale che sta alla base

Tabella 3.3 – Italia. Importazioni internazionali di servizi delle regioni italiane (migliaia di euro), variazione percentuale su anno precedente e quota import. Anno 2009

Regioni	Viaggi	Servizi alle imprese	Totale	var. % 2009/08	quota import
Abruzzo	334.086	122.785	474.778	-12,1	0,8
Basilicata	74.996	1.805	77.380	-28,2	0,1
Calabria	214.048	15.728	232.701	5,2	0,4
Campania	1.171.724	196.262	1.403.166	-4,2	2,2
Emilia Romagna	1.553.631	2.840.596	4.791.135	-1,6	7,6
Friuli Venezia Giulia	774.601	314.722	1.143.827	-2,9	1,8
Lazio	2.574.851	4.010.854	8.896.344	-29,9	14,1
Liguria	527.604	730.562	1.579.005	22,1	2,5
Lombardia	5.637.474	20.045.432	30.957.493	8,5	49,1
Marche	472.763	129.013	614.069	-15,5	1,0
Molise	82.398	19.338	104.194	16,6	0,2
Piemonte	1.538.189	1.694.658	4.016.389	-18,1	6,4
Puglia	666.966	138.507	832.371	5,1	1,3
Sardegna	267.064	132.922	414.717	13,6	0,7
Sicilia	432.296	77.021	567.748	7,4	0,9
Toscana	1.172.879	794.574	2.061.133	-12,4	3,3
Trentino Alto Adige	558.476	633.659	1.234.150	-9,8	2,0
Umbria	272.767	42.676	341.484	2,5	0,5
Valle d'Aosta	58.659	9.297	69.689	-23,1	0,1
Veneto	1.628.887	1.372.906	3.245.617	-8,8	5,1

N.B. 1) Poiché per i trasporti non sono disponibili i dati regionali, il totale Italia utilizzato per il calcolo delle quote è depurato della voce dati non ripartibili (comprendente anche il settore trasporti).

2) Nei servizi alle imprese sono stati conteggiati le "royalties e licenze", i "servizi finanziari", i "servizi informatici" e gli "altri servizi alle imprese".

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

di questi movimenti e probabilmente il lavoro di riposizionamento delle imprese venete sul mercato globale tramite la ricerca di adeguati supporti all'internazionalizzazione. È ipotizzabile, infatti, che la grande elasticità nel settore dei servizi alle imprese espressa in questi anni dal Veneto sia legata al perfezionamento della spiccata propensione all'export che caratterizza l'impianto industriale locale; non si può escludere, però, in mancanza di puntuali riscontri, la possibilità che tali performance siano anche opera di imprese di servizi in grado di vendere le proprie conoscenze e competenze oltre frontiera.

Considerando complessivamente i servizi resi alle imprese, includendo, quindi, royalties e licenze, servizi finanziari e informatici, il saldo regionale per il 2009 resta, nonostante il forte arretramento dei crediti, comunque attivo (a ciò contribuisce anche l'ulteriore calo del 17,6% registrato dai debiti). Va ricordato che in questo ambito il Veneto ha sempre maturato deficit penalizzanti, ad eccezione dell'ottimo risultato conseguito lo scorso anno, pertanto l'inversione di tendenza segnalata nel 2008 non appare più come un episodio isolato. Rimane da seguirne l'evoluzione nel futuro cercando di cogliere segnali chiarificatori anche da altri campi economici a questo strettamente connessi.

È sostanzialmente la provincia di Padova a sostenere questo sviluppo, ma un buon contributo è fornito anche da Vicenza e Venezia, mentre risulta assai svantaggioso l'apporto di Verona. Vale, infine, la pena sottolineare come, in un quadro sostanzialmente negativo per la maggior parte delle regioni italiane, i saldi positivi originati da Veneto

Tabella 3.4 – Veneto. Commercio internazionale di servizi per tipologia (migliaia di euro). Anno 2009

	valori assoluti		var. % 2009/08		var. % 2009/07	
	crediti	debiti	crediti	debiti	crediti	debiti
Viaggi	4.327.459	1.628.887	-6,9	-3,6	-7,5	-7,3
Costruzioni	319.282	113.401	155,4	161,7	207,2	43,0
Comunicazioni	16.762	13.966	75,0	-15,7	45,9	-41,1
Assicurazioni	36.994	93.040	-47,5	-21,5	-61,6	-8,7
Servizi finanziari	356.169	32.766	-16,6	-29,5	10,8	-41,9
Servizi informatici	38.733	27.428	-16,8	-20,4	-6,8	-47,1
Royalties e licenze	23.950	101.192	-9,0	-22,4	-25,2	-30,0
Altri servizi alle imprese	1.323.880	1.211.520	-53,5	-16,7	35,5	-24,9
Servizi personali	23.626	21.741	-7,6	-4,0	10,7	-6,2
Servizi per il governo	228	1.676	1,8	-13,9	-90,6	4.978,8
Totale	6.467.083	3.245.617	-21,4	-8,8	2,9	-15,7

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

e Lazio nella categoria dei servizi alle imprese rappresentino delle importanti eccezioni.

Uno sguardo nel lungo periodo mette in evidenza come i flussi di entrata nel Veneto, a parte la diminuzione espressa nel 2009, esprimano una dinamica via via crescente, che si accompagna a una costante erosione delle importazioni, ciò ha comportato negli anni un avanzo sempre maggiore del saldo complessivo, che è il riflesso di un miglioramento sostanziale delle singole poste di bilancio. Se nel 2004 a presentare rendiconti attivi erano solo i servizi al governo e i viaggi (all'andamento dei quali si doveva totalmente il positivo risultato finale), nel 2009 sono solo tre le voci che hanno chiuso con il segno meno (assicurazioni, royalties e licenze e servizi per il governo). Le comunicazioni per la prima volta hanno maturato un saldo attivo, mentre i servizi informatici, gli altri servizi alle imprese e i servizi alla persona hanno confermato il cambio di direzione intrapreso l'anno prima.

La partita più importante della bilancia dei pagamenti regionale è indubbiamente quella turistica. La componente viaggi supera ancora una volta i 4 milioni di euro in entrata, ma risulta in forte contrazione (-6,9%) sul 2008, anno in cui si era già registrata una leggera flessione (-0,6%) a causa del manifestarsi dei primi sintomi della crisi finanziaria nell'economia reale. È soprattutto nel primo trimestre 2009 che si risente del crollo dei viaggi internazionali e l'assenza dei turisti stranieri in visita alla regione è assai rilevante in termini numerici; nei periodi successivi si assiste a una ripresa del flusso in conseguenza del miglioramento del clima economico globale, ma la propensione agli acquisti degli ospiti rimane sempre molto contenuta, influenzando significativamente sul risultato finale. Il Veneto è al terzo posto nella graduatoria regionale in termini di entrate dopo Lombardia e Lazio, ma rimane fisso al primo posto per quel che attiene il saldo positivo generato dal comparto (-8,8% sul 2008), anche grazie alla diminuzione delle uscite (-3,6%). Come sempre le province più dinamiche in questo ramo risultano Venezia, Verona e Padova, che pur arretrando significativamente (i saldi si chiudono rispettivamente a -5,2%, -7,9% e -9,1%), riescono a colmare i disavanzi delle altre. A ciò fa eccezione Belluno che, nonostante la perdita di due terzi dell'avanzo precedente, si mantiene in campo positivo, tuttavia il suo contributo al saldo regionale è esiguo, inferiore all'1 per cento.

Il saldo dei viaggi è rimasto nell'ultimo quinquennio al di sotto dei 3 milioni di euro registrati nel 2004 e ciò è dovuto soprattutto all'aumento delle uscite a fronte di entrate che, anche se hanno conosciuto andamenti

Tabella 3.5 – Veneto. Commercio internazionale di servizi per provincia (migliaia di euro). Anno 2009

Province	Crediti	Debiti	Saldo
Verona	1.376.122	767.762	608.360
Vicenza	685.606	661.116	24.490
Belluno	122.888	96.045	26.843
Treviso	383.224	620.793	-237.569
Venezia	2.873.824	550.666	2.323.158
Padova	973.100	479.107	493.993
Rovigo	52.320	70.128	-17.808
Veneto	6.467.083	3.245.617	3.221.466

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

altalenanti (con significativi risultati positivi nel 2007 e 2008), alla luce della media del periodo risultano pressoché stabili.

Nelle costruzioni si è avuto un rilevante incremento sia delle entrate che delle uscite e il saldo che ne è scaturito è stato da primato, con margini estremamente ampi rispetto al passato. Il risultato è da attribuirsi alla performance di Venezia, ma tutte le province riportano saldi positivi eccetto Verona e Treviso, i cui déficit sono comunque assai contenuti.

Le comunicazioni hanno conosciuto scarse movimentazioni monetarie, però, si nota nel lustro come i risultati del 2009 siano per i crediti la maggior espansione e per i debiti la minore uscita del periodo. Il saldo si è chiuso positivamente e, come accennato, è la prima volta che ciò accade. Tutto merito di Venezia, l'unica provincia in cui le esportazioni superano le importazioni.

Anche le assicurazioni hanno avuto delle contrazioni in entrambe le direzioni e il saldo è risultato ancora una volta negativo. Il calo è stato importante soprattutto per le esportazioni, dimezzate, mentre, le importazioni sono diminuite “solo” del 21,5 per cento. Nessuna delle province riporta un saldo positivo. Se per tutte le province questa è una costante, non lo è affatto per Verona, che con il 2009 ribalta i risultati positivi finora conseguiti a causa di una drastica riduzione dei crediti (-70,4%) e di un aumento importante dei debiti (+40,1%).

Dei servizi alle imprese considerati globalmente si è già parlato, vale però la pena soffermarsi su alcune singole voci che hanno fornito delle prestazioni inconsuete.

Nell'ultimo triennio i crediti dei servizi finanziari hanno avuto uno sviluppo crescente e anche se si è evidenziata una riduzione del 16,6 per cento nel 2009, l'andamento medio sul lungo periodo è risultato molto

positivo, mentre i debiti hanno risentito di una leggera contrazione. Il saldo del quinquennio presenta un avanzo che è diventato nel tempo sempre più consistente. La riduzione del saldo 2009, pari al 15 per cento annuo, non inficia assolutamente la dinamica complessiva, tanto che l'avanzo ottenuto è il secondo miglior risultato degli ultimi anni. A ciò hanno contribuito positivamente tutte le province, anche se va evidenziato come l'apporto di Vicenza sia fondamentale. Appare, inoltre, interessante segnalare che nel 2009 per la prima volta Belluno si porta in campo positivo.

Nelle royalties e licenze il Veneto è sempre stato deficitario, ma il disavanzo registrato nel 2009 è di gran lunga inferiore a quelli visti precedentemente, merito dell'importante calo subito dai debiti a fronte di un più contenuto arretramento dei crediti. Le esportazioni di royalties e licenze sono costantemente più basse rispetto alle importazioni e il loro rapporto si esprime in un quinto. Tutte le province mostrano déficit in questo settore.

Poco da rilevare, invece, per i servizi personali e per i servizi per il governo, l'uno con un saldo finale positivo e l'altro negativo, conformemente alla tendenza espressa lo scorso anno. Per i primi si registra una diminuzione parallela delle entrate e delle uscite, con un saldo in forte ridimensionamento, mentre per i servizi personali le esportazioni avanzano lievemente a fronte di una consistente diminuzione dei crediti generando un disavanzo più contenuto. Per entrambe le voci si tratta comunque di importi poco significativi.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2010), *Relazione annuale. Anno 2009*, Roma.

Censis-BCC (2010), *Diario Censis-BCC della ristrutturazione del terziario n.1*, n. 2, n. 3, Roma.

Fondazione Censis (2010), *Il terziario è un'industria? Sintesi della ricerca*, Roma.

I. Borchert e A. Mattoo (2009), "The collapse that wasn't", articolo pubblicato su www.voxwu.org il 27 novembre 2009.

ISTAT-ICE (2009), *L'Italia nell'economia internazionale*. Rapporto ICE 2008-2009, Annuario 2008, Roma.

ISTAT-ICE (2010), *L'Italia nell'economia internazionale*. Rapporto ICE 2009-2010, Annuario 2009, Roma.

WTO (2010), *Annual report 2010*, Ginevra.

Siti Internet consultati

www.bancaditalia.it

www.ice.gov.it

www.istat.it

www.mincomes.it

www.oecd.org

www.politichecomunitarie.it

www.voxeu.org

www.worldbank.org

www.wto.org

4. LA BILANCIA TECNOLOGICA DEI PAGAMENTI

di Giovanna Guzzo

In sintesi

Prosegue in Veneto la performance negativa della Bilancia tecnologica dei pagamenti (BTP). Nel 2009 il saldo è risultato negativo per un valore di 92,4 milioni di euro, più marcato rispetto al disavanzo registrato l'anno precedente (88,2 milioni di euro), ma certamente più contenuto rispetto a quello del 2007 (223 milioni di euro). Per il Veneto si conferma, quindi, l'andamento strutturalmente in deficit della BTP, dovuto principalmente a un minor volume dei flussi in regione.

Dall'analisi dei dati aggregati secondo lo schema OCSE, si evidenzia come la situazione di crisi abbia avuto un impatto negativo soprattutto sulla componente del commercio in tecnologia ed delle transazioni in marchi e disegni, che registrano una situazione di deficit strutturale. Rimangono invece in attivo le voci relative ai servizi a contenuto tecnologico, per i quali il Veneto esprime una specializzazione, e ai servizi di ricerca e sviluppo, che negli ultimi anni hanno avuto un certo sviluppo.

Quasi un terzo degli incassi della BTP veneta provengono dal Regno Unito. Gli Stati Uniti rimangono invece il principale partner extra-UE: nel 2009 gli incassi da questo Paese, diversamente dalla media nazionale, sono aumentati rispetto all'anno precedente. La Svizzera, invece, si conferma il principale Paese europeo, non UE, da cui il Veneto compra servizi tecnologici e con cui ha aumentato nel 2009 il volume di flusso.

4.1 Introduzione

Esiste una forte correlazione tra internazionalizzazione e innovazione. Come dimostra un recente studio della Commissione europea sul grado di internazionalizzazione delle Piccole Medie Imprese europee¹ le PMI che decidono di ampliare il proprio mercato al di fuori del confine delle rispettive nazioni di appartenenza sono più innovative. L'introduzione di prodotti o servizi innovativi per il proprio settore nel Paese di appartenenza ha interessato infatti il 26 per cento delle imprese attive sui mercati internazionali, contro solo l'8 per cento di quelle a vocazione esclusivamente nazionale. Dallo studio emerge inoltre che nel comparto dei servizi, la quota di PMI internazionali più elevata è presente nel settore "ricerca", a dimostrazione che i comportamenti volti all'innovazione favoriscono anche l'intreccio dei rapporti con l'estero.

Le PMI giocano un ruolo fondamentale nel sistema economico e la loro capacità di innovare ed internazionalizzarsi è un elemento strategico per uscire dall'attuale crisi e aumentare la competitività. Il progresso di un territorio risulta infatti strettamente legato alla propensione a sostenere i processi che conducono ad un forte sviluppo tecnologico. A tal fine la Commissione europea propone l'opportunità di coordinare le misure politiche volte a stimolare l'innovazione e l'internazionalizzazione, se non addirittura l'opportunità di fondere gli enti che attuano questi due tipi di politiche, creando così l'opportunità di sviluppare nuovi business innovativi confrontandosi con soggetti esteri.

La tecnologia, una volta prodotta, per poter incidere sullo sviluppo di un territorio deve poter essere trasferita. La Bilancia tecnologica dei pagamenti (BTP) è lo strumento che consente di misurare la domanda e l'offerta di tecnologia avanzata espressa da un determinato territorio. Essa registra i flussi di incassi e pagamenti riguardanti le transazioni con l'estero di tecnologia non incorporata in beni fisici, nella forma di diritti di proprietà industriale e intellettuale, come brevetti, licenze, marchi di fabbrica, *know-how* e assistenza tecnica². La BTP costituisce quindi un importante indicatore della capacità di un territorio di produrre e utilizzare tecnologia avanzata che, una volta immessa nel processo produttivo,

¹ Entrepreneurship Unit Directorate-General for Enterprise and Industry, European Commission (2010), *Internationalisation of European SMEs, Final Report*, Brussels, in http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/internationalisation/internationalisation_sme_final_en.pdf

² Per approfondimenti si veda la *Nota Metodologica* sul sito della Banca d'Italia: www.bancaditalia.it/statistiche/rapp_estero/altre_stat/BTP

può contribuire ad aumentare le competenze tecnologiche e il livello di innovazione del sistema.

4.2 La Bilancia tecnologica italiana

Nel 2009 la bilancia tecnologica italiana ha registrato per il quarto anno consecutivo un saldo globale attivo. È infatti dal 2006 che il saldo ha invertito l'andamento strutturalmente deficitario, passando da un deficit di 232 milioni di euro del 2005 a un surplus di 780 milioni (il primo dal 1981, da quando cioè esiste la rilevazione) e raggiungendo nel 2009 un importo di oltre 186 milioni (Tab.4.1). Tale dinamica è riconducibile principalmente ad una diminuzione dal lato degli incassi (scesi nel 2009 a 3.234 milioni, -12,1% su base annua) e ad una flessione più contenuta dei pagamenti (3.048 milioni, -7,8%).

L'Italia è quindi, seppur in misura molto contenuta, esportatrice netta di tecnologia; una qualità che trova conferma nella ricomposizione della produzione manifatturiera, ma che contrasta con la bassa spesa che il Paese destina alla ricerca e sviluppo (solo l'1,2% del Pil nel 2007). Rispetto al quadro europeo l'Italia si trova infatti ancora in una posizione squilibrata nel settore dell'innovazione. I saldi della nostra bilancia commerciale evidenziano l'anomalia della struttura esportativa italiana ancora fortemente concentrata sui cosiddetti settori tradizionali e di specializzazione.

Osservando lo schema OCSE³, nel 2009 il saldo complessivo della BTP italiana è il risultato, in sostanziale continuità col passato, di un surplus nei servizi con contenuto tecnologico (665 milioni di euro), determinato, in particolare, dall'avanzo maturato dagli *studi tecnici ed engineering* (652 milioni, valore dimezzato rispetto al 2008), e nei servizi di ricerca e sviluppo (581 milioni di euro). Hanno invece continuato a registrare

³ In base allo schema suggerito dall'OCSE, i flussi della BTP si distinguono in quattro componenti principali:

- Commercio in tecnologia (*trade in technics*): costituisce il nucleo centrale delle transazioni internazionali in tecnologia; si tratta di trasferimenti di brevetti, invenzioni e know-how ed i relativi diritti di sfruttamento.
- Transazioni riguardanti la proprietà industriale (*transactions involving trademarks, designs, patterns*): non fanno direttamente riferimento alla conoscenza tecnologica, ma spesso ne implicano un trasferimento; si tratta sostanzialmente di marchi di fabbrica e disegni industriali.
- Servizi con contenuto tecnologico (*services with a technical content*): pur non costituendo un effettivo trasferimento di tecnologia, consentono di incrementarne il potenziale mediante l'acquisizione di abilità tecniche.
- Ricerca e sviluppo realizzata/finanziata a/dall'estero.

un saldo negativo gli altri regolamenti di tecnologia (554 milioni) e le transazioni in marchi di fabbrica e disegni (448 milioni). Dopo il lieve surplus del 2008, il commercio in tecnologia, strutturalmente in deficit, ha registrato un disavanzo di 58 milioni.

Le voci *studi tecnici ed engineering e*, in misura crescente nell'ultimo anno, servizi di *ricerca e sviluppo* emergono come i fattori trainanti della BTP italiana, con incassi pari nel complesso a oltre il 70 per cento del totale e con un surplus complessivo pari a 1.233 milioni di euro.

Tabella 4.1 – Italia. Bilancia dei pagamenti della tecnologia. Serie storica ricostruita secondo il criterio di aggregazione OCSE (migliaia di euro). Anni 2004-2009

Anno	Commercio in tecnologia	Transazioni in marchi e disegni	Servizi con contenuto tecnol.	Servizi di ricerca e sviluppo	Altri regolam. di tecnologia	Totale
<i>Incassi</i>						
2004	395.953	231.092	1.529.114	877.106	76.628	3.109.893
2005	393.095	245.431	1.914.678	805.632	70.880	3.429.716
2006	333.191	290.146	2.223.878	1.027.269	85.688	3.960.172
2007	427.985	229.949	2.342.208	1.026.584	165.195	4.191.921
2008	418.240	165.854	2.030.589	1.018.028	45.862	3.678.573
2009	532.850	185.820	1.340.607	1.144.454	30.048	3.233.779
<i>Pagamenti</i>						
2004	547.264	678.326	1.115.988	551.505	384.565	3.277.648
2005	464.929	766.597	1.123.532	504.570	801.731	3.661.359
2006	478.582	730.390	957.450	570.364	443.755	3.180.541
2007	458.942	590.796	1.102.331	679.641	543.343	3.375.053
2008	398.221	696.173	818.282	677.989	713.473	3.304.138
2009	590.761	633.423	675.149	563.949	584.312	3.047.594
<i>Saldi</i>						
2004	-151.311	-447.234	413.126	325.601	-307.937	-167.755
2005	-71.834	-521.166	791.146	301.062	-730.851	-231.643
2006	-145.391	-440.244	1.266.428	456.905	-358.067	779.631
2007	-30.957	-360.847	1.239.877	346.943	-378.148	816.868
2008	20.019	-530.319	1.212.307	340.039	-667.611	374.435
2009	-57.911	-447.603	665.458	580.505	-554.264	186.185
<i>Incassi (% sul totale)</i>						
2004	12,7	7,4	49,2	28,2	2,5	100,0
2005	11,5	7,2	55,8	23,5	2,1	100,0
2006	8,4	7,3	56,2	25,9	2,2	100,0
2007	10,2	5,5	55,9	24,5	3,9	100,0
2008	11,4	4,5	55,2	27,7	1,2	100,0
2009	16,5	5,7	41,5	35,4	0,9	100,0
<i>Pagamenti (% sul totale)</i>						
2004	16,7	20,7	34,0	16,8	11,7	100,0
2005	12,7	20,9	30,7	13,8	21,9	100,0
2006	15,0	23,0	30,1	17,9	14,0	100,0
2007	13,6	17,5	32,7	20,1	16,1	100,0
2008	12,1	21,1	24,8	20,5	21,6	100,0
2009	19,4	20,8	22,2	18,5	19,2	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

Per quanto riguarda la ripartizione geografica, in termini di flussi lordi gli scambi con l'Unione europea risultano i più consistenti, sia dal lato degli incassi (66,5% del totale) che da quello dei pagamenti (61,9%). La Francia continua a rappresentare il principale Paese partner per entrambi i flussi (13,9% degli introiti e 22,3% dei pagamenti). Al secondo posto si situano per gli incassi la Germania e per i pagamenti la Svizzera.

Rispetto al 2008 sono crollati gli incassi dai Paesi OPEC e continuano a diminuire quelli dagli Stati Uniti. Dal lato dei pagamenti, dopo Francia e Svizzera nel 2009 si segnalano le variazioni dei flussi verso Regno Unito e Stati Uniti, entrambi in calo rispetto all'anno precedente.

Per quanto riguarda i saldi, quello comunitario torna a far registrare un valore positivo, derivante in particolare dai surplus verso Belgio, Paesi Bassi, Germania e Svezia, che contrastano i passivi che si confermano nei confronti di Francia e Regno Unito. Per l'insieme dei Paesi extra-comunitari il saldo globale diventa invece negativo, ascrivibile al peggioramento dei disavanzi verso Paesi OPEC, Svizzera e Stati Uniti.

Tra i Paesi leader in innovazione, gli USA hanno il primato mondiale di export netto di tecnologia non incorporata, con un attivo che nel 2009 ha sfiorato i 38 miliardi di dollari (0,2% del Pil). Seguono il Giappone (15,7 miliardi di dollari di attivo nel 2008, 0,3% del Pil), il Regno Unito (14,6 miliardi di dollari nel 2008, 0,5% del Pil) e la Germania (9 miliardi, 0,2% del Pil nel 2008).

Disaggregando i flussi della bilancia tecnologica per regione (Tab.4.2), emerge, come di consueto, la predominanza della Lombardia, sia dal lato degli incassi (40,5% del totale nazionale), che dei pagamenti (45,6%). Continua invece a consolidarsi la seconda posizione occupata dal Lazio (con incassi e pagamenti che coprono rispettivamente il 23,8 e 27,5% del totale). Dopo il Lazio, sul versante degli incassi seguono con un moderato scambio di servizi tecnologici il Piemonte (15,4%), la Toscana (8%), l'Emilia Romagna e il Veneto (entrambe 3,3%). Queste prime sei regioni determinano quasi tutti gli introiti di servizi tecnologici nazionali. Per quanto concerne i pagamenti al terzo posto si colloca il Piemonte (6,8%), seguito da Veneto (6,5%) ed Emilia Romagna (4%). Tutte le altre regioni detengono un ruolo marginale presentando un'incidenza dei pagamenti minore del 3 per cento sul totale. Per quanto riguarda i saldi, Piemonte e Toscana sono le regioni con il miglior saldo positivo della BTP. All'ultima posizione, in deficit, si colloca invece il Veneto, preceduto dalla Lombardia e dal Lazio.

Tabella 4.2 – Italia. Incassi, pagamenti e saldi della BTP per regione (migliaia di euro). Anno 2009

Regione	Incassi		Pagamenti		Saldi
	v.a.	comp. %	v.a.	comp. %	
Lombardia	1.310.874	40,5	1.390.269	45,6	-79.395
Lazio	771.166	23,8	837.680	27,5	-66.514
Piemonte	497.939	15,4	206.197	6,8	291.742
Toscana	259.272	8,0	41.409	1,4	217.863
Veneto	106.985	3,3	199.404	6,5	-92.419
Emilia Romagna	106.354	3,3	123.098	4,0	-16.744
Liguria	62.462	1,9	70.672	2,3	-8.210
Friuli Venezia Giulia	31.313	1,0	32.271	1,1	-958
Marche	22.079	0,7	26.904	0,9	-4.825
Campania	21.475	0,7	29.823	1,0	-8.348
Puglia	11.294	0,3	7.482	0,2	3.812
Sardegna	8.478	0,3	7.711	0,3	767
Trentino Alto Adige	7.658	0,2	18.392	0,6	-10.734
Sicilia	5.482	0,2	11.206	0,4	-5.724
Abruzzo	4.910	0,2	32.091	1,1	-27.181
Umbria	2.303	0,1	8.125	0,3	-5.822
Valle d'Aosta	1.171	0,0	1.633	0,1	-462
Basilicata	1.109	0,0	861	0,0	248
Calabria	676	0,0	2.225	0,1	-1.549
Molise	590	0,0	141	0,0	449
Altro	189	0,0	0	0,0	189
Nord-Ovest	1.872.446	57,9	1.668.771	54,8	203.675
Nord-Est	252.310	7,8	373.165	12,2	-120.855
Centro	1.059.730	32,8	946.209	31,0	113.521
Sud	49.104	1,5	59.449	2,0	-10.345
Italia	3.233.779	100,0	3.047.594	100,0	186.185

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

4.3 La Bilancia tecnologica del Veneto

Le variabili del sistema innovativo veneto riflettono la sua alta specializzazione in comparti manifatturieri tradizionali rispetto a quelli *science based* (in Veneto nel 2007 si registrano solo 3,5 addetti alla R&S ogni mille abitanti). Il settore imprenditoriale è comunque quello che sostiene la maggior parte degli investimenti regionali in R&S.

Nel 2007 (ultimo dato disponibile) in Veneto sono stati spesi complessivamente 1.233 milioni di euro in R&S, di cui quasi il 60 per cento attribuibile alle imprese. Il Veneto ha contribuito per il 6,8 per cento alla spesa in R&S nazionale ed è la regione che ha aumentato più fortemente il suo sostegno alla ricerca negli ultimi cinque anni (+26%). Tuttavia la spesa in R&S del Veneto assorbe solo lo 0,85 per cento del Pil regionale, un valore inferiore a quello medio nazionale (1,18%), già modesto rispetto agli standard europei.

In base al numero di brevetti depositati, nel 2008 il Veneto è la quinta regione per importanza: 1.264 brevetti depositati per milione di abitanti, contro i 1.087 a livello nazionale, e 13,3 brevetti ogni mille imprese (12,2 in Italia). Per quanto riguarda invece la rete internazionale di scambio di tecnologica, negli ultimi anni l'analisi della Bilancia tecnologica dei pagamenti ha registrato in Veneto un valore che si attesta ben al di sotto della media nazionale e una situazione di "stallo" tecnologico.

Nel 2009 il Veneto ha confermato infatti l'andamento strutturalmente in deficit della BTP, con un saldo globale pari a oltre -92 milioni di euro (Graf.4.1). Tale disavanzo si presenta più marcato rispetto a quello registrato nel 2008 (-88 milioni), ma decisamente più contenuto di quello del 2007 (-223 milioni). Il deficit del 2009 è imputabile alle difficoltà dell'intero tessuto economico, che hanno portato a una riduzione delle vendite oltre confine (-6,3%) più marcata di quella degli acquisti (-1,5%) (Graf.4.2). Tale dinamica, che ha determinato un minor volume di scambi dei servizi della tecnologia, non ha tuttavia inciso sulla quota detenuta dal Veneto nella graduatoria delle regioni italiane, aumentata leggermente sia dal lato degli incassi che dei pagamenti.

Analizzando i dati per macro-componenti (Tab.4.3), secondo lo schema OCSE, il saldo complessivo del 2009 è il risultato del surplus registrato nei servizi con contenuto tecnologico, quelli di maggiore oggetto e fonte

Grafico 4.1 – Italia e Veneto. Saldi della BTP (migliaia di euro). Anni 2002-2009

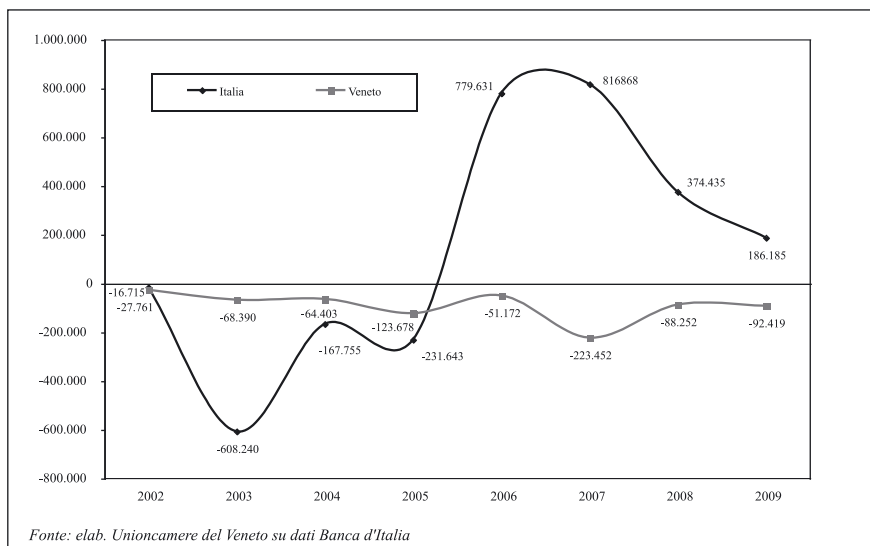
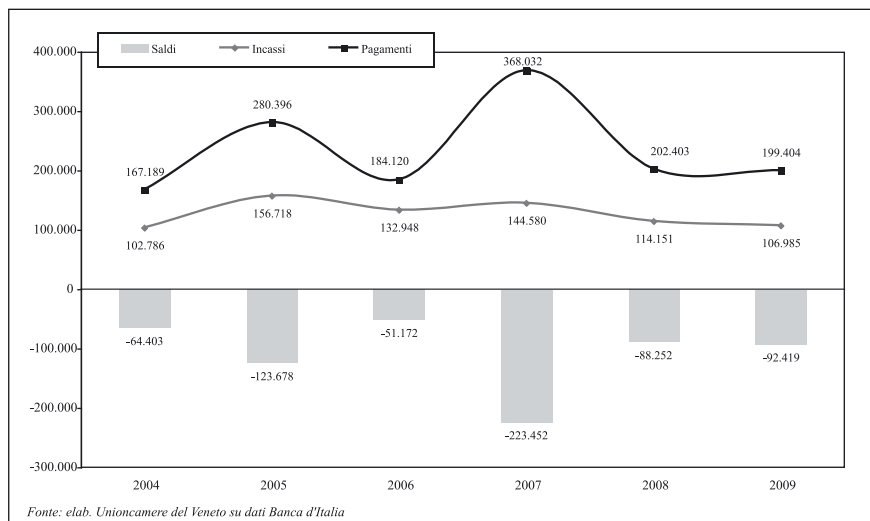


Grafico 4.2 – Veneto. Incassi, pagamenti e saldi della BTP (migliaia di euro). Anni 2004-2009



d'innovazione (28 milioni di euro, determinato prevalentemente da *studi tecnici ed engineering* in cui si evidenzia un avanzo di 39 milioni), nei servizi di ricerca e sviluppo (3 milioni, valore migliorato rispetto al 2008) e negli altri regolamenti per tecnologia (1 milione). Tali saldi positivi sono stati totalmente annullati dai disavanzi nelle transazioni in marchi di fabbrica e disegni (-106 milioni) e nel commercio in tecnologia (-19 milioni).

Esaminando i servizi della BTP regionale maggiormente richiesti dall'estero, risulta che nel 2009 oltre la metà degli incassi ricevuti sono dovuti alla fornitura di servizi con contenuto tecnologico, in misura superiore rispetto all'Italia (41,5%), mentre quasi tutte le altre tipologie di servizio rappresentano minori quote d'incasso. Rispetto al 2008, si nota una contrazione generale per tutti i principali aggregati di entrate: il complesso dei servizi con contenuto tecnologico si è ridotto di quasi un quarto, raggiungendo i 54 milioni di euro. All'interno di questo comparto, l'unico incremento si rileva alla voce, poco consistente, della *formazione del personale* (+86,4%, 822 mila euro nel 2009), mentre *gli studi tecnici e di engineering*, che svolgono un ruolo di primo piano nella BTP del Veneto rappresentando quasi la metà del totale degli incassi, si sono ridotti di un quarto (49 milioni). Nel 2009 le transazioni in marchi di fabbrica e disegni hanno registrato una contrazione del -7,8 per cento su base annua, scendendo a 16 milioni, mentre il commercio in tecnologia è rimasto pressoché stazionario rispetto al 2008, in seguito all'aumento della

voce di cessione e acquisti di brevetti annullata dalla forte diminuzione di quella di invenzioni. Solo le vendite dei servizi di ricerca e sviluppo, che rappresentano quasi un sesto degli incassi totali, e altri regolamenti per tecnologia sono marcatamente aumentati rispetto all'anno precedente.

Dal lato dei pagamenti, nel 2009 il Veneto ha richiesto maggiormente all'estero il servizio delle transazioni di marchi di fabbrica e disegni, che da solo ha coinvolto il 61 per cento del totale dei pagamenti regionali, valore che differenzia molto la regione dal resto dell'Italia dove il peso di questo settore sul totale è stato decisamente più limitato (20,8%). Si sono evidenziate variazioni positive per il commercio in tecnologia (dove i pagamenti sono aumentati del +20,2%) e per le transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc. (+11,9%). Per le altre tipologie di transazioni si sono registrate diffuse riduzioni dei flussi. In particolare, i servizi con contenuto tecnologico hanno segnato una flessione del 30,4 per cento, di cui solo le voci assistenza tecnica connessa a cessioni e diritti di sfruttamento e studi tecnici e di engineering hanno conosciuto una forte flessione, pari rispettivamente

Tabella 4.3 – Italia e Veneto. Incassi, pagamenti e saldi della BTP per tipologia di servizio (migliaia di euro). Anno 2009

Tipologia di Servizio	Incassi			Pagamenti			Saldi
	v.a.	var. %	comp. %	v.a.	var. %	comp. %	v.a.
Veneto							
<i>Commercio in tecnologia</i>	18.128	-0,4	16,9	37.077	20,2	18,6	-18.949
Cess./Acquis. brevetti	1.603	57,8	1,5	7.062	70,0	3,5	-5.459
Dir. di sfrutt. brevetti	7.972	-8,7	7,5	28.497	22,0	14,3	-20.525
Cess./Acqu.invenzioni	17	-94,2	0,0	20	-	0,0	-3
Know how	8.536	4,6	8,0	1.498	-55,0	0,8	7.038
<i>Transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.</i>	15.891	-7,8	14,9	121.670	11,9	61,0	-105.779
Dir.di sfrutt.di marchi di fabbrica, modelli e disegni	13.561	-19,1	12,7	104.967	0,4	52,6	-91.406
Cess./Acq. di marchi di fabbrica, modelli e disegni	2.330	390,5	2,2	16.703	302,7	8,4	-14.373
<i>Servizi con contenuto tecnologico</i>	53.854	-24,3	50,3	25.735	-30,4	12,9	28.119
Assistenza tecnica connessa a cess. e dir. di sfrutt.	298	-41,2	0,3	1.748	-34,6	0,9	-1.450
Studi tecnici e di engineering	48.952	-24,1	45,8	9.761	-42,2	4,9	39.191
Formazione del personale	822	86,4	0,8	705	2,6	0,4	117
Invio di tecnici ed esperti	3.782	-33,4	3,5	13.521	-19,1	6,8	-9.739
<i>Servizi di ricerca e sviluppo</i>	16.886	136,4	15,8	13.730	-34,4	6,9	3.156
<i>Altri regolamenti per tecnologia</i>	2.226	382,9	2,1	1.192	-75,9	0,6	1.034
Totale	106.985	-6,3	100,0	199.404	-1,5	100,0	-92.419
Italia							
<i>Commercio in tecnologia</i>	532.850	27,4	16,5	590.761	48,4	19,4	-57.911
Cess./Acquis. brevetti	53.172	-20,5	1,6	32.257	-22,0	1,1	20.915
Dir. di sfrutt. brevetti	441.336	44,8	13,6	510.604	76,3	16,8	-69.268
Cess./Acqu.invenzioni	586	-72,3	0,0	288	-94,5	0,0	298
Know how	37.756	-15,0	1,2	47.612	-23,1	1,6	-9.856
<i>Transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.</i>	185.820	12,0	5,7	633.423	-9,0	20,8	-447.603
Dir.di sfrutt.di marchi di fabbrica, modelli e disegni	172.132	25,2	5,3	550.944	-15,1	18,1	-378.812
Cess./Acq. di marchi di fabbrica, modelli e disegni	13.688	-51,8	0,4	82.479	75,7	2,7	-68.791
<i>Servizi con contenuto tecnologico</i>	1.340.607	-34,0	41,5	675.149	-17,5	22,2	665.458
Assistenza tecnica connessa a cess. e dir. di sfrutt.	32.461	1,1	1,0	60.800	-21,0	2,0	-28.339
Studi tecnici e di engineering	1.144.640	-37,6	35,4	492.424	-16,3	16,2	652.216
Formazione del personale	18.065	-29,7	0,6	30.737	-42,9	1,0	-12.672
Invio di tecnici ed esperti	145.441	4,5	4,5	91.188	-8,4	3,0	54.253
<i>Servizi di ricerca e sviluppo</i>	1.144.454	12,4	35,4	563.949	-16,8	18,5	580.505
<i>Altri regolamenti per tecnologia</i>	30.048	-34,5	0,9	584.312	-18,1	19,2	-554.264
Totale	3.233.779	-12,1	100,0	3.047.594	-7,8	100,0	186.185

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

Tabella 4.4 – Veneto. Incassi e pagamenti (comp. %). Anni 2004-2009

Anni	Commercio in tecnologia	Transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc.	Servizi con contenuto tecnologico	Servizi di ricerca e sviluppo	Altri regolamenti per tecnologia	Totale
<i>Incassi</i>						
2004	28.626	20.200	40.172	12.549	1.239	102.786
2005	63.150	20.226	55.100	15.630	2.612	156.718
2006	16.405	17.754	83.776	14.574	439	132.948
2007	30.006	20.893	82.230	8.259	3.192	144.580
2008	18.200	17.240	71.106	7.144	461	114.151
2009	18.128	15.891	53.854	16.886	2.226	106.985
2004	27,9	19,7	39,1	12,2	1,2	100,0
2005	40,3	12,9	35,2	10,0	1,7	100,0
2006	12,3	13,4	63,0	11,0	0,3	100,0
2007	20,8	14,5	56,9	5,7	2,2	100,0
2008	15,9	15,1	62,3	6,3	0,4	100,0
2009	16,9	14,9	50,3	15,8	2,1	100,0
<i>Pagamenti</i>						
2004	26.194	100.131	26.281	12.963	1.620	167.189
2005	23.997	157.331	28.919	17.807	52.342	280.396
2006	39.009	91.634	31.132	18.482	3.863	184.120
2007	48.706	125.960	44.757	21.159	127.450	368.032
2008	30.847	108.724	36.975	20.918	4.939	202.403
2009	37.077	121.670	25.735	13.730	1.192	199.404
2004	15,7	59,9	15,7	7,8	1,0	100,0
2005	8,6	56,1	10,3	6,4	18,7	100,0
2006	21,2	49,8	16,9	10,0	2,1	100,0
2007	13,2	34,2	12,2	5,7	34,6	100,0
2008	15,2	53,7	18,3	10,3	2,4	100,0
2009	18,6	61,0	12,9	6,9	0,6	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

al -34,6 e -42,2 per cento. I pagamenti in servizi di ricerca e sviluppo si sono contratti di oltre un terzo, mentre gli altri regolamenti per tecnologia hanno subito una marcata diminuzione del 75,9 per cento.

Da un'analisi delle principali dinamiche strutturali relative al quinquennio 2004-2009 si evince, sul versante degli incassi, un consolidamento del ruolo dei servizi di ricerca e sviluppo (Tab.4.4), che nell'ultimo anno hanno raggiunto il 15,8 per cento del totale, mentre i servizi con contenuto tecnologico sono peggiorati, raggiungendo la metà degli introiti (erano il 62,3% nel 2008). Rimangono invece pressoché stabili le quote del commercio in tecnologia (16,9%) e delle transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc. (14,9%).

Per quanto riguarda i pagamenti la struttura si è consolidata, invece, in corrispondenza delle transazioni in marchi di fabbrica, disegni, etc., che nel 2009 costituiscono oltre il 60 per cento del totale, e al commercio in tecnologia (18,6% dei flussi in uscita). Le quote delle altre voci invece evidenziano tutte una diminuzione.

4.4 La geografia dei flussi della Bilancia tecnologica del Veneto

La situazione dei saldi della BTP distinti per Paese vede il Veneto complessivamente in debito verso i Paesi dell'Unione europea (-28 milioni di euro). Rispetto all'anno precedente, nel 2009 diminuisce l'importanza dell'Unione europea dal lato degli incassi (65,2% del totale), mentre aumenta per quanto riguarda i pagamenti (49,3%). Il disavanzo maturato è risultato più ampio rispetto al 2008, ma meno marcato rispetto a quello registrato nei confronti dei Paesi extra-UE (-64 milioni).

Il disavanzo con l'Unione europea è ascrivibile principalmente ai Paesi più industrializzati. Nel 2009 si è osservato un saldo negativo di oltre 7 milioni di euro con il Lussemburgo, di oltre 5 milioni con la Germania, e di oltre 2 milioni con Paesi Bassi e Austria. Il Regno Unito, da cui proviene quasi un terzo degli incassi regionali, ha invece registrato un avanzo di quasi 18 milioni.

Tra i Paesi esterni all'Unione europea, si registrano saldi negativi di dimensioni consistenti con Svizzera (-54 milioni) e Stati Uniti (-12 milioni). Anche Giappone e Cina, contrariamente all'anno precedente, hanno registrato un saldo negativo. Sono invece risultati positivi i nuovi Paesi industrializzati asiatici, dell'Europa dell'Est e i Paesi OPEC.

I risultati del bilancio negativo con i Paesi extra-UE sono stati determinati prevalentemente da una contrazione dei pagamenti, soprattutto nei confronti degli Stati Uniti (si è passati da 51 a 27 milioni di euro), dell'Europa dell'Est e dei Paesi OPEC. Gli Stati Uniti rimangono, comunque, il principale partner extra-UE per quanto riguarda la BTP veneta e nel 2009 gli incassi da questo Paese, diversamente dalla media nazionale, sono aumentati rispetto all'anno precedente (da 10 a 14,2 milioni di euro). La Svizzera, invece, si conferma il principale Paese europeo, non UE, da cui il Veneto compra servizi tecnologici e con cui ha aumentato nel 2009 il volume di flusso (da 41 a 57 milioni di euro, il 28,4% del totale).

Anche per quanto riguarda l'Unione europea, il volume dei flussi è diminuito in uscita e aumentato in entrata. Nella classifica dei primi dieci Paesi partner, si conferma al primo posto il Regno Unito, i cui incassi rappresentano il 32,3 per cento del totale. Nel 2009 Francia e Germania migliorano la loro posizione occupando rispettivamente la seconda e terza posizione (rispettivamente il 16 e 8,2% degli incassi) scavalcando il Belgio. Per quanto riguarda i pagamenti il Regno Unito (8,5%) supera la Francia (7,8%) come principale Paese partner. Seguono la Germania e il Lussemburgo.

Tabella 4.5 – Italia e Veneto. Incassi, pagamenti e saldi della BTP per area geografica (in migliaia di euro). Anno 2009

Paese	Incassi		Pagamenti		Saldi
	v.a.	comp. %	v.a.	comp. %	
Veneto					
Regno Unito	34.571	32,3	16.890	8,5	17.681
Francia	17.143	16,0	15.617	7,8	1.526
Germania	8.735	8,2	14.039	7,0	-5.304
Lussemburgo	2.271	2,1	9.740	4,9	-7.469
Belgio	1.653	1,5	1.056	0,5	597
Spagna	964	0,9	1.047	0,5	-83
Svezia	805	0,8	1.091	0,5	-286
Paesi Bassi	724	0,7	2.766	1,4	-2.042
Romania	577	0,5	566	0,3	11
Austria	502	0,5	2.967	1,5	-2.465
TOTALE UE	69.753	65,2	98.245	49,3	-28.492
U.S.A.	14.225	13,3	26.641	13,4	-12.416
Altri Paesi Extra-Ue	4.149	3,9	2.574	1,3	1.575
Nuovi Paesi Industr. Asiatici	3.708	3,5	885	0,4	2.823
Giappone	3.214	3,0	7.896	4,0	-4.682
Europa dell'Est	2.753	2,6	797	0,4	1.956
Paesi OPEC	2.748	2,6	1.301	0,7	1.447
Svizzera	2.569	2,4	56.676	28,4	-54.107
Cina Rep.Pop.	1.972	1,8	3.818	1,9	-1.846
Brasile	1.352	1,3	335	0,2	1.017
Canada	542	0,5	236	0,1	306
TOTALE EXTRA-UE	37.232	34,8	101.159	50,7	-63.927
TOTALE MONDO	106.985	100,0	199.404	100,0	-92.419
Italia					
Francia	449.066	13,9	679.545	22,3	-230.479
Germania	363.120	11,2	203.729	6,7	159.391
Belgio	313.904	9,7	49.542	1,6	264.362
Paesi Bassi	309.929	9,6	141.369	4,6	168.560
Regno Unito	286.854	8,9	482.822	15,8	-195.968
Svezia	163.799	5,1	11.463	0,4	152.336
Grecia	54.769	1,7	15.444	0,5	39.325
Polonia	51.158	1,6	3.716	0,1	47.442
Spagna	43.423	1,3	42.267	1,4	1.156
Lussemburgo	22.245	0,7	58.187	1,9	-35.942
TOTALE UE	2.150.947	66,5	1.885.559	61,9	265.388
Altri Paesi Extra-Ue	262.736	8,1	196.947	6,5	65.789
U.S.A.	224.015	6,9	305.124	10,0	-81.109
Svizzera	189.445	5,9	490.496	16,1	-301.051
Paesi OPEC	121.138	3,7	39.223	1,3	81.915
Europa dell'Est	75.217	2,3	52.578	1,7	22.639
Nuovi Paesi Industr. Asiatici	66.086	2,0	10.563	0,3	55.523
Brasile	48.892	1,5	5.357	0,2	43.535
Giappone	42.751	1,3	35.169	1,2	7.582
Cina Rep.Pop.	30.818	1,0	12.945	0,4	17.873
Canada	21.734	0,7	13.633	0,4	8.101
TOTALE EXTRA-UE	1.082.832	33,5	1.162.035	38,1	-79.203
TOTALE MONDO	3.233.779	100,0	3.047.594	100,0	186.185

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

Da un confronto con il panorama nazionale si evidenziano alcune differenze sostanziali. La prima riguarda la distribuzione degli incassi e dei pagamenti fra Unione europea e Paesi extra-UE, dovuta soprattutto ad un rapporto meno intensivo dell'Italia, rispetto al Veneto, con gli Stati

Uniti e con la Svizzera. Il Veneto ricava dagli USA il 13,3 per cento degli incassi totali e soddisfa il 13,4 per cento dei pagamenti (per l'Italia invece tali flussi costituiscono rispettivamente solo il 6,9 e il 10%). Per quanto riguarda i rapporti con la Svizzera, la regione pur ricavando una quota minore (2,4%) rispetto alla media nazionale (5,9%) degli incassi totali, destina quasi il 30 per cento dei pagamenti della BTP a questo Paese (quota inferiore al dato italiano, 16,1%). L'Italia attinge nel suo complesso per larga parte a servizi tecnologici reperibili nel mercato europeo, dove i pagamenti sono infatti effettuati per il 61,9 per cento del totale (rispetto al 49,3% del Veneto). Guardando agli incassi, invece, si nota una riduzione delle vendite dell'Italia nei Paesi OPEC (3,7% del totale, erano il 12,5% nel 2008), mentre si intensificano quelle del Veneto (dal 0,7 al 2,6%).

4.5 Conclusioni

I dati della Bilancia tecnologica dei pagamenti evidenziano nel 2009 un generale rallentamento della diffusione delle conoscenze tecnologiche, sia a livello nazionale che regionale. Questa dinamica, dovuta in gran parte alla crisi che ha colpito il sistema economico nell'ultimo biennio, ha peggiorato il saldo della BTP italiana, pur mantenendola in attivo, e ha mantenuto il cronico disavanzo di quella veneta. Nel 2009 sia l'Italia che il Veneto hanno visto diminuire sia i flussi in uscita (la capacità di vendere all'estero il proprio *know-how*) sia i flussi in entrata (quella di assorbire innovazione tecnologica dall'estero).

Nel 2009 Lombardia, Lazio, Piemonte e Toscana si confermano le regioni italiane maggiormente attive sul piano degli scambi di servizi tecnologici, mentre per il Veneto sia la quota degli incassi che quella dei pagamenti rimangono pressoché stabili e la regione si attesta principalmente fruitrice di tecnologia proveniente dall'estero. Dopo un leggero miglioramento del deficit nel 2008, i flussi si sono ulteriormente ridotti e nel 2009 il disavanzo si è attestato a quasi 93 milioni di euro.

L'analisi per tipologia di servizio ha messo in evidenza la struttura portante degli incassi costituiti dalle vendite di servizi con contenuto tecnologico, sostenuti dalla voce *studi tecnici e di engineering*, pur registrando anch'essa nel 2009 una marcata flessione rispetto all'anno precedente. Il Veneto vende tali servizi tecnologici oltre il doppio di quanto non ne acquisti all'estero.

Il livello di innovazione di un sistema non è tuttavia facilmente misurabile, poiché non è ricavabile dall'accostamento di elementi

indipendenti, quanto piuttosto della combinazione di una serie di variabili tra loro legate e dalle relazioni che tra esse si sviluppano.

I dati relativi alla Bilancia tecnologica dei pagamenti rappresentano solo uno degli indicatori atti a monitorare lo sviluppo dell'innovazione di un territorio. L'innovazione rappresenta un obiettivo fondamentale per la maggior parte delle regioni a prescindere dal loro profilo economico ed è parte integrante del rafforzamento della competitività e dello sviluppo regionale. Per questo motivo, monitorare il grado di crescita dell'innovazione e analizzare la capacità di diffondere al di fuori dei propri confini le tecnologie di cui si dispone risulta particolarmente importante al fine di conoscere il proprio territorio e ideare nuove politiche di sviluppo locale.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2010), *La bilancia dei pagamenti della tecnologia*, Anno 2009, Roma.

Regione del Veneto (2010), *Rapporto statistico 2010. Il Veneto si racconta, il Veneto si confronta*, Venezia.

Siti Internet consultati

<http://ec.europa.eu>

www.bancaditalia.it

www.regione.veneto.it

5. GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

di Alessandra Grespan

In sintesi

Nel 2009 il livello regionale degli IDE in entrata ha subito un ulteriore calo (-40,3% su base annua) a causa degli effetti della crisi economica non ancora del tutto dispiegati. Ciò nonostante è cresciuta la quota regionale degli IDE sul totale nazionale (9,9%). La Germania, come di consuetudine, si conferma il principale Paese di origine degli IDE in entrata in Veneto, riuscendo addirittura ad aumentare la sua incidenza sul totale rispetto al 2008. Da un punto di vista settoriale si conferma la dinamica emersa l'anno precedente: l'industria continua a perdere peso sul totale delle attività mentre i servizi acquistano importanza.

Anche gli investimenti esteri in uscita in Veneto hanno registrato una significativa diminuzione (-23,8% su base annua). Tuttavia il Veneto si conferma anche nel 2009 la quarta regione per IDE in uscita a livello nazionale. Il principale Paese di destinazione degli investimenti veneti è l'Olanda la cui quota sul totale è cresciuta rispetto all'anno precedente. A livello settoriale le attività industriali hanno assorbito una percentuale maggiore degli investimenti all'estero rispetto alle attività di servizi.

5.1 Premessa metodologica

Gli investimenti diretti esteri (IDE)¹ rappresentano la capacità di un Paese di attrarre sul proprio territorio aziende straniere per investimenti nel lungo periodo.

I dati di fonte Banca d'Italia, che dal 1° gennaio 2008 ha assorbito l'Ufficio Italiano Cambi (UIC), consentono di ricostruire i flussi degli investimenti esteri in entrata e in uscita, sia per Paese di provenienza o destinazione che per settore di attività, nonché di analizzare gli andamenti a livello provinciale.

Le rilevazioni della Banca d'Italia, finalizzate alla compilazione della Bilancia dei pagamenti e alla determinazione della posizione netta sull'estero, sono basate sul criterio del primo beneficiario e primo settore. In sostanza non vanno cioè a ricostruire l'intera catena di controllo per individuare il soggetto economico che non risulta direttamente o indirettamente controllato da altri, generando inevitabilmente alcune distorsioni. Si precisa, inoltre, che dai dati ripartiti per regione e per settore di attività economica sono esclusi gli investimenti delle banche italiane e la componente dei crediti commerciali degli investimenti diretti dei settori non bancari, in quanto tale informazione non è disponibile per queste componenti. Pertanto, non contenendo queste componenti aggiuntive, i totali delle elaborazioni realizzate per l'analisi dei flussi degli IDE veneti in entrata e in uscita possono essere difforni da quelli ufficiali.

Va tenuto inoltre presente che, per le forti oscillazioni che caratterizzano questo tipo di investimenti, i risultati dell'analisi dei tassi di crescita su base annua vanno interpretati con cautela.

Nelle tabelle allegate vengono riportati i dati medi per verificare l'evoluzione degli IDE negli anni più recenti². Ciò consente di verificare le linee di tendenza al di là delle variazioni che possono essere il risultato di operazioni occasionali, legate ad esempio all'apertura di stabilimenti o a processi di acquisizione e fusione di imprese, anche se ovviamente lo stesso dato medio può risentire di queste operazioni.

¹ IDE (Investimenti Diretti Esteri; in inglese FDI ovvero *Foreign Direct Investments*): investimenti che attraversano frontiere nazionali, destinati all'acquisizione di quote di un'impresa, che consentono all'investitore di esercitare un qualche grado di controllo sulla gestione strategica e operativa dell'impresa estera (definizione del Fondo Monetario Internazionale).

² È stato considerato il periodo 2000-2009 per il dato complessivo e l'intervallo 2006-2009 per l'analisi dei dati distinti per Paese e settore.

5.2 Il contesto internazionale

Le tensioni sui mercati internazionali esplose dalla metà del 2008, hanno prodotto non solo una contrazione del Pil mondiale (-0,6% rispetto al 2008), ma anche una forte flessione degli scambi internazionali e quindi un calo degli investimenti diretti esteri.

Nel 2009, secondo l'ultimo rapporto UNCTAD (Conferenza delle Nazioni Unite per lo Sviluppo Economico), i flussi mondiali di investimenti esteri diretti hanno registrato un sostanzioso calo in tutto il mondo. Le difficoltà di accesso al credito per le aziende e la minor disponibilità di liquidità hanno influito negativamente sugli IDE dei Paesi maggiormente sviluppati, dando così la possibilità alle aziende dei Paesi in via di sviluppo di emergere.

Gli investitori mondiali manifestano un crescente interesse verso le economie dei Paesi in via di sviluppo, particolarmente per quelle dei Paesi dell'Asia Meridionale e Orientale e del Sud-Est Asiatico. I Paesi in via di sviluppo più attrattivi sono Brasile, Russia, India e Cina.

Nonostante il pesante impatto sugli IDE, la crisi non ha comunque arrestato l'internazionalizzazione della produzione e i flussi di IDE.

Gli Stati Uniti si sono confermati al primo posto come Paese destinatario di IDE malgrado i flussi passano a 129 miliardi di dollari contro i 324 del 2008. La Cina ha retto bene l'impatto della crisi posizionandosi al secondo posto con entrate di investimenti diretti esteri in leggera flessione, da 108 a 95 miliardi di dollari. Seguono nella classifica dell'UNCTAD: Francia (59 miliardi di dollari), Hong Kong (48 miliardi di dollari), Regno Unito (45 miliardi di dollari) e Federazione Russa (38 miliardi di dollari). Tre dei primi sei Paesi di destinazione degli IDE sono dunque economie in transizione o Paesi in via di sviluppo.

Dai dati emersi nel rapporto UNCTAD, l'Italia rappresenta l'undicesimo Paese per IDE in entrata con 30,5 miliardi di dollari, quasi il doppio rispetto al 2008 (17 miliardi di dollari) per un incremento del 78 per cento.

Rispetto all'andamento delle maggiori economie mondiali, i dati sugli IDE in Italia sono abbastanza buoni. Tuttavia questi dati vanno considerati tenendo presente che nel periodo 2003-2008 i risultati IDE italiani non sono stati positivi per le problematiche sistemiche dell'Italia, quali la dipendenza energetica e lo scarso livello delle infrastrutture, che hanno scoraggiato le aziende straniere ad investire nel nostro Paese. Non meno negativamente incidono anche l'elevata tassazione che colpisce le aziende danneggiandole nella competizione mondiale e il costo elevato del lavoro di bassa qualifica.

Tabella 5.1 – Flussi di investimenti diretti esteri in entrata e in uscita (miliardi di dollari). Anni 2008-2009

	FDI inflows		FDI outflows	
	2008	2009	2008	2009
Mondo	1.771	1.114	1.929	1.101
Economie avanzate	1.018	566	1.572	821
Francia	62	59	161	147
USA	324	129	330	248
Economie emergenti	630	478	296	229
Africa	72	59	10	5
Cina	108	95	52	48
Hong Kong	59	48	50	52

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati UNCTAD - World Investment Report 2010

Allo stesso tempo è da sottolineare come, nonostante la crisi economica, gli investimenti italiani all'estero siano rimasti stabili a 43 miliardi di dollari, mentre quasi tutti gli altri Paesi hanno perso terreno, come ad esempio la Francia i cui IDE sono scesi da 161 a 147 miliardi o il Regno Unito i cui investimenti sono scesi addirittura da 161 ad appena 18 miliardi di dollari.

5.3 Gli investimenti dall'estero

I riflessi negativi della congiuntura internazionale hanno inciso in misura rilevante nel ridurre i flussi di investimento in Italia.

Secondo la Banca d'Italia, nel 2009 a livello nazionale gli IDE in entrata hanno segnato un ulteriore rallentamento portandosi a 53 miliardi di euro rispetto ai 118 del 2008 (Graf.5.1).

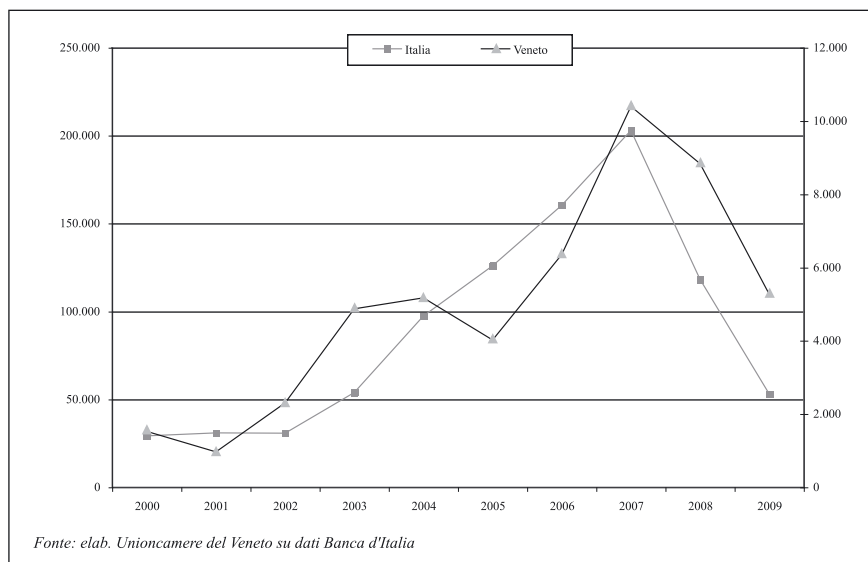
Anche a livello regionale si è registrato un calo del flusso di IDE. Il 2009 si è chiuso, infatti, con 5,2 miliardi di euro di IDE in entrata contro gli 8,8 dell'anno precedente.

Cresce tuttavia la quota regionale sul totale nazionale, che passa dal 7,5 per cento del 2008 al 9,9 del 2009, superiore all'incidenza media del decennio in corso (5,5%).

Nella classifica delle regioni italiane più attrattive al primo posto si riconferma la Lombardia che da sola ha assorbito il 48,1 per cento del totale. Seguono il Piemonte (13%) e il Lazio (11,5%). Il Veneto occupa la quarta posizione con il 10 per cento del totale nazionale.

Per quanto riguarda la provenienza geografica degli IDE (Tab.5.2), la quasi totalità è riferibile ai Paesi europei (98,4%) e in particolare

Grafico 5.1 – Italia e Veneto. Flussi di investimenti diretti dall'estero. Anni 2000-2009



alla Germania che si conferma il principale Paese partner con un valore assoluto di 3,9 miliardi di euro ed una quota sul totale del 74,1 per cento, in crescita di quasi 11 punti percentuali rispetto al 2008. Al secondo posto si posiziona l'Olanda con 878 milioni di euro, in diminuzione in termini assoluti (-17 milioni di euro rispetto al 2008), ma in crescita nella quota sul totale (16,6%, +6,5 punti percentuali rispetto al 2008).

Per gli altri Paesi le quote sono risultate più contenute e tra essi si segnalano il Regno Unito (3,9%), la Francia (1,6%) e il Lussemburgo (1%), per i quali si è osservato (ad eccezione del Regno Unito che segnala una crescita) un calo sia in termini assoluti che di incidenza totale. Per i Paesi rimanenti i valori sono risultati inferiori allo 0,8 per cento.

A livello di macro settore (Graf.5.2) prosegue la dinamica iniziata nel 2008 che vede il settore industriale perdere peso sul totale passando dal 35,6 al 20,9 per cento, mentre il settore dei servizi aumentare la sua incidenza sul totale dal 64,1 al 76,4 per cento.

Scendendo a livello settoriale (Tab.5.3), la maggior parte degli investimenti in entrata verso la regione si è concentrata nei servizi del commercio e riparazioni (3,8 miliardi di euro, 73% del totale) e nel settore dei prodotti energetici (826 milioni di euro, 15,7% del totale). Altri settori verso cui sono stati indirizzati gli IDE sono quello degli altri servizi

Tabella 5.2 – Veneto. Flussi in entrata degli IDE dai principali Paesi partner. Anni 2006-2009

Paese	2006	2007	2008	2009	Media 2006-2009
<i>valori assoluti (in milioni di euro)</i>					
1 Germania	3.598	4.735	5.601	3.907	4.460
2 Irlanda	358	3.216	1.321	0,6	1.224
3 Olanda	712	1.108	895	878	898
4 Lussemburgo	780	654	441	51	482
5 Francia	302	185	171	86	186
6 Regno Unito	494	366	167	204	308
7 Austria	37	37	58	43	44
8 Svizzera	21	19	29	21	22
9 Egitto	0	0	26	0,2	6
10 Stati Uniti	9	7	21	13	13
Totale	6.356	10.392	8.832	5.275	7.714
Europa	6.338	10.364	8.730	5.188	7.655
Altri continenti	18	28	102	87	59
<i>% su totali annuali</i>					
1 Germania	56,6	45,6	63,4	74,1	57,8
2 Irlanda	5,6	31,0	15,0	0,0	15,9
3 Olanda	11,2	10,7	10,1	16,6	11,6
4 Lussemburgo	12,3	6,3	5,0	1,0	6,2
5 Francia	4,8	1,8	1,9	1,6	2,4
6 Regno Unito	7,8	3,5	1,9	3,9	4,0
7 Austria	0,6	0,4	0,7	0,8	0,6
8 Svizzera	0,3	0,2	0,3	0,4	0,3
9 Egitto	0,0	0,0	0,3	0,0	0,1
10 Stati Uniti	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Europa	99,7	99,7	98,8	98,4	99,2
Altri continenti	0,3	0,3	1,2	1,6	0,8

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

destinati alla vendita (124 milioni di euro, 2,4% del totale) e dei prodotti chimici (99 milioni di euro, 1,9% del totale).

Pur essendo quelli di maggior attrazione degli IDE, questi settori hanno tuttavia registrato un calo nel loro potenziale attrattivo rispetto al 2008 (ad eccezione dei prodotti chimici), così come la maggior parte dei settori. Gli unici comparti che rispetto al 2008 hanno registrato una variazione annua positiva nella capacità di attrarre gli IDE sono il settore dei prodotti chimici, il settore dei minerali e prodotti a base di minerali non metalliferi e il settore dell'edilizia ed opere pubbliche.

A livello provinciale continua ad essere Verona la provincia che assorbe la quota maggiore degli investimenti diretti dall'estero (3,8 miliardi pari al 73,8% del totale). Segue la provincia di Rovigo con 983 milioni di euro, il cui

Grafico 5.2 – Veneto. Perc. macrosettori su totale investimenti dall'estero. Anni 2002-2009

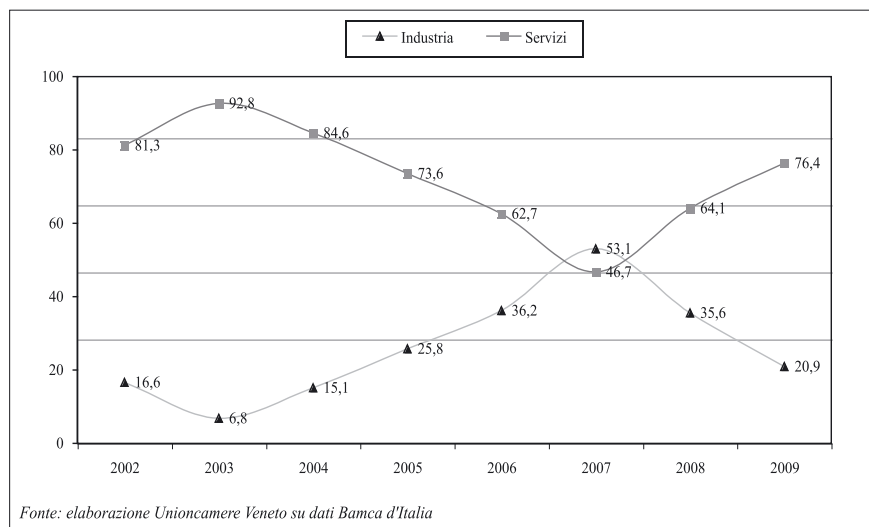


Tabella 5.3 – Veneto. Flussi in entrata degli IDE per settori. Anni 2006-2009

Settori	2006	2007	2008	2009	Media 2006-2009	
					val. ass.	% sul tot
	<i>in migliaia di euro</i>					
AGRICOLTURA, SIVICOLTURA,PESCA	1.770	5.283	5.151	890	3.274	0,0
Prodotti energetici	682.326	930.391	923.093	826.552	840.591	10,9
Prodotti alimentari,bevande,tobacco	3.188	706	10.559	58	3.628	0,0
Pr. tessili,euoio,calzature,abbigliamento	543.700	501.501	353.751	24.456	355.852	4,6
Carta,art.da carta e pr. della stampa	26.126	6.739	16.000	4.519	13.346	0,2
Prodotti chimici	37.619	73.158	80.916	99.621	72.829	0,9
Prodotti in gomma e plastica	20.198	43.654	25.154	639	22.411	0,3
Minerali e pr. a base di minerali non met.	5.329	84.104	3.949	8.664	25.512	0,3
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	304	122	2.275	1.122	956	0,0
Pr. in metallo esclusi veicoli da trasporto	73.386	277.632	35.765	9.870	99.163	1,3
Macchine agricole ed industriali	418.134	3.130.334	1.466.754	47.296	1.265.630	16,4
Macchine per uff., macchine per l'elab.	356.317	363.583	128.007	11.893	214.950	2,8
Materiali e forniture elettriche	26.751	38.850	43.086	26.883	33.893	0,4
Mezzi di trasporto	4.612	2.037	31.675	20.082	14.602	0,2
Altri prodotti industriali	91.379	50.156	11.460	6.594	39.897	0,5
Edilizia ed opere pubbliche	10.762	17.641	13.956	16.388	14.687	0,2
INDUSTRIA	2.300.131	5.520.608	3.146.400	1.104.637	3.017.944	39,1
Servizi del commercio e riparazioni	3.378.173	4.059.726	5.162.268	3.848.874	4.112.260	53,3
Servizi degli alberghi e pubblici es.	19.818	27.086	14.324	630	15.465	0,2
Servizi dei trasporti interni	1.692	25	4.300	-	1.504	0,0
Servizi dei trasporti marittimi ed aerei	1.540	780	1.100	200	905	0,0
Servizi connessi ai trasporti	1.388	2.242	183	365	1.045	0,0
Servizi e comunicazioni	24	130	2.050	565	692	0,0
Assicurazioni	-	1.428	9.999	1.753	4.393	0,1
Finanziarie	307.723	120.981	57.918	19.025	126.412	1,6
Famiglie	45.075	36.341	58.506	36.035	43.989	0,6
Amministrazione pubbliche	-	-	-	-	-	0,0
Altri servizi destinabili alla vendita	228.298	606.249	355.004	124.184	328.434	4,3
SERVIZI	3.983.731	4.854.988	5.665.652	4.031.631	4.634.001	60,1
ALTRE BRANCHE NON CLASSIF.	70.772	10.914	15.046	137.674	58.602	0,8
Totale	6.356.404	10.391.793	8.832.249	5.274.832	7.713.820	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

peso percentuale sul totale è nettamente aumentato rispetto al 2008 (da 9,1% a 18,7%). Ad eccezione di queste due province, le altre hanno riportato quote inferiori o comunque stazionarie rispetto all'anno precedente. In particolare Padova e Vicenza hanno segnato un brusco calo, rispettivamente, la prima dal 17,4 al 2,8 per cento del totale, e la seconda dal 7 al 2,2 per cento.

Anche il dato medio del periodo 2000-2009 conferma Verona come la provincia con la prevalenza di IDE sul totale regionale con oltre la metà del totale (62,1%). Seguono, in ordine, Padova (12,6%), Vicenza (8,8%), Rovigo (8,7%), Treviso (8,3%), Venezia (1,6%) e Belluno (0,4%).

5.4 Gli investimenti verso l'estero

Nel 2009 gli investimenti verso l'estero a livello nazionale si sono attestati sui 48 miliardi di euro, con un aumento di oltre 6 miliardi rispetto al 2008 (+14,9%) (Graf.5.3).

Nel Veneto tale valore ha raggiunto i 969 milioni di euro, con un'incidenza del 2 per cento sul totale nazionale. È interessante osservare che l'incidenza percentuale raggiunta dalla regione è inferiore al dato medio 2000-2009 (3,2%). Nonostante i valori regionali siano inferiori a quelli

Grafico 5.3 – Italia e Veneto. Flussi di investimenti diretti verso l'estero. Anni 2000-2009

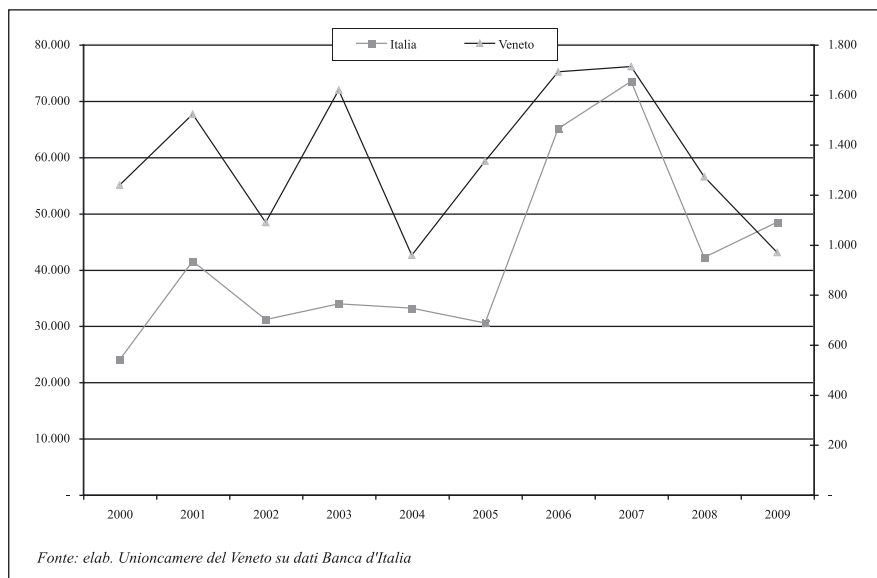


Tabella 5.4 – Veneto. Flussi in uscita degli IDE per i principali Paesi partner. Anni 2006-2009

Paese	2006	2007	2008	2009	Media 2006-2009
<i>valori assoluti (in milioni di euro)</i>					
1 Lussemburgo	473	522	273	207	369
2 Olanda	521	380	261	340	376
3 Germania	41	39	133	41	64
4 Regno Unito	128	174	121	58	120
5 Stati Uniti	74	54	67	44	60
6 Francia	87	88	42	31	62
7 Svizzera	58	37	41	18	39
8 Irlanda	4,6	1,8	31	10	12
9 Cina	12	17	26	15	18
10 Spagna	21	19	21	16	19
Totale	1.692	1.712	1.271	968	1.411
<i>% su totali annuali</i>					
1 Lussemburgo	28,0	30,5	21,5	21,4	26,1
2 Olanda	30,8	22,2	20,6	35,1	26,6
3 Germania	2,4	2,3	10,5	4,2	4,5
4 Regno Unito	7,5	10,2	9,5	6,0	8,5
5 Stati Uniti	4,4	3,2	5,3	4,5	4,2
6 Francia	5,1	5,1	3,3	3,2	4,4
7 Svizzera	3,4	2,2	3,2	1,9	2,7
8 Irlanda	0,3	0,1	2,4	1,0	0,8
9 Cina	0,7	1,0	2,1	1,5	1,3
10 Spagna	1,2	1,1	1,7	1,7	1,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

registrati nel 2008 (erano 1,2 miliardi di euro e 3% sul totale nazionale), anche nel 2009 il Veneto si colloca alla quarta posizione nella classifica nazionale dopo Lombardia (53,1%), Piemonte (19,4%) e Lazio (16,3%).

Per quanto riguarda la destinazione geografica degli IDE in uscita (Tab.5.4) si rileva che la maggior parte degli investimenti è destinata verso i Paesi europei. In particolare, il primo Paese di destinazione degli investimenti veneti è l'Olanda con un valore di 340 milioni di euro, il 35,1 per cento del totale. Seguono il Lussemburgo, con 207 milioni di euro e il 21,4 per cento del totale, e il Regno Unito, con 58 milioni di euro e il 6 per cento del totale. Da notare che, mentre per l'Olanda la quota sul totale è aumentata rispetto al 2008 di quasi quindici punti percentuali, per il Lussemburgo è rimasta pressoché stazionaria (-0,1 p.p.) e per il Regno Unito è invece diminuita (-3,5 p.p.).

Tra le altre destinazioni meno significative in termini di incidenza sul

Grafico 5.4 – Veneto. Perc. macrosettori su totale investimenti verso l'estero. Anni 2002-2009

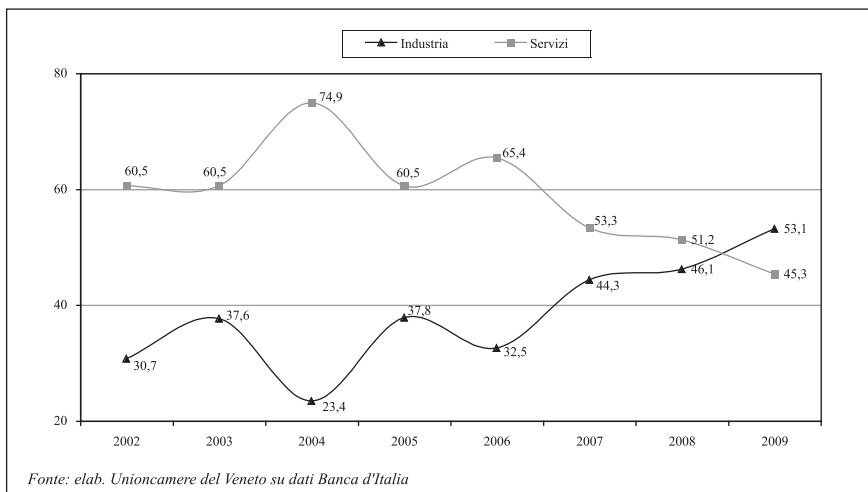


Tabella 5.5 – Veneto. Flussi in uscita degli IDE per settore. Anni 2006-2009

Settori	2006	2007	2008	2009	Media 2006-2009	
					val. ass.	% sul tot
AGRICOLTURA, SIVICOLTURA,PESCA	3.047	7.664	2.719	7.094	5.131	0,3
Prodotti energetici	139.965	239.282	128.262	237.923	186.358	12,0
Prodotti alimentari,bevande,tobacco	36.208	42.128	12.151	12.211	25.675	1,6
Prodotti tessili,cuoio,calzature,abbigliamento	65.749	87.325	25.207	49.500	56.945	3,7
Carta,art.da carta e prodotti della stampa	23.141	14.961	1.300	6.140	11.386	0,7
Prodotti chimici	21.433	78.935	108.594	47.618	64.145	4,1
Prodotti in gomma e plastica	5.844	7.430	9.906	367	5.887	0,4
Minerali e prodotti a base di minerali non met.	6.899	28.598	26.672	17.127	19.824	1,3
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	6.943	6.220	2.582	1.044	4.197	0,3
Prodotti in metallo esclusi veicoli da trasporto	32.913	58.622	39.116	19.803	37.614	2,4
Macchine agricole ed industriali	74.686	31.321	65.150	29.552	50.177	3,2
Macchine per ufficio, macchine per l'elaborazione	28.537	24.454	21.763	18.791	23.386	1,5
Materiali e forniture elettriche	20.170	25.918	12.216	24.428	20.683	1,3
Mezzi di trasporto	1.155	7.362	11.139	1.439	5.274	0,3
Altri prodotti industriali	60.047	40.989	33.858	29.985	41.220	2,6
Edilizia ed opere pubbliche	23.384	64.262	88.717	18.733	48.774	3,1
INDUSTRIA	547.074	757.807	586.633	514.661	630.505	40,5
Servizi del commercio e riparazioni	48.594	78.669	96.474	57.394	70.283	4,5
Servizi degli alberghi e pubblici esercizi	5.407	5.086	4.888	60	3.860	0,2
Servizi dei trasporti interni	947	2.493	4.568	245	2.063	0,1
Servizi dei trasporti marittimi ed aerei	196	2.077	3.051	200	1.381	0,1
Servizi connessi ai trasporti	183	680	2.005	8.957	2.956	0,2
Servizi e comunicazioni	46	84	183	-	104	0,0
Assicurazioni	162	22.118	1.035	51.315	18.658	1,2
Finanziarie	396.095	347.737	184.088	85.401	253.330	16,3
Famiglie	183.937	162.979	131.342	99.845	144.526	9,3
Amministrazioni pubbliche	-	-	-	-	-	0,0
Altri servizi destinabili alla vendita	470.865	290.260	223.536	135.366	280.007	18,0
SERVIZI	1.106.432	912.183	651.170	438.783	889.928	57,1
ALTRE BRANCHE NON CLASSIFICABILI	34.950	34.810	30.864	7.904	27.132	1,7
Totale	1.691.503	1.712.464	1.271.386	968.442	1.558.451	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

totale merita una particolare attenzione il calo significativo degli IDE diretti verso la Germania, il cui valore si è più che dimezzato sia in termini assoluti (da 133 milioni a 41 milioni di euro) sia in termini di incidenza sul totale (dal 10,5% al 4,2%).

Al di fuori dei confini europei la percentuale maggiore degli investimenti veneti è riferibile agli USA (4,5% del totale) e in misura più ridotta alla Cina (1,5%).

Considerando i principali settori (Graf.5.4) di destinazione degli IDE verso l'estero si rileva una prevalenza nell'ambito delle attività industriali che nel 2009 hanno assorbito il 53,1 per cento degli investimenti all'estero per un totale di 514 milioni di euro, in crescita di sette punti percentuali rispetto al 2008.

Le attività di servizi hanno segnato invece un calo di circa 6 punti percentuali segnando un valore pari a 438 milioni di euro, il 45,3 per cento degli IDE totali in uscita.

Negli ultimi anni si è assistito ad un progressivo aumento degli IDE industriali in uscita a fronte di una contrazione di quelli dei servizi. Tale tendenza può essere interpretata come una crescente propensione degli operatori ad acquisire impianti produttivi all'estero (anche attraverso partecipazioni societarie), con investimenti quindi maggiormente orientati allo sviluppo di attività ricollegabili direttamente alla produzione fisica.

Esaminando il dettaglio settoriale (Tab.5.5), la prevalenza degli IDE in uscita si concentra nei prodotti energetici (237 milioni di euro pari al 24,6 per cento del totale), in crescita di oltre 14 punti percentuali rispetto al 2008. Seguono per importanza le attività inserite nella voce in cui sono inclusi gli altri servizi destinabili alla vendita (135 milioni di euro, 14%), le attività inerenti alle famiglie (99 milioni di euro, 10,3%) e le attività finanziarie (85 milioni di euro, 8,8%), ma in ciascuno di questi casi si è registrato un calo rispetto all'anno precedente.

È importante osservare che, rispetto al 2008, la maggior parte dei settori hanno segnato una diminuzione degli IDE in uscita.

5.5 Gli investimenti netti

Esaminiamo ora le dinamiche degli investimenti netti, ovvero il saldo tra gli investimenti effettuati e i disinvestimenti, che si può calcolare sia per gli investimenti in entrata che per quelli in uscita.

Considerando i flussi di investimento netti in entrata dall'estero (Tab.5.6), il Veneto nel 2009 ha realizzato un saldo positivo di 746 milioni

Tabella 5.6 – Italia. Investimenti diretti netti esteri in entrata per regione (in migliaia di euro). Anni 2006-2009(1)

Regioni	2006	2007	2008	2009	Media 2006-2009	% su saldo medio Italia (2)
Abruzzo	61.180	171.182	73.753	-14.648	72.867	0,3
Basilicata	-152.925	-102.950	-242.339	1.144	-124.268	-0,5
Calabria	22.268	30.437	31.516	19.917	26.035	0,1
Campania	167.056	354.815	299.559	56.307	219.434	1,0
Emilia Romagna	514.660	1.001.655	887.728	-75.827	582.054	2,6
Friuli Venezia Giulia	169.498	104.482	603.930	278.628	289.135	1,3
Lazio	6.832.259	3.110.560	1.838.171	4.562.055	4.085.761	18,0
Liguria	919.138	912.714	881.748	193.854	726.864	3,2
Lombardia	3.306.920	6.195.569	6.301.345	5.287.337	5.272.793	23,3
Marche	18.503	21.937	-167	3.511	10.946	0,0
Molise	-755.945	-518.399	-175.035	781	-362.150	-1,6
Piemonte	4.826.983	-107.398	1.949.780	3.290.201	2.489.892	11,0
Puglia	144.488	178.484	80.831	68.042	117.961	0,5
Sardegna	94.005	80.359	276.016	167.866	154.562	0,7
Sicilia	-7.881	72.820	14.155	855.181	233.569	1,0
Toscana	-64.079	370.106	-1.440.760	298.103	-209.158	-0,9
Trentino Alto Adige	173.961	141.385	171.897	189.797	169.260	0,7
Umbria	-186.997	-12.961	8.947	22.648	-42.091	-0,2
Valle d'Aosta	1.128	642	3.513	568	1.463	0,0
Veneto	1.299.141	1.245.124	1.803.465	746.042	1.273.443	5,6
Totale Italia	24.598.680	24.615.602	20.676.160	20.736.528	22.656.743	100,0

(1) il dato è il risultato della differenza tra investimenti e disinvestimenti effettuati in ogni anno da operatori esteri in Italia
(2) indica il contributo di ogni regione alla formazione del saldo nazionale

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

Tabella 5.7 – Italia. Investimenti diretti netti in uscita verso l'estero per regione (in migliaia di euro). Anni 2003-2009(1)

Regioni	2006	2007	2008	2009	Media 2006-2009	% su saldo medio Italia (2)
Abruzzo	-60.765	102.657	56.799	43.031	35.431	0,1
Basilicata	2.705	3.481	7.907	2.345	4.110	0,0
Calabria	19.794	348	8.021	22.862	12.756	0,0
Campania	277.849	333.005	354.457	70.416	258.932	0,8
Emilia Romagna	239.037	1.072.334	1.386.130	103.435	700.234	2,2
Friuli Venezia Giulia	143.977	866.479	487.417	120.331	404.551	1,3
Lazio	6.824.665	28.560.060	4.252.713	1.390.188	10.256.907	32,1
Liguria	456.932	725.667	521.741	222.933	481.818	1,5
Lombardia	14.917.557	12.297.631	12.358.945	20.818.565	15.098.175	47,3
Marche	69.230	25.036	50.378	46.143	47.697	0,1
Molise	101.225	4.556	3.362	1.927	27.768	0,1
Piemonte	1.217.680	-289.076	-2.402.559	2.778.354	326.100	1,0
Puglia	81.740	129.799	90.246	24.019	81.451	0,3
Sardegna	-11.419	106.567	-17.976	4.841	20.503	0,1
Sicilia	13.900	31.726	190.760	39.267	68.913	0,2
Toscana	298.955	410.225	158.168	113.150	245.125	0,8
Trentino Alto Adige	117.223	97.567	264.325	230.073	177.297	0,6
Umbria	21.212	44.635	26.719	38.393	32.740	0,1
Valle d'Aosta	2.446	3.011	-9.430	5.115	286	0,0
Veneto	1.015.082	771.498	805.052	719.652	827.821	2,6
Totale Italia	28.028.035	47.357.503	24.524.469	27.741.052	31.912.765	100,0

(1) il dato è il risultato della differenza tra investimenti e disinvestimenti effettuati in ogni anno da operatori italiani all'estero
(2) indica il contributo di ogni regione alla formazione del saldo nazionale

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Banca d'Italia

di euro, valore che si è più che dimezzato rispetto al 2008 (+1,8 miliardi di euro) e che colloca la regione al quinto posto in Italia.

Al primo posto nella graduatoria nazionale si posiziona la Lombardia (+5,2 miliardi di euro), seguita dal Lazio (+4,5 miliardi di euro), dal Piemonte (+3,2 miliardi di euro) e dalla Sicilia (+855 milioni di euro).

Il Veneto contribuisce al saldo nazionale in misura ridotta rispetto allo scorso anno passando dall'8,7 per cento al 3,6 per cento. Se però consideriamo il dato medio del periodo 2006-2009, il contributo del Veneto a sale al 5,6 per cento.

Anche rispetto agli IDE in uscita, il Veneto nel 2009 ha mantenuto un saldo positivo (+719 milioni di euro), sebbene inferiore al 2008 (+805 milioni di euro), che posiziona la regione sempre al quarto posto nella classifica nazionale (Tab.5.7).

Il primo posto è anche questa volta occupato dalla Lombardia (20,8 milioni di euro), seguita dal Piemonte (2,7 miliardi di euro) e dal Lazio (1,3 miliardi di euro).

L'incidenza del Veneto sul totale nazionale pesa per il 2,6 per cento, valore che corrisponde alla quota regionale sul totale nazionale calcolata considerando il dato medio del periodo 2003-2009.

Riferimenti bibliografici

ICE (2010), *Rapporto Ice 2009-2010. L'Italia nell'economia internazionale*.

ISTAT-ICE (2009), *Commercio estero ed attività internazionali delle imprese. Annuario ISTAT-ICE 2007*, Roma.

UNCTAD (2010), *World Investment Report 2010*, Unctad.

UNCTAD(2010), *World Investment Prospects Survey 2010-2012*, Unctad.

Siti Internet consultati

<http://www.bancaditalia.it/>

www.istat.it

www.ice.it

www.unctad.org

www.uic.it

6. LE PARTECIPAZIONI DELLE IMPRESE VENETE ALL'ESTERO E ESTERE IN VENETO

di Serafino Pitingaro

In sintesi

Dall'inizio della crisi economica un elevato numero di imprese a controllo estero hanno lasciato il nostro Paese. A differenza del passato, quando erano soprattutto le produzioni mature ad emigrare, oggi sono principalmente le aziende di eccellenza e i centri di ricerca ad abbandonare il territorio nazionale per spostarsi verso altri Paesi europei e gli Stati Uniti oppure verso il nuovo baricentro economico internazionale, in particolare Cina e India, che nel frattempo hanno imparato ad innovare, spesso in modo più veloce e creativo dei Paesi avanzati.

La chiusura delle affiliate estere residenti in Italia indicano la progressiva marginalità del nostro Paese nelle decisioni delle grandi multinazionali straniere, che preferiscono tagliare dove non hanno interessi strategici specifici, come quello farmaceutico. Destano soprattutto preoccupazione infatti i casi come quello della Glaxo che ha lasciato il Veneto, perché significa che sta cambiando l'atteggiamento delle grandi imprese che fanno ricerca.

Per comprendere l'esatta dimensione della ritirata delle multinazionali straniere dal nostro Paese, è necessario conoscere quante sono, quanto pesano sull'economia nazionale e regionale.

Nonostante il dinamismo mostrato dalle piccole e medie imprese e dai medi gruppi industriali, i dati mostrano che la proiezione del sistema economico del Veneto resta principalmente di tipo mercantile, essendo relativamente contenuta la presenza diretta sui mercati esteri.

6.1 Le statistiche sulle attività internazionali delle imprese

In un sistema economico sempre più integrato a livello globale, caratterizzato sia da una crescente intensificarsi della mobilità dei flussi di beni e di capitali, sia dall'integrazione delle strutture industriali e terziarie, un ruolo importante lo hanno giocato le imprese attraverso l'incremento esponenziale degli investimenti diretti esteri. Le imprese, oltre ad essere state oggetto e soggetto delle trasformazioni intercorse, hanno saputo essere "mobili", nel tempo e nello spazio: nel tempo modificando le proprie strategie e strutture al fine di cogliere le opportunità di crescita economica, offerte dai cambiamenti in corso, nello spazio avviando processi di internazionalizzazione produttiva allo scopo di combinare i propri vantaggi proprietari esclusivi con quelli offerti dai Paesi ospiti.

Uno dei fenomeni più rilevanti della "mobilità" aziendale è senza dubbio rappresentato dall'espansione multinazionale delle imprese attraverso la partecipazione nel capitale di imprese con sede all'estero, che finalmente le statistiche ufficiali sono riuscite a cogliere.

Quest'anno infatti l'Istat per la prima volta ha reso disponibili alcuni dati sulla struttura e le attività delle imprese a controllo nazionale residenti all'estero (affiliate italiane all'estero), completando il quadro delle statistiche strutturali sulle attività internazionali delle imprese, che finora aveva riguardato solo la struttura e le attività delle imprese a controllo estero (affiliate estere residenti in Italia)¹.

Secondo gli ultimi dati disponibili, le imprese a controllo nazionale residenti all'estero sono circa 20 mila, impiegano oltre 1,4 milioni di addetti, realizzando un fatturato di circa 389 miliardi di euro. I principali Paesi di localizzazione delle affiliate italiane all'estero sono gli Stati Uniti (1.621 imprese e 148 mila addetti), la Romania (3.925 imprese e 148 mila addetti), la Germania (1.404 imprese e 117 mila addetti) e la Francia (1.658 imprese e oltre 100 mila addetti).

¹ Le informazioni provengono dalle indagini sulla struttura e le attività delle affiliate italiane all'estero (*Outward FATS – Outward statistics on foreign affiliates*) e delle affiliate estere residenti in Italia (*Inward FATS – Inward statistics on foreign affiliates*) integrate con i risultati delle principali indagini economiche strutturali sulle imprese e con i dati sul commercio estero. Attraverso misurazioni statistiche di elevata qualità e armonizzate a livello europeo, secondo quanto definito dal Regolamento Ce N. 716/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 giugno 2007, i dati consentono di valutare il ruolo delle imprese italiane nei vari Paesi del mondo e quello delle imprese italiane a controllo estero. Per maggiori informazioni si rinvia a www.istat.it.

Le imprese a controllo estero residenti in Italia sono 14.400 ed impiegano oltre 1,2 milioni di addetti, per un fatturato di oltre 472 miliardi di euro. Le affiliate estere sono controllate principalmente da soggetti economici residenti negli Stati Uniti (2.412 imprese e 283 mila addetti), in Germania (2.076 imprese e oltre 161 mila addetti) e in Francia (1.814 imprese e oltre 262 mila addetti).

Tuttavia i dati Istat non sono dettagliati per territorio di residenza degli investitori italiani (e relative affiliate all'estero) e delle affiliate estere in Italia (e relativi investitori esteri) e pertanto non consentono ancora di valutare la struttura e l'attività internazionale delle imprese residenti in Veneto, siano esse investitrici o affiliate estere.

Oggi quindi l'unica fonte di informazioni è costituita dalla banca dati Reprint², che censisce le partecipazioni di imprese italiane all'estero ed estere in Italia, misurandone la numerosità, la consistenza economica, gli orientamenti geografici e settoriali e quindi rappresenta, pur con qualche limite³, l'unico strumento per conoscere l'andamento e le caratteristiche delle imprese multinazionali, anche con dettaglio regionale e provinciale.

Data la dimensione sempre più rilevante del fenomeno, anche quest'anno il presente capitolo si propone di illustrare la propensione "multinazionale" delle imprese venete, cercando di cogliere le specificità del sistema economico regionale rispetto alle altre regioni italiane e al contesto nazionale e le trasformazioni intervenute negli ultimi anni⁴.

6.2 Le partecipazioni delle imprese venete all'estero

Considerando le imprese venete con partecipazioni all'estero (dette anche imprese investitrici o semplicemente investitori) e delle imprese estere partecipate da imprese venete si può ottenere una misura del grado di multinazionalizzazione attiva (in uscita) del Veneto (Tab.6.1).

² La banca dati Reprint è un progetto sviluppato dal Politecnico di Milano e R&P – Ricerche e Progetti.

³ Ad esempio la banca dati ha come campo di osservazione il sistema industriale ed i servizi reali che ne supportano le attività e garantisce una copertura totale dell'universo delle imprese partecipate con un giro d'affari all'estero (e in Italia per le partecipate delle IMN estere) di almeno 2,5 milioni di euro. Per altre informazioni sulla banca dati si rinvia a: Mariotti, Mutinelli (2010), *Italia multinazionale 2010*, Rubettino, Soveria Mannelli (CZ).

⁴ Il presente saggio aggiorna i risultati emersi nell'ambito di un più ampio progetto di ricerca, curato da un gruppo di lavoro interno al sistema camerale veneto, nell'ambito del progetto "Il sistema camerale in rete al servizio dell'internazionalizzazione del Veneto".

Secondo gli ultimi dati resi disponibili dalla banca dati Reprint, all'inizio del 2009 le imprese venete investitrici risultano 972, pari al 15,1 per cento del totale nazionale. Ad esse corrispondono 3.168 imprese estere partecipate (13,9% del totale nazionale), che occupano quasi 141 mila dipendenti (10,4% dell'occupazione all'estero) e registrano un fatturato di quasi 24,2 miliardi di euro (5,2% del totale nazionale).

In termini di imprese e dipendenti coinvolti, il Veneto mostra una propensione "multinazionale" superiore al peso economico complessivo della regione nel contesto nazionale (9,4% sul Pil italiano). Fa eccezione la quota di fatturato, che risente dell'intensa attività di delocalizzazione ed integrazione produttiva internazionale praticata da larga parte delle piccole e medie imprese venete. Il dato infatti risulta sottostimato in quanto la banca dati Reprint rileva le modalità di internazionalizzazione di natura *equity*, ovvero le partecipazioni azionarie di maggioranza e di minoranza in sussidiarie, filiali, affiliate, join venture, incroci azionari a supporto di alleanze strategiche⁵.

Tabella 6.1 – Le partecipazioni di imprese venete e italiane all'estero. Anni 2008 e 2009

	1.1.2008			1.1.2009		
	Valore	%	% su Italia	Valore	%	% su Italia
	Totale					
Imprese investitrici (N.)	956	100,0	15,1	972	100,0	15,1
Imprese partecipate (N.)	3.117	100,0	14,0	3.168	100,0	13,9
Dipendenti (N.)	137.528	100,0	10,4	140.998	100,0	10,4
Fatturato (mln euro)	24.358	100,0	5,5	24.173	100,0	5,2
	Partecipazioni di controllo					
Imprese investitrici (N.)	827	86,5	14,7	840	86,4	14,7
Imprese partecipate (N.)	2.678	85,9	14,7	2.722	85,9	14,6
Dipendenti (N.)	120.606	87,7	12,2	123.942	87,9	12,3
Fatturato (mln euro)	22.296	91,5	6,3	22.101	91,4	6,0
	Partecipazioni paritarie e minoritarie					
Imprese investitrici (N.)	290	30,3	15,3	295	30,3	15,3
Imprese partecipate (N.)	439	14,1	11,1	446	14,1	11,1
Dipendenti (N.)	16.922	12,3	5,1	17.056	12,1	5,0
Fatturato (mln euro)	2.062	8,5	2,3	2.072	8,6	2,2

Fonte: banca dati Reprint, ICE – Politecnico di Milano.

⁵ La banca dati Reprint esclude le cosiddette forme "leggere" di internazionalizzazione (non equity), corrispondenti a quell'ampia varietà di accordi e partnership con imprese estere che non implicano lo scambio di quote azionarie tra le imprese coinvolte. Inoltre non rientrano nel computo delle attività multinazionali le iniziative imprenditoriali all'estero promosse da privati cittadini, fenomeno che nel caso del Veneto assume dimensioni particolarmente rilevanti soprattutto nei Paesi dell'Europa centrale e orientale e nel campo dei settori tradizionali dell'industria.

Tabella 6.2 – Imprese estere partecipate da imprese venete per settore. Anno 2009*

SETTORI DI ATTIVITA'	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	N.	%	N.	%
Industria estrattiva	5	0,2	36	0,0
Industria manifatturiera	997	31,5	98.476	69,8
Energia, gas e acqua	5	0,2	32	0,0
Costruzioni	87	2,7	3.010	2,1
Commercio all'ingrosso	1.898	59,9	33.627	23,8
Logistica e trasporti	55	1,7	870	0,6
Servizi di telecomunicazione e di informatica	28	0,9	593	0,4
Altri servizi professionali	93	2,9	4.354	3,1
Totale	3.168	100,0	140.998	100,0

* dati al 1° gennaio

Fonte: banca dati Reprint, ICE – Politecnico di Milano.

Le imprese con almeno una partecipazione di controllo all'estero sono 840 mentre le imprese controllate sono 2.722, dove lavorano quasi 124 mila dipendenti e sviluppano un fatturato pari ad oltre 22 miliardi. L'incidenza delle partecipazioni di controllo oscilla attorno all'85-90 per cento per tutti gli indicatori considerati. Le imprese con partecipazioni minoritarie sono 368 e coinvolgono 446 imprese estere, che occupano 17 mila dipendenti e registrano un fatturato di 2,1 miliardi di euro⁶.

Sotto il profilo settoriale (Tab.6.2) le attività estere partecipate si concentrano in due comparti: l'industria manifatturiera e il commercio all'ingrosso. Quest'ultimo settore prevale per numero di imprese partecipate (1.898, pari a quasi il 60%), mentre il manifatturiero detiene la quota più elevata di dipendenti (oltre 98 mila, pari al 69,8%). In particolare quasi un terzo dell'occupazione si concentra nel settore del tessile-abbigliamento-calzature, mentre un quinto nel settore elettromeccanico, comparti che rappresentano i motori tradizionali del sistema industriale regionale.

Osservando l'articolazione geografica delle partecipazioni estere (Tab.6.3), l'Unione europea rappresenta nettamente la principale area di localizzazione delle iniziative all'estero delle imprese venete. Circa il 36 per cento delle imprese estere partecipate e quasi il 32 per cento dei relativi addetti sono localizzate all'interno dei confini UE15. Se consideriamo tutto

⁶ Il totale degli investitori risulta inferiore rispetto alla somma del numero degli investitori con partecipazioni di controllo e di quelli con partecipazioni paritarie/minoritarie, in quanto 163 imprese sono presenti in entrambe le forme di partecipazione (161 nel 2008).

Tabella 6.3 – Imprese estere partecipate da imprese venete per Paese. Anno 2009*

AREE GEOGRAFICHE	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	N.	%	N.	%
Paesi UE-15	1.129	35,6	44.732	31,7
Altri paesi UE-27	527	16,6	39.270	27,9
Altri paesi dell'Europa centro-orientale	224	7,1	11.979	8,5
Altri paesi europei	70	2,2	2.390	1,7
Africa settentrionale	68	2,1	5.776	4,1
Altri paesi africani	33	1,0	843	0,6
America settentrionale	354	11,2	11.542	8,2
America centrale e meridionale	221	7,0	5.451	3,9
Medio Oriente	37	1,2	415	0,3
Asia centrale	66	2,1	5.717	4,1
Asia orientale	383	12,1	12.277	8,7
Oceania	56	1,8	606	0,4
Totale	3.168	100,0	140.998	100,0

* dati al 1° gennaio

Fonte: banca dati Reprint, ICE – Politecnico di Milano.

il Vecchio Continente, includendo quindi i Paesi non UE e la Turchia, la quota complessiva raggiunge quasi il 62 per cento in termini di imprese e sfiora il 70 per cento in termini di dipendenti.

Sull'altra sponda dell'Atlantico si concentrano il 18,2 per cento delle imprese estere partecipate, con una presenza (anche in termini occupazionali) più accentuata negli Stati Uniti e Canada (11,2%) rispetto al resto del continente (7%).

I Paesi asiatici ospitano nel loro insieme una quota pari al 15,3 per cento in termini di imprese partecipate e al 13,1 per cento in termini di addetti, mentre i Paesi africani raccolgono il 3,2 per cento delle imprese e il 4,7 per cento dell'occupazione.

Il quadro delineato risente del progressivo processo di trasformazione che ha caratterizzato il sistema produttivo regionale, accelerato dalla crisi mondiale. Dopo l'espansione multinazionale, avviata da poche imprese leader di dimensioni elevate e proseguita con le piccole e medie imprese, che ha determinato un rapido allargamento del *club degli investitori all'estero*, il 2008 si è caratterizzato per un sostanziale assestamento del processo. Questa tendenza, se proiettata nel futuro, prefigurerebbe una regione la cui presenza all'estero diviene sempre più dissimile da quella del resto del Paese e dei maggiori partner internazionali.

Come emerge dalla tabella 6.1, tra l'inizio del 2008 e quello del 2009 il numero di imprese venete investitrici è aumentato (+16 unità, erano 956

nel 2008) così come il numero di partecipazioni all'estero, con evidenti riflessi sotto il profilo occupazionale: nel periodo osservato le imprese estere partecipate sono cresciute di 51 unità (erano 3.117) con un aumento di quasi 3.500 dipendenti⁷. In controtendenza il fatturato, che ha registrato una lieve contrazione (-185 milioni), probabilmente risentendo dei primi effetti negativi della crisi economica esplosa nella seconda metà del 2008.

L'analisi degli investitori per tipologia di partecipazione non mostra differenze significative. Il processo di assestamento ha interessato la platea degli investitori di controllo (+13 in un anno), che ha consolidato la presenza all'estero, sia in termini di imprese controllate (+44) che di dipendenti coinvolti (+3.300 dipendenti) ma non per volume d'affari (-195 milioni di euro). In misura analoga anche il numero degli investitori con partecipazioni paritarie e minoritarie e le relative imprese estere partecipate sono aumentati, senza tuttavia sortire variazioni significative sul versante occupazionale e sul volume d'affari.

Il processo di inseguimento multinazionale che ha coinvolto le imprese locali non è riuscito a proiettare il Veneto tra le aree del Paese a maggior grado di multinazionalizzazione tramite IDE e la presenza all'estero delle imprese venete rimane al di sotto della media nazionale. Considerando la quota di dipendenti delle imprese estere partecipate, che rappresenta una misura del grado di multinazionalizzazione attiva (in uscita)⁸, il Veneto, con 14,9 dipendenti all'estero ogni 100 dipendenti interni, si colloca al di sotto della media italiana (17,8) e alle spalle di Piemonte (43,3), Lombardia (23,7) e Lazio (21,0)⁹. La posizione della regione non migliora se il confronto viene effettuato solo per l'industria manifatturiera: l'indicatore del Veneto, pari a 17,2 dipendenti all'estero ogni 100 dipendenti interni, risulta inferiore alla media del Nord-Est (18,7) e staccato dalla media nazionale (23,9).

⁷ Occorre precisare che, per effetto dei continui aggiornamenti effettuati sull'archivio Reprint, i dati qui presentati possono differire da quelli già pubblicati. In particolare per l'anno 2008 le rettifiche più significative riguardano il numero degli investitori, dove sono state individuati alcuni doppioni (es. due filiali della medesima impresa, di cui una assegnata all'impresa industriale e l'altra alla holding) e il numero di imprese per cui è nota la tipologia della partecipazione (di controllo/paritaria/minoritaria), dove sono state ridotte le attribuzioni incerte dell'investitore all'una o all'altra categoria.

⁸ Più precisamente l'indicatore è dato dal rapporto tra il numero di dipendenti delle imprese estere partecipate e il numero dei dipendenti interni delle imprese residenti non a controllo estero. La scelta di escludere gli occupati delle imprese residenti in Italia a controllo estero è giustificata dal fatto che tali imprese non partecipano al processo di multinazionalizzazione attiva.

⁹ Oltre il 71 per cento delle IMN italiane, infatti, ha sede nelle quattro principali regioni del Nord (Lombardia, Veneto, Piemonte ed Emilia-Romagna). In particolare il 42 per cento proviene dalle regioni del Nord-Ovest e il 29 per cento dalle regioni del Nord-Est.

Le ragioni di tali performance vanno ricercate sia nelle caratteristiche strutturali del sistema economico veneto, dove prevalgono le produzioni a medio-bassa intensità tecnologica, che nella maggior propensione degli imprenditori veneti alle forme “leggere” di internazionalizzazione (*non equity*), che come già sottolineato sono escluse dal campo di osservazione di Reprint.

6.3 Le partecipazioni estere in Veneto

Analogamente a quanto illustrato nel paragrafo precedente, se si considerano le imprese venete partecipate da imprese estere e quelle a controllo estero si può ottenere una misura del livello regionale di multinazionalizzazione passiva (in entrata) del Veneto (Tab.6.4).

Secondo la banca dati Reprint, all’inizio del 2009 le imprese con sede in Veneto che risultano partecipate da imprese multinazionali estere (IMN) sono 584 e assorbono quasi 49 mila dipendenti per un fatturato complessivo che supera i 24 miliardi di euro.

Nella maggioranza dei casi l’investitore estero detiene il controllo delle imprese partecipate, in linea con il resto del Paese: le imprese

Tabella 6.4 – Le partecipazioni di imprese estere in Veneto e in Italia. Anni 2008 e 2009

	1.1.2008			1.1.2009		
	Valore	%	% su Italia	Valore	%	% su Italia
Totale						
Imprese investitrici (N.)	456	100,0	10,8	460	100,0	11,0
Imprese partecipate (N.)	569	100,0	7,5	584	100,0	7,7
Dipendenti (N.)	46.722	100,0	5,1	48.986	100,0	5,3
Fatturato (mln euro)	23.883	100,0	5,0	24.484	100,0	4,9
Val. aggiunto (mln euro)	4.092	100,0	3,8	4.358	100,0	4,0
Partecipazioni di controllo						
Imprese investitrici (N.)	416	91,2	10,3	417	90,7	10,4
Imprese partecipate (N.)	508	89,3	7,2	515	88,2	7,4
Dipendenti (N.)	42.447	90,9	5,4	42.106	86,0	5,3
Fatturato (mln euro)	22.120	92,6	5,4	22.059	90,1	5,3
Val. aggiunto (mln euro)	3.719	90,9	4,3	3.875	88,9	4,5
Partecipazioni paritarie e minoritarie						
Imprese investitrici (N.)	55	12,1	14,5	60	13,0	15,8
Imprese partecipate (N.)	61	10,7	10,4	69	11,8	11,2
Dipendenti (N.)	4.275	9,1	3,2	6.880	14,0	5,0
Fatturato (mln euro)	1.764	7,4	2,4	2.424	9,9	3,0
Val. aggiunto (mln euro)	373	9,1	1,7	483	11,1	2,1

Fonte: banca dati Reprint, ICE – Politecnico di Milano.

Tabella 6.5 – Imprese venete partecipate da imprese estere per settore. Anno 2009*

SETTORI DI ATTIVITA'	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	N.	%	N.	%
Industria estrattiva	1	0,2	82	0,2
Industria manifatturiera	248	42,5	35.065	71,6
Energia, gas e acqua	10	1,7	341	0,7
Costruzioni	7	1,2	336	0,7
Commercio all'ingrosso	221	37,8	6.909	14,1
Logistica e trasporti	30	5,1	1.064	2,2
Servizi di telecomunicazione e di informatica	18	3,1	1.513	3,1
Altri servizi professionali	49	8,4	3.676	7,5
Totale	584	100,0	48.986	100,0

* dati al 1° gennaio

Fonte: banca dati Reprint, ICE – Politecnico di Milano.

venete a controllo estero rappresentano infatti l'88 per cento delle imprese partecipate, mentre il restante 12 per cento è rappresentato da partecipazioni paritarie o minoritarie. In termini di dipendenti e di fatturato l'incidenza delle partecipazioni di controllo è più accentuata: nel primo caso è pari all'86 per cento, nel secondo al 90 per cento.

In Veneto si concentra il 7,7 per cento delle imprese italiane partecipate da IMN estere e oltre il 5 per cento dei dipendenti e del fatturato, valori che evidenziano stavolta un'incidenza inferiore al peso economico della regione nel contesto nazionale.

Anche in questo caso la composizione settoriale vede l'assoluta prevalenza dell'industria manifatturiera, con il 42,5 per cento delle imprese partecipate e il 71,6 per cento dei dipendenti (Tab.6.5). Spiccano in particolare il settore dell'elettromeccanica, con il 18 per cento delle imprese e il 36 per cento dei dipendenti, e quello chimico-farmaceutico, con il 4 per cento delle imprese e il 7 per cento dei dipendenti. Rilevante la partecipazione estera anche nel settore del commercio all'ingrosso dove si concentrano quasi il 38 per cento delle imprese e il 14 per cento dei dipendenti. Più contenuta la presenza estera in Veneto nel comparto dei servizi alle imprese (professionali, telecomunicazione e informatica, logistica e trasporti) che assieme concentrano il 16,6 per cento delle imprese e il 12,8 per cento dei dipendenti.

Osservando la provenienza geografica degli investimenti esteri (Tab.6.6), emerge che il 64,4 per cento delle imprese venete sono partecipate da investitori con sede nei Paesi dell'UE15, una quota che si attesta al 73,8 per cento se consideriamo tutto il Vecchio Continente. Anche in termini di

*Tabella 6.6 – Imprese venete partecipate da imprese estere per Paese investitore. Anno 2009**

AREE GEOGRAFICHE	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	N.	%	N.	%
Paesi UE-15	376	64,4	30.008	61,3
Altri paesi UE-27	3	0,5	78	0,2
Altri paesi dell'Europa centro-orientale	9	1,5	1.554	3,2
Altri paesi europei	43	7,4	3.979	8,1
Africa settentrionale	1	0,2	848	1,7
Altri paesi africani	2	0,3	39	0,1
America settentrionale	98	16,8	8.857	18,1
America centrale e meridionale	1	0,2	25	0,1
Medio Oriente	6	1,0	213	0,4
Asia centrale	6	1,0	198	0,4
Asia orientale	36	6,2	2.783	5,7
Oceania	3	0,5	404	0,8
Totale	584	100,0	48.986	100,0

* dati al 1° gennaio

Fonte: banca dati Reprint, ICE – Politecnico di Milano.

dipendenti il peso dell'Europa non si discosta sensibilmente da quello già evidenziato per le imprese (72,7%). Ai Paesi del Nord America (Stati Uniti e Canada) spetta invece una quota pari al 17 per cento in termini di imprese e al 18 per cento in termini occupazionali, mentre un altro 8,2 per cento degli investitori fanno riferimento ai Paesi asiatici (di cui la metà solo al Giappone).

Tale distribuzione presenta differenze piuttosto significative rispetto a quella riscontrata a livello nazionale. Considerando l'origine delle multinazionali presenti nel Paese, solo il 66 per cento delle imprese partecipate sono da attribuire a investitori europei (74% per il Veneto) contro il 26 per cento del Nord America (17% per il Veneto).

Anche in termini di multinazionalizzazione passiva (in entrata) il confronto con il resto del Paese mostra una presenza estera in regione piuttosto modesta. Considerando il rapporto tra il numero di dipendenti delle imprese a partecipazione estera e quello di dipendenti delle imprese residenti, il grado di multinazionalizzazione passiva (in entrata) risulta per il Veneto pari al 5,5 per cento a fronte di una media nazionale dell'11,9 per cento. Si tratta di un dato che colloca la regione alle spalle di tutte le regioni del Centro-Nord (escluse le Marche) e dell'Abruzzo.

La presenza limitata di imprese a partecipazione estera è ascrivibile alle peculiarità del tessuto produttivo regionale, estremamente polverizzato e caratterizzato da imprese dedite a produzioni a medio-bassa intensità tecnologica, che risultano meno appetibili per le imprese multinazionali

estere. Un altro aspetto che non favorisce gli insediamenti esteri riguarda l'elevato carico fiscale che grava sulle imprese, che rende il sistema produttivo meno competitivo rispetto ad altre regioni europee.

6.4 Alcuni confronti internazionali

I ritardi negli investimenti all'estero e il divario di attrattività nei confronti delle regioni europee più avanzate sono confermati dai dati di fonte *fDi Markets - Financial Times Ltd* che fornisce informazioni sugli investimenti *greenfield* e per ampliamenti di attività esistenti¹⁰. L'analisi dei progetti annunciati e/o implementati nel periodo gennaio 2003 – settembre 2008 consente di confrontare il Veneto con le regioni europee *competitor*.

Sul versante della multinazionalizzazione attiva, il Veneto è una delle regioni più dinamiche, ma solo a livello nazionale. Con 270 progetti di investimento nel mondo, la regione è infatti seconda solo alla Lombardia (411 progetti) e precede il Piemonte (170) e l'Emilia-Romagna (132). Nell'ambito dell'UE27, la distanza tra il Veneto e le regioni europee più avanzate diventa molto ampia: South East britannico (2.890 progetti) e Ile-de-France (2.392) precedono di gran lunga Bayern (1.217), Baden-Wurttemberg (1.070) e West-Nederland (1.059), staccando tutte le altre regioni europee e confermandosi le regioni leader per capacità di penetrazione nei mercati internazionali.

Per quanto concerne la multinazionalizzazione passiva, con 40 progetti il Veneto si conferma tra le regioni meno dinamiche. Solo la Lombardia (223 progetti) infatti sembra tenere il passo delle regioni tedesche e spagnole, seguita a distanza da Lazio (87) e Piemonte (49), che si confermano le regioni italiane più attrattive nei confronti degli investitori esteri. Lo squilibrio di attrattività, quindi, risulta piuttosto ampio per il Veneto, che si colloca al quarto posto tra le regioni italiane, davanti la Toscana (36 progetti) e l'Emilia-Romagna (31).

Il quadro delineato vede il “Veneto multinazionale” in ritardo nel contesto nazionale, che già presenta problemi di attrattività. Per l'Italia

¹⁰ Si tratta di un database on-line di monitoraggio degli investimenti greenfield transfrontalieri che coprono tutti i settori e Paesi di tutto il mondo. Essa prevede il monitoraggio in tempo reale dei progetti di investimento, gli investimenti di capitale e la creazione di posti di lavoro, con potenti strumenti per tracciare il profilo e le imprese che investono all'estero. Tale database rappresenta la fonte esclusiva dei dati del progetto IED per l'UNCTAD World Investment Report. Per ulteriori informazioni si rinvia a www.fdiintelligence.com.

infatti il rapporto tra lo stock di IDE in uscita e il Pil per il 2009 è del 27,4 per cento, pari alla metà di quello riferito alla media dell'UE27 (55%) mentre il rapporto tra IDE in entrata e Pil è del 18,6 per cento, il più basso della media mondiale (30,7%).

Per recuperare il divario rispetto al resto del mondo ed inserirsi nel gruppo dei Paesi europei con maggiore apertura internazionale anche sotto il profilo della multinazionalizzazione produttiva, il sistema economico italiano deve affrontare e risolvere gli svantaggi competitivi. L'eccesso di burocrazia, l'opacità delle norme e la lunghezza delle procedure frenano gli investimenti, così come l'arretratezza di alcune infrastrutture, a cominciare dalla rete stradale, che determina notevoli ritardi nel trasporto delle merci.

Riferimenti bibliografici

Istat (2009), *Struttura e attività delle imprese a controllo estero*. Anno 2007, Statistiche in breve del 23 dicembre.

Istat (2010), *Le imprese a controllo nazionale residenti all'estero*. Anno 2007, Statistiche in breve del 31 maggio.

Mariotti S., Mutinelli M. (2010), *Italia multinazionale 2010, Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*, Rubbettino, Soveria Mannelli (CZ).

Regione del Veneto (2009), "I flussi commerciali e l'impresa mobile", in *Rapporto Statistico 2009*, Venezia.

Regione del Veneto (2010), *Il modello di internazionalizzazione del Veneto*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2008), *Veneto Internazionale 2009*, Grafiche Vianello, Ponzano Veneto (TV).

Siti Internet consultati

www.fdiintelligence.com

www.ice.gov.it

www.ipi.it

www.istat.it

www.mincomes.it

www.regione.veneto.it

www.repnet.it

www.unioncamere.it

SCHEDA METODOLOGICA.

LE NOVITÀ INTRODOTTE DAI NUOVI REGOLAMENTI COMUNITARI NEL SISTEMA INTRASTAT¹

Il 2010 ha registrato importanti novità normative riguardanti le statistiche comunitarie degli scambi di beni tra Stati membri (Intrastat)². Il nuovo Regolamento di implementazione del sistema Intrastat ha puntualizzato le modalità di raccolta di alcune informazioni riconosciute come basilari nell'ambito del progetto di integrazione tra fonti statistiche e amministrative a livello comunitario. Nello specifico, sono state stabilite nuove norme relative al trattamento di movimenti particolari quali quelli riguardanti le navi e gli aeromobili³, le merci fornite o provenienti da impianti di alto mare e i prodotti del mare; è stata sancita l'obbligatorietà della raccolta di informazioni sulle caratteristiche degli operatori coinvolti negli scambi (partita IVA dei fornitori e degli acquirenti e base imponibile), e sono state gettate le basi per una valutazione oggettiva della qualità delle statistiche del commercio internazionale prodotte in ambito comunitario. L'impatto della nuova normativa ha riguardato principalmente le attività degli Istituti nazionali di Statistica dell'Unione europea e non avrebbe

¹ La scheda è stata curata dalla dott.ssa Paola Anitori, ricercatrice Istat presso la Direzione Centrale dei Prezzi e del Commercio Estero.

² Regolamento CE n.91/2010 del 2.2.2010 (O.J. L31 del 3.2.2010) che modifica il Regolamento CE n. 1982/2004 attuativo a sua volta del Regolamento CE n.638/2004.

³ Le statistiche relative agli scambi di tali beni sono regolati d'ora in avanti sulla base del principio del "trasferimento della proprietà economica del bene" e non del movimento fisico dello stesso.

dovuto interessare, se non in minima parte⁴, le attività di adempimento fiscale e amministrativo delle imprese.

Pur tuttavia, in Italia l'applicazione delle nuove regole comunitarie relative allo scambio di beni – e, dunque, la normativa nazionale di riferimento – è stata condizionata dalla decisione dell'Agenzia delle Entrate di assolvere gli adempimenti imposti dalla nuova normativa fiscale sugli scambi intracomunitari di servizi⁵, legando la rilevazione di questi ultimi alla già esistente rilevazione Intrastat dei beni allo scopo di avvalersi sia delle sinergie derivanti dall'uso di strumenti di rilevazione e canali di raccolta già ampiamente collaudati ed efficienti, sia dell'efficace collaborazione con l'amministrazione doganale e con l'Istat. Di conseguenza, nel recepire i Regolamenti e le Direttive comunitarie, la normativa nazionale che regolava il commercio di beni ha subito una consistente revisione (D.L. n.18 del 11/2/2010 a modifica del D.L. n.331 del 1993 e del D.L. n.633 del 1972) che ha impattato direttamente sugli obblighi di adempimento statistico-fiscali anche delle imprese esposte esclusivamente sul mercato dei beni.

Nella pratica, nel nostro Paese la lista riepilogativa dei servizi resi e ricevuti è divenuta una sezione specifica aggiuntiva della lista riepilogativa delle cessioni e degli acquisti di beni. Ciò, se da un lato ha consentito di strutturare tempestivamente le operazioni di raccolta delle informazioni sui servizi e di rispettare gli impegni di trasmissione dei dati IVA alla Comunità europea⁶, dall'altro ha imposto un ripensamento consistente del sistema e degli adempimenti riferiti ai beni per diverse ragioni.

Anzitutto, la tempistica della normativa sui servizi per lo scambio di informazioni tra Stati membri impone che la trasmissione di dati avvenga esclusivamente per via telematica. Di conseguenza, il legislatore ha valutato l'opportunità che anche la trasmissione degli elenchi Intrastat-beni dovesse avvenire, d'ora in avanti, solo via web. Ciò, del resto, ha rappresentato un indubbio vantaggio dal punto di vista statistico in quanto ha eliminato definitivamente il problema delle revisioni legato al fenomeno dei ritardi nell'invio dei dati per via cartacea o con floppy-disk⁷.

⁴ La normativa nazionale che ha recepito il nuovo Regolamento ha esteso l'obbligo statistico di compilazione degli elenchi Intrastat alle imprese che vendono/comprano gas ed energia elettrica sui mercati esteri nonché agli operatori coinvolti nelle lavorazioni (cfr.oltre).

⁵ Direttive del Consiglio CE n. 2008/8/CE (O.J. L44/11), n. 2008/9/CE (O.J. L44/23) e n.2008/117/CE (O.J. L14/7) relative all'IVA gravante sulle prestazioni di servizi scambiati tra Stati Membri che hanno modificato il Regolamento 2006/112/CE (O.J. L347/1).

⁶ La normativa prevede il caricamento mensile della banca dati intracomunitaria VIES e permette ai paesi lo scambio di informazioni finalizzato ai rimborsi IVA sulle prestazioni di servizi secondo il meccanismo del reverse charge.

Un'ulteriore conseguenza dell'unificazione dei due elenchi è stata l'omogeneizzazione delle cosiddette soglie di esclusione, cioè delle soglie di valore al di sotto delle quali le imprese possono assolvere gli adempimenti statistico-fiscali con una periodicità trimestrale e non mensile. Allo scopo di evitare che le imprese coinvolte contemporaneamente nel commercio di beni e di servizi si trovassero di fronte a tempistiche diverse per i due flussi (cessione/acquisti) e per i due tipi di attività (beni/servizi), il legislatore ha disposto l'unicità delle soglie stesse nel modo riassunto nella tavola A. Tali soglie sono state stabilite tenendo conto che la normativa europea sui servizi lascia liberi gli Stati di fissare una soglia non superiore ai 50 mila euro (con la possibilità di fissarla a 100 mila euro in via sperimentale per i primi due anni). In Italia è stato scelto di fissarne il limite direttamente a 50 mila euro e di imporre una periodicità trimestrale degli elenchi riepilogativi di beni e/o servizi solo alle imprese che non superano tale valore trimestrale per ciascuno dei 4 trimestri precedenti, e non più in termini di copertura sul valore totale annuale come accadeva in precedenza.

I rispondenti tuttavia possono utilizzare una periodicità maggiore e consegnare mensilmente i dati sulle cessioni anche se essi ricadono sotto la soglia trimestrale.

Tavola A – Sistema Intrastat beni e servizi: regole di esenzione e periodicità valide dal 2010

PERIODICITÀ	CESSIONI / SERVIZI RESI		ACQUISTI / SERVIZI RICEVUTI	
	Fino al 2009 SOLO BENI	Dal 2010	Fino al 2009 SOLO BENI	Dal 2010
Mensili	>250.000 Euro in un anno	> 50.000 Euro in ciascun mese del precedente trimestre	>180.000 Euro in un anno	> 50.000 Euro in ciascun mese del precedente trimestre
Trimestrali	>40.000 Euro In un anno	<= 50.000 Euro in ciascun mese del precedente trimestre	Nessuna	<= 50.000 Euro in ciascun mese del precedente trimestre
Annuali	<=40.000 Euro in un anno	...	<=180.000 in un anno	...

⁷ Fino al 2009, circa il 12 per cento del totale dei modelli Intrastat-beni era inviato alle Dogane sotto forma cartacea o su supporto informatico esterno. Ciò implicava da parte degli uffici doganali la registrazione manuale o semi-manuale delle informazioni su supporti più evoluti per la trasmissione all'Istat, con conseguenti considerevoli cadute nella tempestività dei dati e della corretta attribuzione dei movimenti ai mesi di competenza.

Si tenga conto che sebbene in termini di valore le soglie sono coincidenti esse sono da intendersi distinte per flusso mentre all'interno dello stesso elenco non sono ammesse periodicità diverse. Pertanto, se un operatore che è sotto la soglia sia per i beni che per i servizi dovesse superare in un certo trimestre, ad esempio la soglia per i beni alle cessioni, dal mese successivo dovrà iniziare a riportare i dati mensilmente anche per i servizi resi, sebbene per quest'ultimi potrebbe non aver superato la soglia prevista. Analogo comportamento dovrà tenere qualora superi la soglia stabilita per i servizi. Al contrario, sono previste periodicità diverse fra i due flussi (acquisti e cessioni) per cui si può avere periodicità mensile alle cessioni (e quindi ai servizi resi) ma avere periodicità trimestrale agli acquisti (e dunque ai servizi ricevuti). In aggiunta, nel momento in cui un operatore supera una soglia e la sua periodicità passa da trimestrale a mensile, sarà obbligato a fornire i dati mensilmente per almeno quattro trimestri successivi nonché per i mesi precedenti dello stesso trimestre nel corso del quale è avvenuto il superamento della soglia.

Nel nuovo scenario, inoltre, non esistono più soglie di esenzione statistica in aggiunta alle soglie fiscali come accadeva in passato.

Infine, una delle novità più rilevanti del nuovo sistema riguarda gli operatori che effettuano solo acquisti e cessioni per lavorazioni. Fino al 2009 infatti le lavorazioni non erano considerate ai fini del calcolo della soglia di esenzione; di conseguenza gli operatori con consistenti fatturati esteri per lavorazioni, non essendo soggetti ad obblighi fiscali, potevano essere indotti a non consegnare il modello Intrastat neanche a fini statistici. Dal 2010, invece, le lavorazioni sono considerate servizi a tutti gli effetti e quindi vanno riportate nell'elenco corrispondente. In aggiunta, poiché la normativa nazionale con cui sono state recepite le Direttive comunitarie ha sancito chiaramente l'obbligo statistico di compilazione dell'elenco Intrastat-beni anche per le lavorazioni, queste vanno riportate anche nell'elenco riferito dei beni, con l'ovvia conseguenza sulla tempistica. Infatti, se l'operatore supera la soglia dei 50 mila euro mensili per questo tipo di servizi, egli sarà obbligato alla periodicità mensile anche per gli scambi di beni e non potrà evitare di compilare la parte statistica per i prodotti sottoposti a lavorazioni temporanee.

Riferimenti bibliografici

EUROSTAT (2009), *Ramon (sito ufficiale delle classificazioni statistiche Europee)*, www.ec.europa.eu/eurostat/ramon/index.cfm?TargetUrl=DSP_PUB_WELC
ISTAT (2008), "*Classificazione delle attività economiche - Ateco 2007*", Istat, Roma.

PARTE SECONDA
studi e ricerche

7. OPERATORI CON L'ESTERO E IMPRESE ESPORTATRICI IN VENETO

di Antonella Trevisanato

In sintesi

Nel 2009 la flessione degli operatori con l'estero in Italia appare strettamente collegata alla recente crisi economica. Lo conferma la dinamica negativa del valore medio esportato, su cui ha pesato la marcata contrazione delle esportazioni (-20,9% su 2008), e del numero di mercati serviti per impresa, indicatori che dall'inizio del decennio erano stati costantemente positivi.

La caduta dell'export, seppur generalizzata, è stata più intensa per le imprese appartenenti alle classi dimensionali più elevate. L'analisi delle esportazioni per classe di fatturato estero degli operatori evidenzia una precisa correlazione positiva tra dimensione di impresa e flessione delle vendite all'estero con conseguente spostamento delle esportazioni nelle classi dimensionali più piccole.

Anche in Veneto il numero degli operatori è diminuito nel 2009. Tuttavia tale contrazione è stata inferiore a quella rilevata sia a livello nazionale che negli anni precedenti.

Per stimare la consistenza delle imprese esportatrici a livello regionale sono state analizzate altre due fonti, alternative alle statistiche ufficiali, l'indagine VenetoCongiuntura di Unioncamere regionale e il sistema informativo Excelsior di Unioncamere Italiana.

7.1 Operatori con l'estero e imprese esportatrici in Italia: caratteristiche e performance

La crisi economica mondiale iniziata nel 2008 negli Stati Uniti ha avuto gravi ripercussioni su tutte le economie avanzate e in via di sviluppo e ha raggiunto l'apice nel 2009 con il peggiore risultato degli ultimi quarant'anni per Pil mondiale e commercio internazionale.

In Italia, la recessione ha gravato maggiormente sui comparti a forte vocazione estera dove la pesante caduta della produzione è stata determinata dal calo ancora maggiore delle vendite al dettaglio.

Tra il 2008 e il 2009 il valore complessivo delle esportazioni italiane è diminuito del 20,9 per cento¹, attestandosi poco sopra ai 290 miliardi di euro. In linea con la significativa flessione nel livello delle vendite estere anche il numero, pur se provvisorio, degli operatori commerciali all'export², pari a 189.812, ha subito una diminuzione del 4,3 per cento. È il terzo calo consecutivo, già nel 2007 infatti il numero di operatori aveva evidenziato un calo dell'1,1 per cento, invertendo la tendenza positiva degli anni precedenti alla crisi.

Tuttavia si deve tenere presente che su queste contrazioni può aver influito anche il cambiamento di metodologia della rilevazione statistica sugli esportatori. Da gennaio 2007 l'Istat ha infatti innalzato le soglie di esclusione dalla rilevazione 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.

La marcata diminuzione degli operatori registrata nel 2009 appare comunque principalmente legata alla crisi economica globale.

¹ Il 15 ottobre 2010 l'Istat ha rilasciato i dati definitivi sull'interscambio commerciale dell'anno 2009. Rispetto al dato provvisorio, il valore definitivo delle esportazioni è stato leggermente rivisto al rialzo. La variazione provvisoria aveva stimato la caduta delle vendite in -21,4 per cento.

² L'Istat definisce operatore economico del commercio con l'estero il soggetto economico, identificato attraverso la partita IVA, che risulta aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato; con impresa esportatrice 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 si affronterà prima l'analisi delle dinamiche degli operatori e poi quella delle imprese esportatrici. La scelta è dettata dal fatto che mentre per gli operatori i dati, pur se provvisori, sono disponibili fino al 2009, quelli per le imprese esportatrici sono disponibili fino al 2008.

A conferma di ciò giunge la dinamica del fatturato medio esportato e del numero di mercati serviti per impresa, che nel 2009 per la prima volta si è ridotta, dopo una graduale crescita specialmente nella prima parte del decennio. In particolare dal 2003 in poi il valore medio esportato da ciascun operatore era costantemente cresciuto, a seguito soprattutto dell'esclusione dai mercati esteri delle imprese più piccole. In quegli anni il sistema produttivo italiano aveva infatti intrapreso un percorso di profonda ristrutturazione, dovuta principalmente alla pressione competitiva esercitata dai Paesi emergenti, principalmente sui prodotti tradizionali del *Made in Italy*, che portava all'esclusione dal mercato delle imprese esportatrici meno efficienti. Al contrario le imprese di maggiori dimensioni avevano saputo sostenere meglio i costi per investire in nuovi mercati e/o innalzare il contenuto innovativo e qualitativo del proprio output, strategie necessarie per riuscire a fronteggiare i nuovi competitor.

Nel 2009 il valore medio del fatturato esportato si è sensibilmente ridotto per effetto di una marcata flessione delle esportazioni che, seppur generalizzata, ha colpito maggiormente le classi di fatturato più elevate. Dai dati sulle esportazioni distinte per classi di fatturato all'export degli operatori appare evidente l'esistenza di una precisa correlazione positiva tra dimensione di impresa e flessione delle vendite estere che ha determinato uno spostamento delle esportazioni nelle classi di dimensione meno elevate. Inoltre non solo sono diminuiti i maggiori esportatori, ma anche coloro che rientrano nelle classi più elevate hanno visto ridursi il valore medio esportato.

Ciò ha accentuato una delle grandi peculiarità del territorio italiano: l'elevata eterogeneità degli operatori commerciali. Vi sono infatti tanti

Tabella 7.1 – Italia. Distribuzione degli operatori e delle esportazioni (milioni di euro) per classe inflazionata di valore delle esportazioni. Anni 2008 e 2009

Classe di valore esportazioni (a) (migliaia di euro)	2008				2009 (b)				Var% 09/08 operat.	Var.% 09/08 esportaz.
	operatori	comp. % operat.	valore esportaz.	comp. % esportaz.	operatori	comp. % operat.	valore esportaz.	comp. % esportaz.		
0-75	121.128	61,1	2.184	0,6	119.491	63,0	2.106	0,7	-1,4	-3,6
75-250	27.092	13,7	4.449	1,2	25.620	13,5	4.180	1,5	-5,4	-6,0
250-750	19.703	9,9	10.054	2,8	18.231	9,6	9.294	3,2	-7,5	-7,6
750-2.500	15.538	7,8	24.916	6,8	14.063	7,4	22.460	7,8	-9,5	-9,9
2.500-5.000	5.996	3,0	24.429	6,7	5.081	2,7	20.710	7,2	-15,3	-15,2
5.000-15.000	5.580	2,8	54.597	15,0	4.715	2,5	45.578	15,9	-15,5	-16,5
15.000-50.000	2.395	1,2	73.181	20,1	1.915	1,0	57.741	20,2	-20,0	-21,1
oltre 50.000	895	0,5	170.466	46,8	696	0,4	124.192	43,4	-22,2	-27,1
Totale	198.327	100,0	364.278	100,0	189.812	100,0	286.260	100,0	-4,3	-21,4

(a) Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione

(b) Dati provvisori

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ICE-Istat

piccoli esportatori a cui si contrappongono poche imprese “superstar” che però da sole realizzano gran parte delle esportazioni complessive del Paese.

Nel 2009 oltre i tre quarti degli operatori hanno registrato un fatturato estero inferiore ai 250 mila euro con una quota sul valore totale delle esportazioni del 2,2 per cento che, benché esigua, risulta in aumento di quattro decimi di punto percentuale rispetto al 2008. Anche gli esportatori con un valore delle vendite compreso tra i 250 e i 750 mila euro, che rappresentano quasi il 10 per cento e che sommati alla classe precedente arrivano a includere l’86,1 per cento degli operatori, hanno incrementato la loro quota di export dal 2,8 al 3,2 per cento.

In aumento è risultata anche la quota delle esportazioni delle classi intermedie: dal 6,8 al 7,8 per cento per la classe tra i 750 mila e i 2,5 milioni di euro e dal 6,7 al 7,2 per cento per quella tra i 2,5 e i 5 milioni di euro. Complessivamente la quota di queste ultime due classi è salita al 15,1 dal 13,5 per cento del 2008, nonostante la riduzione delle vendite sia stata in media pari al 12,5 per cento.

Al contrario per le imprese con fatturato estero superiore ai 5 milioni di euro la forte caduta delle esportazioni tra il 2008 e il 2009 (-27,1% per le imprese con fatturato estero superiore ai 50 milioni) si è tradotta in una riduzione della loro quota sul totale esportato dall’81,9 al 79,5 per cento.

Nel 2009 anche il numero medio di mercati serviti da ciascun operatore commerciale si è ridotto, passando da 5,8 a 5,7. Sono dati ancora provvisori che però già evidenziano, come per il fatturato medio esportato, come la recente crisi economica abbia interrotto un andamento costantemente crescente che proseguiva dall’inizio del decennio.

Il 43,9 per cento degli operatori esporta merci verso un unico mercato, in crescita di 3 decimi di punto percentuale rispetto al 2008. Solo un operatore su quattro può vantare un certo grado di diversificazione geografica, con esportazioni dirette ad un numero di Paesi superiore a 5, mentre solo il 15,2 per cento opera su oltre dieci mercati.

Un’analisi degli effetti della crisi maggiormente collegata alla dimensione aziendale può essere condotta considerando i dati Istat sulle imprese esportatrici per classe di addetti. Nonostante gli ultimi dati disponibili siano riferiti al 2008, sono già evidenti i primi effetti della recessione economica.

Nel 2008 le imprese esportatrici in Italia erano 183.774, in diminuzione del 3 per cento su base annua, e impiegavano il 26,6 per cento degli addetti totali (era il 27,9% l’anno precedente, che in valore assoluto si traduce in una perdita di 150 mila addetti).

Dal 2007 la quota di imprese esportatrici si è ridotta progressivamente

soprattutto nelle fasce dimensionali più elevate (Graf.7.1). In particolare, confrontando i dati degli ultimi due anni disponibili, emerge che l'incidenza delle imprese esportatrici sull'universo delle imprese attive si è contratta dal 4,2 al 4 per cento.

Per contro nello stesso periodo il valore delle esportazioni ha continuato a mostrare una sostanziale stabilità (+0,2% da 355 a 356 miliardi), performance tuttavia lontana dalle crescite che avevano caratterizzato gli anni precedenti (+9,7% nel 2007 e +11,5% nel 2006).

In conseguenza di questi andamenti, si può quindi dedurre che il valore medio di fatturato estero di ciascuna impresa è sensibilmente aumentato.

La quota delle imprese esportatrici sul totale delle imprese attive cresce significativamente all'aumentare della dimensione di impresa, espressa in termini di addetti: mentre solo il 2,6 per cento delle microimprese (2-9 addetti) ha esportato nel 2008, la quota incrementa al 27,2 per cento nelle piccole imprese (10-49 addetti), al 49,9 per cento nelle medie imprese (50-249 addetti) e al 54 per cento nelle grandi imprese (oltre 250 addetti).

Dalla distribuzione percentuale delle imprese esportatrici per classe dimensionale (Tab.7.2) appare inoltre evidente la grande frammentazione del sistema imprenditoriale, già rilevata dall'analisi dei dati sugli operatori commerciali. Il 92,6 per cento delle imprese che hanno effettuato

Grafico 7.1 – Italia. Imprese esportatrici per classe dimensionale d'impresa (quota % su imprese attive). Anni 2005-2008 ()*

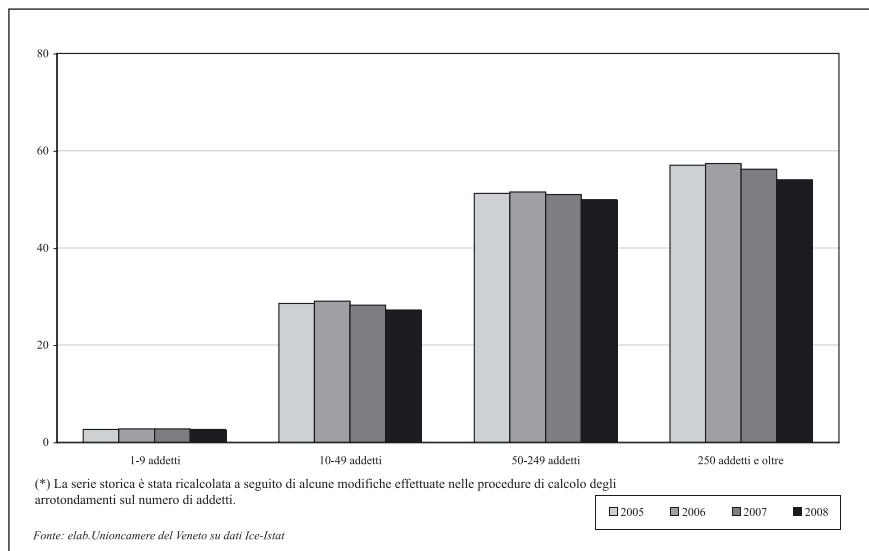


Tabella 7.2 – Italia. Imprese esportatrici, addetti ed esportazioni per classe dimensionale d'impresa (valore assoluto e % cumulata). Anno 2008

Classe di addetti	Numero imprese esportatrici	% cumulata imprese esportatrici	Numero di addetti	% cumulata numero di addetti	Valore delle esportazioni (mln euro)	% cumulata valore delle esportazioni
1-9	112.256	61,1	413.633	8,6	33.749	9,5
10-49	57.982	92,6	1.186.418	33,3	63.583	27,3
50-249	11.519	98,9	1.134.249	56,9	101.277	55,7
oltre 250	2.017	100,0	2.067.728	100,0	157.779	100,0
Totale	183.774		4.802.028		356.388	

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ICE-Istat

transazioni commerciali con l'estero hanno infatti meno di 50 addetti, cui si deve il 27,3 per cento del valore delle esportazioni.

Di contro, all'altro estremo, poco più di 2 mila imprese con più di 250 addetti forniscono il 44,3 per cento del valore totale. È comunque interessante notare che le medie imprese, che si collocano nella fascia 50-249 addetti (11.519 nel 2008), colonna portante del cosiddetto "quarto capitalismo", hanno tendenzialmente accresciuto il proprio contributo alle esportazioni totali lungo tutto il decennio, attestandosi nel 2008 al 28,4 per cento (era il 28% nel 2007).

Per quanto riguarda la composizione merceologica, il 48,6 per cento delle imprese esportatrici appartiene al settore manifatturiero (il cui peso sul valore complessivo delle esportazioni è pari all'83,2 per cento), il 39,4 per cento al settore del commercio e l'11,9 per cento ad altri settori.

Guardando ai Paesi di sbocco, quasi i tre quarti delle imprese vende parte dei propri prodotti nel mercato dell'UE, realizzando circa il 60 per cento del totale delle esportazioni. Nei Paesi europei non UE esporta invece circa il 42 cento delle imprese, realizzando il 12 per cento delle esportazioni.

La percentuale di imprese che hanno guadagnato accesso ai mercati europei non Ue è invece molto più bassa e si attesta attorno al 18 per cento sia per l'America settentrionale che per l'Asia orientale.

L'analisi per classe di addetti evidenzia come l'incidenza delle imprese nei mercati di sbocco sia maggiore nelle imprese di dimensione più elevata: nell'Ue vende circa il 70 per cento delle imprese esportatrici con meno di 20 addetti, quota che si avvicina al 90 per cento per le altre imprese.

La percentuale di imprese di piccola dimensione (1-19 addetti) capace di raggiungere i mercati più lontani tocca i valori più alti in America settentrionale (14,1%), Asia orientale (13,3%) e in Medio Oriente (12,3%), contro rispettivamente il 62, 63,2 e 58,4 per cento registrato dalle imprese con oltre 500 addetti.

Tabella 7.3 – Italia. Distribuzione delle imprese nelle classi dimensionali per mercato di sbocco (inc. % sul totale delle imprese esportatrici della classe). Anno 2008

Aree geografiche	Classi di addetti				Totale
	1-19	20-99	100-499	500 e oltre	
Unione europea	71,1	85,9	90,4	86,8	74,1
Paesi europei non Ue	36,1	63,8	78,4	78,9	42,1
Africa settentrionale	9,6	26,2	46,8	54,7	13,6
Altri paesi africani	7,2	21,2	43,3	55,5	10,8
America settentrionale	14,1	33,4	56,3	62,0	18,7
America centro-meridionale	8,5	27,2	51,1	58,6	13,0
Medio Oriente	12,3	33,6	53,9	58,4	17,2
Asia centrale	4,3	17,6	39,3	52,3	7,7
Asia orientale	13,3	34,0	58,3	63,2	18,2
Oceania e altri territori	6,6	21,8	42,3	54,7	10,3

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ICE-Istat

Tabella 7.4 – Italia. Distribuzione delle esportazioni nelle classi dimensionali per mercato di sbocco (inc. % sul totale del fatturato esportato della classe). Anno 2008

Aree geografiche	Classi di addetti				Totale
	1-19	20-99	100-499	500 e oltre	
Unione europea	56,8	60,9	60,3	59,0	59,5
Paesi europei non Ue	14,8	12,5	11,3	10,7	11,9
Africa settentrionale	3,8	3,1	2,9	4,4	3,6
Altri paesi africani	1,9	1,3	1,2	0,9	1,3
America settentrionale	5,6	6,3	6,9	7,9	6,9
America centro-meridionale	2,6	2,9	2,7	4,6	3,3
Medio Oriente	5,1	4,5	5,7	4,3	4,9
Asia centrale	1,2	1,4	1,4	1,2	1,3
Asia orientale	6,9	5,9	6,1	5,6	6,0
Oceania e altri territori	1,3	1,2	1,4	1,4	1,3

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ICE-Istat

Rispetto al 2007 si evidenzia una flessione di imprese esportatrici nell'Unione europea e nell'America settentrionale rispettivamente di 2 e 1,3 punti percentuali. Per contro è cresciuta la quota nei Paesi europei non UE (+1,1 p.p.), nell'Africa settentrionale e nel Medio Oriente (entrambi +1 p.p.).

Gli andamenti che emergono dell'ultimo biennio sono strettamente collegati alla recente crisi economica e si contrappongono alla tendenza precedente che aveva visto invece decrescere il ruolo delle piccole imprese nei processi di internazionalizzazione. Le imprese esportatrici sono generalmente più grandi, più produttive, più profittevoli e a maggior intensità di capitale e tendono a pagare salari più alti di quelle non esportatrici. Prevale un effetto di self-selection: è più "difficile" vendere

all'estero che sui mercati interni e quindi soltanto le imprese "migliori" sono in grado di farlo. Tuttavia da una recente analisi presentata nel rapporto ICE-Istat emerge che il divario tra impresa esportatrice e non diminuisce in realtà al crescere delle dimensioni aziendali, fino a rovesciarsi per la classe dimensionale più elevata. In altri termini le grandi imprese (250 addetti e oltre) che vendono i propri prodotti all'estero sono più grandi rispetto a coloro che si rivolgono solo al mercato domestico, ma non sono migliori in termini di produttività, intensità di capitale e lavoro qualificato.

7.2 Operatori con l'estero in Veneto

A livello regionale le statistiche ufficiali non forniscono la distribuzione delle imprese esportatrici, stante la difficoltà di individuare l'effettiva regione di provenienza delle merci esportate³, quindi per analizzare le performance delle imprese si ricorre di norma alla distribuzione territoriale degli operatori economici.

La ripartizione territoriale degli operatori all'esportazione secondo la regione di provenienza della merce riflette la dinamica evidenziata dalle regioni nel valore delle esportazioni. Com'era da attendersi, le principali regioni vocate all'export presentano anche il più alto numero di operatori. La Lombardia, prima regione italiana per valore dell'export, ricopre il primo posto della graduatoria anche per numero di operatori con quasi 46 mila unità, seguita dal Veneto con 22.688 e dall'Emilia Romagna con 16.479.

Diversa appare però la classifica se si analizza il valore medio esportato per singolo operatore. Al primo posto troviamo la Basilicata con un valore di 3,7 milioni di euro per esportatore, ma un numero di operatori alquanto esiguo (408), mentre la Lombardia e il Veneto occupano rispettivamente la nona e decima posizione con valori pari rispettivamente a 1,8 e 1,7 milioni di euro.

Nel 2009 in Veneto il valore complessivo delle esportazioni si è attestato poco sotto i 40 miliardi, con una significativa flessione del 21,5 per cento rispetto all'anno precedente.

³ L'Istat diffonde i dati regionali relativi agli operatori economici che effettuano scambi commerciali, identificati attraverso la partita IVA. Sebbene questa sia riconducibile, attraverso l'Anagrafe Tributaria, al codice fiscale dell'operatore e quindi all'impresa, l'attribuzione dell'effettiva regione di provenienza delle merci è resa difficoltosa dal fenomeno delle imprese plurilocalizzate, che operano sui mercati esteri attraverso partite IVA diverse.

Tabella 7.5 – Italia. Distribuzione territoriale degli operatori all’esportazione secondo la regione di provenienza della merce (a) e valore delle esportazioni. Anno 2009

Regioni	Operatori (b)	Esportazioni (mln euro)	Esportazioni per operatore (mln euro)
1 Basilicata	408	1.523	3,7
2 Sardegna	931	3.280	3,5
3 Abruzzo	2.124	5.229	2,5
4 Emilia Romagna	16.479	36.478	2,2
5 Piemonte	14.069	29.717	2,1
6 Friuli-Venezia Giulia	5.543	10.742	1,9
7 Sicilia	3.308	6.242	1,9
8 Lazio	6.405	11.946	1,9
9 Lombardia	45.929	82.269	1,8
10 Veneto	22.688	39.239	1,7
11 Molise	261	417	1,6
12 Valle d'Aosta	297	456	1,5
13 Toscana	16.001	22.998	1,4
14 Liguria	4.068	5.736	1,4
15 Umbria	1.878	2.642	1,4
16 Trentino-Alto Adige	3.795	5.146	1,4
17 Marche	5.970	8.001	1,3
18 Puglia	4.875	5.749	1,2
19 Campania	7.054	7.918	1,1
20 Calabria	915	328	0,4
21 Regioni diverse e non specificate (c)	26.814	5.679	0,2
Totale	189.812	291.733	1,5

a) L'attribuzione della regione di provenienza della merce a ciascun operatore all'esportazione è stata effettuata rispetto alla media dei valori del periodo 2000-2009. Nel caso in cui ad un operatore siano associate più regioni di provenienza si è considerata predominante la regione per cui il valore delle esportazioni del periodo 2000-2009 risulta maggiore.

b) Dati provvisori

c) Dal 2004 per l'impossibilità di individuare l'effettiva regione di provenienza della merce esportata dagli operatori che effettuano le dichiarazioni trimestrali ed annuali, i flussi relativi a tali transazioni sono attribuiti alle Regioni diverse e non specificate

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ICE e Istat

Il numero degli operatori attivi all'esportazione è lievemente diminuito (-0,4%), registrando il terzo calo consecutivo. Tuttavia tale flessione è di intensità minore a quella rilevata sia a livello nazionale che negli anni precedenti (-3,4% nel 2007, -8,2% nel 2008).

Non si tratta comunque della prima battuta d'arresto: già dal 2003 al 2005 il numero di esportatori aveva registrato una tendenza negativa.

Bisogna comunque tener presente, come già accennato, che, anche a livello regionale, sulle dinamiche dal 2007 ha influito il cambiamento di metodologia della rilevazione statistica relativa alle transazioni extra-UE.

Il fatto che nel 2009 il valore delle esportazioni sia fortemente diminuito a fronte di una flessione decisamente più lieve degli operatori ci porta a concludere che, come per l'Italia, il valore medio del fatturato estero di ciascun operatore si è sensibilmente ridotto.

Secondo un recente studio effettuato dalla Regione del Veneto⁴ e pubblicato nel Rapporto Statistico 2010, esistono però delle differenti dinamiche negli operatori economici e nelle quote di export movimentato a seconda della classe di fatturato estero. Il periodo considerato è dal 2004 al 2008. In questi anni emerge un continuo aumento del peso relativo degli operatori di grandi dimensioni sul valore complessivo dell'export regionale, a conferma dell'importanza della dimensione d'impresa nei processi di internazionalizzazione.

Negli ultimi cinque anni gli operatori regionali che hanno dichiarato di esportare beni per un valore superiore a 20 milioni di euro sono aumentati di oltre cento unità, passando da 356 nel 2004 a 459 unità nel 2007. La quota di export è anch'essa cresciuta dal 51,7 al 57,7 per cento. Al contrario sono diminuiti gli operatori più piccoli (sotto la soglia dei 5 milioni di euro esportati), che nel periodo analizzato hanno registrato una contrazione pari al -12,3 per cento. Nel 2008 tali operatori, pur rappresentando circa il 94 per cento degli operatori regionali, hanno realizzato il 18,3 per cento delle esportazioni (22,6% nel 2004).

All'estremo opposto 60 operatori con un fatturato estero superiore ai 100 milioni (14 in più rispetto al 2004) da soli hanno generato quasi il 26 per cento dell'export veneto.

La dimensione di fatturato è correlata positivamente anche con il numero di mercati di destinazione. Nel 2008 la media di mercati è risultata pari a 5,9. In Veneto ci sono poco più di 400 operatori che esportano in oltre cinquanta mercati, cui si deve oltre il 34 per cento del valore delle esportazioni regionali, mentre il 77,4 per cento degli operatori esporta in meno di sei Paesi, con una quota delle vendite all'estero pari a quasi il 9 per cento.

7.3 Le imprese esportatrici secondo l'indagine *Veneto Congiuntura*

Una fonte interessante, alternativa all'Istat, per stimare a livello regionale la platea delle imprese che vendono i propri prodotti, almeno in parte, sui mercati esteri (c.d. esportatrici) è rappresentata dall'indagine

⁴ Cfr. Regione del Veneto (2010), *Rapporto statistico 2010*, Venezia.

campionaria *VenetoCongiuntura*, realizzata da Unioncamere regionale, che dal 2004 fornisce indicazioni sull'andamento e la quota di fatturato estero delle imprese manifatturiere del Veneto con almeno 10 addetti⁵.

Sulla base dei dati relativi agli ultimi sei anni, oltre il 50 per cento delle imprese manifatturiere ricava una parte del loro fatturato o il suo intero ammontare dalla vendita di prodotti esportati all'estero⁶. Rapportando la quota all'universo delle imprese attive in Veneto, calcolato su dati Istat provenienti dall'archivio Asia Imprese, emerge una platea di circa 7 mila piccole e medie imprese manifatturiere, che dichiarano una quota non nulla di fatturato estero nel corso dell'anno. Sotto il profilo dimensionale, circa 5.400 imprese rientrano nella classe 10-49 addetti, circa 1.400 nella classe 50-249 addetti, mentre le restanti 200 hanno almeno 250 addetti⁷.

Nell'arco temporale 2004-2009 la quota di imprese esportatrici si è lievemente ridotta, passando dal 58,1 al 54,1 per cento. La flessione registrata è da attribuirsi ad una significativa contrazione nel 2005, quando la quota si è ridotta di 5 punti percentuali rispetto all'anno precedente. Successivamente, fino al 2008, l'andamento è stato positivo con crescite continue ma lievi, ma nel 2009 si osserva una nuova inversione di tendenza, che però non ha interessato tutte le classi dimensionali.

La diminuzione è stata registrata dalle piccole (10-49 addetti) e dalle grandi (250 addetti e oltre) imprese, le cui quote si sono ridotte rispettivamente di 1,1 e 1,2 punti percentuali. All'opposto le medie imprese (50-249 addetti) sono aumentate di 0,8 punti percentuali.

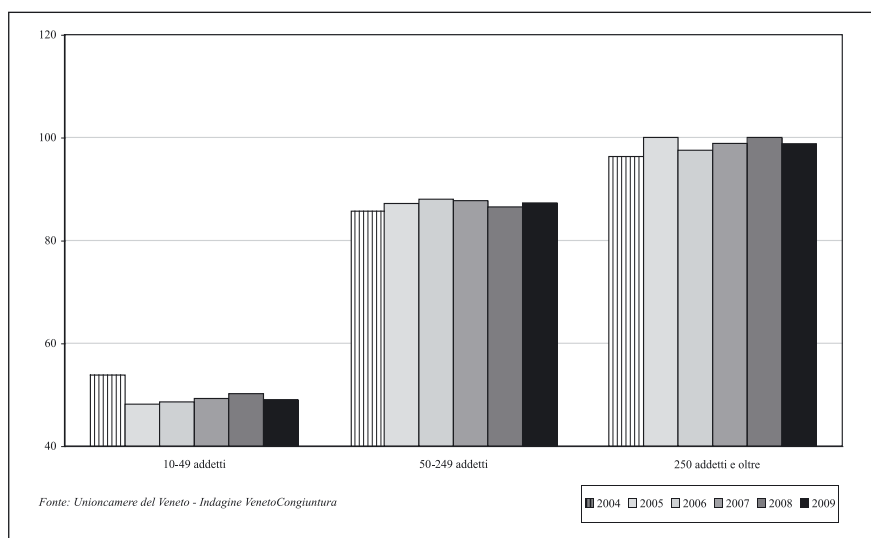
Anche l'indagine *VenetoCongiuntura* evidenzia come la propensione all'export aumenti al crescere della dimensione aziendale: nelle piccole imprese si attesta attorno al 50 per cento, nelle medie imprese all'87 per cento, mentre nelle imprese più grandi sfiora il 100 per cento.

⁵ L'indagine, realizzata con cadenza trimestrale, fornisce stime significative a livello regionale per 10 settori di attività, 3 classi dimensionali (10-49, 50-249, 250 e più addetti) e 7 province. Dal primo trimestre 2006 l'indagine è stata estesa anche alle imprese manifatturiere con meno di 10 addetti, che tuttavia sono state escluse dalla presente analisi, data la mancanza di un'adeguata serie storica.

⁶ Per meglio cogliere le caratteristiche delle imprese esportatrici, si è ritenuto opportuno considerare l'arco temporale 2004-2009 e ragionare su medie annue calcolate sui dati trimestrali per classe dimensionale e settore.

⁷ Da alcune stime effettuate sui dati relativi alle imprese manifatturiere con meno di 10 addetti, emerge che la quota di microimprese esportatrici oscilla attorno al 16 per cento. Tale risultato è compatibile con le caratteristiche delle microimprese, che attraverso la subfornitura operano prevalentemente per le medie-grandi aziende nei processi intermedi di trasformazione del prodotto, piuttosto che per la vendita diretta dei propri manufatti sui mercati esteri.

Grafico 7.2 – Veneto. Media annua delle quote di imprese esportatrici per classe dimensionale d'impresa. Anni 2004-2009



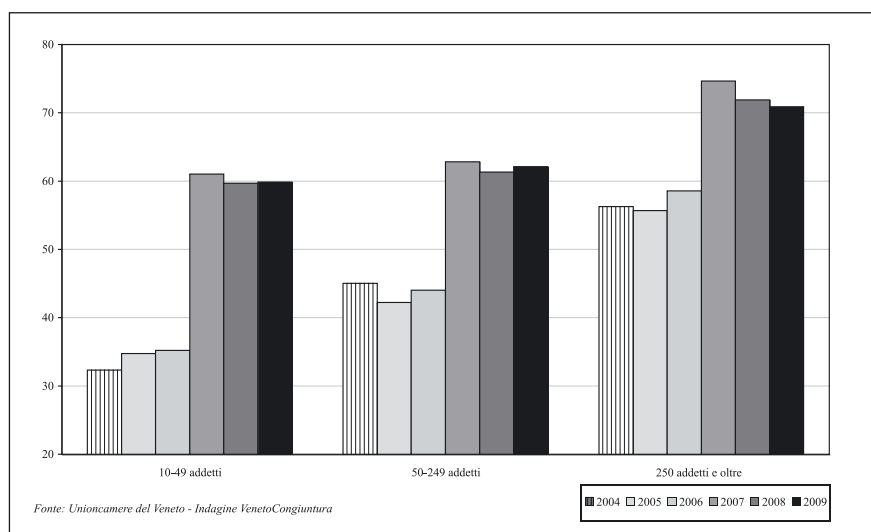
Sotto il profilo settoriale nel 2009 la propensione all'esportazione è risultata in flessione in quasi tutti i settori. Variazioni marcatamente negative rispetto all'anno precedente si rilevano soprattutto nei settori maggiormente vocati all'export: la quota di imprese esportatrici è calata nel settore del marmo, vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi (-6,1 p.p.), nella gomma e plastica (-5,4 p.p.), nelle macchine elettriche ed elettroniche (-4,6 p.p.) e nelle macchine ed apparecchi meccanici (-4,2 p.p.).

Un indicatore della capacità competitiva delle imprese è rappresentato dalla quota export sul fatturato totale. Nel periodo in esame si osserva una crescita complessiva del fatturato estero delle imprese nei primi 4 anni, a cui si contrappone una tendenza negativa negli ultimi due anni comune a tutte le dimensioni d'impresa.

Tra il 2004 e il 2007, infatti, la quota export è aumentata dal 42 al 65 per cento per poi rallentare fino a toccare il 63 per cento nel 2009⁸. Su tale contrazione ha pesato sicuramente la crisi economica che ha contraddistinto l'anno appena trascorso.

⁸ Si tenga presente che dal primo trimestre 2007 l'indagine *VenetoCongiuntura* è stata parzialmente revisionata. Il significativo incremento della quota di fatturato evidenziato da tutte le imprese tra il 2006 e il 2007 è stato sicuramente influenzato da questo cambiamento di metodologia che però non ha condizionato la tendenza positiva.

Grafico 7.3 – Veneto. Media annua delle quote export di fatturato per classe dimensionale d'impresa. Anni 2004-2009



Sotto il profilo dimensionale, tuttavia, nei sei anni analizzati si evidenziano andamenti diversificati. Nelle grandi imprese (con almeno 250 addetti) la quota di fatturato estero nel 2009 si è attestata al 70,9 per cento, registrando l'incremento più basso (era 56,3% nel 2004) stante la consolidata vocazione agli scambi commerciali con l'estero, mentre nelle medie imprese (50-249 addetti) la quota export è risultata pari al 62,1 dal 45 per cento del 2004.

Ma la performance migliore appartiene alle piccole imprese (10-49 addetti) che nell'arco temporale sembrano aver consolidato significativamente i propri rapporti commerciali con l'estero: la quota export sul fatturato complessivo è passata dal 32,3 al 59,9 per cento.

È interessante infine sottolineare come la flessione dell'ultimo anno sia ascrivibile principalmente alla dinamica delle imprese di maggiori dimensioni rispetto a quella delle medie e piccole imprese. Ciò evidenzia la gravità della recente crisi economica. Tutte le principali economie industrializzate hanno infatti attraversato un periodo di forte recessione e le imprese più grandi, generalmente più strutturate e presenti in più mercati di sbocco, non sono riuscite a fronteggiare la difficile congiuntura, anzi hanno risentito in misura più consistente degli effetti della caduta del commercio mondiale.

7.4 Le imprese esportatrici secondo il sistema informativo Excelsior

Un'ulteriore fonte per valutare la struttura e l'attività delle imprese esportatrici a livello territoriale è rappresentata dal Sistema Informativo Excelsior⁹. A differenza delle statistiche ufficiali dell'Istat e dell'indagine *VenetoCongiuntura*, Excelsior fornisce stime sulla quota delle imprese, con almeno un dipendente, che hanno venduto abitualmente i propri prodotti/servizi all'estero nell'anno di riferimento dell'indagine per tutti i settori economici e per tutte le classi dimensionali.

Bisogna comunque tenere presente che lo scopo di tale rilevazione è quello di cogliere annualmente i movimenti occupazionali delle imprese, analizzandoli anche secondo le differenti caratteristiche delle imprese. La stima sulla quota di imprese esportatrici va quindi considerata con la dovuta cautela.

Secondo Excelsior nel periodo 2004-2009 il Veneto ha registrato un incremento delle imprese esportatrici sul totale imprenditoriale dal 16,3 per cento del 2004 al 20,8 per cento del 2009. L'analisi per classe dimensionale nell'ultimo anno conferma l'andamento negativo delle classi dimensionali più elevate. Le grandi imprese (250 dipendenti e oltre) hanno messo a segno una diminuzione dal 35,4 al 35,2 per cento, mentre le piccole e medie imprese hanno registrato un incremento della quota di imprese esportatrici (in particolare le microimprese da 12,7 a 15%, piccole imprese da 35,2 a 41,5%, medie imprese da 50,7 a 54,2%).

Tali risultati confermano quanto era già emerso sia a livello nazionale dall'analisi dei dati ufficiali dell'Istat che a livello regionale attraverso l'indagine *VenetoCongiuntura*.

L'indagine Excelsior individua nelle imprese esportatrici ed innovative la "punta di diamante" della nostra economia nella creazione di posti di lavoro. La crescita dell'occupazione sarà guidata dalle imprese che vendono i loro prodotti all'estero: in particolare nel 2010 saranno 282 mila le imprese in Italia che assumeranno e 210 mila le assunzioni programmate dalle imprese che esportano.

⁹ L'Unione Italiana delle Camere di Commercio Industria, Artigianato e Agricoltura, in collaborazione con il Ministero del Lavoro e con l'Unione Europea, realizza, a partire dal 1997, il "Sistema informativo per l'occupazione e la formazione" Excelsior, che ricostruisce annualmente il quadro previsionale della domanda di lavoro e dei fabbisogni professionali e formativi espressi dalle imprese. L'indagine è svolta in ogni provincia italiana e coinvolge un campione di 100 mila imprese con almeno un dipendente di tutti i settori economici e di tutte le classi dimensionali.

Riferimenti bibliografici

ICE-ISTAT (2010), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese – Annuario 2009*, Roma.

Regione del Veneto (2010), *Rapporto statistico 2010. Il Veneto si racconta, il Veneto si confronta*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2009), *Veneto Internazionale – Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2009*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2004 ... 2009), *VenetoCongiuntura*. Periodici trimestrali, Venezia.

Siti Internet consultati

<http://excelsior.unioncamere.net>

www.bancaditalia.it

www.ice.it

www.istat.it

www.regione.veneto.it

www.veneto.congiuntura.it

8. L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DEL VENETO PER RAGGRUPPAMENTO PRINCIPALE DI INDUSTRIA

di Renato Chahinian

In sintesi

Il capitolo presenta alcune elaborazioni particolari effettuate su dati del commercio estero, che vengono rilevate dall'ISTAT a livello nazionale e che ora sono state disaggregate dall'Istituto a livello regionale su richiesta di Unioncamere del Veneto.

Si tratta della rilevazione delle esportazioni e delle importazioni per raggruppamento principale di industria (RPI), ossia per utilizzo dei beni commerciati sia in entrata che in uscita (beni per l'uso da parte del sistema produttivo (intermedi e strumentali) e beni per il consumo (durevole e non), oltre all'energia elettrica di consumo comune).

In questo modo si può meglio comprendere la struttura industriale dei beni importati ed esportati e quindi le prospettive di mercato estero ed interno e le potenzialità produttive del Veneto e delle singole province.

L'analisi di questi flussi ha evidenziato soprattutto che, sia nelle importazioni che nelle esportazioni, prevalgono i beni intermedi e quelli strumentali sui beni di consumo durevoli e non.

Tale assetto, che si è accentuato nell'export proprio negli ultimi anni, sfata il luogo comune che il Veneto sia usualmente importatore di materie prime ed esportatore di prodotti finiti. Questa evidenza, non necessariamente negativa, impone comunque una revisione delle politiche e delle strategie di commercio estero, sia all'interno delle imprese che a livello di sistema economico generale.

8.1 Le statistiche del commercio estero per raggruppamento principale di industria

Le statistiche ufficiali sul commercio estero a livello regionale e provinciale raggruppano i beni oggetto dell'interscambio per settore economico di produzione, ma per l'intero Paese gli stessi beni sono rilevati anche per raggruppamento principale di industria. In altri termini, il bene registrato in uscita (export) o in entrata (import) viene raggruppato anche secondo il suo utilizzo nel processo produttivo (prodotti intermedi o strumentali), oppure nel commercio per il consumo finale (beni di consumo durevole e non durevole). Inoltre, viene rilevata a parte l'energia elettrica che è destinata sia alla produzione che al consumo.

Tale suddivisione è molto importante perché da questa si può meglio comprendere la struttura industriale dei beni esportati ed importati e quindi i fabbisogni della domanda interna di prodotti esteri e la domanda dei mercati esteri che richiede i nostri prodotti. Infatti:

- delle importazioni si può valutare quanta parte serve per la nostra produzione (ed, indirettamente, anche per le esportazioni) e la quota che invece va al consumo finale;
- delle esportazioni si può osservare quelle che sono dirette alle imprese straniere e quelle che invece sono indirizzate ai mercati di consumo esteri.

A sua volta, è importante conoscere se i beni destinati alla produzione sono intermedi o strumentali (cioè ad utilizzo immediato o durevole) oppure destinati al consumo (durevole e non).

Per questi motivi, Unioncamere del Veneto ha percepito l'utilità di questi dati e ha richiesto all'ISTAT l'elaborazione, per la nostra regione e le sue province, dei beni oggetto di interscambio con l'estero suddivisi per raggruppamento principale di industria. In questo modo, è possibile presentare questi importanti risultati che permettono di conoscere meglio la destinazione funzionale del nostro interscambio e di valutarla anche alla luce delle sue dinamiche interne e di un confronto tra il corrispondente andamento regionale e nazionale. In un altro capitolo, dedicato agli aspetti macroeconomici del commercio estero, si utilizzeranno i dati più aggregati di questo raggruppamento per confrontarli con le principali grandezze macroeconomiche e per configurare politiche regionali che tengano conto anche delle evidenze qui emerse, mai conosciute sinora.

8.2 Analisi economica dei flussi regionali di beni

Innanzitutto, è da specificare che i dati rilevati dall'ISTAT per raggruppamento principale di industria sono conformi al precedente Regolamento comunitario n.1165/98, poi modificato con il nuovo Regolamento n.656/2007 della Commissione europea del 14 giugno 2007, che fissa l'attribuzione della classificazione in parola a particolari voci di categoria economica. Poiché tuttavia le categorie economiche non sono sempre abbastanza dettagliate per comprendere l'effettivo stadio di lavorazione dei prodotti, può succedere che tra beni intermedi e beni strumentali, oppure tra beni intermedi e beni di consumo (durevole e non), si verifichi qualche sovrapposizione e ciò generalmente a detrimento dei beni intermedi¹. Di ciò si prende atto, senza approfondire ulteriormente l'argomento, data l'elevata aggregazione dei dati.

Nella tabella 8.1 vengono riportati, per il Veneto e per l'Italia, i dati per raggruppamento principale di industria relativi alle esportazioni, alle importazioni ed alla bilancia commerciale, cioè al saldo - export meno

Tabella 8.1 – Italia e Veneto. Esportazioni, importazioni e bilancia commerciale per raggruppamento principale di industria (valori in milioni di euro). Anno 2008

	Energia elettrica	Prodotti intermedi	Prodotti strumentali	Beni di consumo durevoli	Beni di consumo non durevoli	Totale(*)
Esportazioni						
Veneto						
- valore assoluto	335	15.048	15.752	6.186	12.693	50.014
- % di composizione	0,7	30,1	31,5	12,4	25,4	100,0
Italia						
- valore assoluto	16.927	125.253	124.733	24.886	77.216	369.016
- % di composizione	4,6	33,9	33,8	6,7	20,9	100,0
Importazioni						
Veneto						
- valore assoluto	1.665	13.261	12.210	1.305	11.061	39.502
- % di composizione	4,2	33,6	30,9	3,3	28,0	100,0
Italia						
- valore assoluto	76.446	126.892	91.615	11.922	75.175	382.050
- % di composizione	20,0	33,2	24,0	3,1	19,7	100,0
Bilancia commerciale (Export-import)						
Veneto	-1.330	1.787	3.542	4.881	1.632	10.512
Italia	-59.519	-1.639	33.118	12.964	2.041	-13.035

(*) Il totale può non coincidere con la somma degli addendi a causa degli arrotondamenti.

Fonte: elaborazione Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

¹ Ciò è stato verificato sperimentalmente da uno studio (API, 2008) con riferimento ad una valutazione delle esportazioni delle industrie meccaniche di Reggio Emilia, che ha apportato alcune correzioni ai dati ISTAT soprattutto compensando una diminuzione dell'export di beni strumentali con un incremento corrispondente di beni intermedi (che costituirebbero parti più o meno rilevanti di macchinari finiti).

import - per ogni voce classificata. Si è fatto riferimento all'anno 2008 perché l'ultimo disponibile con dati definitivi e anche in quanto relativo ad una situazione internazionale in cui la crisi ha cominciato ad incidere soltanto verso la fine dell'anno e che pertanto appare più rappresentativa della struttura economica dei flussi commerciali che si presenteranno in futuro.

Dall'esame della tabella si può notare che nelle esportazioni, sia del Veneto che dell'Italia, prevalgono i prodotti strumentali e quelli intermedi, mentre sono inferiori i beni di consumo durevoli e non. Ovviamente l'uscita di fonti energetiche dal nostro Paese è molto bassa.

Se, però, procediamo ad un'analisi delle percentuali di composizione, possiamo osservare che il totale nazionale presenta quote più elevate sui beni intermedi e strumentali, mentre il Veneto evidenzia percentuali maggiori dell'intero Paese nei beni di consumo non durevoli e soprattutto durevoli.

Nelle importazioni, invece, l'afflusso di beni intermedi è chiaramente il più rilevante in assoluto, soprattutto a livello nazionale, e comunque per la nostra regione si verifica pure un'elevata quota di beni di consumo non durevoli, mentre l'afflusso dall'estero di fonti energetiche è molto contenuto nel Veneto probabilmente per la dipendenza da reti distributive interne al Paese.

La bilancia commerciale è marcatamente favorevole al Veneto, che mostra un saldo negativo soltanto nell'energia elettrica, mentre il deficit energetico nazionale è ben più rilevante anche proporzionalmente ed inoltre l'Italia presenta un saldo negativo pure nei prodotti intermedi. In pratica, l'avanzo regionale complessivo contribuisce a ridurre il disavanzo nazionale nelle fonti energetiche e nei prodotti intermedi.

8.3 Considerazioni sulla struttura industriale dei beni esportati ed importati

L'evidenza di una tale situazione strutturale dei flussi commerciali, abbastanza simile nella regione rispetto all'intero Paese, permette di avanzare alcune osservazioni che non sono tanto scontate nelle analisi regionali delle esportazioni e delle importazioni, che sovente non tengono conto della classificazione per raggruppamento principale di industria, e quindi sono trascurate pure dalle politiche relative al commercio estero.

Iniziando dalle esportazioni, il predominio dei prodotti intermedi e strumentali rispetto ai beni di consumo (durevoli e non) fa immediatamente riflettere sulle nostre strategie di marketing. Mentre sono diffusi e

praticati gli strumenti di marketing internazionale sui mercati esteri dei beni di consumo, sono molto rari gli studi di mercato sui beni intermedi e strumentali, i quali per alcuni aspetti possono esigere criteri di collocamento diversi da quelli dei beni di consumo, ma per molti altri devono suggerire politiche differenti o che tengano conto più specificatamente di alcuni fattori rispetto ad altri².

Ad esempio, nei beni intermedi contano maggiormente le caratteristiche tecniche dei prodotti, le loro performance di utilizzo nel processo produttivo dell'acquirente, la distanza geografica tra le controparti (non solo per i costi di trasporto, ma anche per i necessari servizi di assistenza tecnica presso i clienti), le dimensioni delle aziende potenziali acquirenti che possono richiedere caratteristiche tecniche, servizi accessori, ma anche volumi di commesse molto differenti, i fattori di acquisto relativi alle modalità da contrattare (prezzo, tempi di consegna, esigenze di servizio del cliente, ecc.).

Per i beni strumentali, inoltre, assumono ancor più rilevanza: le applicazioni e le specializzazioni dei beni offerti, l'assistenza tecnica nell'installazione e nella manutenzione dei macchinari, le condizioni di pagamento e così via.

Sono tutti fattori di mercato che richiedono apposite strategie spesso non coincidenti con quelle più note che servono per competere sui mercati dei beni di consumo.

È ben vero che molte imprese operanti con l'estero appartengono a filiere internazionali in maniera stabile e quindi non avvertono la necessità di intraprendere politiche di espansione del proprio mercato. Ma è altrettanto vero che l'aggressività della concorrenza internazionale, ed ora la profonda crisi che stenta a dissolversi, dovrebbero sollecitare le PMI esportatrici a trovare altre alternative per sopperire al contenimento delle proprie commesse, senza tralasciare il fatto che una strategia di sviluppo imprenditoriale deve comunque prevedere sbocchi di mercato diversificati e non legati alle sorti di un unico network. Pertanto, lo sviluppo di analisi di mercato per beni intermedi e strumentali dovrebbe essere più diffuso ed applicato maggiormente dalle imprese interessate.

Sotto un diverso aspetto, si può anche sottolineare che il predominio di queste due tipologie di beni nel panorama esportativo veneto ed italiano presenta elementi di valutazione positivi. Tra tutti, va evidenziato

² Sulle diverse segmentazioni di mercato e relative strategie di vendita nelle varie tipologie di beni, si può consultare, per una visione di sintesi, Pellicelli (2007).

soprattutto il fatto che i beni intermedi e quelli strumentali, proprio per il loro incisivo controllo a valle da parte di un acquirente esperto e contrattualmente forte, devono essere molto competitivi per prezzo e qualità e ciò valorizza le capacità delle nostre imprese esportatrici che necessariamente debbono risultare più efficienti di quelle che operano sul mercato interno (e soprattutto nell'ambito dei beni di consumo).

Inoltre, la globalizzazione delle produzioni permette ai subfornitori veneti e nazionali di rimanere nell'ambito di filiere europee anche se poi i beni di consumo finale saranno smistati dai committenti a valle verso i Paesi più lontani e segnatamente verso quelli in via di sviluppo. In questo modo, risulta più comodo ed economico per i nostri esportatori continuare ad operare passivamente in filiera, preoccupandosi soltanto di massimizzare l'efficienza produttiva.

Ma anche tenendo conto di questi aspetti si può argomentare che soprattutto la vendita di beni intermedi è limitante per l'esiguità del valore aggiunto che solitamente ne consegue nell'ambito della catena del valore e quindi per lo scarso apporto al PIL complessivo che viene fornito da queste produzioni. Un allargamento delle fasi produttive realizzate, particolarmente nei processi a valle, permetterebbe uno sviluppo aziendale che si tradurrebbe più efficacemente in uno sviluppo economico collettivo attraverso un aumento delle dimensioni e anche una lievitazione del valore aggiunto più che proporzionale.

Dal lato delle importazioni ugualmente i beni intermedi e quelli strumentali superano quelli di consumo. Pertanto, si può affermare in generale che un incremento delle importazioni per lo più non è dovuto ad uno sviluppo dei consumi interni, ma alle necessità di espansione della produzione interna ed in una certa quota anche delle esportazioni.

È ben vero che le importazioni possono derivare in parte da una scarsa competitività delle produzioni interne (sia di beni intermedi che di consumo), ma è pure da considerare che a livello di materie prime e di prime lavorazioni non vi è disponibilità in Italia e comunque è più conveniente l'importazione. Per le lavorazioni intermedie più avanzate, invece, le nostre imprese esportatrici troverebbero più conveniente vendere sul mercato interno le proprie produzioni (anziché all'estero)³. Evidentemente per il principio della specializzazione internazionale quello che abbisogna per la produzione interna non

³ Ciò sarebbe più conveniente sia per la maggiore facilità di trovare le controparti, sia perché i prezzi interni di vendita sono generalmente più favorevoli di quelli internazionali.

sempre è facilmente reperibile in Italia, mentre si produce all'interno anche molto di quello che serve per le produzioni estere. Questa generale evidenza non deve allarmare, perché insita nelle convenienze del vantaggio comparato e dei benefici dello scambio internazionale. Semmai, occorre una maggiore consapevolezza dei costi e dei benefici a livello aziendale e di sistema derivanti dai diversi flussi di importazione. Anche in questo campo le indagini empiriche sono poche e pertanto sarebbero importanti approfondimenti sulla materia per guidare soprattutto le importazioni di beni intermedi e strumentali, oltre che di quelli di consumo.

8.4 Analisi dinamica e geografica dei flussi regionali di beni per raggruppamento

Per meglio conoscere il fenomeno dell'interscambio dal punto di vista del suo raggruppamento principale di industria, è utile analizzarne la dinamica degli ultimi anni e la sua distribuzione geografica nel resto del mondo. Anche questo ulteriore dettaglio è stato possibile in virtù dei dati inediti forniti dall'ISTAT per l'Unioncamere del Veneto.

Tabella 8.2 – Veneto. Esportazioni, importazioni e bilancia commerciale per raggruppamento principale di industria (valori in migliaia di euro).

	Energia elettrica	Prodotti intermedi	Prodotti strumentali	Beni di consumo durevoli	Beni di consumo non durevoli	Totale(*)
Esportazioni						
a) 2000						
- valore assoluto	132.685	9.863.809	11.023.983	5.989.824	10.269.378	37.279.679
- % di composizione	0,4	26,5	29,6	16,1	27,5	100,0
b) 2008						
- valore assoluto	335.191	15.048.198	15.751.572	6.185.753	12.693.314	50.014.027
- % di composizione	0,7	30,1	31,5	12,4	25,4	100,0
c) Variazione % 2008/2000	152,6	52,6	42,9	3,3	23,6	34,2
Importazioni						
a) 2000						
- valore assoluto	1.255.948	9.655.865	8.752.286	624.577	7.992.870	28.281.546
- % di composizione	4,4	34,1	30,9	2,2	28,3	100,0
b) 2008						
- valore assoluto	1.664.890	13.260.827	12.210.294	1.305.293	11.060.883	39.502.187
- % di composizione	4,2	33,6	30,9	3,3	28,0	100,0
c) Variazione % 2008/2000	32,6	37,3	39,5	109,0	38,4	39,7
Bilancia commerciale (Export-import)						
a) 2000	-1.123.263	207.944	2.271.697	5.365.247	2.276.508	8.998.133
b) 2008	-1.329.699	1.787.371	3.541.278	4.880.460	1.632.431	10.511.840
c) Variazione % 2008/2000	-18,4	759,5	55,9	-9,9	-28,3	16,8

(*) Il totale può non coincidere con la somma degli addendi a causa degli arrotondamenti.

Fonte: elaborazione Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

Nella tabella 8.2 è stata indicata l'evoluzione dei flussi regionali in entrata ed in uscita (ed il relativo saldo) dal 2000 al 2008, proprio per valutare le tendenze di lungo periodo delle diverse tipologie di beni.

Dall'analisi complessiva dei dati della tabella si può osservare che per le esportazioni la dinamica più accentuata (a parte l'energia elettrica che presenta valori marginali) si è verificata nel periodo in esame per

Grafico 8.1 – Veneto. Dinamica delle esportazioni per raggruppamento principale di industria (miliardi di euro). Anni 2000-2008.

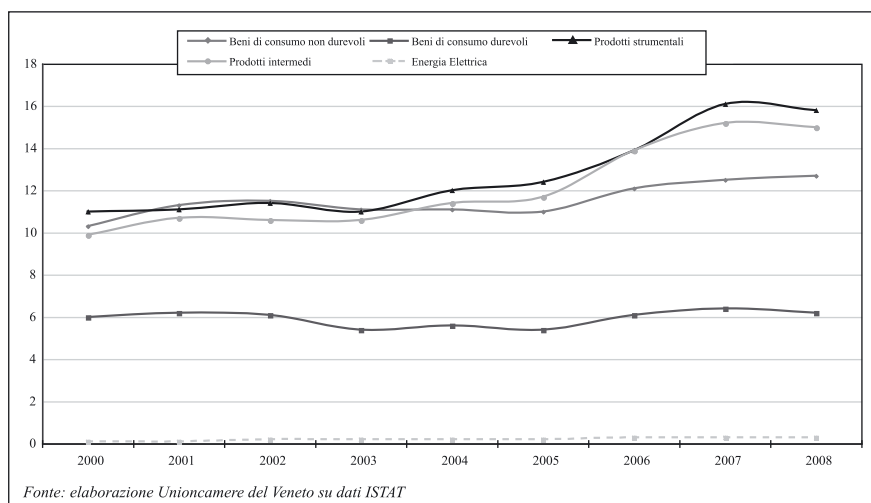
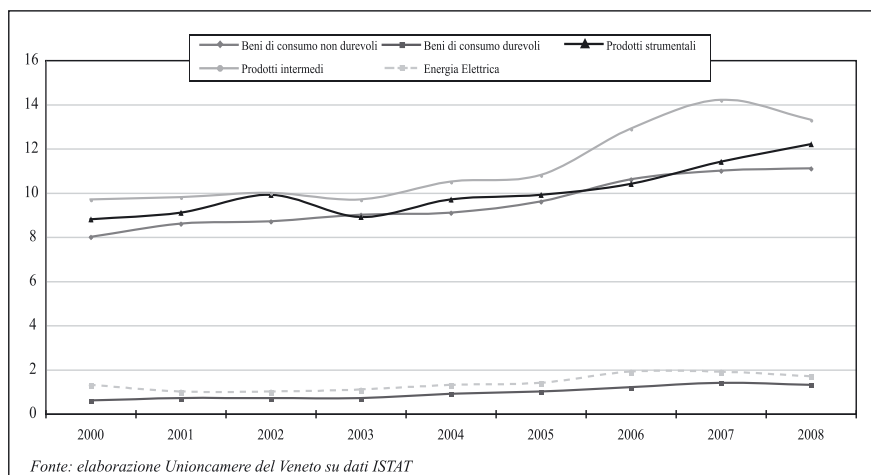


Grafico 8.2 – Veneto. Dinamica delle importazioni per raggruppamento principale di industria (miliardi di euro). Anni 2000-2008



i beni intermedi che sono cresciuti di ben il 52,6 per cento e per i beni strumentali con un'espansione del 42,9 per cento. Questo andamento ha creato nel corso del tempo una netta supremazia di queste due categorie di beni rispetto ai beni di consumo che all'inizio del periodo erano quasi in linea con le prime⁴.

Per quanto riguarda le importazioni, invece, il predominio dei prodotti intermedi e strumentali era chiaro sin dal 2000 e la composizione non è variata di molto nel 2008. L'elevato incremento dell'import di beni di consumo durevole, inoltre, non ha spostato di molto la sua quota rispetto al totale (soltanto dell'1,1%).

I dati relativi alla bilancia commerciale delle singole categorie di beni, infatti, mostrano sensibili incrementi del saldo proprio per i beni intermedi e per quelli strumentali, mentre le altre categorie hanno tutte diminuito il loro saldo.

I grafici 8.1 e 8.2 riportano visivamente l'andamento annuale nel periodo 2000-2008 per le diverse categorie di beni riguardo alle esportazioni ed alle importazioni.

La dinamica dell'interscambio regionale per raggruppamento

Tabella 8.3 – Veneto. Esportazioni ed importazioni per area geografica e raggruppamento principale di industria (migliaia di euro). Anno 2008

Aree geografiche	Energia elettrica	Prodotti intermedi	Prodotti strumentali	Beni di consumo durevoli	Beni di consumo non durevoli	Totale(*)
Unione Europea						
- export	297.304	9.830.705	8.287.469	3.576.637	8.525.830	30.517.942
- import	88.153	8.529.189	10.036.588	692.030	5.871.622	25.217.581
Altri Paesi non UE						
- export	10.624	1.814.302	2.026.492	823.627	1.687.868	6.362.912
- import	184.267	1.594.759	300.116	105.932	890.972	3.076.046
Medio Oriente						
- export	16.580	548.506	913.497	465.404	213.653	2.157.640
- import	334.746	195.562	18.288	9.893	69.505	627.995
Africa						
- export	3.479	686.478	784.115	148.284	206.620	1.828.977
- import	878.931	732.411	10.609	4.333	586.326	2.212.610
America						
- export	6.870	1.161.606	2.296.578	608.674	1.041.147	5.114.874
- import	41.357	494.249	509.415	28.206	1.127.247	2.200.474
Asia						
- export		816.790	1.216.379	429.747	946.839	3.410.081
- import		1.694.364	1.329.519	461.666	2.389.508	6.012.491
Oceania e altri Paesi non classif.	} 137.438(**)					
- export		189.812	227.043	133.381	71.359	621.601
- import		20.294	5.762	3.189	125.702	154.990

(*) Il totale può non coincidere con la somma degli addendi a causa degli arrotondamenti.

(**) Per l'energia elettrica il dato sulle esportazioni e quello sulle importazioni dall'Asia, dall'Oceania e dagli altri Paesi non classificati è disponibile in maniera aggregata.

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

⁴ Anzi, i beni di consumo non durevoli, cioè i prodotti finiti destinati al consumo immediato, superavano quelli intermedi.

principale di industria evidenzia quindi che, mentre la composizione delle importazioni è rimasta pressoché immutata nell'ultimo decennio, l'export si è sempre più orientato verso la fornitura di beni alle industrie straniere (beni intermedi e strumentali) diminuendo la propensione verso i mercati finali dei beni di consumo. Ciò dimostra un rafforzamento e specializzazione dell'attività industriale, ma non un processo integrato rivolto direttamente al consumatore.

L'individuazione dei flussi per area geografica è rappresentata dalla tabella 8.3 relativa sempre all'anno 2008.

Dai dati esposti risulta ovviamente che tutte le categorie di beni (tranne le importazioni di fonti energetiche) presentano un interscambio massimo con i Paesi dell'Unione Europea.

Si distinguono anche per consistenza i valori delle esportazioni nei Paesi non aderenti all'UE ed in America, mentre in Asia su livelli più bassi si è affermato il primato del nostro export di beni strumentali. Per quanto riguarda le importazioni extra UE sono da segnalare: i prodotti intermedi dagli altri Paesi europei, i beni di consumo non durevoli dall'America e dall'Asia, ma da quest'ultima anche beni intermedi e beni strumentali.

Comunque, la rilevante entrata ed uscita di beni intermedi e strumentali (oltre a quelli di consumo) nella nostra regione, aventi provenienza e destinazione l'Unione Europea, evidenzia la forte integrazione produttiva con questa area, ma pure sfata un altro luogo comune che indicherebbe il nostro Paese (e pure la nostra regione) come importatore di materie prime ed altri prodotti intermedi da Stati extra-UE ed esportatore di beni di consumo nei Paesi comunitari. In realtà, importiamo dall'UE i maggiori volumi di beni intermedi, ed esportiamo nella stessa soprattutto beni intermedi. È importante pur osservare che nei confronti della Comunità siamo deficitari nell'interscambio di beni strumentali, sebbene presentiamo un soddisfacente saldo positivo con il resto del mondo.

8.5 Analisi provinciale dei flussi di beni

I dati dell'import-export per raggruppamento principale di industria sono stati elaborati dall'ISTAT anche a livello provinciale. Pertanto, le medesime tendenze esposte per la regione sono verificabili anche per le singole province venete.

Tuttavia in questo lavoro si procederà soltanto ad una sintesi dell'argomento per esigenze di brevità e per il fatto che, particolarmente per le importazioni, non sempre i diversi beni entrati vengono lavorati o

Tabella 8.4 – Veneto. Esportazioni ed importazioni per provincia e raggruppamento principale di industria (migliaia di euro). Anno 2008.

	Energia elettrica	Prodotti intermedi	Prodotti strumentali	Beni di consumo durevoli	Beni di consumo non durevoli	Totale(*)
Belluno						
– export	12	351.997	2.009.124	37.510	86.069	2.484.713
– import	845	246.462	447.966	8.622	85.999	789.893
– saldo	-833	105.535	1.561.158	28.888	70	1.694.820
Padova						
– export	80	2.120.273	3.289.442	595.491	1.298.943	7.304.230
– import	2.211	2.384.525	1.199.517	149.038	1.412.182	5.147.473
– saldo	-2.131	-264.252	2.089.925	446.453	-113.239	2.156.757
Rovigo						
– export	134	545.111	445.666	44.034	267.420	1.302.365
– import	7.988	344.089	1.533.602	7.738	342.088	2.235.505
– saldo	-7.854	201.022	-1.087.936	36.296	-74.668	-933.140
Treviso						
– export	306	2.489.549	2.514.436	2.497.022	3.308.425	10.809.738
– import	497	2.192.149	712.807	475.280	2.499.783	5.880.517
– saldo	-191	4.681.698	1.801.629	2.021.742	808.642	4.929.221
Venezia						
– export	315.040	1.580.264	1.362.711	206.861	1.095.031	4.559.907
– import	1.601.190	1.582.025	733.567	77.432	1.414.348	5.408.563
– saldo	-1.286.150	-1.761	636.144	129.429	-319.317	-848.656
Verona						
– export	18.469	2.392.881	2.623.528	608.016	3.063.180	8.706.073
– import	42.447	2.561.430	6.464.237	166.823	3.058.985	12.293.921
– saldo	-23.978	-168.549	-3.840.709	441.193	4.195	-3.587.848
Vicenza						
– export	1.149	5.568.123	3.506.664	2.196.819	3.574.245	14.847.002
– import	9.712	3.950.147	1.118.598	420.360	2.247.497	7.746.315
– saldo	-8.563	1.617.976	2.388.066	1.776.459	1.326.748	7.100.687

(*) Il totale può non coincidere con la somma degli addendi a causa degli arrotondamenti.

Fonte: elaborazione Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

consumati nello stesso territorio di sdoganamento, come è stato rilevato anche in alcuni capitoli di precedenti edizioni del presente rapporto.

I principali risultati sono contenuti nella tabella 8.4, ove sono stati indicati, per ogni categoria di beni e per provincia, l'interscambio ed il relativo saldo.

Dall'analisi dei dati si può notare che, a parte l'energia elettrica dipendente dai nodi delle reti, le esportazioni di tutte le categorie prevalgono a Vicenza, che appunto detiene il primato nel Veneto dell'export complessivo, mentre le importazioni maggiori della provincia di Verona conseguono il primo posto nei beni strumentali ed in quelli di consumo non durevole. Per i beni intermedi, invece, prevalgono le importazioni di Vicenza e per quelli di consumo durevole è superiore l'import di Treviso.

Ma venendo ad un esame all'interno di ogni singola provincia, si può constatare che:

- a Belluno prevalgono l'export e l'import di beni strumentali e pure il

- saldo più favorevole si realizza in questa categoria di prodotti;
- Padova ha pure il primato nei beni strumentali, ma sono anche rilevanti i flussi di beni intermedi, che tuttavia chiudono con un saldo negativo;
 - a Rovigo prevale l'export di beni intermedi e l'import di beni strumentali (che determina un saldo negativo per questi ultimi);
 - a Treviso sono invece maggiori le esportazioni di beni di consumo non durevole, ma si collocano su livelli elevati anche le altre categorie di prodotti, e nelle importazioni, oltre al primato dei consumi non durevoli, si distinguono anche i prodotti intermedi; ma non si forma alcun saldo negativo di bilancia commerciale;
 - Venezia presenta una prevalenza di esportazioni di beni intermedi, che prevalgono anche nelle importazioni provocando un saldo lievemente negativo; ma è più rilevante il disavanzo nei beni di consumo non durevole;
 - Verona evidenzia il primato dell'export nei beni di consumo non durevoli, che pressoché eguagliano le importazioni, mentre dà luogo ad un forte deficit nei beni strumentali e ad uno modesto nel settore dei beni intermedi;
 - Vicenza, infine, presenta una punta massima per le esportazioni di beni intermedi e cifre molto elevate per le altre categorie. Anche nelle importazioni prevalgono i beni intermedi, ma il saldo export - import più rilevante riguarda i beni strumentali.

In conclusione, tutte le province venete, pur in proporzione al proprio interscambio, detengono un primato nell'esportazione e nell'importazione di beni intermedi e/o di beni strumentali. Fanno eccezione soltanto Treviso e Verona ove predominano i beni di consumo non durevole sia nell'import che nell'export.

Riferimenti bibliografici

- API Reggio Emilia (2008), *Le nuove PMI. Strategie di riposizionamento, qualificazione e specializzazione del sistema produttivo reggiano*, CCIAA Reggio Emilia.
- ICE (2010), *L'italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2009-2010*, Roma.
- ISTAT – ICE (2010), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario ISTAT – ICE 2009*, Roma.
- Krugman P. – Wells R. (2006), *Microeconomia*, Zanichelli, Bologna.
- Pellicelli G. (2007), *Il marketing internazionale. Mercati globali e nuove strategie competitive*, ETAS, Milano.

9. L'EXPORT DEI DISTRETTI PRODUTTIVI DEL VENETO: STRUTTURA ED EVOLUZIONE

di Giovanna Guzzo

In sintesi

La misurazione delle trasformazioni strutturali e congiunturali di un sistema produttivo caratterizzato dalla presenza di piccole e medie imprese è ancora un processo difficile e in evoluzione.

Ne è un esempio la territorializzazione delle esportazioni nazionali di merci per sistema locale del lavoro. Secondo le stime dell'Istat, nel 2007 il contributo dei sistemi del made in Italy all'export italiano è stato mediamente pari al 44,1 per cento (che sale al 44,7% per i soli prodotti trasformati e manufatti). In seguito alla crisi globale, nel triennio 2007-2009 si è registrata una rilevante caduta delle vendite all'estero, imputabile alla marcata contrazione dei flussi esportati nel 2009. Tutti gli studi disponibili, che cercano di monitorare l'evoluzione congiunturale dei distretti, evidenziano la brusca contrazione dell'interscambio commerciale.

Secondo il Servizio Studi di Intesa Sanpaolo, nel 2009 i 21 territori distrettuali veneti analizzati hanno esportato complessivamente beni per un valore di 14 miliardi di euro (quasi un quinto del totale nazionale), con una contrazione del -20,8 per cento rispetto all'anno precedente.

Nei primi mesi del 2010 la velocità di uscita dalla crisi rimane ancora lenta, ma l'andamento delle esportazioni distrettuali segna un leggero miglioramento.

9.1 Premessa

La misurazione delle trasformazioni strutturali e congiunturali di un sistema produttivo caratterizzato dalla presenza di piccole e medie imprese è ancora un processo difficile e in evoluzione. In particolare, oggi non si dispone di un sistema statistico riconosciuto e collaudato per l'analisi delle esportazioni distrettuali. Il patrimonio informativo attualmente utilizzabile per lo studio delle transazioni commerciali con l'estero dei distretti produttivi italiani può infatti essere considerato come un sistema integrato di varie metodologie e fonti statistiche.

La metodologia utilizzata dall'Istat 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'istituto statistico nazionale. Tale metodologia attribuisce le esportazioni alle singole unità locali, consentendo di utilizzare i sistemi locali del lavoro (SII)¹ come unità di analisi per le elaborazioni di informazioni territoriali. La scelta permette di superare i limiti delle ripartizioni di tipo amministrativo propri delle statistiche di commercio con l'estero, aventi la provincia come unità territoriale di analisi più disaggregata². Tale approccio consente inoltre di aumentare il potenziale informativo delle fonti statistiche già disponibili minimizzando il ricorso a nuove indagini.

Oltre ai dati strutturali relativi agli anni di compresenza di tutte le fonti (in questo caso il 2007), è possibile ottenere dall'Istat anche stime più aggiornate, anche se parziali, sulla base di un panel ampiamente rappresentativo di imprese esportatrici presenti nel periodo 2007-2009³. I risultati ottenuti sembrano indicare che la metodologia adottata

¹ I SII sono definiti sulla base degli spostamenti quotidiani tra comuni per motivi di lavoro, rilevati in occasione del 14° Censimento generale della popolazione del 2001. Si tratta di una delle partizioni territoriali con maggiore significatività dal punto di vista sociale, economico e territoriale.

² I dati provinciali non permettono di cogliere appieno i nessi fra gli aspetti strutturali e le specializzazioni merceologiche del territorio e le performance sui mercati internazionali delle diverse aree del Paese, che spesso non sono legate alla delimitazione amministrativa del territorio.

³ Nel triennio la copertura del panel in termini di valore delle esportazioni risulta molto elevata e pari mediamente a circa il 90 per cento. Per approfondimenti sulla metodologia utilizzata dall'Istat si rinvia allo studio di Fazio N.R., 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*, presentato al Convegno Istat "L'informazione statistica ufficiale per l'analisi economica dell'internazionalizzazione delle imprese", Roma, 12 giugno 2008.

rappresenta un significativo avanzamento dell'informazione statistica per l'analisi della performance esportativa a livello locale.

Un'analisi più specifica sull'evoluzione dell'export distrettuale è ricavabile anche dalle indagini della Fondazione Edison e di Intesa Sanpaolo, che monitorano trimestralmente il commercio estero a livello provinciale, espresso a prezzi correnti. La congiuntura dei distretti viene quindi approssimata in modo grezzo per alcuni distretti italiani, maggiormente *export-oriented* e che producono beni non troppo specifici di micro-settori, in base alla provincia di appartenenza e al settore prevalente.

Infine, un'approssimazione sull'andamento del commercio estero distrettuale può essere ricavata dai risultati di *VenetoCongiuntura*, l'indagine di Unioncamere del Veneto che trimestralmente analizza la variazione del fatturato estero delle imprese venete con più di 10 addetti per settore manifatturiero.

9.2 Le esportazioni dei sistemi locali del lavoro

La territorializzazione delle esportazioni nazionali di merci per SII⁴ conferma la presenza di una notevole concentrazione delle vendite all'estero. Secondo le stime dell'Istat, nel 2007⁵ il contributo dei sistemi del made in Italy alle esportazioni nazionali è stato mediamente pari al 44,1 per cento (che sale al 44,7% per i soli prodotti trasformati e manufatti). Il *sistema* per il quale tale contributo risulta particolarmente elevato è quello *dei prodotti tessili, delle pelli e dell'abbigliamento* (13,7% delle esportazioni nazionali), mentre gli *altri sistemi del made in Italy* rappresentano il 30,4 per cento (all'interno di questo comparto i *sistemi della fabbricazione delle macchine* pesano per ben il 15,5%). La maggior parte dei sistemi locali con i valori più elevati delle esportazioni sono localizzati nel Nord Italia, in particolare in Lombardia, Emilia-Romagna e Veneto.

⁴ L'integrazione di diverse basi di dati Istat prodotte annualmente (Commercio estero, Archivi statistici di imprese e unità locali) ha consentito di stimare il valore delle esportazioni per ciascuno dei 686 Sistemi locali del lavoro italiani (di cui 156 distretti industriali) nel 2007 e la costruzione di indicatori sulla dinamica delle vendite all'estero nei due anni successivi. A partire dalla mappatura dei SII l'Istat ha definito i Distretti Industriali come sistemi locali manifatturieri con una significativa concentrazione di piccole e medie imprese. Questa classificazione rappresenta una delle possibili chiavi interpretative per l'analisi del territorio e non ha valenza normativa.

⁵ Ultimo anno per il quale si dispone di informazioni complete sulla struttura e la localizzazione delle imprese.

Per quanto riguarda i SII di prodotti trasformati e manufatti i settori per i quali il contributo alle esportazioni nazionali è particolarmente elevato sono quelli delle altre *attività manifatturiere* (compresi i mobili) (68,2%), dei *prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori* (65%), *legno e prodotti in legno, carta e stampa* (60,1%), *apparecchi elettrici* (58,9%) e *metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti* (49,7%). In generale, le esportazioni distrettuali risultano maggiormente orientate al mercato comunitario rispetto a quelle delle aree non distrettuali.

Analizzando i primi 50 sistemi locali del lavoro per gruppo merceologico, classificati in base al valore delle esportazioni, possiamo osservare il contributo, sia per numerosità che per peso dell'export, dei SII localizzati in Veneto:

- per i *prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori* 11 SII veneti attivano complessivamente il 20 per cento dei flussi in uscita del settore (vendendo all'estero beni per un valore di 8,3 miliardi di euro, di cui 4,2 miliardi prodotti solamente dai SII di Arzignano, Treviso e Montebelluna);
- per gli *apparecchi elettrici* 14 SII del Veneto spiegano quasi un sesto delle esportazioni nazionali (3,5 miliardi di euro);
- per il settore *legno e prodotti in legno, carta e stampa* 10 SII regionali, con un valore di circa un miliardo, coprono oltre il 13 per cento dell'export nazionale del comparto;
- per la voce residuale dei *prodotti delle altre attività manifatturiere* 13 SII localizzati in Veneto generano oltre un quarto delle esportazioni nazionali (5,8 miliardi di euro). In particolare il SII di Bassano del Grappa, area che produce principalmente mobili, nel 2007 esporta beni per un valore di oltre un miliardo di euro.

Al fine di analizzare la dinamica delle esportazioni per SII e per distretti industriali anche per anni più recenti, l'Istat, partendo dalla base elaborata per il 2007, ha creato un panel di imprese persistenti nell'export nel periodo 2007-2009. La base dati realizzata consente di seguire, sulla base di un insieme parziale, ma rappresentativo, di imprese manifatturiere sempre esportatrici, l'andamento delle esportazioni secondo i SII di origine (distrettuali e non) anche nel triennio 2007-2009, anni caratterizzati da una rilevante caduta delle vendite all'estero in seguito alla crisi globale.

L'analisi secondo la specializzazione produttiva prevalente evidenzia, fra il 2007 e il 2009, una contrazione delle vendite all'estero dei sistemi del made in Italy pari al -24,1 per cento, leggermente più marcata di quella registrata complessivamente a livello nazionale (-23,2%). Tale flessione è imputabile totalmente al forte calo dell'export registrato durante il 2009,

poiché nel 2008 l'export era rimasto stazionario. I sistemi del tessile, delle pelli e dell'abbigliamento hanno segnato una flessione delle esportazioni del -24,5 per cento, mentre gli altri sistemi del made in Italy del -23,9 per cento.

9.3 Le esportazioni dei distretti produttivi italiani nel 2009

Nel 2009 i distretti italiani hanno risentito della brusca contrazione del commercio internazionale. Per cogliere con maggiore dettaglio l'impatto della crisi economica mondiale risultano utili i dati delle rilevazioni della Fondazione Edison e del Servizio Studi di Intesa Sanpaolo.

I 101 distretti che fanno parte del campione dell'Indice elaborato dalla Fondazione Edison⁶, pur rappresentando solo una parte dell'universo distrettuale del Paese, hanno evidenziato a partire dal secondo trimestre 2008 un crollo delle esportazioni. Solo nei primi mesi del 2009 si osserva un rallentamento della caduta e una debole ripresa. Complessivamente nel 2009 le esportazioni dei distretti italiani si sono ridotte del -20,6 per cento rispetto all'anno precedente⁷, raggiungendo i 56,2 miliardi di euro. Tale flessione è tuttavia leggermente inferiore a quella della media italiana (-21,4%).

Per quanto riguarda i settori, il comparto della *meccanica* è quello che ha risentito maggiormente della crisi economica internazionale (nei 32 distretti l'export è diminuito del -27,3% rispetto al 2008), in particolare per le macchine industriali a causa del crollo degli investimenti a livello mondiale. Segue la forte flessione dell'export del settore dei *beni per la casa* (nei 16 distretti -21,9%) e dell'*abbigliamento-moda* (nei 31 distretti -20,2%). Più contenuta invece è stata la contrazione dell'export osservata nei 7 distretti *high-tech* (-12,4%) e nei 15 distretti del comparto *alimentare-vini* (-2,1%), settori anticiclici che hanno risentito meno della crisi mondiale della domanda.

Dal punto di vista geografico, oltre il 43 per cento dell'export distrettuale italiano proviene dall'area del Nord Est. Nel 2009 i distretti dell'Italia

⁶ Dal 2006 la Fondazione Edison elabora trimestralmente un Indice dell'export dei principali distretti industriali italiani basato sui dati provinciali di commercio con l'estero forniti dall'Istat. L'Indice della Fondazione Edison comprende 101 distretti (33 si trovano nel Nord-Ovest, 38 nel Nord-Est, 23 nel Centro e 7 nel Sud e Isole) ed è suddiviso in 5 sottosettori: Alimentare-vini (15 distretti), Abbigliamento-moda (31 distretti), Arredo-casa (16 distretti), Automazione-meccanica-gomma-plastica (32 distretti), High-tech (7 distretti).

⁷ La variazione dell'export nel 2009 è calcolata confrontando i dati Istat rettificati del 2009 con quelli definitivi del 2008.

centro-settentrionale hanno registrato analoghe contrazioni degli scambi con l'estero su base annua: le esportazioni dei 38 distretti del Nord Est sono diminuite del -22,1 per cento rispetto all'anno precedente, scendendo a 24,7 miliardi di euro, mentre quelle dei 33 distretti del Nord Ovest del -20,2 per cento (18 miliardi) e quelle dei 23 distretti del Centro del -19,2 per cento (11,5 miliardi). Meno marcato rispetto al passato è stato invece il calo dell'export dei 7 distretti del Sud e Isole (-11,9%, solo 1,9 miliardi).

In linea con il resto del Paese, nel Nord Est il settore che ha più sofferto la crisi è stato quello dell'*automazione-meccanica-gomma-plastica* (-28,7%). Sono state invece sostanzialmente simili le flessioni dell'export osservate nei distretti del comparto *abbigliamento-moda* (-21,1%), *arredo-casa* (-21,2%) e nell'*high-tech* (-20,6%). Più in dettaglio, nel comparto dell'abbigliamento-moda si evidenziano le contrazioni registrate nel distretto delle calzature sportive di Montebelluna (-11,3%), del tessile di Treviso (-28,4%) e in quello vicentino della gioielleria (-28,2%), mentre in quello dell'arredo casa si rileva la flessione segnata dal distretto del mobile del Livorno e del Piave trevigiano (-18,8%). Sono rimaste invece stabili le esportazioni del comparto *alimentare-vini* (+0,3%).

Tali dati sono confermati anche dalle elaborazioni svolte dal Servizio Studi di Intesa Sanpaolo su 104 distretti italiani⁸, che calcola nel 2009 una perdita complessiva dell'export distrettuale pari a 14,5 miliardi di euro (-22,7%)⁹, che sale a 17,3 miliardi se si considerano anche le perdite subite nel 2008 (-2,7%): in due anni è andato perso un quarto dei valori esportati

Tabella 9.1 – Italia. Export dei 101 principali distretti manifatturieri per settore e area geografica. Milioni di euro e variazioni tendenziali. Anno 2009

Settore	Nord Ovest 33 distretti		Nord Est 38 distretti		Centro 23 distretti		Sud e Isole 7 distretti		Totale Italia 101 distretti	
	v.a.	var.%	v.a.	var.%	v.a.	var.%	v.a.	var.%	v.a.	var.%
Abbigliamento moda (31 distretti)	4.720	-20,3	8.551	-21,1	7.103	-18,6	284	-28,6	20.658	-20,2
Arredo casa (16 distretti)	1.361	-22,2	4.763	-21,2	665	-25,9	444	-21,9	7.233	-21,9
Automazione meccanica gomma plastica (32 distretti)	8.039	-25	7.603	-28,7	1.353	-32,3	-	0	16.995	-27,3
Alimentare vini (15 distretti)	1.522	-3,9	2.247	0,3	681	-9,9	969	1,5	5.419	-2,1
High tech (7 distretti)	2.405	-9	1.528	-20,6	1.752	-8,9	202	-13,6	5.886	-12,4
Totale (101 distretti)	18.046	-20,2	24.692	-22,1	11.553	-19,2	1.900	-11,9	56.191	-20,6

Fonte: elab. Fondazione Edison su dati Istat

⁸ Il Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo monitora trimestralmente la congiuntura e le previsioni sui principali distretti industriali italiani (Monitor dei distretti), pubblica il Rapporto annuale sui distretti (Economia e Finanza dei distretti) e alcuni studi sui distretti (Monografie sui distretti industriali italiani). Si veda il http://www.group.intesaspaolo.com/scripts/sir0/isInvestor/ita/studi/ita_studi.jsp

⁹ L'evoluzione delle esportazioni nel 2009 è calcolata confrontando i dati Istat rettificati del 2009 con quelli definitivi del 2008.

dai distretti italiani. La riduzione delle esportazioni distrettuali è risultata notevole e superiore a quella registrata nelle aree non distrettuali, a parità di specializzazione produttiva. Anche nel 2009 il surplus commerciale dei distretti si è tuttavia mantenuto su livelli elevati, 35,6 miliardi di euro, pari a quasi tre quarti dell'avanzo commerciale del comparto manifatturiero italiano.

Inoltre, dall'indagine si rileva come l'evoluzione dell'export in alcuni importanti mercati tradizionali ed emergenti abbia registrato un miglioramento. In India e Brasile l'esportazione dei distretti è tornata positiva. In Cina i valori esportati dai distretti si sono stabiliti ai livelli degli anni precedenti. Si è invece attenuato il calo delle esportazioni dirette in Germania, Turchia e Regno Unito. L'export dei distretti ha, inoltre, registrato performance decisamente positive in molti mercati lontani, come, ad esempio, Iran, Libia, Egitto, Corea del Sud e Israele, a testimonianza della capacità competitiva degli esportatori italiani, che dimostrano di saper cogliere opportunità di business in aree complesse e ancora poco esplorate.

9.4 Le esportazioni dei distretti produttivi veneti: l'impatto della crisi

Le rilevazioni del Servizio Studi di Intesa Sanpaolo consentono di analizzare i dati di interscambio commerciale di 21 dei 35 distretti e metadistretti oggi riconosciuti nella Regione Veneto. Dalle elaborazioni emerge come nel 2009 i territori distrettuali veneti abbiano esportato complessivamente beni per un valore di 14 miliardi di euro, quasi un quinto del totale nazionale. Rispetto al 2008 l'export distrettuale veneto ha registrato una contrazione del -20,8 per cento, leggermente inferiore al dato medio italiano, ma decisamente più marcata di quella registrata l'anno precedente (-2,8%). I 21 distretti veneti considerati nello studio sono stati caratterizzati da un'elevata variabilità delle performance. Solo il distretto del prosecco di Conegliano Valdobbiadene ha chiuso il 2009 con una variazione positiva rispetto all'anno precedente (+1,7%), mentre quello del vino veronese ha registrato una debole flessione (-2,9%). Tutti gli altri poli produttivi, già in sofferenza nel 2008, hanno segnato un pronunciato calo degli scambi con l'estero. Il distretto del mobile d'arte del Bassanese è stato colpito dalla contrazione più forte dell'export, ridottosi di oltre un terzo. Le aree distrettuali con perdite di fatturato estero superiori al -25 per cento sono state quelle legate al settore moda (tessile e abbigliamento

Tabella 9.2 – Veneto. Andamento dell'export nei principali distretti industriali (var. % tendenziale). Anni 2008, 2009, I trim 2010

	mln euro 2009	var. % tend.						
		2008	2009	I trim. 2009	II trim 2009	III trim 2009	IV trim 2009	I trim 2010
Mobile del Livenza e Quartiere del Piave	1.798	0,0	-19,0	-23,2	-23,0	-19,2	-10,0	0,4
Occhialeria di Belluno	1.311	-5,1	-13,6	-21,1	-10,5	-7,5	-12,4	3,2
Concia di Arzignano	1.219	-8,0	-22,1	-34,2	-23,7	-18,9	-9,5	16,3
Tessile abbigliamento di Schio Thiene e Valdagno	1.148	-5,3	-26,8	-25,2	-27,7	-31,6	-21,2	-5,0
Tessile abbigliamento di Treviso	1.055	-0,8	-30,5	-9,8	-35,4	-34,5	-44,6	-25,4
Oreficeria di Vicenza	986	-10,6	-28,0	-32,2	-23,0	-24,8	-30,6	10,5
Elettrodomestici di Inox Valley	969	-4,6	-22,3	-26,2	-29,9	-17,2	-16,0	-5,0
Meccanica strumentale di Vicenza	921	2,6	-24,4	-20,5	-24,2	-28,2	-25,1	-19,1
Termomeccanica scaligera	905	4,5	-22,7	-17,4	-33,4	-21,0	-18,8	-3,4
Mat. Plastiche di Treviso, Vicenza, Padova	854	-1,3	-15,8	-24,2	-20,6	-13,0	-1,9	14,5
Calzatura sportiva di Montebelluna	814	3,8	-10,5	-6,3	-15,6	-15,0	-6,0	-8,4
Vino veronese	595	5,3	-2,9	-12,8	-4,6	5,3	0,2	16,2
Calzature del Brenta	535	-5,5	-20,5	-19,7	-27,6	-21,2	-11,7	-3,9
Marmo e granito di Valpolicella	338	-14,2	-26,4	-37,7	-25,8	-22,5	-20,4	-1,7
Calzatura veronese	337	-11,9	-10,8	-12,5	-11,8	-8,5	-10,4	-2,3
Mobile d'arte del Bassanese	267	-3,6	-33,9	-30,9	-36,4	-29,6	-38,2	-9,4
Prosecco di Conegliano Valdobbiadene	250	3,3	1,7	-11,8	-7,9	14,5	12,1	16,5
Mobili in stile di Bovolone	93	-4,3	-24,3	-23,1	-27,8	-26,6	-20,2	-2,9
Grafico Veronese	86	3,8	-27,5	-38,4	-22,1	-20,5	-28,0	-15,9
Vetro artistico di Murano	77	-12,0	-27,0	-28,5	-29,4	-27,5	-22,8	14,3
Ceramica artistica di Bassano del Grappa	34	2,2	-17,7	-12,5	-23,3	-3,4	-30,3	-8,4
Veneto	13.693	-2,8	-20,8	n.d.	n.d.	n.d.	-17,9	-1,4

Fonte: elab. Intesa Sanpaolo su dati Istat

di Treviso, -30,5%; tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno, -26,8%; oreficeria di Vicenza -28%), del vetro artistico di Murano (-27%), quella grafica veronese (-27,5%), e quella del marmo e granito della Valpolicella (-26,4%). Considerando i distretti che generano fatturati al di sopra del miliardo, vanno evidenziate le contrazioni delle esportazioni per la concia di Arzignano (-22,1%), l'occhialeria di Belluno (-13,6%) e il mobile del Livenza e Quartiere del Piave (-19%).

Il deterioramento dell'export regionale a partire dal secondo trimestre 2008 è riscontrabile anche dell'indagine trimestrale *VenetoCongiuntura* realizzata da Unioncamere del Veneto su un campione di quasi 1.200 imprese manifatturiere venete con almeno 10 addetti. Nel terzo e quarto trimestre 2009 si è osservata invece un'inversione di tendenza: il fatturato estero dell'industria veneta ha segnato un trend negativo meno accentuato rispetto ai trimestri precedenti, pari al -16,1 e -7,4 per cento su base annua. Per quanto riguarda i settori, che approssimativamente possono descrivere la specializzazione distrettuale veneta, nel 2009, a parte il comparto alimentare e bevande, si è registrata una flessione su base annua per tutti i raggruppamenti merceologici. Il fatturato estero è diminuito soprattutto per il settore metalli e prodotti in metallo (-24,9%) e macchine e apparecchi meccanici (-21,6%). In difficoltà anche i settori del legno-mobile (-20,3%), del tessile, abbigliamento e calzature (13,5%) e della gomma e plastica (-11,2%).

9.5 Le tendenze per il 2010

Dopo le forti contrazioni dell'export registrate in tutti i trimestri del 2009, nei primi tre mesi del 2010 si intravedono deboli segnali positivi, anche se la velocità di uscita dalla crisi rimane ancora lenta.

Secondo la Fondazione Edison, l'export dei distretti italiani è rimasto pressoché invariato nel primo trimestre 2010 (+0,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente)¹⁰, mentre nel Nord Est si è registrata la contrazione più marcata tra le aree geografiche, pari a -2,1 per cento.

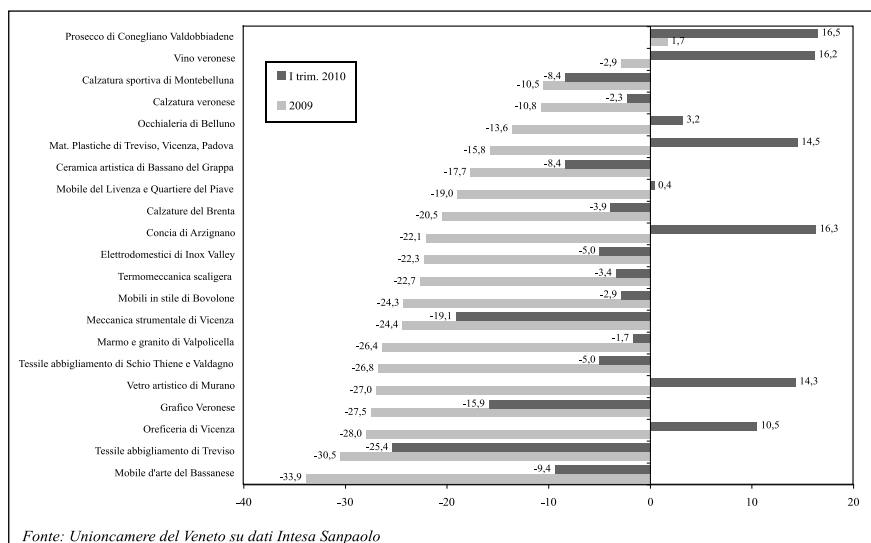
In particolare, nei 38 distretti del Nord Est il comparto dell'*abbigliamento-moda* risente ancora in maniera considerevole della crisi in atto (-5,2% rispetto al primo trimestre del 2009), anche se si evidenzia il buon andamento del distretto della gioielleria di Vicenza (+10,5%) e di quello cadorino dell'occhialeria (+3,2%). Ancora in difficoltà invece il distretto del tessile-abbigliamento di Treviso (-21,7%). Rimane stabile nel primo trimestre 2010 il comparto *arredo-casa* (+0,2% su base annua), pur con il modesto andamento del distretto del mobile del Livenza (Treviso +2,3%). Si osserva una situazione ancora in sofferenza per il comparto dell'*automazione-meccanica-gomma-plastica* (-2,1%), penalizzato dall'andamento negativo del distretto delle macchine industriali di Vicenza (-19%), Treviso (-7,8%), Padova (-4,6%), che risentono ancora del crollo degli investimenti, mentre l'export è cresciuto nel distretto degli apparecchi domestici di Treviso (+2,9%). Ancora fortemente positivo l'export del settore *alimentare-vini*, che nei primi tre mesi del 2010 nel Nord Est è quello che mette a segno la performance migliore (+10,3%).

Tali dinamiche sono provate anche dalle stime del Servizio Studi di Intesa Sanpaolo, che prevede nel 2010 un ritorno della crescita delle esportazioni dei distretti, recuperando però solo una parte del terreno perso durante il difficile 2009. Si stima che, nella migliore delle ipotesi, solo un terzo delle perdite accusate nel 2009 potrà essere riassorbito nel corso del 2010. Per i 21 distretti veneti monitorati da Intesa Sanpaolo nei primi mesi del 2010 la situazione sembra migliorare: il calo complessivo delle esportazioni si è fermato al -1,4 per cento tendenziale¹¹, anche se altre

¹⁰ L'analisi delle variazioni delle esportazioni nel I trimestre 2010 è realizzata confrontando i dati Istat rettificati del I trimestre 2010 con quelli definitivi del corrispondente periodo del 2009.

¹¹ L'analisi delle variazioni delle esportazioni nel I trimestre 2010 è realizzata su base omogenea, confrontando i dati Istat rettificati del I trimestre 2010 con quelli rettificati del corrispondente periodo del 2009. Per tale motivo possono divergere dai valori ricavati dalla Fondazione Edison per i distretti veneti analizzati.

Grafico 9.1 – Veneto. Andamento dell'export nei principali distretti industriali (var. % tendenziale). Anno 2009 e I trimestre 2010



regioni hanno ottenuto risultati migliori. In particolare, i distretti di Toscana e Piemonte, specializzati in alcune lavorazioni a monte della filiera e quindi più avvantaggiati dalla ripresa del commercio mondiale, hanno chiuso i primi tre mesi del 2010 con una crescita dell'export di circa il 10 per cento. Il dato medio italiano rimane invece pressoché stabile (-0,7%).

La lieve contrazione del Veneto è ascrivibile ai pesanti arretramenti di alcuni importanti distretti regionali. Il tessile-abbigliamento di Treviso e la meccanica strumentale di Vicenza hanno infatti accusato significative perdite di export (rispettivamente -25,4% e -19,1%). Flessioni, anche se più contenute, delle vendite estere hanno interessato il tessile e abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno, la termomeccanica scaligera, la calzatura sportiva di Montebelluna, le calzature del Brenta, il marmo e granito di Valpolicella. Pur non avendo un elevato volume di vendite (250 milioni di euro), il distretto del Prosecco di Valdobbiadene sembra aver superato indenne la crisi del mercato facendo addirittura segnare nel primo trimestre del 2010 un aumento dell'export del +16,5 per cento.

Sono tornati a crescere anche tre importanti distretti tradizionali: mobile del Livenza e Quartiere del Piave, occhialeria di Belluno e concia di Arzignano. In particolare, in quest'ultimo distretto si è registrata una crescita dell'export di ben il +16,3 per cento, ascrivibile anche all'aumento dei prezzi delle pelli e alla ripresa della domanda di beni intermedi nei mercati internazionali.

Dall'indagine *VenetoCongiuntura* emerge come nei primi mesi del 2010 migliora l'andamento del fatturato estero nei principali settori manifatturieri di specializzazione. Nei primi tre mesi del 2010 progredisce l'export di tutti i settori considerati. Invece, nel secondo trimestre 2010 rimane ancora debole la performance esortativa del comparto del tessile-abbigliamento (nel secondo trimestre 2010 una variazione annua del +5%, dopo il +8,9% del trimestre precedente) e dei metalli e prodotti in metallo (+6% dopo il +8,7% del primo trimestre 2010). Spiccano le performance delle macchine elettriche ed elettroniche (+21% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente), del marmo, vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi (+17,7%), della gomma e plastica (+15,3%), dei mezzi di trasporto (+14,1%), del legno e mobile (+11,8%) e delle macchine ed apparecchi meccanici (+11,3%).

Per le imprese distrettuali con forti competenze commerciali che sapranno affermarsi sui "nuovi" mercati si profilano buone opportunità di crescita. Lo dimostra la forte crescita registrata nei primi mesi del 2010 in molti mercati emergenti e ad alto potenziale, come la Cina, Hong Kong, gli Emirati Arabi Uniti, il Brasile, l'India, il Messico, la Corea del Sud. Dall'analisi del Servizio Studi di Intesa Sanpaolo per principale mercato di sbocco, emerge che la buona performance conseguita dai distretti veneti in Cina è principalmente ascrivibile al buon risultato del commercio estero del distretto conciario vicentino.

Due distretti del sistema moda (l'occhialeria di Belluno e l'oreficeria di Vicenza), dopo l'arresto registrato nel 2009, si sono particolarmente

Tabella 9.3 – Veneto. Andamento del fatturato estero nelle imprese con almeno 10 addetti (var. % tend.). I trimestre 2009-II trimestre 2010

	2009				2010	
	I trim	II trim	III trim	IV trim	I trim	II trim
Alimentare, bevande e tabacco	18,3	-2,1	-0,9	2,9	6,3	7,4
Tessile, abbigliamento e calzature	-17,9	-14,9	-15,8	-5,3	8,9	5,0
Legno e mobile	-18,2	-28,0	-16,0	-18,9	1,6	11,8
Carta, stampa, editoria	-5,4	-4,4	-9,0	-1,1	-0,9	0,6
Gomma, plastica	-14,1	-10,3	-12,0	-8,5	8,7	15,3
Marmo, vetro, ceramica e altri minerali non metall.	17,0	-11,4	-5,9	-13,5	-3,4	17,7
Metalli e prodotti in metallo	-22,6	-33,1	-27,9	-15,8	8,7	6,0
Macchine ed apparecchi meccanici	-29,7	-23,4	-22,2	-11,2	1,9	11,3
Macchine elettriche ed elettroniche	-13,4	-11,2	-11,1	-1,1	5,7	21,0
Mezzi di trasporto	-	-	-	-	-	14,1
Altre imprese manifatturiere	-15,3	-9,3	-12,4	3,1	21,5	3,1
Totale	-16,2	-17,9	-16,1	-7,4	7,4	9,8

Fonte: Unioncamere del Veneto - Indagine VenetoCongiuntura

distinti negli Emirati Arabi Uniti. I buoni risultati ottenuti in Brasile sono in gran parte spiegati dalla meccanica strumentale di Vicenza, che, dopo la sostanziale tenuta nel 2009, nei primi mesi del 2010 ha registrato un significativo aumento dei propri flussi di export diretti verso questo mercato. Sempre la meccanica strumentale, insieme alla concia di Arzignano, è alla base del balzo dei valori esportati in India, dove hanno fatto il loro ingresso anche alcuni distretti veneti del mobile (mobile d'arte del Bassanese e mobile del Livenza e Quartiere del Piave) e l'occhialeria di Belluno.

Dopo l'espansione nel primo decennio, dalla seconda metà del 2008 ad oggi continua a registrare variazioni negative l'export diretto in Russia, in particolare forti arretramenti sono stati osservati per il distretto del mobile del Livenza e Quartiere del Piave, il tessile-abbigliamento di Schio-Thiene-Valdagno, la meccanica strumentale di Vicenza e le calzature del Brenta. Anche le esportazioni dirette verso Germania e Francia, primi due sbocchi commerciali dei distretti veneti, hanno mostrato un nuovo calo, anche se meno marcato rispetto a quello accusato nel 2009. Per quanto riguarda i mercati tradizionali, invece, le esportazioni dirette verso gli USA e il Regno Unito, dopo un biennio molto difficile, sono tornate a crescere lievemente.

9.6 Conclusioni

I distretti industriali continuano a ricoprire un ruolo centrale nel sistema produttivo regionale, grazie all'offerta di esternalità positive in termini di *know-how* produttivo, flessibilità e *time to market*. Il futuro del tessuto imprenditoriale veneto è tuttavia ancora incerto e dipenderà dal recupero delle vendite di alcune lavorazioni, dal loro consolidamento in alcuni mercati e dalla loro maggiore diffusione, elementi che fungono da traino a una ripresa delle esportazioni più generalizzata.

Nel corso dei prossimi mesi un contesto di domanda (soprattutto estera) più favorevole dovrebbe consentire anche alle aree distrettuali del Veneto di tornare a crescere sui mercati esteri. Sono queste le indicazioni che emergono sia dal balzo degli ordini regionali riferiti ai beni della meccanica e dell'elettronica, sia dal forte recupero della fiducia delle imprese specializzate nelle produzioni distrettuali. Dall'indagine *VenetoCongiuntura* emerge come nel secondo trimestre 2010 prosegue la dinamica positiva degli ordinativi provenienti dal mercato interno (+5,6% su base annua, soprattutto per il settore delle macchine elettriche ed elettroniche e delle macchine ed apparecchi meccanici) e si riafferma

l'ottima performance degli ordinativi provenienti dal mercato estero (+18,7%), ascrivibile principalmente alla produzione di metalli e prodotti in metallo, alle macchine elettriche ed elettroniche e alla gomma e plastica.

Le maggiori opportunità di crescita saranno offerte dai “nuovi” mercati. È, infatti, destinato ad accentuarsi il divario di crescita a favore dei Paesi emergenti, sostenuti da una velocità di fondo più elevata della domanda interna. Queste opportunità potranno essere colte soprattutto dalle imprese capaci di coniugare *know-how* produttivo a forti competenze commerciali.

Le recenti trasformazioni e la crescente globalizzazione delle relazioni economiche enfatizza l'importanza di misurare l'evoluzione di alcuni fattori critici della competitività dei sistemi produttivi locali e quindi di disporre di un'informazione statistica più dettagliata e di qualità. A tale scopo è importante incrementare l'offerta di statistiche economiche ufficiali, di carattere sia strutturale sia congiunturale, armonizzate a livello europeo. Sarebbe quindi necessario investire per sfruttare adeguatamente le potenzialità informative delle statistiche disponibili con riferimento, ad esempio, al contenuto merceologico delle vendite all'estero, ai mercati di sbocco e ai livelli medi di “qualità” dei prodotti esportati a livello di singolo sistema locale di piccole e medie imprese.

Riferimenti bibliografici

- Banca IntesaSanpaolo (2010), *I distretti veneti del tessile-abbigliamento: le strategie per un rilancio possibile*, Servizio studi e ricerche, aprile 2010.
- Banca IntesaSanpaolo (2010), *L'occhialeria di Belluno all'uscita dalla crisi: quale futuro per il tessuto produttivo locale?*, Servizio studi e ricerche, settembre 2010.
- Banca IntesaSanPaolo (2010), *Monitor dei distretti - Triveneto*, Servizio studi e ricerche, giugno 2010.
- Banca IntesaSanpaolo (2010), *Monitor dei distretti*, Servizio studi e ricerche, marzo 2010.
- 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. L'informazione statistica ufficiale per l'analisi economica dell'internazionalizzazione delle imprese*, Convegno Istat, Roma, 12 giugno 2008.
- Fazio N.R. e Pascucci C. (a cura di) (2010), “Il comparto della meccanica: aspetti strutturali e dinamici delle esportazioni dai sistemi locali del lavoro su dati di impresa per gli anni 2007-2009”, in Ice-Prometeia (2010), *L'Italia nell'economia internazionale*, Rapporto ICE 2009-2010, Roma.
- Fondazione Edison (2010), a cura di Marco Fortis e Monica Carminati, *Indice*

- dell'export dei principali distretti industriali italiani I trimestre 2010*.
Approfondimenti statistici, Num. 58, giugno 2010.
- Fondazione Edison (2010), a cura di Marco Fortis e Monica Carminati, *Indice dell'export dei principali distretti industriali italiani*. Approfondimenti statistici, Num. 55, marzo 2010.
- Fondazione Edison (2010), a cura di Marco Fortis, *Competitività: l'Italia non perde colpi*. Approfondimenti statistici, Num. 60, giugno 2010.
- Istat (2009), *Le esportazioni per sistema locale del lavoro, Anni 2007-2009*, Statistiche in breve, Roma, 14 maggio 2010.
- Monducci R. (2008), *Misurare le persistenze e i cambiamenti del sistema produttivo italiano: struttura dell'offerta, potenzialità e carenze informative del sistema delle statistiche*, in www.istat.it.
- Osservatorio Nazionale Distretti Italiani (2010), *1° Rapporto*, in www.distretti.org.
- Regione del Veneto (2010), *Rapporto statistico 2010. Il Veneto si racconta, il Veneto si confronta*, Venezia.
- Unioncamere del Veneto (2004-2010), *VenetoCongiuntura, Andamento e previsioni dell'economia regionale*, Fascicoli trimestrali, Venezia.

Siti Internet consultati

<http://group.intesasanpaolo.com>
www.bancaditalia.it
www.distretti.org
www.fondazioneedison.it
www.ice.it
www.ilsole24ore.com
www.istat.it
www.osservatoriodistretti.org
www.regione.veneto.it
www.veneto.congiuntura.it

10. INTEGRAZIONE COMMERCIALE REGIONALE. UNA NOTA SULLE RELAZIONI TRA LE REGIONI ITALIANE E I PAESI DEL NORD AFRICA

di Marco Giansoldati e Mario Volpe

In sintesi

Questo contributo analizza i processi di integrazione economica tra le regioni italiane ed i Paesi del Nord Africa, cercando di derivare dai dati sugli scambi commerciali il rispettivo grado di integrazione produttiva internazionale.

Dimostriamo infatti che i flussi di importazione delle regioni italiane verso l'Africa mediterranea, e quelli del Veneto più in particolare, relativi a due tipiche industrie del Made in Italy, ovvero il tessile-abbigliamento e quello del cuoio-calzature, non sono solo legati ai corrispondenti flussi di esportazioni ma anche ad una serie di variabili riconducibili alle caratteristiche delle filiere produttive. In tal modo siamo in grado di fornire un primo risultato a supporto dell'esistenza della frammentazione internazionale della produzione.

10.1 Introduzione

L'evidenza aneddotica suggerisce come l'integrazione commerciale e produttiva tra l'Italia ed i Paesi del Nord Africa sia diventata sempre maggiore nel corso degli ultimi due decenni.

Questo contributo si concentra sui flussi commerciali tra alcune regioni italiane e tali Paesi, individuando al loro interno la quota ascrivibile ad una integrazione più produttiva che commerciale.

Utilizzando un dettagliato dataset sui flussi commerciali attivati a livello regionale, è possibile dimostrare che esistono forti legami tra importazioni ed esportazioni all'interno di due settori specifici, il tessile-abbigliamento e quello del cuoio-calzature. Inoltre, si evince che le importazioni domestiche di questi due settori mostrano significative e coerenti relazioni con un numero di variabili macroeconomiche relative alle regioni italiane ed ai Paesi esteri considerati. Particolare attenzione è dedicata all'eterogeneità regionale, in termini di partner commerciali e volumi, ma anche in termini di elasticità dei flussi rispetto a variazioni della produttività.

I risultati spingono a riconsiderare alcuni Paesi dell'Africa mediterranea non solo come fonte di vantaggi comparati localizzati, ma soprattutto, come luoghi strategici dove buona parte dei distretti industriali italiani, e veneti in particolare, decidono di realizzare i prodotti del Made in Italy¹.

10.2. Specializzazione verticale: alcune definizioni

Un elemento che sembra aver giocato un ruolo importante nella performance esportativa globale nel corso dell'ultimo decennio è la partecipazione di molti Paesi nei processi di integrazione verticale della produzione.

Secondo Miroudot e Ragoussis (2009), sembra esserci una correlazione positiva tra la performance esportativa e la quota di commercio verticale

¹ Il presente capitolo richiama risultati di ricerca che sono stati presentati in due differenti conferenze. In particolare, la 22a conferenza annuale della Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE), "Governance Across Borders: Coordination, Regulation, and Contestation in the Global Economy", tenutasi tra il 24 ed il 26 giugno 2010 presso la Temple University, Philadelphia, Stati Uniti, e la conferenza internazionale per l'anno 2010 della Regional Studies Association, "Regional Responses and Global Shifts", tenutasi tra il 24 ed il 26 maggio 2010 presso l'Università di Pécs, Pécs, Ungheria. Il Paper presentato in entrambi i contesti era *Italy and the Maghreb Countries: The Role of Trade and Investment*, lavoro prodotto con Giancarlo Corò (Università Ca' Foscari – Venezia) e Mario Volpe (Università Ca' Foscari – Venezia).

sul totale del commercio generato da ogni singolo Paese. Ciò può essere utile per comprendere il ruolo giocato dagli IDE nei Paesi dell'Europa Orientale, così come la sostituzione di input localmente prodotti con input importati, come accaduto in Germania e similmente a quanto verificatosi in Italia nel recente passato. Tale contributo può anche in parte spiegare la debole performance esportativa di Paesi come Francia e Giappone che hanno utilizzato una differente strategia di esportazione, attivata da Paesi terzi e quindi con l'adozione di quell'opzione nota in letteratura come *IDE export-platform* (piattaforme di esportazione).

Infatti, a differenza delle piattaforme di esportazione, la “specializzazione verticale” è solamente associata agli IDE verticali, ovvero a quelli destinati a sfruttare differenze di produttività tra Paesi. Il tema diventa significativo quando diverse imprese sfruttano vantaggi di efficienza in fasi multiple della catena del valore unendo sequenzialmente *facilities* ubicate in diversi Paesi. Per essere più precisi, la “specializzazione verticale” si realizza quando a fronte dell'impiego di input importati, l'output non viene consumato o utilizzato nel mercato di destinazione.

È quindi altresì agevole notare la differenza tra “specializzazione verticale” e semplici scambi in beni intermedi. Nel primo caso si ha commercio in beni intermedi che si traducono nell'ingresso di input all'interno del Paese, ma anche commercio di beni intermedi o finali che si traducono in uscita del prodotto oltre i confini nazionali. L'elemento centrale nel definire la “specializzazione verticale” consiste nel fatto che il risultato del processo non rimane all'interno dei confini del mercato locale, ma esistono relazioni di tipo *back-and-forth* (banalmente “avanti-indietro”) (Ando, 2006) che possono dar vita o a commercio intra-industriale verticale oppure al *one-way trade*².

A tale proposito Kimura e Ando (2005) hanno proposto una misura di frammentazione bidimensionale, basata sulla distanza geografica e sull'incontrollabilità. Sulla base della prima dimensione si afferma che differenze nei vantaggi localizzativi sono sfruttate quando i costi di connessione dovuti alla presenza di blocchi produttivi spazialmente sono superabili. La seconda variabile, invece, afferma che l'incremento nei costi

² Con il termine *one-way trade* ci si riferisce al movimento di beni intermedi che, per necessità di processazione fisico-tecnica, passano dal paese A al paese B e viceversa, subendo una variazione delle caratteristiche che impongono di collocare i semilavorati considerati in una categoria merceologica diversa da quella di partenza (normalmente a valle), sebbene all'interno dello stesso settore di attività economica. Si tratta quindi di scambi che si collocano in posizione intermedia tra i flussi intra-industriali e quelli inter-industriali.

di connessione deriva dall'incontrollabilità, mentre la riduzione dei costi di produzione è generata dai vantaggi della de-internalizzazione oppure dai vantaggi proprietari della controparte (Kimura e Ando, 2005, p. 318).

Le due dimensioni della "specializzazione verticale" non dipendono solo dalle dimensioni di un Paese, ma anche dalla loro geografia. Infatti Paesi posti gli uni vicino agli altri (come in Europa centrale e nell'Africa settentrionale) è più probabile che ricevano IDE derivanti dalla specializzazione verticale, perché lo sfruttamento dei vantaggi comparati nazionali presso ogni blocco produttivo si realizza con costi di trasporto significativamente più bassi rispetto a quelli rilevabili in nazioni isolate.

10.3 Dalla specializzazione verticale alle catene del valore: la presenza delle imprese italiane nell'Africa settentrionale

Questa sezione mira a fornire alcuni risultati preliminari sull'orientamento geografico di alcuni partner italiani dell'Africa settentrionale (Marocco, Egitto e Tunisia).

È abbastanza chiara la specializzazione del Marocco nella produzione di beni alimentari (compresi bevande e tabacco), così come nella realizzazione di prodotti chimici, fibre sintetiche ed artificiali, macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche. Di particolare interesse ai nostri fini è la specializzazione in prodotti del settore tessile-abbigliamento che lasciano presagire l'esistenza di un fenomeno di integrazione della produzione tra il nostro Paese ed il partner oggetto di studio. Ciò emerge in modo piuttosto chiaro dall'analisi a livello regionale, in cui alcune aree, tra cui il Veneto, sembrano aver attivato processi di suddivisione del lavoro, per cui le fasi a più alto valore aggiunto vengono realizzate in Italia, mentre quelle a minor valor aggiunto e che richiedono un abbondante utilizzo di manodopera a basso costo e limitata qualificazione, vengono realizzate in Marocco. È verosimile supporre che si siano attivati nell'arco degli ultimi dieci anni non solo fenomeni di delocalizzazione, espressi sotto forma di investimenti diretti esteri, ma anche relazioni inter-aziendali, ad esempio di subfornitura con partner del Nord Africa. È altresì ipotizzabile (come avvenuto con i Paesi dell'Europa dell'Est) che i flussi commerciali di tessuti ed abbigliamento stimolino anche un'esportazione di cespiti strumentali alla produzione.

L'evoluzione del commercio italiano con il Marocco nel settore del tessile-abbigliamento testimonia il passaggio da una situazione di deficit registrata nel 1996 ad una di avanzo, che cresce fino al 2001, ma che

subisce poi un declino nel 2007. Il Veneto ha fatto registrare costantemente saldi negativi, che in termini assoluti sono i più elevati tra tutte le regioni italiane e per tutto l'orizzonte temporale considerato. Ciò potrebbe essere indicativo della frammentazione produttiva in atto, in cui semilavorati a basso valore unitario vengono esportati dal Veneto al Marocco per subire una fase del processo produttivo che ne determina una crescita di valore. A tal punto lo stesso semilavorato, che ha ora natura più complessa, viene reinviato verso il Veneto per essere ulteriormente modificato o offerto sul mercato finale.

Il settore del cuoio e delle calzature vede una contrazione del deficit commerciale italiano nel corso del tempo, fino a giungere ad un'inversione di tendenza per il 2007, anno in cui si registra un lieve surplus. La regione che, in termini assoluti, ha evidenziato valori più elevati dell'import e dell'export è stata il Veneto che nel 2007 ha registrato, tra l'altro, un surplus commerciale.

Per quanto riguarda l'Egitto, l'osservazione dell'interscambio tra Italia ed Egitto tra il 1996 ed il 2007 permette di cogliere alcune significative dimensioni della specializzazione produttiva dei due partner commerciali.

In particolare, le importazioni italiane dall'Egitto si concentrano in sole tre categorie merceologiche, ovvero quella che accoglie coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari, quella relativa ai metalli e prodotti in metallo (meccanica di base) e quella che comprende i prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento. Una dinamica di crescita, anche se registrata a partire dal solo 2007, è mostrata dalla categoria dei prodotti chimici e delle fibre sintetiche ed artificiali. Le altre categorie merceologiche a due lettere evidenziano valori delle importazioni pressoché trascurabili e su di esse non appare utile soffermarsi.

Diversamente, sul fronte delle esportazioni italiane si confermano valori estremamente positivi per alcuni dei settori di tradizionale vantaggio comparato del nostro Paese. In primo luogo, infatti, si apprezza il costante progresso delle vendite di macchine ed apparecchi meccanici (costruzioni meccaniche) che sfiorano, in valore assoluto, i 900 milioni di Euro alla fine del 2007. In secondo luogo si identifica la stabile avanzata delle esportazioni di prodotti chimici e fibre sintetiche ed artificiali³, a cui si affiancano, in terzo luogo, le vendite di metalli e prodotti in metallo (meccanica di base).

³ Tale risultato è soprattutto riconducibile alla performance esportativa della Sicilia nel gruppo a tre cifre denominato "Prodotti chimici di base", a cui si affianca la Liguria con il gruppo "Prodotti farmaceutici e prodotti chimici e botanici per usi medicinali" e quindi il Lazio con il gruppo residuale denominato "Altri prodotti chimici".

Un saldo positivo, ed in costante crescita, si rileva inoltre per le macchine elettriche e per le apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche, mentre è altalenante l'andamento delle esportazioni di mezzi di trasporto e di quelle dei prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento.

L'Italia ha registrato costantemente un deficit della bilancia commerciale nel settore tessile e dell'abbigliamento, dato che si è ampliato dal 1996 al 2001 per poi rimanere sostanzialmente invariato fino al 2007.

Tale risultato deriva dal contributo apportato dalle singole regioni che, con la sola, ma significativa eccezione del Veneto, registrano costantemente saldi negativi piuttosto consistenti e generalmente in crescita nel corso del tempo. Nel caso veneto, le cifre delle importazioni e quelle delle esportazioni sono sostanzialmente simili e lasciano presagire che esista un'integrazione della produzione accompagnata da un certo volume di scambi intra-industriali, come confermato dall'osservazione del dato sul *two-way trade* relativo al gruppo "Articoli di abbigliamento in tessuto e accessori".

Il settore del cuoio e delle calzature evidenzia per l'Italia il passaggio da una situazione di surplus della bilancia commerciale registrato nel 1996 ad una condizione di deficit che si è protratta dal 2001 in poi senza subire variazioni di rilievo.

Non vi sono dunque elementi sufficienti per poter affermare che tra i due Paesi si sia sviluppato nel corso del tempo un fenomeno quale quello della frammentazione della produzione, anche se l'analisi dei dati regionali, limitatamente ad alcuni settori, non esclude che ciò possa essere in atto, sebbene in forma piuttosto contenuta.

L'osservazione della struttura degli scambi tra Italia e Tunisia dal 1996 al 2007 mette in evidenza la crescente integrazione commerciale tra i due Paesi, fatto che emerge in misura maggiore nell'evoluzione delle esportazioni ed in misura minore in quella delle importazioni.

È abbastanza chiara la specializzazione della Tunisia nella produzione di beni alimentari (compresi bevande e tabacco), in quella di cuoio e calzature, ed è crescente l'orientamento verso la realizzazione di macchine elettriche, elettroniche ed ottiche. Sono sostanzialmente stabili i valori relativi al gruppo dei prodotti chimici e delle fibre sintetiche ed artificiali e di quello che accoglie coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari.

Merita una riflessione particolare il settore tessile e dell'abbigliamento (ed in misura minore quello del cuoio e calzature) per il quale si registrano valori crescenti sia delle importazioni ma anche delle esportazioni italiane. Ciò che si è potuto rilevare dall'analisi a 3 cifre per alcune regioni, in primo luogo il Veneto, seguito dall'Abruzzo e dal Lazio, evidenzia come

sia in atto un chiaro fenomeno di frammentazione del processo produttivo. Ciò si realizza attraverso l'esportazione di "Tessuti" dalle regioni sopra indicate verso la Tunisia, ove il semilavorato subisce una trasformazione tale da divenire un prodotto finito registrato, ai fini delle importazioni italiane, nel gruppo "Articoli di abbigliamento in tessuto e accessori (esclusi quelli in pelle e pellicce)". Tale suddivisione del lavoro non è tipica della sola Tunisia, ma contraddistingue anche altri Paesi del Nord Africa e dell'Europa Centro-Orientale ed implica un'integrazione commerciale che coinvolge anche settori diversi da quello di studio, in particolare quello delle costruzioni meccaniche. Accade cioè sempre più frequentemente che le piattaforme produttive presenti all'estero non siano solo di proprietà, ma che esistano delle relazioni di tipo *arm's length* con subfornitori locali, ai quali vengono forniti i cespiti necessari alla realizzazione del prodotto finito, spesso per l'assenza locale di adeguato *know-how*.

Il settore del cuoio e delle calzature vede la costante presenza di un deficit commerciale che si espande nel 2001, per poi contrarsi alla fine del 2007. Ciò è il risultato di dinamiche regionali piuttosto eterogenee, in cui situazioni di ampio disavanzo si associano a casi in cui le importazioni e le esportazioni assumono valori pressoché identici. Alla prima tipologia deve essere ricondotto il caso del Piemonte e della Lombardia, mentre alla seconda è verosimile accostare il caso della Toscana, delle Marche, della Campania e del Veneto, aree per le quali appare verosimile supporre che siano in atto forme di integrazione della produzione con modalità differenti in base alla realtà regionale considerata.

Sintetizzando la breve analisi svolta per i singoli Paesi partner, possiamo concludere affermando che è finora in atto un processo di profonda integrazione tra molte regioni italiane ed alcuni Paesi localizzati nell'Africa settentrionale. Tale fenomeno mostra un percorso comune e co-dipendente tra flussi di importazioni ed esportazioni, soprattutto nel settore tessile e dell'abbigliamento da un lato e del cuoio e calzature dall'altro, sebbene all'interno di categorie merceologiche non di massimo dettaglio (2 cifre della classificazione ATECO2002). Se si considera, in particolare, il primo gruppo, si nota che un ammontare crescente di materiale tessile grezzo è spedito da alcune regioni italiane verso l'Egitto e la Tunisia per essere localmente processato a costi più bassi rispetto a quelli rilevabili nel nostro Paese. Se si osserva, invece, la composizione delle importazioni si nota che le regioni italiane importano spesso prodotti finiti destinati al mercato domestico oppure all'esportazione. Questo è del resto lo stesso fenomeno che ha luogo nel settore del cuoio e delle calzature, sebbene la dinamica sia molto più difficilmente isolabile a causa della limitata disponibilità

di dati. In ogni caso è ragionevole ipotizzare che parti e componenti in cuoio siano realizzati in Italia ed esportati solo per subire una lavorazione e successivamente reimportati nel nostro Paese.

Ciò che appare però più significativo è che l'intensa integrazione in beni di consumo tra le regioni italiane ed i Paesi selezionati si accompagna ad una crescita significativa delle esportazioni italiane di impianti e macchinari necessari per poter realizzare le trasformazioni fisico-tecniche all'estero. In altre parole, esiste evidenza in base alla quale la frammentazione non conta solo per i beni a basso contenuto tecnologico, ma anche per beni capitali strumentali alla produzione dei primi e che vengono esportati all'estero affinché le *operations* poste in atto siano in grado di soddisfare le esigenze dei compratori.

10.4. Il modello econometrico

All'interno di questa sezione forniamo una serie di stime per un gruppo di regioni italiane, ma limitatamente ai settori del tessile-abbigliamento e del cuoio-calzature, al fine di studiare l'evoluzione dei flussi di importazioni dai Paesi dell'Africa settentrionale (Tunisia, Egitto, Marocco e Algeria⁴). Al fine di realizzare la nostra analisi abbiamo utilizzato un modello panel di tipo statico *two-way* con matrice varianza-covarianza robusta e pesi GLS per tener conto della possibilità di presenza di correlazione tra le regioni. In particolare la struttura del modello è la seguente:

$$y_{i,t} = X_{i,t} \beta + \mu_{i,t}$$

dove $y_{i,t}$ è la variabile dipendente (ovvero il livello di importazioni di una data regione), $X_{i,t}$ è la matrice di dimensioni $n \times K$ di variabili esplicative e β è un vettore di parametri $K \times 1$. Si assume altresì che $\mu_{i,t}$ segua un modello di errore *two-way*:

$$\mu_{i,t} = \mu_i + \lambda_t + v_{i,t}$$

ove $v_{i,t} \sim IID(0, \sigma_v^2)$

In particolare μ_i identifica i residui specifici delle regioni che mutano in

⁴ Dalle stime relative ai settori del tessile-abbigliamento e del cuoio-calzature è stato eliminato il caso dell'Algeria perché i flussi con le regioni italiane non risultavano significativi già a livello di statistiche descrittive.

base al paese partner, mentre λ_t cattura gli effetti derivanti dalle differenze annuali. Infatti, i livelli di scambio sono molto diversi tra regioni e hanno una magnitudine diversa anche in base al singolo Paese partner considerato. Sotto queste condizioni, gli errori standard stimati e le stime della matrice varianza-covarianza sono esenti dalla presenza di eteroschedasticità e di correlazione seriale. Segnatamente, è stato utilizzato lo stimatore Newey-West per la matrice varianza-covarianza, proprio all'interno di una specificazione di tipo GLS, come affermato in precedenza⁵.

Come si è potuto notare tutte le variabili sono espresse in forma logaritmica per poter interpretare i coefficienti come elasticità della variabile dipendente ad una variazione delle variabili esplicative.

Il campione originale delle venti regioni italiane è stato suddiviso in due gruppi. Il primo, denominato “Regioni TipoA”⁶ indica quelle regioni con i volumi più elevati di commercio, mentre il secondo, denominato “Regioni TipoB”⁷, quelle con volumi inferiori, mentre l'intero gruppo viene considerato con il termine “Regioni Tipo A+B”. Tale distinzione è soprattutto orientata a comprendere se le regioni che sono maggiormente coinvolte nelle importazioni di beni sono, allo stesso tempo, quelle che generano anche flussi di esportazioni verso il partner selezionato. Come logica conseguenza ci attendiamo che le importazioni delle “Regioni TipoA” siano molto più sensibili ai cambiamenti nelle variabili macroeconomiche dei Paesi partner.

⁵ Le variabili esplicative utilizzate all'interno del modello sono le seguenti:

- LNXESTERO rappresenta il logaritmo delle esportazioni delle regioni verso i Paesi selezionati e misura l'elasticità delle importazioni alle esportazioni, ovvero come cambiano le importazioni ad una variazione percentuale delle esportazioni. Il coefficiente è sempre positivo e significativo ed è calcolato prima per il settore del tessile-abbigliamento e poi per quello del cuoio-calzature.
- LNDPRODDBSERV rappresenta il logaritmo del rapporto tra il tasso di crescita del settore tessile-abbigliamento e quello dei servizi, viceversa la variabile sarà LNDPRODDCSERV per il caso del settore cuoio-calzature.
- LNXRESTERO è il logaritmo del tasso di cambio reale bilaterale. Questa variabile è positiva e la sua elasticità è inferiore ad uno.
- LNVAESTERO è il logaritmo del valore aggiunto (a prezzi costanti, base anno 2000) del Paese estero. Il coefficiente è positivo e statisticamente significativo. L'elasticità è inferiore all'unità.
- LNDISTANZA è il logaritmo della distanza chilometrica tra il capoluogo della regione e la capitale del Paese partner. Si tratta ovviamente di una variabile che approssima i costi di trasporto.
- DPARTNER è un set di dummy Paese.
- DREGIONE è un set di dummy regione.
- DANNO è un set di dummy anno.

⁶ Le “Regioni TipoA” sono Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Toscana, Lazio, Marche, Abruzzo, Puglia e Campania.

⁷ Le “Regioni TipoB” sono tutte le altre regioni non indicate nella nota precedente.

Tabella 10.1 – Stime del settore tessile-abbigliamento attraverso il modello econometrico

Variabile	Regioni TipoA		Regioni TipoB		Regioni TipoA+B	
	Coefficiente	Significatività	Coefficiente	Significatività	Coefficiente	Significatività
COSTANTE			4,94 **			
LNXESTERO	0,72 ***		0,31 ***		0,38 ***	
LNDPRODDBSERV	0,6 ***		-0,22		0,64 **	
LNVAESTERO	0,78 ***		0,04		0,63 ***	
LNDISTANZA	-0,46		-0,84		-0,37 **	
LNXRESTERO	-0,53 **					
DPARTNER						
MAROCCO	-4,06 ***		-3,48 ***		-4,4 ***	
EGITTO	-2,27 ***		-0,94 ***		-2,8 ***	
TUNISIA						
DREGIONE						
PIEMONTE	1,34 ***				3,46 ***	
LOMBARDIA	1,38 ***				3,69 ***	
VENETO	1,9 ***				4,18 ***	
EMILIA	0,99 ***				2,85 ***	
TOSCANA	0,81 ***				2,98 ***	
ABRUZZO	0,83 ***				2,97 ***	
MARCHE	-0,01				1,86 ***	
UMBRIA			1,62 ***		1,41 ***	
VALLE D'AOSTA			0,48		0,75	
TRENTINO A. A.			-0,71 *		-0,47	
LIGURIA			0,73 *		0,49 *	
FRIULI V. G.			0,55		-0,01	
LAZIO					1,61 ***	
PUGLIA					2,1 ***	
CAMPANIA					1,92 ***	
CALABRIA			-0,77 ***		-0,77 **	
SICILIA			1,62 ***		1,21 ***	
SARDEGNA			0,94 **		0,66	
DANNO						
DY02	0,08 *		-0,03			
DY03	-0,07		-0,21		-0,07	
DY04	-0,2 **		-0,2		-0,11 ***	
DY05	0		-0,45 **		-0,05 *	
DY06	-0,03		-0,41 **		-0,06	
DY07	-0,1		-0,14			
R-squared	0,72		0,71		0,82	

Nota: ***, ** e * indicano una significatività rispettivamente dell'1%, 5% e 10%.

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat e Banca Mondiale

In primo luogo ci focalizziamo sul settore tessile-abbigliamento.

Se si osserva la tabella 10.1 è possibile notare che l'elasticità delle importazioni ad una variazione delle esportazioni è molto diversa se si osservano le "Regioni TipoA" e le "Regioni TipoB". In entrambi i casi il coefficiente è statisticamente significativo, ma è più che doppio nel primo gruppo. Se si considera l'insieme di tutte le regioni il coefficiente è positivo ed il suo valore è molto vicino a quello espresso dalle "Regioni TipoB".

Le "Regioni TipoA" mostrano un valore significativo e positivo per la variabile che misura la variazione della produttività, diversamente per quanto accade per le "Regioni TipoB", ove la variabile non è significativa e presenta un segno negativo. Se si osserva invece l'intero gruppo di regioni la variazione

della produttività presenta nuovamente un segno positivo e significativo, il cui valore è stranamente maggiore delle sole “Regioni TipoA”.

In modo simile, il coefficiente che esprime il valore aggiunto del Paese partner è positivo e significativo per le “Regioni TipoA”, mentre è molto vicino a zero per le “Regioni TipoB”. Se si osserva, ancora, l’intero gruppo, il coefficiente è positivo e significativo.

Considerando quindi questi limitati risultati è ragionevole supporre che le relazioni commerciali tra le regioni italiane ed i Paesi del Nord Africa dipendono soprattutto dall’abilità del partner di offrire servizi competitivi per la lavorazione di beni grezzi (supposta l’esistenza di una relazione intra-industriale). Infatti, una variazione percentuale del valore aggiunto del Paese estero è in grado di produrre un incremento proporzionale delle

Tabella 10.2 – Stime del settore cuoio-calzature attraverso il modello econometrico

Variabile	Regioni TipoA		Regioni TipoB		Regioni TipoA+B	
	Coefficiente	Significatività	Coefficiente	Significatività	Coefficiente	Significatività
COSTANTE						
LNEXESTERO	0,82	***	0,09	***	0,21	***
LNDPRODDBSERV	-0,41		0,09		-0,07	
LNVAESTERO	1,2	**	0,52	***	0,53	***
LNDISTANZA	-1,66	***	-0,01		-0,5	***
LNRESTERO	-1,67	***				
DPARTNER						
MAROCCO	-6,31	***	-1,38	***	-3,46	***
EGITTO	-4,01	***	-1,88	***	-2,49	***
TUNISIA						
DREGIONE						
PIEMONTE	2,05	**			2,66	***
LOMBARDIA	1,99	**			3,76	***
VENETO	2,72	***			4,96	***
EMILIA	2,09	***			4,4	***
TOSCANA	2,12	**			5,03	***
ABRUZZO					0,21	
MARCHE	1,7	**			-0,2	***
UMBRIA					3,87	
VALLE D’AOSTA			0,12		0,14	***
TRENTINO A. A.			0,15	***	0,54	
LIGURIA			1,38		4,65	***
FRIULI V. G.			-0,3		0,2	**
LAZIO					0,68	
PUGLIA	0,4				0,1	***
CAMPANIA	2,3	***			-0,52	***
CALABRIA			-0,08		-0,11	
SICILIA			0,86	***	0,51	**
SARDEGNA			-0,01		-0,1	
DANNO						
DY01	0,77	***	-0,09		0,23	***
DY02	0,54	***	0,1		0,24	*
DY03	0,16	***	-0,12	**	-0,05	***
DY04	0,22	***	-0,06	**	-0,15	***
DY05	0,84	***	-0,05		-0,25	***
DY06	0,2	***	-0,13	**	-0,14	***
R-squared	0,76		0,86		0,91	

Nota: ***, ** e * indicano una significatività rispettivamente dell’1%, 5% e 10%.

Fonte: nostra elaborazione su dati Istat e Banca Mondiale

importazioni da quelle aree. Tale fenomeno segnala la presenza di relazioni commerciali che si sviluppano soprattutto con quei Paesi che si occupano delle fasi a più elevato valore aggiunto (relativamente a quelle realizzate in Italia) (Gereffi, Humphrey e Sturgeon, 2005).

In secondo luogo osserviamo quanto accade nel *settore del cuoio-calzature*.

Esistono differenze notevoli tra le “Regioni TipoA” e le “Regioni TipoB”. L’elasticità delle importazioni rispetto alle esportazioni è significativa nei due gruppi di cui sopra ed anche nel campione completo, ma il coefficiente è più elevato per le “Regioni TipoA”, addirittura quattro volte maggiore di quanto accade per l’intero gruppo e dieci volte più ampio del coefficiente espresso dalle “Regioni TipoB”.

Contrariamente al settore tessile-abbigliamento, il coefficiente per la variazione della produttività non è significativo se i due gruppi vengono considerati separatamente, ma lo diventa se si osserva all’intero gruppo.

Per quanto concerne il valore aggiunto del Paese estero si rileva un valore positivo che è maggiore per le “Regioni TipoA”, il doppio di quello rilevato per le “Regioni TipoB” e di tutte le regioni. Differenti risultati emergono, invece, se si considera il tasso di cambio e la distanza. Nel primo caso il valore è negativo ed il coefficiente è significativo solo nel caso delle “Regioni TipoA” e per il gruppo nel suo complesso. Nel secondo caso, il coefficiente è negativo e largamente significativo solo per le “Regioni TipoA”.

10.5 Conclusioni

L’evidenza empirica presentata, sia a livello di analisi descrittiva dell’interscambio commerciale che a livello di analisi econometrica, conferma come esista una stretta relazione tra i flussi relativi agli scambi commerciali internazionali e l’organizzazione della produzione di specifici comparti del Made in Italy, almeno nel caso dei Paesi dell’Africa del Nord qui considerati.

Questo sembra confermare come, anche laddove la produzione sia governata da sistemi di piccole e medie imprese, e il caso del Veneto è emblematico in questo senso, l’internazionalizzazione permetta di utilizzare la frammentazione e la specializzazione verticale come leva competitiva. Inoltre conferma come nel caso delle PMI siano rilevanti forme di internazionalizzazione più diversificate rispetto ai soli investimenti diretti esteri (IDE), quali accordi e partnerships che si riflettono in scambi commerciali internazionali.

Riferimenti bibliografici

- Ando M. (2006), “Fragmentation and Vertical Intra-Industry Trade in East Asia”, *North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 17, N. 3, Dicembre, pp. 257-281.
- Gereffi G., Humphrey J, Sturgeon T. (2005), “The Governance of Global Value Chains”, *Review of International Political Economy*, Vol. 12, N. 1, Febbraio, pp. 78-104.
- Kimura F., Ando M. (2005), “Two-Dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics”, *International Review of Economics*.
- Miroudout S., Ragoussis A. (2009), *Vertical Trade, Trade Costs and FDI*, OECD Trade Policy Working Paper N. 89, luglio.

Siti Internet consultati

www.coeweb.istat.it
www.worldbank.org

PARTE TERZA
esperienze e progetti

11. IL PORTO DI VENEZIA COME PORTA D'ORIENTE: UNA VISIONE PROSPETTICA

di Paolo Menegazzo

In sintesi

Sin dall'antichità il Porto di Venezia ha rappresentato la porta per i traffici da e verso l'Oriente, ma con l'affermarsi dell'economia americana l'Europa ha avviato un'intensa relazione di scambi con il nuovo continente privilegiando i porti dell'Atlantico e del Nord Europa. Questa situazione, in cui i traffici transatlantici rappresentavano la quota maggioritaria del mercato internazionale, è cambiata nell'ultimo ventennio a favore di una consistente crescita dei mercati asiatici. L'intero sistema marittimo è mutato portando le nazioni asiatiche a una posizione dominante sui cluster marittimi. In questo nuovo assetto il Porto di Venezia, e il suo bacino d'influenza, possono riconquistare un ruolo chiave negli scambi commerciali mondiali. Venezia, ed i porti adriatici più in generale, rappresentano l'approdo più funzionale per i traffici europei, sia nell'ottica degli scambi marittimi sia nel nuovo panorama economico europeo con l'apertura e la crescita dei mercati dei Paesi dell'Est.

Il Porto di Venezia, attraverso le infrastrutture ferroviarie e stradali, è collegato ai più importanti assi europei (reti TEN-T) e dal 2009 può vantare anche una connessione diretta con il porto di Vardaro-Mantova attraverso la rete di canali fluviali. Ma sono ancora molte le potenzialità del porto veneto, ad esempio la disponibilità di un grande retroporto derivante dalla conversione delle aree di Porto Marghera o progetti innovativi su cui l'Autorità Portuale sta già lavorando, come la piattaforma d'altura di cui attualmente si sta studiando la prefattibilità per movimentare container a 8 miglia dalla costa.

11.1 Evoluzione storica del Porto di Venezia

Da sempre la fortuna di Venezia e della sua Serenissima Repubblica è derivata dalle fitte relazioni commerciali con il medio e lontano Oriente che per secoli hanno alimentato sia l'economia che l'innovazione e la cultura.

È interessante infatti confrontare la simmetria tra le antiche mappe raffiguranti la Via della seta e i viaggi di Marco Polo del XIII secolo con le mappe delle attuali rotte commerciali delle grandi navi porta container che collegano l'Asia con l'Alto Adriatico.

Ad iniziare dal XIV secolo, con la scoperta delle Americhe, il mondo si è invece capovolto; con la nascita dei nuovi mercati ad ovest dell'Europa la via dell'Asia è stata via via abbandonata mentre si sono intensificate le relazioni tra Europa occidentale e Americhe. Questa situazione di prevalenti traffici transatlantici è perdurata fino allo scorso ventennio, basti pensare ad esempio alle relazioni con gli Stati Uniti dal piano Marshall in poi.

Nell'ultimo decennio si è verificato un cambiamento epocale nelle relazioni globali: con la crescita dei mercati asiatici, come mercati di produzione in un primo momento e di consumo in un secondo, le relazioni tra Europa ed Asia si sono nuovamente riaffermate. Secondo alcune rilevazioni della "Neptune Orient Lines" le relazioni tra Europa ed Asia hanno raggiunto nel 2009 i 16 milioni di Teu, contro i "soli" 5,2 milioni di Teu tra Europa ed Americhe. Per capire nella sua interezza la dimensione del mercato marittimo asiatico a queste relazioni vanno aggiunte le cospicue relazioni intra-asiatiche.

Questi importanti numeri hanno sconvolto enormemente l'intero sistema marittimo mondiale e hanno portato le nazioni asiatiche a dominare i principali cluster marittimi, come ad esempio la cantieristica, la produzione di contenitori o la fornitura di servizi marittimi. Come esempio si possono osservare i volumi di contenitori scambiati dai porti principali mondiali: tra i primi venti porti al mondo per contenitori movimentati, ben quindici sono asiatici, così come sono asiatici i primi sette che da soli gestiscono circa 125 milioni di contenitori all'anno.

Nei traffici tra Asia ed Europa, l'Italia ed il Veneto giocano un ruolo chiave nel peso complessivo degli scambi commerciali. Tra i Paesi asiatici la Cina è uno dei principali partner commerciali per gli Stati dell'UE. Nel 2009 le importazioni totali dell'UE dalla Cina sono state di 215 mld € di cui oltre 19 mld in Italia e 3 mld nel solo Veneto. Nello stesso anno le esportazioni dell'UE verso la Cina sono state pari a 81 mld € di cui 6,3 mld dall'Italia e circa 900 mln € dal Veneto.

Altro importante mercato è quello dell'India dove il Veneto importa

oltre la metà del totale dei flussi in arrivo nel Nord Est e ne esporta il 35 per cento, per un valore rispettivamente di 410 mln € e 295 mln €. Questi traffici, uniti a quelli del vicino e medio Oriente, fanno del Nord Est italiano uno dei primi partner commerciali dell'Asia.

11.2 Il Porto di Venezia: assetto e potenzialità

Ad oggi, la maggior parte dei flussi tra Nord Est, Italia ed Asia vengono gestiti dai porti del Nord Europa, un'evidente distorsione logistica che è venuta a crearsi per motivi storici. Dopo la seconda guerra mondiale, con la spaccatura dell'Europa nei due blocchi e con la predominanza dei traffici transatlantici, i porti nel Nord Europa hanno infatti subito una grandissima espansione così come le relative connessioni con l'intera Europa. L'ingresso principale delle merci in Europa, anche se provenienti dall'Asia, avviene quindi per la "porta" dei porti del Nord Europa.

Questo assetto dell'Europa, che poteva risultare sostenibile fino lo scorso decennio, quando i flussi preminenti erano quelli transatlantici, risulta ora assolutamente irrazionale, mentre altri scali, come quelli Adriatici, potrebbero risultare assolutamente più funzionali come "porta" d'Europa verso il mercato globale. Questo sia a causa del cambiato equilibrio

Figura 11.1 – La via della seta e il viaggio di Marco Polo



Fonte: Elab. da Il Milione, M. Polo

mondiale dei flussi merci, ma anche per cambiamenti interni all'assetto europeo, come l'apertura e la crescita dei mercati dell'Est Europa e alle peculiarità geografiche che collocano gli scali dell'alto Adriatico come primo avamposto marittimo nel cuore dell'Europa continentale.

Il Porto di Venezia in particolare può vantare una stretta vicinanza con i principali mercati di consumo e di produzione dell'intera Europa (nel raggio di 500 km si concentra circa il 10% della popolazione europea e i mercati con più alto Pil pro-capite), ed una infrastrutturazione esistente e di progetto, che vede lo scalo come nodo delle reti trans europee (corridoio V Lisbona-Kiev, corridoio I Berlino-Palermo, Corridoio Adriatico Baltico, e punto di partenza delle Autostrade del Mare). Sono pochi i porti mediterranei che dispongono di tale rete di infrastrutture e che rendono possibili rapidi collegamenti tra scalo marittimo e l'entroterra centro europeo.

A differenza di altri scali il Porto di Venezia dispone inoltre di un ampio retroporto. Tutte le aree ex industriali di Porto Marghera, ove sono già state dismesse le attività industriali, possono essere utilizzate per scopi logistico-portuali. Sono aree già infrastrutturate con grandissima rilevanza strategica. Si possono sviluppare terminal portuali ma anche *district park*. Sono quest'ultimi infatti ad aggiungere valore alle operazioni, provvedendo non solo alla movimentazione ma anche all'apertura e alla lavorazione dei contenitori.

11.3 I porti dell'alto Adriatico “NAPA”

Venezia ha grandi potenzialità ma è difficile attirare grandi navi fino al Nord Adriatico per toccare un unico porto. È pertanto fondamentale riuscire a costituire tra i porti adriatici del Nord una “massa critica” di merce che invogli gli armatori a raggiungere l'Alto Adriatico, avamposto marittimo nel centro dell'Europa.

Nel marzo del 2010 è stato sottoscritto un accordo di cooperazione tra i porti adriatici di Ravenna, Venezia, Trieste, e Koper ed in futuro si amplierà anche al porto di Rijeka. L'associazione, denominata NAPA, North Adriatic Port Association, è stata immediatamente recepita anche dagli organi europei che hanno definito, nei documenti europei per l'aggiornamento delle reti TEN-T (Trans-European Networks-Transport), il Nord Adriatico come un unico “Gateway Multiporto”.

Tale “massa critica” indurrà fenomeni di economie di scala che riusciranno ad abbassare i costi e migliorare i servizi. È anche grazie a questo concetto di “massa critica” che è stato possibile attivare, lo scorso

luglio, il primo servizio diretto tra Asia e porti del Nord Adriatico.

Tale servizio, gestito dal raggruppamento Hyundai, Hanjin, Yang Ming, Uasc collega con cadenza settimanale vari scali asiatici con i porti del Nord Adriatico: il servizio viene realizzato tramite otto navi delle dimensioni di circa 3.800-4.700 Teu e con una frequenza settimanale, i tempi di viaggio sono di 16 giorni per Singapore e 20 per Hong Kong.

Così come evidenziato, gli scali Adriatici, e Venezia in particolare, potendo contare oltre che sulla ottimale posizione geografica, anche sulla disponibilità

Figura 11.2 – Rotte dall’Estremo Oriente che interessano i porti del Nord Adriatico



Fonte: Elab. da Il Milione, M. Polo

Figura 11.3 – La nave Hyundai della nuova rotta Venezia-Pusan



Fonte: Autorità Portuale di Venezia

di aree ed infrastrutture, può candidarsi a porta d'Oriente dell'intera Europa.

È da vincere però la scommessa del passaggio da un vantaggio geografico ad un vantaggio economico. Per riuscire nell'intento bisogna però operare delle scelte strategiche, alcune sono già state fatte, altre vanno ancora perseguite: operare tali scelte è assolutamente necessario perché il Porto di Venezia possa ritrovare la sua naturale funzione di base portuale del sistema logistico del Nord Est e di porta d'accesso dell'Europa.

11.4 Progetti futuri

L'Autorità Portuale di Venezia, conscia delle grandi potenzialità dello scalo veneto, ha intrapreso una serie di azioni e di progetti infrastrutturali che mirano a valorizzare lo scalo.

Già ad oggi sono stati attivati grossi investimenti per trasformare aree industriali dismesse in moderni terminal logistici e *district park*.

È questo il caso delle ex aree Montefibre e Syndial, recentemente acquistate dall'Autorità Portuale, oggetto ora delle opportune bonifiche e che a breve verranno infrastrutturate come terminal container e rese operative anche grazie ai necessari interventi di adeguamento delle connessioni ferroviarie e stradali tra le aree e la rete primaria europea.

Altro importante intervento che vede in prima linea l'Autorità Portuale di Venezia è la realizzazione, nell'area di Fusina, del nuovo Terminal delle autostrade del mare. Questa nuova stazione permetterà alle merci, in particolare alle merci deperibili provenienti dai mercati del Nord Africa, di arrivare nei mercati europei con molti giorni d'anticipo e con costi totali molto più bassi di quelli attuali¹. Inoltre, da uno studio commissionato dall'Autorità Portuale, è stato calcolato che lo sbarco delle merci a Venezia farebbe risparmiare sulla tratta Venezia-Monaco 135 kg/Teu di emissioni di CO2 rispetto al tragitto Rotterdam-Monaco.

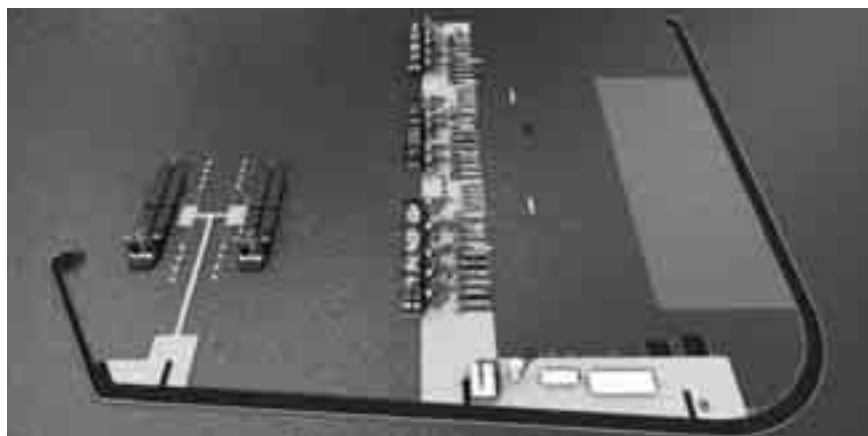
A questi importanti investimenti e programmi di sviluppo, si aggiunge un'ulteriore scommessa: la realizzazione di un terminal portuale *off-shore*. Venezia, infatti, seppur strategicamente posizionata rispetto ai mercati e

¹ Un chiaro esempio è costituito dai vegetali provenienti dal letto del fiume Nilo in Egitto, che attualmente vengono imbarcati ad Alessandria, poi via mare attraversano tutto il Mediterraneo, lo stretto di Gibilterra, circumnavigano la Spagna, giungono nei porti del Nord Europa e via camion attraversano tutta l'Europa per giungere fino alle nostre tavole. Anche grazie alla nuova stazione delle autostrade del mare, tale irrazionale "giro d'Europa" verrà eliminato e le merci potranno arrivare più fresche e più economiche.

ai territori da adibire a scopi logistici, sconta la peculiarità della laguna ed in particolare il pescaggio dei canali d'accesso, non adeguato alle navi oceaniche di ultima generazione.

È per questo che si sta studiando la possibilità di realizzare a circa 8 miglia nautiche dalla costa, un terminal portuale che consenta di accogliere navi oceaniche fino ad un pescaggio di 20 mt sia per il trasporto di

Figura 11.4 – Posizionamento e layout della nuova Piattaforma portuale d'altura



Fonte: Autorità Portuale di Venezia

prodotti petroliferi che per portacontainer. È quest'ultima l'eccezionalità del progetto, infatti, seppur a livello mondiale esistano diversi terminal in acque profonde per la gestione dei prodotti petroliferi, poi inoltrati ai terminal di terra tramite pipeline sotterranee. È la prima volta che ci si azzarda a realizzare congiuntamente anche un terminal d'altura per la gestione di merci varie e merci containerizzate, che verranno poi trasferite a terra tramite chiatte.

Per funzionare efficacemente e ridurre al minimo le diseconomie dovute alla rottura di carico, l'intero sistema è stato pensato in modo innovativo ed integrato, con un altissimo grado di informatizzazione ed una perfetta interconnessione tra terminal d'altura e terminal di terra.

Lo scalo veneziano è quindi davanti un bivio: accettare passivamente quanto imposto dalla consuetudine e dall'attuale assetto logistico europeo, o, forte dei propri talenti inespresi, prendere al balzo le occasioni ed intraprendere la via del rilancio per ritornare la naturale porta d'Oriente dell'Europa.

Non sono scelte facili, e non lo saranno i processi per la realizzazione degli investimenti, ma l'etica di un buon amministratore pubblico non può prescindere dal mettersi in gioco per il miglioramento del bene comune.

Siti Internet consultati

www.nol.com.sg

www.port.venice.it

www.portsofnapa.com

12. LA COMUNICAZIONE INTERCULTURALE IN AMBITO AZIENDALE: UNA CHIAVE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

di Elisabetta Pavan

In sintesi

L'economia veneta è fortemente orientata verso scambi economici, commerciali e culturali con il mondo. Imprese ed aziende operano nel mercato globale e i contatti con partner stranieri aumentano in maniera esponenziale: alle capacità tecniche di produzione e lavorazione si affiancano le competenze comunicative, e quando il mercato si fa globale la comunicazione diventa interculturale.

Una fitta rete di scambi con Paesi esteri evidenzia problemi di comunicazione linguistica, ma vanno considerati anche, e soprattutto, i problemi di comunicazione interculturale, meno evidenti e tuttavia più pericolosi in termini di raggiungimento dei propri scopi, anche quando si parla e si utilizza una lingua franca, come l'inglese.

Nel presente saggio si propone una definizione di comunicazione interculturale, analizzando sia gli aspetti legati al termine cultura che quelli legati alla comunicazione verbale e non verbale.

Verranno illustrate inoltre alcune barriere alla comunicazione interculturale utilizzando un modello di analisi, oltre ad esempi ed esperienze che sono state illustrate nel corso di "incontri-Paese Business Etiquette" e "Paesi e Mercati" organizzati da Unioncamere del Veneto e dalla Camera di Commercio di Treviso.

12.1 Introduzione¹

Un'economia globale è fatta di contatti con persone diverse, e le differenze possono riguardare la lingua, la nazionalità, il gruppo etnico (come nel caso di un partner che parla tedesco, è di nazionalità tedesca ma appartiene all'etnia turca). Talvolta queste differenze si possono riscontrare anche tra persone di uno stesso Paese, come nel caso di Nord e Sud Italia; per comunicare efficacemente bisogna far ricorso a strategie comunicative interculturali.

La comunicazione si compone di aspetti verbali e non verbali. Gli aspetti verbali sono legati al codice linguistico, quelli non verbali si riferiscono a tutti gli altri codici (uso dello spazio, gesti, uso del tempo, uso di oggetti, ecc.).

Gran parte dei significati emotivi della comunicazione provengono da stimoli forniti dalla comunicazione non verbale, e questa ha codici e regole che cambiano da cultura a cultura, esattamente come una lingua. Gli studi sulla comunicazione indicano che i due terzi dei significati emotivi di un messaggio provengono da stimoli forniti dalla comunicazione non verbale (Mehrabian 1972).

12.2 La comunicazione interculturale

Per “comunicazione interculturale” si intende la comunicazione che avviene tra persone che non appartengono alla stessa cultura e che per comunicare utilizzano la propria lingua madre o una lingua franca come l'inglese o il francese.

Cultura e modelli culturali

In questo saggio non ci riferiremo al significato di cultura con la *C maiuscola*, ovvero letteratura, arte e musica, quanto piuttosto a *cultura con la c minuscola*, un sistema di attitudini, credenze, valori, comportamenti, condiviso dalle persone e i loro *ways of life*.

I *ways of life* (Lado, 1957) sono i comportamenti che contraddistinguono un gruppo di persone. Rispecchiano un insieme di valori,

¹ Per una più completa trattazione dei temi affrontati in questo saggio si rinvia alla ricerca pubblicata sulla comunicazione interculturale tra italiani e greci (Lobasso, Pavan, Caon 2007), tra italiani e Paesi del Mediterraneo (Pavan 2009, c.d.s.) e al sito www.teoriacomunicazione.it. Gli esempi descritti non sono da considerarsi universali ma atteggiamenti, più o meno diffusi, dall'una o dall'altra parte.

supposizioni, cose date per scontate e credenze: si tratta dei modelli culturali. Questa definizione tocca due aspetti fondamentali della cultura: quello tangibile e visibile (i comportamenti) e quello invisibile (valori, credenze, supposizioni), elementi che sono alla base dei comportamenti stessi.

Per definire la cultura, Hofstede (1991) usa la definizione *software of the mind*, o programmazione collettiva delle menti, i latini usavano l'espressione *forma mentis*, in questa sede proponiamo: "il modo in cui siamo abituati a fare le cose in 'questo' luogo".

Possiamo rappresentare la cultura come un iceberg, dove alla parte emersa corrispondono gli aspetti visibili della cultura, quali il comportamento, l'abbigliamento, le abitudini alimentari, eccetera, mentre alla parte sommersa corrispondono attitudini, credenze, valori.

Il termine cultura si riferisce solitamente alla nazionalità di una persona, ma esso include una più vasta gamma di aspetti legati alla personalità e identità dell'individuo: la cultura corporativa (di una determinata azienda), quella professionale (medico, avvocato, giornalista), di genere (maschio o femmina), di età (giovane o adulto), di religione, di regione, di etnia, di classe. Ogni individuo appartiene contemporaneamente a più culture: così una donna fa parte di varie co-culture e può assumere molteplici identità: donna, madre, moglie, figlia, insegnante, sportiva, religiosa, impegnata politicamente, ecc. A seconda dell'identità che una persona assume in un determinato momento, possono cambiare i suoi comportamenti e il loro significato.

Tutti questi aspetti svolgono un importante ruolo nella comunicazione e possono avere un significato diverso a seconda della cultura di appartenenza dei partecipanti allo scambio comunicativo.

Comunicazione

La comunicazione limpida e trasparente è un mito. I messaggi sono spesso ambivalenti e contraddittori; le variabili in gioco negli eventi comunicativi sono il più delle volte nascoste, oltre ad avere le loro radici nella cultura degli interlocutori.

Proponiamo la definizione di comunicazione come uno scambio di significati o messaggi, che possono essere verbali e non verbali. Per comunicare non basta conoscere la lingua dell'interlocutore, o usare una lingua straniera compresa dai presenti; lo scambio deve avvenire in maniera efficace e appropriata, deve soddisfare le intenzioni del parlante e rispettare le regole legate alla situazione e agli elementi che la determinano (il luogo, il tempo, l'argomento e i partecipanti, v. 12.3).

Talvolta i comportamenti potrebbero non avere alcun significato nelle intenzioni di chi li compie, o avere un significato diverso in chi li compie e in chi li interpreta: gli italiani parlano ad alta voce e si interrompono continuamente, anche in una conversazione tra amici; gli stranieri sono portati a interpretare questa situazione come un litigio.

Competenza comunicativa interculturale

Per *competenza comunicativa interculturale* intendiamo la competenza necessaria per capirsi quando gli interlocutori appartengono a culture diverse. Si tratta della capacità di scambiare messaggi e informazioni evitando ambiguità e rispettando i valori culturali dei partecipanti.

Si definisce *comunicazione interculturale* la comunicazione che avviene tra due persone che si considerano “diverse” dall’interlocutore. Nella comunicazione interculturale cambiano i valori, i modelli culturali: è fondamentale che gli interlocutori ne siano consapevoli.

Balboni (2007) propone un modello di competenza comunicativa interculturale composto da:

- *software mentale*: i valori culturali che influenzano la comunicazione e di cui spesso siamo inconsapevoli;
- *software di comunicazione*: i codici che si usano, verbali o non verbali;
- *software di contesto*: gli aspetti socio-pragmatici della comunicazione, che regolano inizio, svolgimento e conclusione di un evento comunicativo.

12.3 Il contesto e la situazione comunicativa

Nel contesto situazionale appaiono luogo, tempo, argomento e partecipanti, componenti che in valore assoluto sono tali in tutte le culture, ma il loro valore relativo cambia da cultura a cultura.

- *Luogo*: a seconda delle culture in alcuni luoghi non si possono fare certi discorsi. Nella cultura italiana la morte e la malattia sono argomenti poco consoni a tavola; il silenzio durante i pasti è sentito come qualcosa di imbarazzante.
- *Tempo*: il tempo può sembrare una costante ma è una variabile culturale. In Italia un ritardo di 15 minuti è accettabile in situazioni informali, tuttavia agli appuntamenti di lavoro è bene presentarsi puntuali o con un breve anticipo; presentarsi con troppo anticipo può comunicare uno stato ansiogeno.
- *Argomento*: è un fattore a rischio perché certi argomenti possono essere poco consoni. Nella cultura italiana è considerato scortese

chiedere a qualcuno del suo reddito, cosa del tutto naturale nella società nordamericana.

- *Partecipanti*: i rapporti gerarchici, il ruolo di uomini e donne, la relazione giovani-anziani, vengono attribuiti e mantenuti in maniera diversa nelle varie culture.

Secondo Hymes (1974) la chiave per comprendere il significato di uno scambio linguistico non risiede solo nella comprensione della lingua ma anche nella conoscenza degli elementi del contesto, quali, ad esempio, il ruolo dei partecipanti e l'argomento che viene trattato.

Willems (2002) afferma che stranieri che si incontrano per la prima volta solitamente sentono la necessità di negoziare il contesto prima di iniziare a trattare d'affari. E' tipico in un contesto mediterraneo, mediorientale e orientale, iniziare un colloquio dedicando del tempo, che a un italiano del Nord può sembrare interminabile, a parlare della famiglia e di argomenti che non riguardano gli affari.

Tra le situazioni comunicative che possono essere realizzate, e percepite, in maniera diversa nelle varie culture, ricordiamo il dialogo e la conversazione, di cui parleremo più avanti in termini di turni di parola e argomenti; il *meeting* di lavoro, che in ambito Nord europeo e anglosassone rispetta rigorosamente la scaletta, in ambito mediterraneo procede per punti di interesse; la telefonata, che può andare dritta al punto o prevedere una serie di convenevoli e rituali; l'invito a cena, al ristorante o a casa; la relazione commerciale.

12.4 Le barriere alla comunicazione interculturale

La comunicazione prevede uno scambio di significati, attraverso componenti verbali e non verbali, in maniera efficace e appropriata, soddisfacendo le intenzioni del parlante, e rispettando le regole legate alla situazione e agli elementi che la determinano, come il luogo, il tempo, l'argomento e i partecipanti.

Poiché gli aspetti verbali e non verbali cambiano da cultura a cultura, descriviamo qui di seguito alcuni elementi che possono trasformarsi in barriere che influiscono sulla comunicazione interculturale: i valori, gli elementi non verbali, gli elementi verbali.

I valori culturali di fondo

I valori culturali di fondo talvolta sfuggono ai comunicatori, al contrario di specifici problemi di comunicazione che balzano subito all'occhio, come

ad esempio l'uso dei gesti, o il modo in cui si formulano le domande o in cui si chiede scusa, o si ringrazia.

Essi sono parte importante della comunicazione ma stanno al di sotto del livello della consapevolezza. Anche i valori della propria cultura sono talvolta difficili da percepire, ma si possono riconoscere nella sensazione di quale sia modo 'giusto' o 'sbagliato' di affrontare una situazione, di comportarsi, di reagire ad uno stimolo o ad una provocazione.

In alcuni casi è possibile percepire il disagio creato dal comportamento dell'interlocutore, senza però riuscire a darsi delle spiegazioni. Trattandosi di comunicazione vis-à-vis, che avviene in tempi rapidissimi e non permette rimedi o cancellazioni, di fronte a qualcosa che non si capisce scatta il malessere e può esserci l'interruzione della comunicazione.

Tra i valori culturali di fondo annoveriamo: tempo, spazio, gerarchia, rispetto, status, *political correctness*, perdere/salvare la faccia, senso di appartenenza, nazionalismo e storia, famiglia e familiarità, onestà, lealtà, fair play, religione, idea di conoscenza e saper fare.

Il concetto di tempo (cronemica)

Il tempo non è una costante, ma una variabile culturale. Variano da cultura a cultura l'uso e la percezione del tempo, la puntualità delle persone nelle diverse situazioni (formali e informali), la programmazione degli incontri, il tempo strutturato nelle riunioni e quello dedicato alla conoscenza dell'interlocutore, il tempo come esibizione di (es. far fare anticamera), i turni di parola e le interruzioni durante una conversazione.

Hall (1983) afferma che a seconda dell'uso e della percezione del tempo, le culture possono essere classificate in monocroniche e policroniche, in riferimento all'abitudine di svolgere un solo compito dall'inizio alla fine o più compiti contemporaneamente, come nel caso dei tedeschi e degli italiani.

In Grecia, Algeria, Argentina il tempo non è percepito all'americana (*time is money*), di conseguenza può essere sprecato (Pavan 2009, Pavan c.d.s.). In Algeria, e in altri Paesi dell'area mediterranea, le cose avvengono 'prossimamente', a breve, in un futuro non ben determinato. Particolare attenzione va prestata nel periodo del Ramadam: *Il n'y a pas de problèmes* non sottintende che le persone sono disponibili, e le scadenze sono passibili di continui rimandi. Diverso il caso di Paesi nordeuropei o nordamericani, in cui la puntualità e la programmazione sono altamente valutate e indiscutibili.

Il tempo può indicare uno spazio privato quando consideriamo i turni

di parola: turni rapidi, che si sovrappongono l'un l'altro, che interrompono l'interlocutore sono *naturali* tra italiani, greci e algerini, che considerano quello che hanno da dire importante al punto da interrompere l'interlocutore. Ma non è così per gran parte del mondo, dove queste azioni vengono percepite come un'invasione del proprio spazio di parola, una mancanza di rispetto per il pensiero altrui, provocando reazioni di difesa e attacco.

Il concetto di spazio (prossemica)

Anche l'uso dello spazio, oltre all'uso del tempo, influisce sulla comunicazione e sulle aspettative delle persone.

La prossemica studia la percezione dello spazio in generale, e in particolare l'uso dello spazio pubblico e privato, e delle distanze tra persone.

Ci sono culture in cui la cosa pubblica è considerata di tutti, e quindi tutti concorrono a tenerla pulita ed in ordine (pulizia dei parchi, delle strade, delle stazioni); altre culture, invece, in cui la cosa pubblica è considerata di nessuno, e di conseguenza nessuno se ne cura.

Hall (1959) studiò le distanze tra persone, affermando che ogni individuo *naturalmente* percepisce uno spazio intono a sé, più o meno la distanza di un braccio teso, come lo spazio da mantenere per potersi difendere: un confine preciso che, se infranto, crea disagio. Questa distanza è minore nei Paesi mediterranei e maggiore nel Nord Europa.

Lo spazio che intercorre tra due interlocutori dipende dalla loro cultura, dalla specifica situazione in cui si trovano e dalle relazioni che intercorrono tra le persone che stanno parlando.

Gerarchia, rispetto e status

La gerarchia sociale è necessaria per garantire l'ordine all'interno delle istituzioni. Le comunicazioni interne alle gerarchie vengono regolate sulla base di una precisa idea di potere.

Il concetto di status può essere attribuito dalla società ad una persona per età, lignaggio, genere, oppure può essere guadagnato sul campo per studi o esperienze lavorative.

In alcune culture, ad esempio quella cinese, l'età è un fattore di status: l'anziano, in quanto anziano, merita rispetto. Si tratta di un caso di *status "attribuito"*: oltre al caso dell'età, sono esempi di status attribuito sia l'appartenenza a un'aristocrazia (ad esempio i principi arabi) sia il genere (maschio o femmina). Un diverso tipo di status è quello *acquisito sul campo*, con la propria preparazione, il proprio curriculum.

Connesso al problema dello status e del suo riconoscimento, c'è quello del rifiuto di "perdere la faccia".

Il "salvare la faccia" è fortemente sentito in molte culture asiatiche, africane e latino-americane: in alcune situazioni, le persone giungeranno a negare platealmente l'evidenza, attribuendo al fato avverso un incidente pur di salvare la faccia. In questo caso, pretendere le scuse è un'offesa definitiva, tale da far chiudere il rapporto.

Famiglia

Il concetto di famiglia è fortemente connotato culturalmente e comprende le nozioni di famiglia allargata, familiarità e senso di appartenenza.

Conoscere la logica che governa il senso di appartenenza è fondamentale per comunicare in situazioni interculturali: laddove l'appartenenza è molto sentita, esprimere giudizi severi su un membro del gruppo può risultare offensivo.

La famiglia italiana di oggi è meno numerosa rispetto alle famiglie del passato e non corrisponde più né a un concetto rigido e cattolico né a un senso di forte appartenenza sociale.

La famiglia, anche in senso allargato, ha un significato particolare a Oriente: i giapponesi, ma anche molti popoli del Mediterraneo, in una conversazione impegnano molto tempo parlando e informandosi sulla famiglia dell'interlocutore, in quanto tendono a dar valore all'equivalenza famiglia sana = brava persona.

Al concetto di famiglia allargata e di familiarità si possono rifare il sentimento di corporativismo legato all'azienda o ai diversi club e gruppi sociali a cui si appartiene.

12.5 La comunicazione non verbale

Alcune competenze comunicative riguardano il corpo e ciò che lo circonda: la competenza cinesica (i gesti, il movimento, lo sguardo), la competenza prossemica (spazio), la competenza oggettemica (oggetti sopra e intorno al corpo), il tatto. Spesso le persone sono inconsapevoli di questi linguaggi e tendono a percepirli come universali; al contrario essi sono fortemente connotati culturalmente.

Quando gli interlocutori sono impegnati in una conversazione in cui l'inglese è la lingua franca, essi tendono a concentrarsi sulla lingua perdendo il controllo sugli elementi non verbali della comunicazione.

Gesti e movimenti del corpo (cinesica)

Nelle culture latine lo stato emotivo dell'interlocutore emerge dalle espressioni del volto: alle parole corrisponde l'aspetto razionale della comunicazione, alle espressioni del volto corrispondono emozioni e sentimenti.

Gli italiani sorridono molto: per indicare consenso, approvazione, felicità, ironia, superiorità, attenzione per l'interlocutore. Gli italiani pensano che i greci non sorridano molto perché in Grecia il sorriso ha una connotazione di sincerità e assenso. I tedeschi, che sorridono quando si divertono, pensano che gli italiani sorridano troppo, e talvolta sono infastiditi dal nostro sorriso che indica: "seguo con attenzione quello che stai dicendo".

Guardare negli occhi quando si parla indica franchezza a occidente, ma nelle culture del Mediterraneo può essere percepito come sfida dagli uomini o approccio sessuale dalle donne.

Incrociare le gambe è poco elegante in situazioni formali nel Mediterraneo, e far vedere le soles (appoggiando la caviglia sul ginocchio) è percepito come offensivo.

Distanza tra persone (prossemica) e tatto

Rimandiamo al capitolo precedente per gli aspetti della prossemica legati ai valori.

A seconda dell'intimità e della situazione, la distanza tra le persone che parlano può cambiare. A Nord non ci si tocca, a Sud due uomini possono andare a braccetto.

Nella competenza tattile rientrano i saluti, il contatto tra persone dello stesso sesso o di sesso diverso. Le regole della *grammatica del tatto* riguardano quando, dove, come, perché ci si tocca.

In Algeria le persone si toccano spesso quando parlano, ad indicare franchezza e vicinanza affettiva; quando gli italiani per salutarsi usano un rapido bacio sulle guance, i greci usano l'abbraccio, i tedeschi la stretta di mano, gli svedesi lo sguardo.

Oggetti

Il denaro è un valore, e in Grecia gli oggetti di valore vanno esibiti: gerarchia e status spesso sono sottolineati da abiti di firma di stilisti italiani; in Algeria le firme sono diffusissime e rigorosamente false.

I regali sono un terreno pericoloso: cosa si porta, come si incarta, a chi si rivolge e a chi si offre, quando verrà aperto, cosa non bisogna regalare,

sono tutti elementi che vanno considerati. In Italia i regali tendenzialmente si aprono subito, in Grecia in un secondo momento, le espressioni di ringraziamento nell'area mediterranea sono così esagerate che altrove possono sembrare artificiali.

Nel mondo occidentale, Nord America e centro Europa, si offre qualcosa una sola volta, l'insistenza *per cortesia* prevede, talvolta, un secondo invito. In area mediterranea, ma anche in America Latina e italiana in genere, l'insistenza *per cortesia* prevede molte reiterazioni dell'offerta, e non accettare può essere percepito come un'offesa: il trasporto verso l'ospite in questi Paesi è molto sentito, sono i valori famiglia e amicizia.

12.6 La comunicazione verbale

La comunicazione verbale si riferisce alle competenze paralinguistica e linguistica: tono della voce, velocità di eloquio, scelta delle parole e degli argomenti, formale e informale, struttura del discorso e relazioni interpersonali ne sono gli elementi costitutivi.

Tono della voce e velocità di eloquio sono sostenuti in ambito latino e mediterraneo, con molte interruzioni e partecipazione attiva da parte degli interlocutori, cose da evitare con cura quando gli interlocutori sono nord americani o nord europei.

Greci e italiani passano con facilità dagli affari al personale, si interrompono continuamente, mentre gli anglosassoni e i nord europei tengono separate le due cose e rispettano rigorosamente i turni di parola. Ci sono argomenti che sono poco consoni in certe culture, come il reddito personale in Italia o in Grecia, e parole che possono suscitare reazioni negative, come ad esempio *nazionalismo* in ambito tedesco.

Saluti e uso di appellativi rientrano nella comunicazione verbale, così come l'uso formale e informale della lingua. In Italia l'uso di appellativi (Dott., Ing., On.) è sentito come importante e segnale di formalità, in ambito anglosassone sono poco usati; in Italia si usa spesso il cognome, in Germania *Herr* o *Frau* più cognome, in Grecia e in ambito anglosassone si può utilizzare il nome, in Russia il patronimico.

Il discorso anglosassone, dell'Europa centrale e scandinava, è diretto, le frasi sono brevi e concluse, il significato è esplicito e le relazioni sono funzionali all'obiettivo da raggiungere.

In ambito latino e mediterraneo il discorso è ricco di subordinate, molto è lasciato al non detto, ma conosciuto e condiviso dagli interlocutori, e al non verbale; le relazioni sono centrate sulle persone.

12.7 Conclusioni

In ambito aziendale, sono numerose le professionalità che, oltre all'ufficio estero, quotidianamente entrano in contatto con persone 'diverse da sé'.

La comunicazione interculturale è un elemento essenziale nei mercati esteri, ma può diventare una competenza vincente anche all'interno del proprio Paese. Essa permette di capire meglio i valori culturali di fondo, le radici che sono alla base di comportamenti e decisioni, il modo in cui si reagisce a messaggi, parole, gesti, colori, stili comunicativi, distanze personali, in sintesi al modo in cui si reagisce agli stimoli verbali e non verbali che sempre sono presenti nella comunicazione tra due persone.

La comunicazione interculturale tiene conto della situazione, dei modelli culturali, dei valori, della comunicazione verbale e non verbale dell'interlocutore.

Lo scopo della comunicazione è uno scambio di messaggi, e perché questo scambio abbia successo i risultati devono essere positivi sia nella mente di chi parla che in quella di chi ascolta. Il successo della comunicazione è spesso legato ad aspetti emotivi e gran parte degli aspetti emozionali che influenzano un messaggio sono trasmessi utilizzando codici non verbali.

Capire la cultura altrui è un fattore determinante di successo perché è la cultura che influenza la reazione delle persone verso gli atteggiamenti e i comportamenti dell'interlocutore, ma anche l'accettazione, o il rifiuto, di prodotti e proposte commerciali.

Riferimenti bibliografici

- Balboni P. (2007), *La comunicazione interculturale*, Venezia, Marsilio.
- Hall, E.T. (1959), *The Silent Language*, New York, Doubleday
- Hall, E.T. (1983), *The Dance of Life, The Other Dimension of Time*, New York, Doubleday
- Hymes, D. (1974), *Foundations of Sociolinguistics: An Ethnographic Approach*. Philadelphia, University of Pennsylvania Press.
- Lado R. (1957), *Linguistics across Cultures*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Lobasso F., Pavan E., Caon F. (2007), *La comunicazione interculturale tra italiani e greci*, Perugia, Guerra.
- Mehrabian A. (1972), *Nonverbal communication*, Chicago, Aldine-Atherton.

- Pavan E. (2008), *L'impatto della cultura nelle relazioni d'affari con partner australiani. 'Business etiquette'*, conferenza, Venezia, Unioncamere del Veneto.
- Pavan E. (2009), *Business e comunicazione con partner algerini*, conferenza, Treviso, Camera di Commercio, Industria, Agricoltura e Artigianato.
- Pavan E. (2009), "Communicating in the Mediterranean Area: a Matter of Intercultural Awareness", in *International Journal of Euro-Mediterranean Studies*, n.1.
- Pavan E. (2009), *L'impatto della cultura nelle relazioni d'affari con partner dell'argentina. 'Business etiquette'*, conferenza, Venezia, Unioncamere del Veneto.
- Pavan E. (2010), *Le opportunità in Canada per le PMI venete. 'Business etiquette' con i partner nordamericani*, conferenza, Venezia, Unioncamere del Veneto.
- Pavan E. c.d.s. *La comunicazione interculturale tra italiani e algerini*.
- Willems G.M. (2002), *Language Teacher Education Policy*, Strasbourg, Council of Europe.

13. LA MIGRAZIONE CIRCOLARE E DI RITORNO COME LEVA PER LO SVILUPPO DI RELAZIONI COMMERCIALI

di Flavia Di Noto e Francesco Pareti

In sintesi

La relazione tra migrazione e sviluppo economico è storicamente comprovata. Valorizzare il capitale umano, sociale ed economico dei migranti può essere una leva efficace per creare condizioni di cui beneficino contemporaneamente, oltre che gli stessi migranti, i Paesi di origine e i Paesi di destinazione.

L'esperienza che il sistema camerale regionale sta conducendo da alcuni anni attraverso lo sviluppo di alcune progettualità, a livello europeo ed extraeuropeo, sono volte a valorizzare gli immigrati nei rapporti di cooperazione con le loro città ed i villaggi di origine. In quest'ottica si inserisce il progetto STEP quale esempio di buona pratica per agevolare il ritorno produttivo dei migranti senegalesi giunti in Italia ma intenzionati a ritornare nel proprio Paese di origine per intraprendere un percorso imprenditoriale.

13.1 Premessa

La nuova strategia inaugurata dal trattato di Lisbona (entrato in vigore il 1° dicembre 2009) e l'indirizzo della politica comune europea sulla migrazione economica riconoscono la mobilità del lavoro come un fattore cruciale per lo sviluppo. Infatti secondo tali strumenti legislativi l'immigrazione per motivi economici deve rispondere a una valutazione comune dei bisogni dei mercati del lavoro. Il progresso a tutti i livelli e settori di qualificazione va considerato in relazione alla crescita dell'economia basata sulle conoscenze e alla crescita economica più in generale.

Secondo i principi comunitari analizzare la situazione attuale e le future tendenze per quanto riguarda la capacità imprenditoriale degli immigrati, nonché il quadro legislativo e operativo per la costituzione di un'impresa, e sviluppare misure di sostegno adeguate risulta una priorità a tutti i livelli ed in tutte le nazioni. In questo contesto, la promozione della mobilità dei migranti, sia all'interno dell'Unione europea che fra Paesi comunitari e Paesi terzi, viene indicata come la risposta più opportuna per rafforzare l'impatto della migrazione sullo sviluppo dei paesi di origine, incentivando nel contempo anche la cooperazione fra territori di partenza e di destinazione.

I migranti possono essere infatti attori importanti per lo sviluppo sia dei nostri territori che di quelli di origine tanto in ambito economico che in quello culturale.

13.2 Migrazione e sviluppo: un binomio vincente per lo sviluppo dei Paesi di origine e di destinazione

Negli ultimi anni l'attenzione politica internazionale sul tema migrazione e sviluppo è cresciuta notevolmente portando alla costituzione, in seno alle Nazioni Unite, prima della Commissione Globale sulle Migrazioni Internazionali e poi del Forum Globale su Migrazioni e Sviluppo.

A livello europeo il Consiglio di Tampere del 1999 ha lanciato un nuovo approccio comprensivo e integrato, che a fine 2005 è stato ribadito e rilanciato con l'"approccio globale sulla migrazione" e in seguito rafforzato nel quadro del dialogo Euro-Africano. A tal fine sia la Commissione europea che alcuni singoli Stati membri si sono dotati di linee guida e strategie che cercano di definire spazi di coerenza tra le politiche dell'immigrazione e di asilo, dell'integrazione, del lavoro e di cooperazione allo sviluppo.

La Cooperazione italiana ha anch'essa cominciato a investigare ed operare su migrazioni e sviluppo. Si ricordano ad esempio progetti come Integrated Migration Information System (IMIS) in Egitto, il sostegno al programma Migration for Development in Africa (Mida) dell'Organizzazione internazionale per le Migrazioni (OIM) in Etiopia, Ghana e ora anche Senegal. È soprattutto a livello decentrato, comunque, che si sono rilevate diverse esperienze di migranti e loro associazioni, in collaborazione con Organizzazioni Non Governative (ONG), e sostenute da Autonomie locali. Come avviene infatti in diversi casi gli attori del territorio sperimentano pratiche innovative e anticipano il livello centrale nazionale, essendo più vicini, dinamici, flessibili, e vivendo direttamente i bisogni e le opportunità che, reciprocamente, i migranti, le società ed economie locali manifestano.

La programmazione della politica esterna dell'UE per il periodo 2007-2013 prevede una linea tematica ad hoc di cooperazione con i Paesi terzi nelle aree delle migrazioni e dell'asilo in continuità con il programma Aeneas. Le priorità di azione riguardano: la promozione dei legami tra migrazioni e sviluppo, il miglioramento della gestione della migrazione per motivi di lavoro, il contrasto all'immigrazione illegale e la facilitazione della riammissione degli immigrati illegali, la protezione dei migranti contro lo sfruttamento e l'esclusione, la promozione dell'asilo e della protezione internazionale, comprendendo i programmi di protezione regionali.

13.3 L'esperienza di Unioncamere del Veneto nella migrazione di ritorno

L'immigrazione è diventato un fenomeno strutturale della società. Se il flusso di migranti è ordinato e ben gestito, si possono ricavare notevoli benefici per tutti. Ciò include il rafforzamento dell'economia, una migliore coesione sociale, un crescente scambio di esperienze in un contesto di sempre maggiore diversità culturale.

In quest'ottica è vitale per le amministrazioni e le imprese, quale motore dell'economia, contribuire alla costruzione di una società in cui lo spirito di mutua comprensione e cooperazione sia la base per rispondere alle aspettative dei residenti e dei nuovi arrivati ed alle sfide che lo sviluppo ci impone.

Unioncamere del Veneto, che ha funzioni di supporto e di promozione dell'economia, da vari anni collabora alla creazione di un dialogo e alla creazione di nuove sinergie tra il mondo imprenditoriale e le amministrazioni pubbliche sulle tematiche migratorie ed è in questo contesto che si inserisce l'esperienza sino ad oggi svolta in questo settore.

13.3.1 Il progetto IMINET e il progetto Migrest

Unioncamere ha iniziato ad interessarsi alla migrazione a partire dal 2003 quando, con l'allargamento dell'Europa a 25, si è impegnata in attività atte a fornire alle istituzioni transfrontaliere i mezzi per gestire l'impatto del fenomeno migratorio, considerandone sia gli effetti amministrativi che la necessità di sostenere l'inserimento economico e sociale dei lavoratori provenienti dalle regioni dei nuovi Stati Membri. Tra i progetti che sono stati attuati su questo tema, i principali sono IMINET e MIGREST.

Il progetto IMINET – Networking per l'inclusione socio lavorativa dei migranti – finanziato all'interno del programma “Azioni preparatorie destinate a combattere e prevenire l'esclusione sociale” della Direzione Generale lavoro ed affari sociali, conclusosi nel 2003, ha avuto come risultato la preparazione dei futuri piani di azione delle organizzazioni partner (in Germania, Danimarca, Italia, Spagna) nell'ambito della lotta all'esclusione socio lavorativa dell'immigrato, attraverso lo scambio di informazioni sui programmi più significativi e le metodologie più efficaci realizzate in Europa.

Il Progetto MIGREST, approvato dalla Commissione europea nel maggio del 2003 all'interno del programma “Azioni preparatorie sull'impatto dell'allargamento nelle regioni frontaliere dell'Unione europea”, e che ha visto la partecipazione di partners provenienti da Grecia, Italia, Polonia e Romania, si è concluso nel maggio 2005.

Attraverso il Progetto Unioncamere ha raggiunto i seguenti obiettivi:

- fornire alle pubbliche amministrazioni delle regioni transfrontaliere soluzioni concrete e strumenti efficaci per gestire l'impatto prodotto dall'allargamento dell'UE sul piano socio-economico;
- migliorare il livello di conoscenza delle pubbliche amministrazioni circa l'allargamento ad Est, i suoi contenuti, il suo impatto in termini di accresciuti flussi migratori e relativo rapporto opportunità/rischi;
- sviluppare adeguate strategie e qualifiche professionali nel gestire i flussi migratori conseguenti all'allargamento;
- stimolare la cooperazione transnazionale istituzionale e amministrativa, gestendo in un'ottica di rete i problemi legati all'impatto socio-economico del processo di allargamento;
- creare una nuova figura professionale, denominata Migration Officer, che rappresenta l'elemento chiave nel fornire un'adeguata assistenza tecnica alle pubbliche amministrazioni.

Beneficiari del Progetto sono state pubbliche amministrazioni, Camere di Commercio, centri di formazione, imprese europee e dei Paesi candidati, decisori pubblici, associazioni di categoria, distretti industriali.

13.3.2 Il progetto Migralink

Il progetto MIGRALINK, co-finanziato nel 2005 dall'iniziativa europea INTERREG III B CADSES ha avuto lo scopo di individuare nuovi strumenti e politiche per la governance della migrazione circolare e di ritorno nei e tra i sette Paesi partner del progetto (Italia, Austria, Ungheria, Slovacchia, Polonia, Romania e Serbia).

Quello della migrazione di ritorno, legata in particolare a motivi occupazionali, è un fenomeno in continua crescita in un'area, quella dell'Europa a 27 Stati, che presenta al suo interno ancora marcate differenze in termini di ricchezza pro-capite. Governare i flussi migratori, attualmente ancorati a dinamiche a livello di singoli Stati membri, a livello europeo, contribuirebbe notevolmente non solo allo sviluppo sociale ed economico delle aree più povere dell'Unione europea, bensì a tutta la comunità socio economica, anche alle aree produttive più ricche.

Dal 2005 al 2007 sono state analizzate le dinamiche migratorie nei Paesi partner del progetto e sono stati sviluppati due programmi di formazione per migranti, uno dei quali ha avuto l'obiettivo di fornire loro strumenti, in particolare informazioni legislative e commerciali, per entrare nel mercato del lavoro o per l'avvio di nuove imprese nei loro Paesi d'origine. Allo stesso tempo sono stati siglati nei Paesi partner accordi, sia scritti che verbali, per la costituzione di reti di organizzazioni pubbliche e private operanti nel settore della migrazione, con l'obiettivo di facilitare lo scambio di informazione tra Stati.

Le fasi progettuali sopra descritte hanno consentito di realizzare l'ultima attività, le "Strategie per la migrazione di ritorno", che costituisce appunto il risultato finale del progetto. Tali "strategie" rappresentano una proposta innovativa il cui obiettivo principale è quello di fornire agli attori chiave una procedura efficace per la realizzazione di progetti di ritorno, rivolti a categorie specifiche di lavoratori. Le strategie hanno inoltre lo scopo di stimolare un monitoraggio del fenomeno nello spazio della libera circolazione nell'UE.

13.3.3 Il progetto Migravalue

Il progetto Migravalue, Steering Economic and Social Cohesion in the CADSES Space: Valuing Migration as a Development Tool, co-finanziato dall'Unione europea attraverso il programma INTERREG III B CADSES, ha adottato questo approccio, proponendosi di sviluppare proposte operative per strutturare il raccordo tra mobilità e interessi privati dei migranti, da un

lato, e obiettivi di sviluppo locale, di interesse pubblico, dall'altro.

Nello specifico, Migravalue (periodo Settembre 2006-Giugno 2008) si è focalizzato su uno strumento per canalizzare le rimesse verso processi di sviluppo locale, dando risalto alla dimensione sia economica sia sociale del nesso fra migrazione e sviluppo.

Per quanto riguarda l'ambito territoriale, Migravalue ha coinvolto, come Paesi di destinazione, Stati membri dell'UE15 (Italia e Grecia), e, come Paesi di origine, quelli dell'allargamento del 2004 (Polonia, Slovacchia e Ungheria), Stati membri entrati nell'Unione nel 2007 (Romania, Bulgaria), e Paesi situati nello spazio di prossimità (Albania).

Migravalue ha sviluppato strumenti operativi idonei a valorizzare il capitale finanziario e umano dei migranti a fini di sviluppo, con l'obiettivo di espandere gli effetti della mobilità del lavoro e delle risorse finanziarie legate alla migrazione sullo sviluppo economico e sociale, e per incrementare la cooperazione fra regioni di origine e di destinazione che hanno livelli di sviluppo diversi.

A partire da un'analisi approfondita degli effetti della migrazione sullo sviluppo economico e sociale, Migravalue ha messo a punto una duplice proposta operativa, con una forte valenza di indirizzo politico, che tiene conto della dimensione tanto economica quanto sociale della relazione tra migrazione e sviluppo locale, dando così risposta all'ambizione del progetto di dare una valenza produttiva alle rimesse.

Col coordinamento dell'Unioncamere del Veneto e dalla Camera di Commercio Italo-Slovacca, Migravalue ha sviluppato il modello dalle rimesse fino alla garanzia del credito nel Paese d'origine: uno schema transnazionale per collegare migrazione e sviluppo locale, vale a dire un complesso sistema di garanzia, operante a livello transnazionale, che cartolarizza i trasferimenti di rimesse per espandere la disponibilità di credito a fini imprenditoriali nei Paesi di origine.

13.4 Il progetto STEP per la creazione di impresa in Senegal

La possibilità per i migranti di lavorare e trasferire risorse fra contesti di origine e di destinazione è una pre-condizione fondamentale per correlare positivamente migrazione e processi di sviluppo locale.

Una gestione attiva e proficua della migrazione deve facilitare la mobilità del lavoro ed attivarsi per ridurre gli ostacoli ad essa correlati.

È questo l'obiettivo perseguito da Unioncamere del Veneto attraverso lo strumento della progettazione europea.

13.4.1 Il progetto Migrants' S.T.E.P. "Supporting Tools for Economic Projects"

Il Progetto S.T.E.P. nasce da una proposta progettuale nell'ambito dell'iniziativa congiunta Commissione europea - Nazioni Unite su Migrazione e Sviluppo. Tale iniziativa è cofinanziata dall'Unione europea e dalle Nazioni Unite e gestita dall'U.N.D.P. Il Progetto S.T.E.P. si propone di costruire degli strumenti d'aiuto appropriati per i progetti dei migranti sulla scia degli strumenti realizzati dalla CONFESEN, creando una sinergia fra gli attori, nella loro diversità, attorno ad un modello riconosciuto al fine di facilitarne la condivisione e la diffusione nelle zone di intervento del Progetto (Regione di Diourbel in Senegal, Regione del Veneto in Italia e Bruxelles in Belgio). La durata complessiva del progetto è di 15 mesi, in base a quanto stabilito dal programma "Joint Migration and Development Initiative" (dal 1 ottobre 2009 al 31 marzo 2011).

Il lavoro di STEP su Italia e Senegal, come caso di studio che coinvolge un Paese comunitario ed un Paese africano connessi tra loro da flussi migratori rilevanti, si è focalizzato sull'impatto economico e le prospettive di sviluppo che le comunità di origine hanno grazie a connazionali che, dopo un periodo di emigrazione all'estero, ritornano nel proprio Paese di origine desiderosi ed organizzati per sviluppare nuove attività d'impresa.

Gli obiettivi principali preposti dal Progetto sono:

- a. Rinforzare e decentralizzare l'azione delle strutture finanziarie presenti, in particolare della "Mutuelle d'Epargne de la Confesen MEC-CONFESEN, e introdurre nuovi strumenti finanziari adatti al contesto al fine di migliorare la qualità dei servizi finanziari rivolti ai migranti in termini di innovazione, costi, performance e accessibilità.
- b. Aumentare il sostegno all'investimento e alla creazione di imprese da parte dei migranti.
- c. Consolidare e condividere gli strumenti di comunicazione, di scambio e di partenariato attuati dal FOSAP ("Forum Sénégalais des Affaires et du Partenariat").

13.4.2 Business coach e business plan: un binomio vincente per accelerare lo sviluppo imprenditoriale nei Paesi di origine

Il ruolo di Unioncamere del Veneto nell'attuazione del progetto si è concentrato soprattutto nel:

- migliorare la qualità dei servizi finanziari per i migranti in termini di innovazione, costi, performance, impatto e accessibilità;

- contribuire a rafforzare i metodi di supporto per gli investimenti e per la creazione di impresa;
- consolidare strumenti per la comunicazione, scambi di informazione e partnership tra progetti di migranti.

A tal fine il lavoro si è concentrato in una prima fase nel selezionare tra la comunità veneta dei migranti senegalesi e formare 15 business coach in grado di assistere i propri connazionali a sviluppare business plan in settori prioritari per il Senegal, che godono dell'appoggio ed interesse dell'imprenditoria della nostra regione. I business coach hanno lavorato con il supporto di un Help desk gestito da Unioncamere del Veneto quale punto di riferimento regionale per raccogliere e selezionare le proposte di piani di affari.

Unioncamere al fine di agevolare il lavoro dei business coach e orientare le scelte imprenditoriali ha identificato alcuni settori specifici che potrebbero rivelarsi strategici per attrarre gli investimenti dei migranti ed allo stesso tempo contribuire alla crescita e sviluppo locale nei Paesi di origine.

I settori individuati sono i seguenti:

- *agroalimentare*: produzione e trasformazione di derrate alimentari: orticoltura, allevamento intensivo, piccole industrie di trasformazione cerealicole; piccole industrie di produzione di succhi di frutta;
- *protezione e gestione dell'ambiente*: raccolta, gestione e riciclaggio dei rifiuti; depurazione e trattamento delle acque;
- *energie rinnovabili*: produzione e trasformazione di jatropha “Tabanai” per la produzione di bio carburanti e di elettricità, piccole imprese di fornitura di energia fotovoltaica (vendita distribuzione e manutenzione); costruzioni di centrali elettriche a biomassa ed eoliche, con particolare riguardo alla micro-cogenerazione;
- *trasferimento tecnologico e know-how*: telemarketing, distribuzione di materiale informatico e relativa assistenza tecnica, outsourcing dei processi industriali, concezione e sviluppo di software;
- *industria delle costruzioni e artigianato legato al mobile e all'arredamento*: produzione di mattoni e piastrelle, imprese di importazione di mobili, imprese di costruzioni, studi di architettura.

Anche se allo stato attuale la raccolta dei businnes plan non è ancora terminata, per dare un esempio del grande spirito di iniziativa e determinazione che è forse insito nell'etnia senegalese e che ha contraddistinto questa esperienza, riteniamo sia interessante descrivere una delle più significative idee imprenditoriali in cui molti hanno creduto e che tanti continuano a sostenere. Ci riferiamo ad un piano di affari riferito alla creazione di un'impresa di produzione e trasformazione del latte.

In effetti accrescere la produzione di latte e permettere la sua trasformazione direttamente in loco può contribuire a mettere un freno al monopolio del latte in polvere importato e dunque rispondere in maniera più adeguata ai bisogni nutrizionali della popolazione grazie alla fornitura di prodotti specifici: latte fresco pastorizzato, panna, yogurt, formaggio.

Il progetto è nato, oltre che allo spirito di mutua cooperazione tra connazionali disposti ad investire risorse proprie non sicuri dell'effettiva riuscita dell'operazione, anche grazie alla generosità della Latteria di Vicenza che ha ceduto, in occasione del rinnovo dei propri macchinari, le attrezzature necessarie agli imprenditori senegalesi per realizzare il progetto.

I macchinari sono già in Senegal e gli aspiranti imprenditori stanno lavorando per costruire un'adeguata sede della latteria che possa ospitare i macchinari donati dalla Latteria di Vicenza.

Grazie al progetto STEP verranno raccolti almeno 10 piani di affari di cui 8 dovranno essere finanziati da istituzioni finanziarie internazionali tramite banche ed organizzazioni di credito localizzate in Senegal.

Per riuscire a realizzare ciò Unioncamere del Veneto sta finalizzando accordi con agenzie di microcredito locali e con il consorzio ETIMOS, al fine di rendere possibili tali finanziamenti. Il progetto si concluderà a marzo 2011.

13.5 Prospettive per il futuro

Tali esperienze testimoniano come lo sviluppo dei territori di destinazione e di origine si realizza con la valorizzazione delle risorse e delle capacità dei migranti, e in particolare con la crescita delle loro pratiche transnazionali. Lo scambio di conoscenze e di informazioni, la circolazione delle abilità acquisite, il trasferimento di tecnologia, la valorizzazione delle competenze acquisite dai migranti, la capitalizzazione degli investimenti e dei risparmi dei migranti in attività produttive rappresentano elementi strategici alla base dell'ormai noto e fruttuoso rapporto tra migrazione e sviluppo.

Le esperienze descritte nelle pagine precedenti ci portano a pensare che, al fine di offrire un'adeguata risposta alle sempre più pressanti sollecitazioni da parte dei migranti e del mercato stesso, è necessario seguire un piano che sempre più agevoli i migranti imprenditori che presentino idee di affari per la creazione o il rafforzamento di iniziative imprenditoriali nei loro Paesi d'origine.

Tale piano dovrebbe comprendere in maniera integrata attività:

- di assistenza tecnica ed accompagnamento all'elaborazione dei *business plan*;

- di supporto all’accesso al credito bancario attraverso anche la costituzione di fondi di garanzia e strumenti di credito ad hoc;
- di organizzazione di fiere ed incontri d’affari a cui partecipano e che sono sostenute da associazioni di imprenditori migranti.

Unioncamere del Veneto considera queste attività un preziosissimo “apripista commerciale” per le imprese del nostro territorio, che fa dei migranti uno dei migliori canali di promozione del saper fare impresa dei veneti. Nell’intraprendere attività nel loro Paese d’origine i migranti portano infatti con sé un bagaglio d’esperienza, *know-how* ed un quadro di riferimento che è proprio quello della nostra regione e delle sue imprese.

In questo contesto il ruolo delle Camere di Commercio risulta dunque fondamentale per portare a termine tali obiettivi ed assistere questa nuova ed importante categoria che può sicuramente contribuire non solo allo sviluppo locale dei Paesi di origine ma può incrementare le possibilità di scambi commerciali con i Paesi ospitanti in un quadro di mutua cooperazione.

Riferimenti bibliografici

Commissione delle Comunità europee (2006), “Thematic Programme for the Cooperation with third Countries in the Areas of Migration and Asylum”, *Comunicazione dalla commissione al Parlamento e al consiglio 2006*, Bruxelles.

Pauletti E. et. al (2007), *Strategie per la migrazione di ritorno*, Unioncamere del Veneto, Venezia.

Stocchiero A. et. al (2006), *Migranti e Città: partenariati per il co-sviluppo africano*, CeSPI, working papers, Roma.

Stocchiero A. et. al (2007), *Proposte per una strategy paper della cooperazione italiana su migrazione e sviluppo*, CeSPI, working papers, Roma.

Siti Internet consultati

www.cespi.it

www.migrantstep.eu/step/

www.migralink.it

www.migravalue.it

PARTE QUARTA
politiche e strategie

14. L'ATTIVITÀ FINANZIARIA A SUPPORTO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE DEL NORD EST

di Lara Di Vicenz e Paolo Perin

In sintesi

La crisi economica mondiale iniziata nel 2008 ha determinato una generale stagnazione del flusso degli scambi internazionali e ha portato, nel 2009, alla registrazione dei peggiori risultati in termini di Pil mondiale e commercio internazionale.

Un contesto così sfavorevole rappresenta una sfida particolarmente ardua per le piccole e medie imprese, per loro natura meno strutturate per assorbire l'urto di una crisi di tali dimensioni, soprattutto su mercati diversi da quello domestico e maggiormente soggetti a variazioni imprevedibili come quelli emergenti. In tali condizioni, è necessario sviluppare nuove strategie di competitività, che implicino modelli di internazionalizzazione più complessi, non più basati semplicemente sull'abbattimento dei costi di produzione, ma bensì sulla creazione di valore nel Paese ospite, in modo tale da costruire realtà economiche durevoli nel medio lungo periodo. Finest, in qualità di partner finanziario delle imprese del Triveneto, assiste e favorisce tale processo.

14.1 La crisi economica mondiale e la sua incidenza sui processi di internazionalizzazione delle imprese del Nord Est

In condizioni di minore fluidità degli scambi commerciali, come quella determinata dalla crisi economica in essere, la presenza delle aziende sui mercati internazionali diviene maggiormente critica e l'esposizione ai rischi che il processo di internazionalizzazione già di per sé comporta viene amplificata dall'incertezza stessa del clima economico mondiale.

La gestione del rischio dei mercati internazionali, specie quelli emergenti, richiede una struttura aziendale adeguata, il conferimento di ingenti risorse in termini di investimenti nella produzione e nel management e la possibilità di fronteggiare situazioni di crisi con flessibilità. Basti pensare, ad esempio, alla minaccia che ha rappresentato per le aziende la repentina crisi economica che si è abbattuta sulla Russia nel 2009, con un calo del Pil del -7,8 per cento, laddove nel 2008 segnava un + 5,6 per cento. Di fronte a tali fenomeni, assai frequenti in tempi di globalizzazione produttiva, le multinazionali e le aziende di grandi dimensioni, con buone risorse economiche e manageriali, hanno maggiori possibilità di affrontare il rischio, trasformandolo in opportunità, investendo, cercando nuovi spazi, nicchie più sicure o mercati meno rischiosi. Per le piccole e medie imprese, invece, come quelle che costituiscono in prevalenza il tessuto produttivo del Nord Est¹ italiano, l'internazionalizzazione in tempi di crisi spesso rappresenta una sfida dagli esiti incerti. Il modello espansivo che la maggior parte di esse ha adottato, per ragioni di opportunità, si basa principalmente su una struttura semplice, fondata sul terzismo o su partnership commerciali "leggere", con costi minimi di gestione. Tale modello, che fisiologicamente manca di solidità strutturale, espone maggiormente le piccole realtà economiche che lo utilizzano al naturale processo di selezione per competitività, che accelera durante le congiunture economiche negative.

Questo tuttavia non significa che alle realtà minori sia precluso l'ingresso sui mercati internazionali. La realtà, anzi, è che soprattutto tali aziende necessitano di sviluppare dinamiche di internazionalizzazione che consentano di rimanere competitive, soprattutto quando non possono più dipendere esclusivamente dal mercato domestico, oramai saturo in molti settori. Diventa però essenziale l'adozione di modelli più complessi

¹ In questa sede con il termine "Nord Est" si fa riferimento all'area geografica composta dalle regioni Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige.

e qualitativi di internazionalizzazione, con l'utilizzo di tecnologie adeguate e un management in grado di guidare le scelte aziendali anche quando il clima economico non si dimostra favorevole. In altre parole, si richiedono maggiori investimenti di capitali, con la creazione di valore nel Paese ospite.

Un processo di internazionalizzazione che richiede maggiori capitali, comporta necessariamente che le piccole e medie imprese del Triveneto, molto spesso a conduzione familiare e sottocapitalizzate, abbisognino di un maggiore supporto finanziario da parte di istituti di credito e strutture deputate all'internazionalizzazione come Finest. Nel 2009-2010, in una fase di crisi economica e minore disponibilità di credito da parte delle banche, la Società ha erogato quasi 31 milioni di euro alle imprese del Triveneto, una cifra da record se rapportata con gli anni precedenti alla crisi, con un aumento del valore medio per operazione, che si attesta a circa 1,3 milioni di euro, ad indicare il maggiore apporto finanziario richiesto dal singolo intervento e l'incrementata valenza progettuale dello stesso. In periodo di crisi, quindi, le aziende del Triveneto più lungimiranti hanno potenziato la presenza sui mercati esteri, attivando fasi più mature e strutturate di internazionalizzazione.

14.2 Finest e la sua missione

Finest è la Società che promuove la cooperazione economica del Nord Est italiano con i Paesi dell'Europa centro-orientale e balcanica, la Russia e la Comunità degli Stati Indipendenti, il Nord Asia, i territori baltici e caucasici.

È partecipata da Friulia S.p.A., finanziaria di sviluppo della Regione Friuli Venezia Giulia, dall'omologa Veneto Sviluppo, dalla Regione Veneto, dalla Provincia Autonoma di Trento, da Simest e da alcuni Istituti bancari del territorio. È il punto di riferimento delle aziende del Triveneto per l'acquisizione di strumenti finanziari a sostegno del processo di internazionalizzazione.

La missione della Società, nata all'indomani della caduta del muro di Berlino, è dettata dal suo stesso atto costitutivo, la legge dello Stato 19/91, che le ha assegnato il compito di favorire gli scambi economici tra le aziende del Triveneto e quei Paesi che, nei primi anni '90, sono divenuti finalmente accessibili a seguito dei repentini cambiamenti geopolitici nell'area.

La stessa legge indicava "l'essere il Friuli Venezia Giulia e il Veneto

regioni di frontiera”². Nel momento in cui tale legge è stata emanata, infatti, le regioni orientali italiane si trovavano al confine tra due mondi che per molti anni erano rimasti nettamente separati e che, con la disgregazione del blocco sovietico, si trovavano nuovamente ad interagire. Il momento storico era carico di opportunità, e con lungimiranza sono nati strumenti come Finest per consentire alle imprese del territorio l’accesso ai nuovi vicini mercati a Est.

Oggi l’assetto geopolitico europeo è sensibilmente cambiato, il Triveneto non è più al margine di un’area geografica e politica ma è nel suo cuore, al centro di un vasto territorio europeo allargato a 27 Paesi e in futura ulteriore espansione. Sono cambiate le motivazioni che hanno portato il legislatore ad emanare la legge costitutiva di Finest, ma non si è esaurita la missione della Società nella promozione della cooperazione economica e dell’internazionalizzazione delle imprese Nordestine. Oggi più che mai soprattutto le PMI necessitano di un supporto specializzato per affrontare mercati emergenti ma anche incerti, come la recente crisi economica ha dimostrato. Finest, rispetto ai primi anni di attività, ha ampliato il suo ruolo, fornendo non solo sostegno finanziario, ma offrendosi anche come “partner sul mercato”, soprattutto per le imprese di minori dimensioni, purché professionalmente e redditualmente coerenti con il processo di internazionalizzazione da realizzare. Attraverso la sua rete di relazioni, la Società è impegnata a favorire aggregazioni e partnership per il tramite della creazione congiunta di joint venture destinate ad aggredire mercati più attraenti di quello nazionale, superando così i limiti dimensionali che rendono meno sicuro il processo di internazionalizzazione delle PMI, ma al contempo mantenendo il controllo dell’azienda domestica.

14.3 Gli strumenti di Finest a sostegno delle imprese del Nord Est

Con proprie risorse Finest è in grado di assumere partecipazioni nel capitale sociale di Società di diritto estero e finanziare progetti di investimento nei quali interviene in qualità di socio, offrendo al contempo il *know-how* e la fitta rete di relazioni economiche sviluppate in quasi vent’anni di attività. La partecipazione di Finest permette inoltre di beneficiare delle agevolazioni previste dallo Stato italiano tramite la legge 100/90 e di ottenere garanzie o controgaranzie in favore di

²L. 19/91, art. 1

enti o società che intervengono a sostegno di imprese del territorio di riferimento della Società.

In sintesi gli strumenti a disposizione di Finest possono essere così riassunti:

- la partecipazione: consente a Finest di assumere, di norma, partecipazioni fino ad un massimo del 25 per cento del Capitale Sociale della Società estera per una durata massima di 8 anni, al termine dei quali il partner si impegna al riacquisto delle azioni sottoscritte dalla stessa nella Società estera. Per conto del Ministero dello Sviluppo Economico, inoltre, la finanziaria gestisce un Fondo di Venture Capital per i Balcani, che consente di portare, in determinate condizioni e solo in caso di partecipazione di Finest, la percentuale complessiva nel capitale sociale dell'impresa estera (Finest + Fondo di V.C.) fino al 49 per cento;
- il finanziamento: accanto alla partecipazione, Finest può anche attivare, a beneficio delle imprese del Nord Est, un finanziamento diretto alla società estera partecipata fino al 25 per cento del totale dell'investimento, per una durata di 8 anni, compreso un periodo di garanzia di 18 mesi;
- il contributo in conto interessi: solo in caso di interventi nei Paesi Extra-UE, la Società Italiana, nel limite del 90 per cento del 51 per cento del Capitale Sociale complessivo della Società estera, può richiedere alla propria banca di riferimento un finanziamento che gode di un importante contributo in conto interessi a fondo perduto;
- l'emissione di garanzie: a partire dal 2009, Finest è in grado di attivare la prestazione di garanzie o controgaranzie in favore di enti o società che intervengono a sostegno di imprese aventi stabile o prevalente organizzazione nel territorio di riferimento di Finest;
- lo sportello Sprint FVG: Finest è anche coordinatore dello sportello regionale Sprint, con il compito di fornire alle imprese della regione il supporto informativo, assicurativo e finanziario per i loro progetti di internazionalizzazione d'impresa in tutto il mondo. Rivolgendosi allo sportello Sprint, è possibile ricevere ogni indirizzo necessario per i Paesi esteri diversi da quelli previsti dal core business di Finest.

L'utilizzo degli strumenti sopra elencati viene valutato assieme all'azienda, in modo da sviluppare formule di intervento personalizzate e in linea con le necessità effettive del partner e del mercato attuale. Ne è esempio l'erogato dalla Società durante gli esercizi 2008-2009 e 2009-2010, durante cioè la crisi economica mondiale. In una condizione tale per cui le aziende trivenete riscontravano maggiori difficoltà di accesso

al credito bancario, Finest, nel rispetto della sua missione di sostegno alle imprese, ha erogato importi superiori di euro in finanziamenti che in partecipazioni, invertendo un trend immutato dalla costituzione e andando a colmare, nella misura del possibile, la minore disponibilità creditizia sul mercato bancario.

14.4 Finest in numeri

Nata nel 1991, la Società opera sui mercati internazionali da quasi 20 anni. È presente in 29 Paesi dell'Est Europa, Balcani, Caucaso, Baltico e Russia, con un bacino di 23,5 milioni di chilometri quadrati e 400 milioni di abitanti. Con un patrimonio di 160 milioni di euro, Finest ha sino ad oggi impegnato oltre 250 milioni di euro in più di 470 operazioni. Poiché la Società può intervenire sotto forma di partecipazioni o finanziamenti per un importo pari a circa il 25 per cento del totale degli investimenti, si stima che il volume complessivo di investimenti in internazionalizzazione generato fin'ora si aggiri attorno agli 1,85 miliardi di euro.

Nei soli ultimi due esercizi, in una fase di profonda crisi recessiva anche nel Triveneto, oltre che nei Paesi di competenza, Finest ha erogato un totale di quasi 62 milioni di euro in 55 operazioni.

14.5 Un'analisi delle dinamiche di internazionalizzazione del Triveneto attraverso la lettura dell'attività di Finest e dei suoi partner

Dalla sua posizione privilegiata di osservatore oltre che di attore nei processi di internazionalizzazione del Triveneto, Finest può offrire una panoramica di quelli che sono i trend del territorio, in considerazione di quella che è ed è stata l'operatività dei suoi partner nei vent'anni di attività.

Da un'analisi degli importi erogati in partecipazioni e finanziamenti, si riscontra un andamento mediamente costante fino all'esercizio 2006/2007, con una crescita esponenziale nell'ultimo triennio, dove il totale dell'erogato supera gli 88 milioni di euro. Poiché Finest interviene laddove vi sia l'interesse delle aziende che ne richiedono la partecipazione, si evince che gli investimenti in internazionalizzazione dei partner Finest sono cresciuti soprattutto in concomitanza con l'insorgere della crisi economica e quindi con la necessità per le imprese di sviluppare nuovi e più promettenti mercati.

Per ciò che concerne i settori di intervento, secondo un'analisi storica dell'erogato, si rileva che i settori di maggiore traino siano quelli tipici dell'economia del Nord Est, tra cui l'edilizia e le costruzioni, il legno/mobile, la meccanica e l'elettromeccanica e il metallurgico.

Da tale analisi si deduce che i partner Finest, e più in generale le aziende del Triveneto, hanno tendenzialmente sviluppato interventi di internazionalizzazione supportati dal *know-how* già acquisito sul

Grafico 14.1 – Nord Est. Andamento storico delle erogazioni in partecipazioni e finanziamenti dall'esercizio '93-'94 al '09-'10

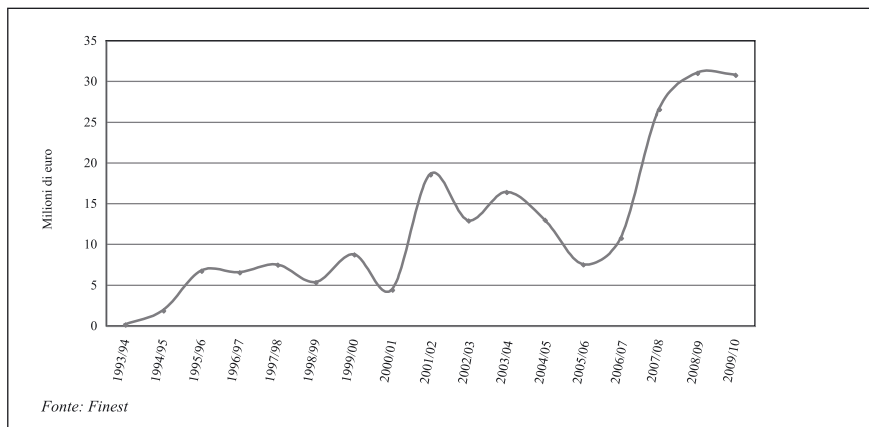


Grafico 14.2 – Nord Est. Erogato storico per settore merceologico

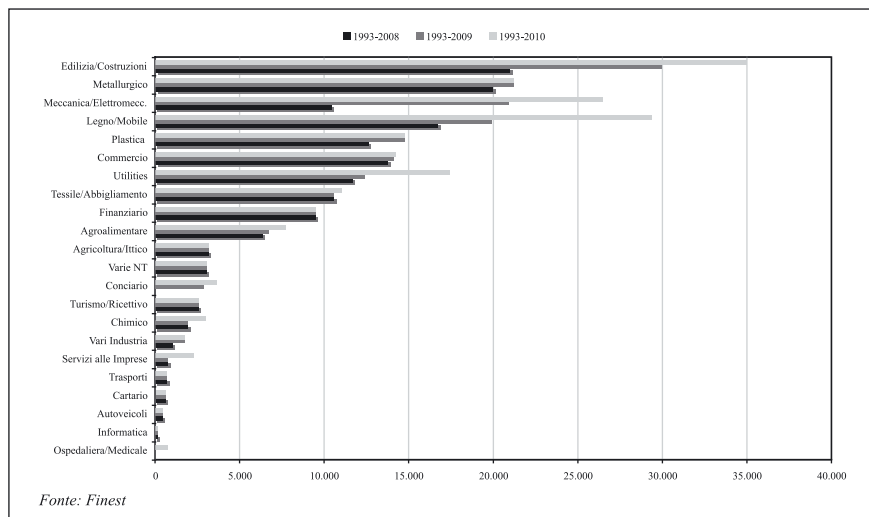
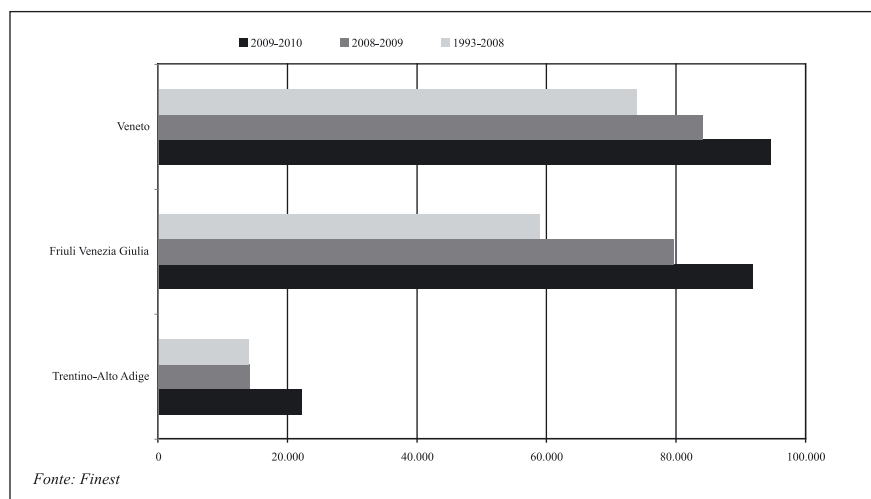


Grafico 14.3 – Nord Est. Erogato storico per Regione di origine della proponente



mercato nazionale, ricercando sui mercati esteri le condizioni ottimali per allargare territorialmente un business già avviato localmente.

Di particolare rilievo è l'incremento nel corso dell'esercizio 2009-2010 per i seguenti settori:

- legno/mobile: collegato alla necessità di sviluppare nuovi mercati, di ottimizzare il reperimento più celere di materia prima e di contenere i costi produttivi;
- meccanica/elettromeccanica: il settore risulta collegato alla necessità per talune imprese del Nord Est di seguire la via dell'internazionalizzazione già tracciata dai principali partner (automotive ed elettrodomestico);
- edilizia e costruzioni: il settore risulta fortemente collegato allo sviluppo infrastrutturale e residenziale, sostenuto anche finanziariamente da organizzazioni sovranazionali;
- utilities: settore in rapido sviluppo e legato alle tematiche dell'energia rinnovabile.

Per ciò che concerne le aree di provenienza delle aziende proponenti, il portafoglio complessivo risulta costituito per il 44 per cento da interventi relativi ad aziende del Friuli Venezia Giulia, per il 45,4 per cento del Veneto e per il residuale dal Trentino Alto Adige.

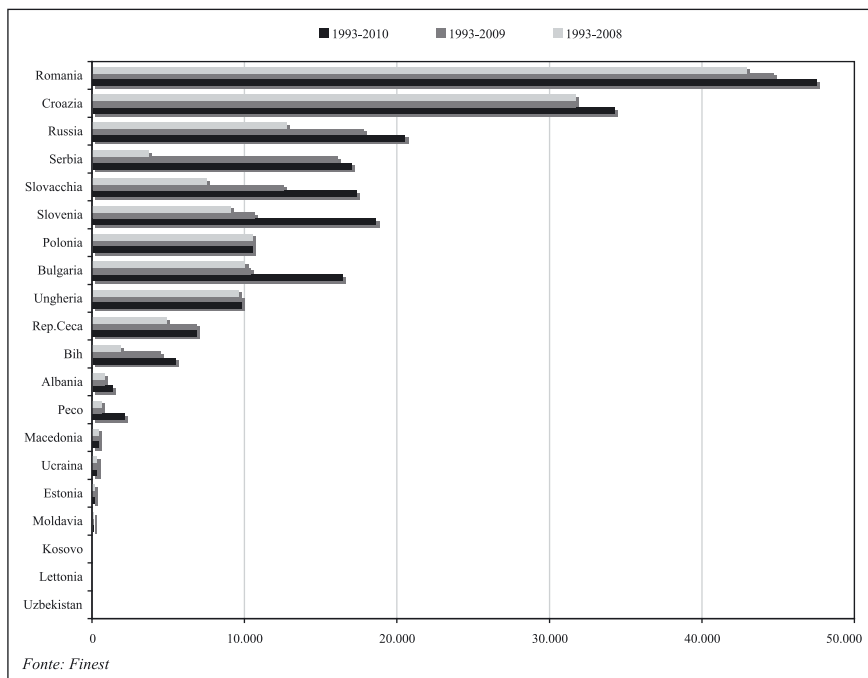
Si evidenzia il recupero negli ultimi anni da parte delle imprese del Friuli Venezia Giulia rispetto a quelle del Veneto, che hanno attivato più precocemente e con maggiori disponibilità di capitali il processo di internazionalizzazione. Per ciò che concerne il Trentino Alto Adige, che per dimensioni e tipologie di aziende non può essere messo

quantitativamente in relazione alle altre due regioni del Triveneto, si evidenzia una crescita importante negli ultimi due esercizi, arrivando alla cifra di 8 milioni di euro nel solo esercizio 2009-2010.

Per ciò che riguarda le maggiori aree di intervento, storicamente i primi tre Paesi d’interesse per i partner Finest risultano essere Romania, Croazia e Russia. La Romania in particolare ha rappresentato per molti anni il Paese di principale destinazione della maggior parte delle imprese del Triveneto, attratte su quel mercato dal basso costo del lavoro, dalla posizione geografica favorevole e dalla disponibilità di materie prime. Tuttavia, negli ultimi tre esercizi, Finest ha registrato un importante calo di interesse per questo Paese da parte delle aziende partner, che invece hanno rivolto una crescente attenzione verso l’area meridionale dei Balcani, Serbia in primis, e verso il vasto mercato russo.

Inoltre nel corso degli ultimi due esercizi (2008-2009 e 2009-2010) si è registrato un incremento negli importi investiti da Finest e dai suoi partner verso Slovenia e Slovacchia, anche se va specificato che tale aumento è dovuto soprattutto allo sviluppo di poche ma economicamente rilevanti operazioni in quei Paesi, in settori che richiedono un investimento

Grafico 14.4 – Nord Est. Erogato storico per Paese di intervento



di capitale ingente. Nella stessa chiave di lettura va inquadrata la non trascurabile crescita registrata in Bulgaria, dove la presenza di Finest si è concentrata nel settore delle utilities.

Tutto quanto sopra riportato evidenzia come le imprese del Triveneto abbiano negli anni incrementato esponenzialmente la loro presenza nei mercati esteri, a prescindere dalle loro dimensioni sul territorio nazionale. Hanno sviluppato strategie di penetrazione che facessero tesoro del ricco *know-how* in possesso, raggiungendo negli ultimi tempi livelli di maturazione tali da essere in grado di superare il concetto di delocalizzazione produttiva finalizzata all'abbattimento dei costi, per mettere in atto invece una creazione di valore a lungo termine, con ricadute positive anche e soprattutto sul territorio Nordestino. In relazione all'incremento degli investimenti in internazionalizzazione riscontrati in tempi di profonda crisi economica, è possibile intravedere le opportunità per un futuro di crescita internazionale anche laddove le premesse per il sistema economico locale erano le meno favorevoli.

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (2010), *Bollettino Economico aprile 2010*, Roma.
Banca d'Italia (2010), *Bollettino Economico gennaio 2010*, Roma.
BCE (2010), *Bollettino mensile settembre 2010*, Roma.
Istat (2010), *Rapporto annuale 2009*, Roma.
Ocse (2010), *Rapporto Interinale*, Parigi 9 settembre 2010.
World Economic Forum (2010), *The global competitiveness report 2010-2011*, Geneva, Switzerland.

Siti Internet consultati

www.bancaditalia.it
www.ecb.int
www.imf.org
www.istat.it

15. ASPETTI MACROECONOMICI DEL COMMERCIO ESTERO E POLITICHE REGIONALI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

di Renato Chahinian

In sintesi

Le statistiche sul raggruppamento principale di industria permettono la conoscenza di nuovi aspetti del commercio estero anche a livello macroeconomico regionale. È infatti possibile quantificare i consumi interni finali derivanti dalle importazioni e quelli invece, intermedi e strumentali, (sempre provenienti dall'estero) utilizzati nella produzione. Inoltre, mediante altri dati, è possibile tentare una stima del valore aggiunto delle esportazioni, grandezza non nota, la cui valutazione risulta però essenziale per un confronto con il valore aggiunto dell'intera economia (in sostituzione del diffuso indicatore della propensione all'esportazione, che non presenta un significato concreto). Ovviamente, la conoscenza di questi nuovi aggregati può permettere la programmazione di politiche regionali più avvedute di apertura del commercio estero. In particolare, nell'ambito di queste valutazioni, una politica per il sistema produttivo regionale dovrebbe orientarsi verso:

- il sostegno alle imprese per allargare i propri mercati mediante l'allungamento delle filiere a valle, soprattutto arrivando ai prodotti finiti ed entrando nei canali distributivi;*
- il supporto alla produzione nella scelta conveniente delle importazioni di beni intermedi e strumentali;*
- l'orientamento dei consumi verso una migliore relazione prezzo/qualità.*

15.1 Premessa

In un capitolo del presente rapporto è stato analizzato l'interscambio commerciale del Veneto con l'estero per raggruppamento principale d'industria, ossia per destinazione funzionale dei beni scambiati. In altri termini, sia le esportazioni che le importazioni sono state raggruppate per beni destinati alla produzione (intermedi e strumentali) e per beni destinati al consumo (durevoli e non), nonché per forniture di energia elettrica (che è utilizzata sia per la produzione che per il consumo).

In quella sede sono state effettuate valutazioni a livello regionale sulle diverse esigenze della produzione e dei consumi interessati ai predetti flussi con l'estero, valutazioni non possibili altrimenti, data la specificità dei dati, rilevati per la prima volta dall'Istat per la nostra regione su richiesta della stessa Unioncamere del Veneto.

Ma i risultati evidenziati possono essere anche analizzati da un punto di vista macroeconomico perché vanno a specificare e ad integrare alcune grandezze complessive della nostra economia e quindi permettono conoscenze più approfondite sugli effetti macroeconomici dei flussi commerciali esteri sia in entrata che in uscita.

Per quanto riguarda le importazioni, infatti, è importante conoscere:

- la provenienza dei consumi finali della popolazione regionale;
- l'apporto dei beni intermedi e dei beni strumentali importati alla produzione interna.

Nell'ambito delle esportazioni, invece, la destinazione funzionale dei prodotti non ha particolare rilevanza sotto l'aspetto macroeconomico della produzione, ma può essere utile stimare il valore aggiunto delle esportazioni (cioè al netto dei costi dei beni e servizi intermedi) da confrontare con quello prodotto, per ottenere un'esatta misura della quota del prodotto effettivamente esportata.

Le evidenze di queste nuove rilevazioni possono risultare assai utili per capire meglio gli aspetti dei flussi commerciali internazionali relativi alla situazione dell'economia regionale nel suo complesso e quindi suggerire una programmazione di politiche regionali di sviluppo più idonee all'apertura del commercio estero per sfruttarne gli effetti macroeconomici in un'ottica di crescita per la collettività.

15.2 Aspetti macroeconomici delle importazioni nell'ambito dei consumi interni

Le importazioni, come è noto, possono riguardare beni finali, ed in questo caso sono destinate ai consumi della popolazione e degli enti "non

profit” (amministrazioni pubbliche ed istituzioni private), oppure beni intermedi e strumentali (destinati al sistema produttivo).

Nel primo caso, i consumi finali interni, rilevati per il Paese o le regioni, diminuiti delle importazioni dei beni di consumo, evidenziano i consumi di beni nazionali, ossia la domanda effettiva (ex-post) interna di beni e servizi di consumo nazionali. Distinguere il consumo di beni nazionali da quello di beni esteri è importante, in quanto, mentre l’aumento della domanda (per effetto del reddito e della propensione al consumo) può determinare un aumento generalizzato dei consumi (nazionali ed esteri), la scelta tra le due provenienze di ciascun bene dipende dal rapporto dei prezzi relativi (tasso di cambio reale), ossia dal prezzo relativo di beni esteri in termini di beni nazionali o viceversa¹. Ma l’offerta di prezzi più o meno convenienti per il consumatore (decisivi per la sua scelta) dipende dalla competitività delle imprese nazionali ed estere sul mercato interno. Pertanto, lo spostamento della composizione dei consumi in ragione della provenienza dei beni e servizi è indotto dalla predetta competitività.

La tabella 15.1 presenta il confronto tra importazioni di beni e

Tabella 15.1 – Italia e Veneto. Importazioni di beni e servizi per il consumo e consumi interni di beni e servizi nazionali (valori in milioni di euro). Anno 2007

Consumi finali interni	Veneto		Italia	
	Valore assoluto	Comp. %	Valore assoluto	Comp. %
a) Beni durevoli	8.762	100,0	86.811	100,0
– Importazioni di beni durevoli	1.351	15,4	12.682	14,6
– Consumi di beni durevoli nazionali	7.411	84,6	74.129	85,4
b) Beni non durevoli	31.540	100,0	375.198	100,0
– Importazioni di beni non durevoli	11.019	34,9	73.847	19,7
– Consumi di beni non durevoli nazionali	20.521	65,1	301.351	80,3
c) Servizi	42.259	100,0	455.627	100,0
– Importazioni di servizi personali(*)	1.780	4,2	21.480	4,7
– Consumi di servizi nazionali	40.479	95,8	434.147	95,3
d) Spesa delle istituzioni private e delle amministrazioni pubbliche	22.651		310.230	
TOTALE (a+b+c+d)	105.212	100,0	1.227.865	100,0
– Totali importazioni per il consumo	14.150	13,4	108.009	8,8
– Totale consumi di beni e servizi nazionali	91.062	86,6	1.119.856	91,2

(*) Le importazioni di servizi sono rilevate a parte dalla Banca d'Italia. Queste comprendono i servizi personali (soprattutto viaggi) che qui vengono indicati ed i servizi alle imprese. I servizi di trasporto internazionale non vengono registrati a livello regionale (e quindi sono stati esclusi anche dal valore nazionale).

Fonte: elaborazione Unioncamere del Veneto su dati ISTAT e Banca d'Italia

¹ V. Blanchard (2006). È appena il caso di sottolineare che il confronto tra prezzi dei beni esteri e nazionali va fatto a parità di qualità. Quindi la preferenza per due prodotti di diversa provenienza dipende anche dall’orientamento alla qualità o al gusto del consumatore.

servizi esteri destinati al consumo e quello di beni e servizi nazionali, con riferimento al Veneto ed all'Italia e relativamente all'anno 2007².

Dall'esame della tabella si può osservare che le importazioni per il consumo sono proporzionalmente più elevate nel Veneto (13,4%) che nel totale nazionale (8,8%). Ciò non deve tuttavia trarre in errore, portando ad affermare che i prodotti veneti sono meno competitivi di quelli nazionali ad affrontare la concorrenza straniera. Infatti, il consumo nella nostra regione di beni e servizi non importati si riferisce a produzioni nazionali, ossia provenienti dal Veneto, ma anche dalle altre regioni italiane. Quindi, il significato del risultato statistico, limitatamente alle importazioni, è quello che le preferenze della collettività veneta sono proporzionalmente maggiori per i prodotti stranieri rispetto a quelli nazionali. Oppure si può anche dire che nel paniere di consumi importati dalla nostra popolazione i prezzi relativi dei beni esteri sono più favorevoli rispetto a quelli che si praticano nell'intero Paese.

Ciò non deve comunque allarmare, in quanto le percentuali di importazioni sui consumi totali sono abbastanza contenute ed inoltre il Veneto compensa l'import con un export molto maggiore, come verrà richiamato anche in seguito.

Per quanto riguarda le diverse categorie di consumi, dalla tabella si nota che sono soprattutto i beni non durevoli ad incrementare le importazioni con una percentuale quasi doppia rispetto alla media nazionale, mentre per i beni durevoli la situazione è solo lievemente superiore nel Veneto. Proporzionalmente più basse risultano le importazioni di servizi, dovute per lo più ai viaggi all'estero dei nostri abitanti.

Infine, è soltanto da avvertire che le importazioni sono state tutte inserite tra i consumi della popolazione, ma in realtà parte di queste sono comprese anche nella spesa pubblica. Tuttavia, non esistono statistiche in proposito, cioè in grado di separare le importazioni tra le due categorie di soggetti destinatari.

15.3 Aspetti macroeconomici delle importazioni nella produzione interna

Le importazioni di beni strumentali e di beni intermedi sono destinate alla produzione interna di beni e servizi e quindi sono necessarie alla

² Si deve ricorrere ai dati del 2007 perché alcune voci della contabilità macroeconomica delle regioni non sono ancora disponibili per l'anno 2008.

Tabella 15.2 – Italia e Veneto. Importazioni di beni strumentali ed investimenti in beni nazionali (valori in milioni di euro). Anno 2007

	Veneto		Italia	
	Valore assoluto	Comp. %	Valore assoluto	Comp. %
Investimenti fissi lordi	32.457	100,0	327.748	100,0
– Importazioni di beni strumentali	11.382	35,1	95.186	29,0
– Investimenti in beni materiali ed immateriali nazionali	21.075	64,9	232.562	71,0

Fonte: elaborazione Unioncamere del Veneto su dati ISTAT

formazione del Pil ed alla stessa produzione che va all'estero. I beni strumentali, infatti, sono attività immobilizzate utilizzate gradualmente dalle imprese per la produzione, mentre i beni intermedi comprendono le materie prime, in parte assenti nel nostro Paese, e tutti gli altri prodotti intermedi che non raggiungono, cioè, lo stato finale per essere consumati, ma abbisognano di ulteriori lavorazioni.

Innanzitutto, si può sottolineare che i beni strumentali sono investimenti fissi e quindi è possibile distinguere gli investimenti fissi lordi su beni importati e quelli che riguardano i beni strumentali prodotti in Italia. Al riguardo, la tabella 15.2 riporta i dati degli investimenti veneti e nazionali sui beni importati o su quelli prodotti nel nostro Paese, sempre con riferimento all'anno 2007.

Dalla tabella risulta che anche per i beni strumentali, come avviene per quelli di consumo, il Veneto importa proporzionalmente più dell'intero Paese per i propri fabbisogni produttivi. Evidentemente per le produzioni della nostra regione servono in misura maggiore beni strumentali prodotti all'estero. Oppure, come accennato a proposito dei beni di consumo, sono più convenienti in termini di prezzo/qualità i beni stranieri.

Anche in questo caso la situazione non deve allarmare perché riguarda la competitività dell'offerta nazionale (non solo regionale). Semmai, questo fatto potrebbe costituire uno spunto di riflessione per favorire la produzione nel Veneto di beni strumentali necessari all'interno della regione medesima. In realtà, soprattutto le comunità distrettuali potrebbero interessarsi a questo problema che è più percepito nei distretti di altre zone d'Italia, mentre nel Veneto sono preponderanti le collaborazioni all'interno del processo produttivo (reti per la fabbricazione del prodotto).

I beni intermedi, assieme a quelli strumentali ed ai servizi alle imprese, rappresentano il fabbisogno di beni e servizi necessari per la produzione.

Nella tabella 15.3 sono indicate le importazioni relative alle tre categorie, sempre confrontando la situazione veneta con quella italiana.

Dalle cifre riportate risulta che, rispetto al totale delle importazioni da parte del sistema produttivo, i beni intermedi sono prevalenti e proporzionalmente superiori nel Veneto rispetto all'Italia, ma rilevante è pure la quota dei beni strumentali, mentre abbastanza modesta ed inferiore alla media nazionale si presenta la percentuale importata di servizi alle imprese. Evidentemente il processo produttivo veneto è più focalizzato sui beni rispetto ai servizi e ciò si riflette anche sulle importazioni, ma per i beni strumentali, come si è visto, esiste anche una maggiore preferenza nell'acquisto di beni stranieri. Anche se nei beni intermedi non esistono statistiche che evidenziano gli acquisti di beni intermedi nazionali, dall'elevata internazionalizzazione del processo produttivo delle imprese venete si può desumere che anche nei beni intermedi la preferenza per l'import è superiore alla media italiana.

Per quanto riguarda, inoltre, l'insieme dei beni e servizi importati per il fabbisogno della produzione interna, nella tabella è indicato che il rapporto di queste importazioni con il Pil è superiore nel Veneto soltanto di 1,3 punti percentuali rispetto alla media nazionale. Il risultato complessivo, quindi, non si discosta molto da quanto succede nell'intero Paese e, tutto sommato, si può concludere che la nostra produzione non dipende eccessivamente dall'estero. Basti pensare che il prodotto ha un valore di ben oltre 5 volte quello dell'importazione dei beni necessari per ottenerlo.

Tabella 15.3 – Italia e Veneto. Fabbisogno di importazioni del sistema produttivo (valori in milioni di euro). Anno 2007

	Veneto		Italia	
	Valore assoluto	Comp. %	Valore assoluto	Comp. %
Importazioni di beni intermedi	14.239	51,8	131.225	48,4
Importazioni di beni strumentali	11.382	41,4	95.186	35,1
Importazioni di servizi alle imprese (*)	1.865	6,8	44.744	16,5
Fabbisogno di importazioni (TOTALE)	27.487	100,0	271.155	100,0
PIL	145.258		1.544.915	
Fabbisogno import/PIL (%)	18,9		17,6	

(*) Anche per i servizi alle imprese sono esclusi i servizi di trasporto, in quanto rilevati solo a livello nazionale.

Fonte: elaborazione Unioncamere del Veneto su dati ISTAT e Banca d'Italia.

15.4 Le esportazioni ed il relativo valore aggiunto

Le distinzioni delle esportazioni secondo il raggruppamento principale di industria sotto l'aspetto macroeconomico hanno minore rilevanza, in quanto si tratta di beni che comunque vanno all'estero ed interessano la domanda che si forma nei mercati stranieri. Anche per l'export, comunque, valgono le stesse tendenze accennate per il mercato interno:

- una variazione dei prezzi relativi (tasso di cambio reale) fa aumentare o diminuire la domanda estera per qualsiasi tipo di bene;
- una variazione delle preferenze dei consumatori stranieri fa variare corrispondentemente la domanda di beni di consumo da esportare;
- un incremento della produzione estera si traduce inizialmente in una variazione positiva della domanda di beni intermedi e strumentali e successivamente in un'ulteriore domanda dall'estero di beni di consumo.

Ovviamente, in un ambito limitato come quello regionale, non sempre si può soddisfare la domanda straniera, sia per dimensione che per articolazione dei prodotti richiesti. Ma, in realtà, anche valutare le effettive dimensioni delle esportazioni rispetto alla produzione interna non è possibile, perché non si conosce il valore aggiunto di queste, che sono espresse in termini di valore FOB (free on board), che corrisponde approssimativamente ai ricavi delle imprese esportatrici (comprendenti il valore aggiunto maggiorato dei costi relativi ai beni e servizi intermedi). Infatti, il ben noto indicatore export/PIL rappresenta soltanto una propensione di un sistema economico ad esportare, ma non quanta parte della produzione viene esportata.

Per arrivare a conoscere tale quota bisogna procedere a stime che non si sono mai tradotte in dati ufficiali. Data l'importanza del rapporto, comunque, si tenterà in questa sede una stima molto approssimativa per avere almeno un riferimento all'ordine di grandezza in argomento per il Veneto e per l'Italia. Si deve perciò procedere attraverso la stima del valore aggiunto delle esportazioni.

Tabella 15.4 – Italia e Veneto. Valore della produzione, esportazioni e valore aggiunto. Anno 2007

	Italia	Veneto
Valore della produzione	3.139.763	285.414 (stima)
Esportazioni	364.744	50.557
Valore aggiunto	1.446.888	131.576
– di cui esportato	168.147 (stima)	23.307 (stima)

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat e Unioncamere Italiana (Osservatorio sui bilanci delle società di capitale)

Ipotizzando che esista la medesima proporzione tra valore della produzione e valore aggiunto, sia per la produzione totale che per quella esportata, e che tale rapporto valga per l'intero Paese e per il Veneto³, si avrebbero, sempre con riferimento all'anno 2007, i seguenti valori a prezzi al produttore (in milioni di euro) riportati nella tabella 15.4.

Le stime riportate, ottenute con il coefficiente di proporzionalità del 46,1 per cento tra valore aggiunto e valore della produzione, danno quindi una quota di valore aggiunto esportato sul valore aggiunto dell'intera economia pari a:

- 17,7 per cento per il Veneto;
- 11,6 per cento per l'Italia.

In altri termini, del valore aggiunto della produzione interna al Veneto viene esportato quasi il 18 per cento, mentre del valore aggiunto prodotto in Italia si esporta soltanto quasi il 12 per cento. Un rapporto così stimato è molto più significativo di quello esportazioni/Pil, largamente usato, non tanto per confronti all'interno del nostro Paese con altre regioni, visto che si è ipotizzata una medesima incidenza di costi intermedi, quanto per confronti con economie di altri Paesi che ovviamente hanno strutture di costi differenti, anche se difficilmente determinabili.

Rimane il fatto, a questo proposito, che a livello internazionale premezzano in capacità esportativa, utilizzando l'indicatore usuale export/Pil, il Belgio e Singapore, proprio perché, per la loro piccola dimensione, importano molti beni intermedi che poi rivendono all'estero con bassi margini di valore aggiunto interno⁴. La capacità esportativa del Veneto, risultante dalla quota di valore aggiunto esportato, è invece effettiva ed attesta che la nostra regione ha ottenuto un valore aggiunto (che va a remunerare il lavoro ed il capitale impiegati) per oltre 23 miliardi di euro dalla vendita dei propri prodotti all'estero e che tale valore costituisce il 18 per cento di tutto il valore prodotto, con riferimento all'anno 2007.

³ L'ipotesi qui adottata è verosimile, se si tiene conto che:

- la produzione realizzata per il mercato interno e quello estero subisce le stesse lavorazioni e quindi presenta gli stessi costi di beni e servizi intermedi. La differenza delle rimanenze di prodotti finiti, compresa nel valore della produzione, ma non in quello dei beni esportati, incide in media soltanto per quote inferiori all'1% e pertanto non viene considerata;
- da analisi sui bilanci delle società di capitali (Unioncamere 2009) è risultato che il rapporto tra valore della produzione e valore aggiunto, a livello aggregato, è stato all'incirca uguale per l'Italia ed il Veneto nella prima metà degli anni Duemila.

⁴ Su questo argomento, si consulti sempre Blanchard (2006).

15.5 Politiche regionali di apertura del commercio estero

Già più volte in capitoli delle precedenti edizioni del presente rapporto si era affermata l'esigenza di apertura del commercio internazionale, esigenza valevole per tutte le economie, ma anche per il Veneto, sebbene questa Regione presenti già un buon livello di scambi internazionali.

Ora si tratta di riaffrontare il tema alla luce delle considerazioni emerse nel presente capitolo che hanno potuto beneficiare dell'apporto di dati inediti e quindi si possono mettere in luce aspetti rilevanti del commercio estero in termini macroeconomici che prima non erano conosciuti quantitativamente. Nei precedenti paragrafi, in sintesi, si è notato che:

- le importazioni di beni di consumo (soprattutto non durevole) sono, proporzionalmente ai consumi finali interni, più elevate nel Veneto rispetto alla media nazionale;
- le importazioni di beni intermedi e beni strumentali, sempre in relazione all'intero Paese, sono superiori nel sistema produttivo veneto;
- le esportazioni in valore aggiunto presentano una quota superiore dell'Italia, rispetto al valore aggiunto delle relative economie complessive.

Questa superiorità della nostra regione, sia nell'import che nell'export, denota un grado di internazionalizzazione più elevato che è coerente con l'auspicato sviluppo del commercio estero per la crescita di qualsiasi economia.

Poiché, tuttavia, le esportazioni venete superano abbondantemente le importazioni, mentre a livello nazionale queste ultime presentano valori maggiori delle prime, è chiaro che l'export Veneto finanzia l'import italiano (anche se sono soprattutto i saldi negativi energetici a creare il disavanzo nazionale della bilancia commerciale, disavanzo che in qualche misura, attraverso la distribuzione interna, viene utilizzato pure dal fabbisogno energetico della popolazione e delle imprese situate nel territorio regionale)⁵.

⁵ Senza addentrarsi molto nei meccanismi macroeconomici interni derivanti dai flussi commerciali esteri, basti qui accennare che un avanzo dell'interscambio regionale con l'estero crea un credito verso l'esterno che si può compensare soltanto con un debito (cioè con un disavanzo dei flussi) precedente o successivo, oppure con un debito di altre regioni. Tale tendenza, se protratta sistematicamente, arreca, a parità di altre condizioni, uno svantaggio alle economie in avanzo che rinunciano così ai benefici di maggiori importazioni fino alla concorrenza del pareggio della bilancia commerciale. Ovviamente, si deve trattare non di importazioni indiscriminate, ma di quelle che, secondo i principi della specializzazione internazionale e dei vantaggi comparati, sono più convenienti per l'economia regionale.

A parte la categoria delle fonti energetiche, quindi, occorre a livello regionale una maggiore attenzione per le importazioni che nel tempo sono state trascurate e pertanto hanno continuato ad ingigantire il surplus della bilancia commerciale, permettendo così ad altre regioni di incrementare le proprie importazioni e rinunciando corrispondentemente ai benefici di maggiori consumi veneti derivanti da importazioni⁶.

In sintesi, l'orientamento di una politica regionale che tenga conto degli aspetti macroeconomici ora considerati per il vantaggio della produzione e del consumo nella nostra regione, dovrebbe indirizzarsi verso:

- l'esportazione di qualsiasi tipo di bene, per allargare le opportunità del mercato mondiale, ma con particolare enfasi nel collocamento dei beni di consumo (durevole e soprattutto non durevole), permettendo così agli esportatori interessati di ottenere superiori margini di valore aggiunto. Per questo occorre allungare le filiere produttive fino a congiungersi e possibilmente controllare quelle distributive;
- l'importazione di beni strumentali ed intermedi ad uso della produzione interna, supportando le imprese nella scelta dei beni e servizi più convenienti;
- l'importazione di beni di consumo da parte della popolazione che meglio possono soddisfare i bisogni interni e che siano effettivamente più convenienti nella relazione prezzo-qualità.

Sebbene tutte tre le direzioni indicate siano importanti ed auspicabili, il campo di azione sinora meno esplorato è proprio il terzo, anche perché è il più delicato dal punto di vista della concorrenza interna ed il consumatore in generale non è sufficientemente preparato. L'avvio di una politica in tal senso richiede il maggiore sforzo e comunque deve riguardare un blocco incisivo ed efficace della concorrenza sleale.

D'altro canto, ciò appare indispensabile, perché, se da un lato si deve espandere la remunerazione del lavoro e del capitale attraverso l'export, dall'altra si deve fare in modo di preservare il potere d'acquisto di tale remunerazione mediante un import conveniente.

⁶ È il caso di accennare soltanto che al pareggio della bilancia commerciale dovrebbe aggiungersi il pareggio della bilancia dei pagamenti, che, come noto, comprende anche i movimenti di capitale (non originati da scambi di beni e servizi). Ma questi ultimi flussi non sono disponibili a livello regionale.

Riferimenti bibliografici

- Blanchard O. (2006), *Scoprire la macroeconomia*, il Mulino, Bologna.
- ICE (2010), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE 2009-2010*, Roma.
- ISTAT-ICE (2010), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario ISTAT-ICE 2009*, Roma.
- Istituto Tagliacarne – Unioncamere (2009), *Prodotto lordo e investimenti per regione (Anni 2000-2008)*, Roma.
- Krugman P., Wells R. (2006), *Macroeconomia*, Zanichelli, Bologna.
- Unioncamere del Veneto (2008), *Veneto Internazionale 2008*, Grafiche Vianello, Ponzano Veneto (TV).
- Unioncamere del Veneto (2009), *Veneto Internazionale 2009*, Grafiche Vianello, Ponzano Veneto (TV).
- Unioncamere del Veneto (2009), *Il Veneto letto attraverso i bilanci delle imprese. Struttura, performance economico-finanziarie e tassazione delle società di capitali*, Venezia.

16. UN PARTENARIATO TRANS-REGIONALE PER RILANCIARE IL VENETO?

di Corrado Campobasso

In sintesi

Gli attuali processi globali (economici, demografici, climatici ed energetici) modificheranno gradualmente gli equilibri geo-economici nella decade entrante e nelle prossime, impattando sull'economia regionale. Una risposta di difesa e chiusura rischia di impedire sia la difesa dei vantaggi competitivi regionali che la preservazione delle risorse.

A livello comunitario il comporsi di logiche non cooperative potrebbe compromettere molti dei risultati acquisiti ed impedire all'UE di giocare a livello internazionale una partita che si annuncia ostica.

Il Veneto dovrebbe ricercare regioni partner per formare partenariati trans-regionali mirati a rafforzare filiere e settori, sostenendo allo stesso tempo lo sviluppo socio-economico di aree che potrebbero risultare penalizzate dai trasferimenti nella programmazione 2014-2021. Questa strategia sembra vantaggiosa se si considera che il Veneto risulta particolarmente esposto, rispetto alle regioni del Centro e Nord Europa, ai processi globali in atto ed alla stessa globalizzazione economica.

16.1 Premessa

Una analisi dell'OCSE di qualche anno fa osservava che la geo-economia della globalizzazione è caratterizzata da un paradosso. Questo paradosso consiste nel fatto che, nonostante i cambiamenti tecnologici e delle regole della concorrenza abbiano alterato molti dei criteri “tradizionali” di allocazione delle imprese, la specializzazione e la concentrazione (clusterizzazione) continuano comunque a tradursi, anche se non con l'intensità prevista da alcuni approcci allo sviluppo regionale, in vantaggi competitivi. Questi vantaggi si declinano in termini di specializzazione locale, skills e capacità di innovazione, quindi di guadagni di produttività, anche per le imprese multinazionali più grandi.

La sfida potenziale, proposta sinteticamente in questo intervento, è quella di creare una rete trans-regionale sul territorio europeo con una serie di regioni partner per “ancorare” al territorio europeo una serie di vantaggi competitivi e quindi “agire su” e non “reagire a” i principali driver del processo di globalizzazione (aumento della complessità dei *network* produttivi globali; diffusione dell'*off-shoring* nelle attività manifatturiere a nuovi settori *high-tech* e nuove fasi del processo di produzione; emersione dell'*off-shoring* anche nella R&S verso le aree emergenti). A questi driver le imprese ed i sistemi produttivi regionali rispondono aprendo ed articolando i sistemi produttivi, innovativi e gestionali (risorse umane incluse); la sfida è appunto quella di riuscire ad articolare questa risposta il più possibile sul territorio europeo e non al di fuori di esso.

Questa è una sfida che, soprattutto da parte dei *policy-maker*, non va vista in modo unidirezionale ma bi-direzionale: non si tratta solo di mantenere le proprie posizioni ma di direzionare/attrarre nuovi investimenti per rafforzare e/o creare i vantaggi competitivi (trans-) regionali. Il Veneto deve partire dai suoi *asset* regionali specifici, i quali continueranno ad essere premianti anche in settori dove la competizione internazionale è fortissima, ma deve trovare - prioritariamente sul territorio europeo - regioni partner che sono o potrebbero divenire alleati nella difesa dei vantaggi competitivi regionali. In alcuni casi, se si pensa all'emersione di una serie di *cluster* trans-regionali sul territorio europeo e aree limitrofe, regioni partner potrebbero diventare le regioni *competitor* per una serie di paesi/settori se prevale l'idea della difesa di vantaggi competitivi (trans-) regionali di fronte alla sfida di attori economici già presenti o che stanno irrompendo anche nell'incompiuto Mercato Unico europeo grazie alla forza acquisita nei propri mercati nazionali (Stati Uniti, Cina, Giappone ma anche Russia,

Brasile). Non vanno poi dimenticati gli altri processi globali in atto che si compongono con la globalizzazione e a cui l'UE è stata sollecitata a dare una risposta, sia interna che esterna, già con il Rapporto Sapir del 2007: cambiamento climatico; transizione demografica; approvvigionamento energetico. Se la presa d'atto della necessità di una profonda revisione di politiche, obiettivi e strumenti di politica economica internazionale è acquisita a livello comunitario, il quadro è meno confortante a livello nazionale e regionale. Da questo punto di vista va notato che la crisi del 2008-2009 ha probabilmente decretato la fine di una versione evoluta del "nuovo regionalismo", diffusasi a metà di questa decade, in cui i processi intra-regionali, le reti locali e il ruolo della regione come sistema auto-organizzante sono stati considerati fattori esclusivi della crescita.

La crisi ha confutato questa visione della crescita, riproponendo un'idea più complessa di sviluppo, con più dimensioni spaziali e scalari dove interagiscono PMI e grandi imprese lungo *network* globali della produzione. La cooperazione trans-regionale diventa in questa prospettiva uno strumento essenziale per far crescere in modo mirato gli asset sensibili di alcune regioni e far entrare piccole e medie imprese europee, assieme ai campioni nazionali, siano corporate trans-nazionali o piccole multinazionali, nei *network* globali della produzione.

16.2 Il futuro della politica di coesione e Europa 2020: quali opportunità per un partenariato trans-regionale "funzionale"?

Quanto sopra detto che conferma o aggancio trova nell'ambito delle strategie e delle politiche dell'Unione Europea? Una risposta a questo quesito non può prescindere da due osservazioni preliminari.

Lo sviluppo, per quanto policentrico e diffuso esso sia divenuto a livello mondiale, crea comunque "centri" e "periferie". Questa polarizzazione della crescita e dello sviluppo si verifica indipendentemente dal modello di riferimento implicito. Ad esempio le Politiche di Coesione dell'UE hanno spesso adottato una visione "redistributiva" delle risorse finanziarie allocate, ma sui risultati in termini di convergenza il dibattito è aperto (vedi oltre). Come sottolinea Barca (2009) nel suo rapporto indipendente per la DG Regio, la politica di coesione non ha a che fare con la redistribuzione finanziaria ma deve promuovere il cambiamento delle istituzioni e combattere inefficienze ed esclusione sociale attraverso l'erogazione di servizi e beni pubblici. La questione della polarizzazione è ancora

più evidente nel caso della strategia Europa 2020 in quanto quello di “regione della conoscenza”, il modello ideale di riferimento implicito nella strategia, è uno status raggiungibile da pochi territori, in quanto restare nel core europeo delle attività di R&S implica una massa critica che non è facilmente raggiungibile¹.

Un caso esemplificativo è quello della Slovenia, Paese con un rapporto risorse umane/risorse naturali sicuramente interessante e prossimo ad uscire, come la Repubblica Ceca, dal gruppo delle economie in transizione avanzata per divenire Paese sviluppato. Proprio alcuni analisti sloveni si sono recentemente chiesti se per la Slovenia sia saggio rimanere nel core europeo o sia meglio concentrare gli sforzi per ritagliarsi una posizione di *supplier* dei settori/paese che appartengono al core europeo della conoscenza, cioè spostarsi nel “secondo anello” rispetto all’anello centrale.

Il secondo punto riguarda il dibattito sull’efficacia delle politiche di coesione dell’UE o, meglio, la coerenza tra strumenti ed alcuni obiettivi. In particolare il fatto che in Spagna e Portogallo, secondo e quarto destinatario dei trasferimenti comunitari in termini procapite, i differenziali inter-regionali siano aumentati sta facendo riflettere sulla natura delle dinamiche competitive o complementari tra regioni che portano ad uno sviluppo non equilibrato né uniforme. Una prima considerazione è che le forze di aggregazione (di capitale, *skills*, conoscenze) sono tali che un piccolo vantaggio in termini di fondi di coesione non altera questi meccanismi. La seconda considerazione riguarda le infrastrutture, un fattore che doveva riequilibrare lo sviluppo ma che in realtà favorisce la sua polarizzazione quando le infrastrutture collegano aree con un significativo differenziale di sviluppo.

La terza considerazione riguarda la capacità da parte delle regioni più ricche di attrarre comunque, attraverso altri canali, un flusso di trasferimenti per progetti in regime di co-finanziamento spesso anche triplo rispetto alle regioni svantaggiate.

Di fronte alle sfide/opportunità provenienti da grandi mercati nazionali e dalle dinamiche sopra richiamate le regioni che al momento sono poli della crescita, possono agire con due modalità opposte:

a) sfruttare questo *status quo* lasciando che le diverse dotazioni di capitale e risorse e le diverse capacità istituzionali continuino ad operare in un

¹ Ritrovare in una serie di Programmi Operativi INTERREG come quelli tra regioni romene e regioni serbe obiettivi quali la costituzione di “poli di ricerca ed innovazione”, dà l’idea di come il tema delle regioni della conoscenza venga utilizzato in modo a-contestuale, quasi un “mantra” che chi riprende in modo in parte automatico la struttura di P.O. di altre zone europee si sente obbligato a ripetere.

quadro essenzialmente competitivo dove la crescita differenziata tra gruppi di regioni (questo vale in particolare per l'interscambio generato dalle PMI che si sviluppa per l'86% in territorio comunitario) e a livello europeo si traduce in un "gioco a somma zero" dove dinamiche complementari o competitive seguono il combinarsi di vantaggi comparati, rendimenti di scala, esternalità negative e positive;

- b) ancorare "orizzontalmente" e "verticalmente" un gruppo di regioni con un partenariato di sviluppo "funzionale", in altre parole focalizzato su una serie di settori e con l'obiettivo di inserire le imprese nei network globali di produzione e servizi, con il fine ultimo di crescere non in modo uniforme ma più "organico", grazie ad una rete territoriale diffusa sul territorio europeo che è strutturalmente più resistente agli shock esogeni rispetto a realtà regionali isolate e che riesca a presentarsi su mercati internazionali in modo coordinato. Nel caso delle regioni co-leader (partner orizzontali) si tratterebbe di accordi multisettoriali di collaborazione e cooperazione mirati, nel caso degli altri partner verticali si tratta anche di utilizzare un Fondo di Intervento per lo Sviluppo coordinato dalle regioni leader che trasferirebbe fondi in base a logiche del tipo *training for work; infrastructure for work*, ispirandosi ai noti programmi di sviluppo *aid for trade*.

In questo periodo, tali considerazioni sono certamente attuali. Infatti, in previsione della programmazione budgetaria comunitaria 2014-2021, c'è un aspro confronto per le risorse di bilancio tra gli Stati Membri che favoriscono la Politica di Coesione (in particolare i Nuovi Stati Membri ma non solo) e quelli che sostengono altre importanti voci di bilancio come la PAC e la voce "Competitività per la Crescita e l'Occupazione".

Questo confronto è anche alimentato da analisi recenti² che mostrano che la Politica di Coesione ha generato risultati deludenti in alcuni Paesi e in altri le disparità regionali sono aumentate (Grecia, Portogallo). Inoltre gli Stati membri *net payer* (in primis la Germania) già oberati dal pacchetto di salvataggio per la Grecia (120 miliardi di euro) sono più propensi a favorire i trasferimenti per supportare la competitività ed

² A tale proposito va citata l'analisi SURE (Success for convergent Region's Economies) sviluppata nell'ambito del programma ESPON nel periodo 2009-2010. Tale analisi è mirata a capire perché molte regioni di convergenza non sono capaci di migliorare competitività e risultati economici. In particolare queste regioni, definite "regioni deboli" nonostante siano state beneficiarie dei Fondi Strutturali, in molti casi anche per due periodi di programmazione (a dire 14 anni), non sono cresciute sopra la media europea senza convergere ma aumentando la loro distanza relativa.

il valore aggiunto UE nel quadro della nuova Strategia “EU2020” per l’occupazione e la crescita.

La difesa della dotazione finanziaria per la Politica di Coesione si annuncia particolarmente faticosa ed il suo rifinanziamento potrebbe anche risultare inferiore a quello della programmazione in corso.

D’altra parte la Politica di Coesione è al momento anche al centro di una complicata partita in merito alla sua riforma, con vari stati membri che premono per un’allocazione per settori e non per regioni dei Fondi di Coesione, soluzione che, se adottata, reintrodurrebbe logiche selettive di tipo non territoriale, mentre la proposta di allocare i Fondi di Coesione a “macro-regioni” come la Regione del Mar Baltico e la Regione Danubiana che sono aggregazioni di stati membri, rischia comunque di alienare le regioni dal processo di ripartizione dei fondi.

In questo scenario si aprono verosimilmente interessanti opportunità per gli *stakeholders* più motivati a non perdere contatto con realtà che rischiano d’essere ulteriormente penalizzate, creando dei partenariati trans-regionali che creino opportunità di sviluppo e quindi di accumulazione di capitale fisso e umano³.

Uno strumento giuridico utile per la gestione di partenariati trans-regionali potrebbe essere simile al Gruppo Europeo di Cooperazione Territoriale, spesso indicato con l’acronimo GECT.

Il GECT è uno strumento giuridico creato nell’ambito della Politica di Coesione e del pacchetto legislativo per i Fondi Strutturali 2007-2013 che consente a Regioni, Autonomie Locali, associazioni ed organismi di diritto pubblico appartenenti ad almeno due Stati membri (la partecipazione di entità di Stati non membri deve soddisfare una serie di condizioni)⁴ di creare una struttura stabile per organizzare e gestire attività di cooperazione transfrontaliera, transnazionale o interregionale.

³ Una serie di spunti su come “fidelizzare” una rete di regioni, aggregandole attorno ad una strategia comune, vengono da alcune proposte come quello di creare dei “marchi” *cross-border* o transnazionali. Il progetto ADC - Adriatic Danubian Clustering - ha come obiettivo quello di andare oltre le attuali similarità nella specializzazione produttiva tra le aziende nell’area adriatico-danubiana e rafforzare il marketing territoriale, sfruttando i suoi vantaggi competitivi e le sue capacità produttive attraverso l’istituzione di cluster settoriali trans-nazionali (regionali). Questi cluster possono migliorare l’effettiva integrazione delle catene del valore più competitive e ridurre le disparità regionali, anche favorendo l’attrattività dell’area per gli IDE. Inoltre, lo scopo del progetto è quello di migliorare le conoscenze sul potenziale per la cooperazione transfrontaliera e promuoverlo, dando maggiore visibilità delle PMI nella regione.

⁴ A febbraio 2011 è prevista una revisione in cui verrà anche valutata la proposta di estendere anche ai Paesi terzi la possibilità di fare parte di un GECT.

Il Gruppo Europeo di Cooperazione Territoriale ha personalità giuridica, un bilancio e personale dedicati⁵. Quindi un soggetto simile al GECT proprio per la sua natura potrebbe prevedere una struttura gerarchica con una o più regioni leader che gestirebbero un Fondo di Intervento trans-regionale e agirebbero come *policy-makers*; i conferimenti nel Fondo di Intervento sarebbero a carico delle regioni co-leader.

A livello operativo il riferimento potrebbe essere quello dei programmi integrati di cooperazione economica e sociale ma con alcune sostanziali differenze:

- l’obiettivo generale sarebbe quello di agganciare settori produttivi regionali del Veneto e di altre regioni leader e sistemi locali di sviluppo lungo filiere che costituirebbero la parte europea di *network* globali di produzione, dove le multinazionali venete e delle altre regioni leader farebbero da nodi principali;
- il GECT si sostituirebbe ai partenariati istituzionali, come soggetto giuridico si interfaccerebbe direttamente quando necessario con le istituzioni locali e altri soggetti quali Agenzie di Sviluppo, Associazioni Industriali, CCIAA, Agenzie del Lavoro, Università, Parchi Tecnologici, ecc;
- il cofinanziamento da parte delle Regioni non leader dei progetti finanziati dal Fondo di Intervento non dovrebbe essere considerato ordinario;
- la complementarità con strategie e programmi comunitari e/o della cooperazione bilaterale nazionale non dovrebbe essere un elemento discriminante.

16.3 L’identificazione delle regioni partner

Come identificare le regioni con caratteristiche produttive e commerciali simili o complementari? Va osservato a tale proposito che la letteratura sull’interazione spaziale in Europa, sui processi di agglomerazione, sui pattern di concorrenza o complementarità ed infine sui cosiddetti “club di convergenza”, è significativa e le tecniche utilizzabili sono molte.

⁵ Gli enti regionali e locali europei hanno finora creato 13 GECT, e molti altri sono ancora in fase di progettazione. Per esempio, il nuovo modello di cooperazione ha aperto la strada alla creazione del primo ospedale europeo a gestione congiunta, nei Pirenei, lungo il confine franco-spagnolo. Sul sito del Comitato delle Regioni figura un elenco dei GECT esistenti e di quelli programmati. A fine settembre risultavano costituiti nell’intera UE 13 Gruppi Europei di Cooperazione Territoriale, di cui uno con presenza italiana. Tuttavia 19 GECT erano in via di costituzione di cui quattro coinvolgenti regioni e comuni italiani.

Quelle quantitative spaziano dai modelli econometrici a tecniche standard di analisi multivariata, quali la analisi dei cluster e delle componenti principali, all'utilizzo di una serie di indici composti⁶.

La Nuova Geografia Economica (NEC) ha evidenziato il ruolo delle economie di agglomerazione nel determinare la distribuzione spaziale delle attività produttive e l'importanza per le imprese della condivisione di manodopera specializzata e dell'instaurazione di legami verticali tra i rispettivi sistemi produttivi.

Un passaggio successivo ha integrato NEC e teoria della crescita endogena, dove crescita e agglomerazione delle attività economiche sono processi che interagiscono auto-rafforzandosi ma in modo condizionato dall'organizzazione (regime) spaziale del territorio (urbano, agglomerato, rurale, ecc.) e dalla dotazione di capitale umano, individuando così diversi sentieri di crescita e quindi diversi "club" di convergenza⁷ cioè gruppi di regione.

Un approccio alternativo ma correlato, perché anche in questo caso sono identificati più "club" di convergenza, è quello in cui, in base ad un set di condizioni iniziali tra cui la dotazione di capitale umano, le regioni convergono verso differenti *steady-state equilibria*, vale a dire tassi di crescita differenti (determinati anche dalle economie di scale crescenti del capitale umano) che identificano altrettanti "club" di convergenza.

In questa prospettiva che si è andata velocemente complicando, molte analisi sono state compiute per individuare a livello NUTS2 gruppi omogenei di regioni in base alla specializzazione della produzione regionale, all'impatto/penetrazione della tecnologia, alle caratteristiche

⁶ Per quanto riguarda gli indici più semplici uno di sicuro interesse, da affiancare agli indici di Vantaggio Comparato Rivelato, Specializzazione, Diversificazione (o Concentrazione) e Similarità delle esportazioni per discriminare tra le diverse tipologie di partner, è l'Indice di Complementarietà dell'Interscambio. Questo indice può fornire informazioni utili sulle prospettive per il commercio interregionale, in quanto mostra il livello di matching tra la distribuzione delle esportazioni di una regione e le importazioni di un'altra.

L'Indice di Complementarietà tra le regioni k e j è definito come $TC_{kj} = 100 - \text{somma} (|m_{ik} - x_{ij}| / 2)$, dove x_{ij} è la quota del bene i nelle esportazioni della regione j e m_{ik} è la quota del bene i nelle importazioni della regione k . L'indice è pari a 100 quando le quote di esportazione e di importazione corrispondono esattamente.

⁷ La mobilità e l'interazione, facilitata dalla prossimità, di lavoratori qualificati e ricercatori fa aumentare il capitale di conoscenza di un'area con ricadute positive sull'innovazione. Le ricadute in termini di conoscenza possono essere globali/trasferibili o locali. Ai primi si riferisce il trasferimento di brevetti e tecnologia, mentre per i secondi si parla di conoscenza tacita/diffusa che interessa anche le attività di R&S che non solo costituiscono una forza centripeta ma a loro volta non possono essere facilmente delocalizzate.

dei mercati di sbocco della produzione regionale⁸, alle caratteristiche spaziali (agglomerazioni; regioni urbane e regioni rurali⁹). Non va inoltre dimenticato, come sottolineano Paas & Schittle (2008) confortati da una analisi su 861 ripartizioni territoriali a livello NUTS3, che le politiche nazionali e quindi i confini nazionali rappresentano spesso una rottura in termini di regime fiscale, legislativo, ecc., attenuando tutta una serie di ricadute a livello territoriale; questo tipo di barriera va gradatamente attenuandosi ma non è scomparsa.

La struttura produttiva regionale determina un sentiero di crescita/ sviluppo e quello di convergenza ma questo non significa che ci sono assetti stabili; la variabilità della specializzazione nel settore industriale ad esempio è più alta rispetto ai servizi ed all'agricoltura. I vantaggi comparati per il settore industriale sono quindi relativamente più "volatili" in una logica di competizione inter-regionale e anche la contiguità tra regioni non sembra correlata alla specializzazione come invece per i servizi¹⁰. Quindi, per restare nel "club di convergenza" più brillante in termini di prospettiva di crescita del Pil procapite, il Veneto deve ancorare i suoi vantaggi comparati stabilendo alleanze strategiche con altre regioni europee.

Infine non va sottovalutato, come osservato da tutti i più recenti documenti comunitari, che il processo di internazionalizzazione è parte di uno dei quattro principali processi che stanno già impattando sulle regioni: globalizzazione, transizione demografica, cambiamento climatico e consumo/approvvigionamento energetico. "Regions 2020" è un'analisi di scenario sviluppata dalla DG Regio che cerca di definire il diverso grado di vulnerabilità delle regioni europee all'orizzonte del 2020 relativamente a questi quattro processi globali.

I risultati, di cui si dà una rappresentazione sintetica nella tabella 16.1, evidenziando il valore dei quattro indici di vulnerabilità e dell'indice composto per il Veneto e le prime/ultime cinque regioni, danno indicazioni

⁸ Ad esempio De Siano, D'Uva e Messina (2004) individuano, relativamente alle 123 regioni europee dell'area dell'euro, cinque gruppi di regioni con caratteristiche diverse. Il Veneto si trova in un gruppo che concentra i suoi membri soprattutto nell'area occidentale della Germania, dei Paesi Bassi, dell'Italia del Centro-Nord oltre a due regioni francesi.

⁹ Una tipologia nota di strutture insediative europee, basata sui parametri di densità territoriale e grandezza dei centri regionali, è quella sviluppata nell'ambito di ESPON dal Programma per lo Studio sulla Pianificazione Spaziale Europea.

¹⁰ In questo caso andrebbe tuttavia considerata quella rilevante quota dei servizi che sono servizi alle imprese nelle diverse accezioni (consulting, engineering, servizi finanziari, ecc.) e che sono servizi per l'industria.

Tabella 16.1 – Potenziali regioni co-leader e partner in base al grado di vulnerabilità

Regioni con minima vulnerabilità	Indice di Vulnerabilità Climatica	Indice di Vulnerabilità Energetica	Indice di Vulnerabilità da Globalizzazione	Indice di Vulnerabilità Demografica	Indice Medio di Vulnerabilità
	Etela-Suomi (FI)	Stockholm (SE)	Berkshire, Buckinghamshire and Oxfordshire (UK)	Inner e Outer London (UK)	Inner London (UK)
	Länsi-Suomi (FI)	5 Regioni Danesi	Stockholm (SE); Eastern Scotland (UK); Gloucestershire, Wiltshire and Bristol/Bath area (UK); Inner London (UK)	Malopolskie (PL)	Övre Norrland (SE)
	Devon (UK)	Mellersta Norrland (SE); Övre Norrland (SE)	Övre Norrland (SE)	Nord-Vest (RO)	Tutte le regioni danesi eccetto Sjælland
	Trier (D); Galles Orientale e Vallate(UK); Scozia Orientale (UK);	Norra Mellansverige (SE); Småland med öarna (SE)	Cheshire (UK)	Região Autónoma dos Açores (PT); Região Autónoma da Madeira (PT)	Västsverige (SE) ; Sjælland (DK)
Veneto	Veneto	Veneto	Veneto	Veneto	
Regioni con massima vulnerabilità	Extremadura (ES)	Κύπρος / Kibris (CY)	Região Autónoma dos Açores (PT)	Liguria	Yuzhen tsentralen (BG)
	Kriti (GR); Castilla La Mancha (ES)	Irlanda Orientale e Meridionale (IE)	Nord Est (RO)	Itä-Suomi (FI)	Severen tsentralen (BG)
	Ionia Nisia (GR)	Severen tsentralen (BG)	Yugozapaden (BG); Sud Est (RO)	Sachsen-Anhalt (DE)	Yugoiztochen (BG)
	Notio Aigaio (GR)	Yugoiztochen (BG)	Norte (PT)	Chemnitz (DE)	Severozapaden (BG)
	Algarve (PT)	Luxembourg (Grand-Duché) (LU)	Yuzhen tsentralen (BG)	Yuzhen tsentralen (BG)	

Fonte: EC DG Regio (2009)

sulle regioni a rischio su cui i fondi europei, ma anche finanziamenti di altri attori (in una logica ovviamente diversa), dovrebbero essere diretti.

Ad esempio, nel caso della globalizzazione sono le regioni dell'UE meridionale ed orientale (dalla Lettonia al Portogallo Meridionale) e/o regioni rurali senza grandi centri urbani, che non saranno in grado di sviluppare un'economia basata sulla conoscenza ed essere competitive ed innovative. Il cambiamento climatico interesserà tutto il territorio europeo, ma i settori più esposti saranno turismo, agricoltura, pesca e produzione energetica, tutti settori (in particolare i primi due) rilevanti per l'economia veneta.

Va osservato che la posizione del Veneto risulta critica per tutti e quattro gli indici. Infatti, su 267 regioni classificate in ordine ascendente dal minimo valore di vulnerabilità (indici da 1 a 100) al massimo, il Veneto risulta 181-esimo (valore 38) per quanto riguarda la vulnerabilità al cambiamento climatico, 205-esimo (valore 49) per quanto riguarda la vulnerabilità energetica, addirittura 209-esimo (valore 70) per quanto riguarda la vulnerabilità nei confronti del processo di globalizzazione e 102-esimo per quanto riguarda la vulnerabilità demografica. Ne deriva che la ricerca di partner è anche rilevante in questa prospettiva, per distribuire un rischio che non è da sottovalutare.

Per quanto riguarda il processo di globalizzazione uno dei documenti preparatori a "Regions 2020" produce una prima classificazione,

discriminando tra regioni ritardatarie (*lagging*) e regioni leader (*leading*) al 2005 ed al 2020 in base alle proiezioni di cinque criteri quantitativi¹¹. Le regioni ritardatarie sono in buona parte composte da regioni Obiettivo-2 e regioni di convergenza. Il Veneto risulta tra le regioni ritardatarie sia nel 2005 che nel 2020¹². A livello macro-regionale l'analisi identifica: 1) un'area europea nord-occidentale, formata da regioni leader in Finlandia, Svezia, Danimarca, Inghilterra e Irlanda; 2) un'area europea sia mediterranea che orientale, formata da regioni in ritardo che si allunga tra Lettonia, Slovacchia Orientale, Ungheria, Bulgaria, Romania, Grecia, Italia, Spagna e Portogallo; 3) un'area europea centro-occidentale, dove non appaiono dei pattern per quanto grezzi.

Dal punto di vista dell'identificazione dei partner potenziali (non leader) sono verosimilmente le regioni che potrebbero registrare un cambiamento di stato, passando da un gruppo all'altro, le più interessanti in quanto presentano elementi di opportunità/rischio che potrebbero renderle desiderose di entrare in un partenariato trans-regionale¹³:

- Regione attualmente leader – Regioni in ritardo al 2020: Amburgo, Schleswig-Holstein, Friburgo, Trier, Mittelfranken, Kassel, Colonia, Braunschweig, Hannover, Rheinhessen-Pfalz, Niederbayern, West Wales and The Valleys, Merseyside, Detmold, Lüneburg, Münster, Coblenza, Åland (Finlandia), Irlanda Settentrionale, Lituania, Düsseldorf.
- Regione attualmente in ritardo – Regione leader al 2020: Liegi (BE), Namur (BE), Yugozapaden (BG), Mazowieckie (PL), Austria Superiore, Bucarest-Ilfov, Midi-Pyrénées, Rhône, Regior, Midland and Western, Slovenia, Alta Normandia, Slovacchia Occidentale, Śląskie (PL), Łódzkie (PL), Lubelskie (PL), Podkarpackie (PL), Świętokrzyskie (PL), Dolnośląskie (PL), Kujawsko-Pomorskie (PL).

L'analisi sviluppata dall'ISMERI e dal WIIW (2009), complementare

¹¹ Crescita della produttività, tasso di occupazione, tasso di disoccupazione, tasso di scolarizzazione primaria e terziaria.

¹² Il numero di gruppi non segmenta in modo "fine" le 267 regioni comunitarie e quindi i gruppi sono piuttosto disomogenei al loro intero. Inoltre non va sottovalutato il fatto che le unità territoriali di livello NUTS2 sono relativamente ampie e comprendono aree molto eterogenee, come testimoniano la vicina Slovenia e gli Stati Baltici. Tuttavia il fatto che il Veneto si trovi comunque, anche se all'"estremo superiore" dei gruppi "a rischio", "vulnerabili" o "sensibili" (si veda oltre), è un'indicazione significativa.

¹³ Le regioni che rimarranno leader su tutto il periodo appartengono prevalentemente all'Austria, Belgio, Germania, Inghilterra, Danimarca, Olanda, Finlandia e Lussemburgo. Segue la Francia con due regioni ed Estonia, Slovacchia, Repubblica Ceca, Spagna ed Irlanda con una regione.

a quella della DG Regio, identifica, in base a tre insiemi di driver¹⁴ della sensitività regionale alla globalizzazione e sotto due scenari di crescita (crescita “a L” o ripresa lenta post-crisi; crescita a “V” o ripresa veloce), tre gruppi di regioni: 1) regioni beneficiarie (della globalizzazione) scarsamente o non sensibili alla globalizzazione; 2) regioni intermedie; 3) regioni altamente sensibili alla globalizzazione quindi vulnerabili. Il pattern generale identifica come regioni altamente sensibili molte regioni mediterranee (mezzogiorno italiano, regioni greche e le regioni della Spagna Centrale) ed orientali.

In Italia il Veneto ed il Friuli-Venezia Giulia sono considerate regioni altamente sensibili assieme alla Toscana ed alle regioni meridionali ad eccezione di Basilicata e Molise considerate regioni intermedie. Regioni intermedie in termini di sensibilità sono il Trentino-Alto Adige, l’Emilia-Romagna e tutte le regioni del Nord-Ovest. Le uniche due regioni ad essere considerate scarsamente sensibili sono il Lazio e la Sardegna. Le regioni dell’Europa Centrale e Settentrionale sono in media scarsamente sensibili. Dal punto di vista nazionale alcuni Stati membri mostrano una significativa variabilità regionale del livello di sensibilità alla globalizzazione (Francia, Italia, Polonia, Spagna) mentre altri stati membri mostrano una bassa variabilità regionale (Germania, Inghilterra, Paesi Nordici). Un’altra differenziazione è quella tra la sensibilità delle grandi città ed aree urbane, portuali e confinarie dell’Europa Centrale e Settentrionale e la sensibilità delle stesse tipologie negli stati meridionali (Francia inclusa) e orientali.

Dal punto di vista dell’identificazione dei partner potenziali (non leader) si può applicare il criterio del cambiamento di stato, cioè delle regioni che nelle simulazioni presentano un passaggio da una tipologia ad un’altra:

- il gruppo di regioni che potrebbe passare da gruppo altamente sensibile al gruppo intermedio (scenario a bassa crescita) include alcune regioni Slovacche, Rumene, Bulgare, Albanesi, Croate e Serbe, mentre nell’UE-15 include Grecia, il mezzogiorno italiano, le regioni spagnole della Murcia e Castilla la Mancha;
- il gruppo che potrebbe passare dal gruppo scarsamente sensibile a quello intermedio (scenario a bassa crescita) include le regioni irlandesi, le

¹⁴ Specializzazione in settori medium-high-tech, servizi (imprese e turismo), grandezza e crescita del Pil procapite e dell’occupazione, livello di scolarità e qualificazione della forza-lavoro, struttura demografica. Variabili proxy per la quantificazione di questi drivers della sensibilità regionale alla globalizzazione sono: i Vantaggi Comparativi Rivelati, la quota di popolazione in età lavorativa con educazione terziaria, la crescita media del Pil procapite e dell’occupazione, l’occupazione nel settore turistico.

Tabella 16.2 – Numerosità dei gruppi di regioni in base allo scenario di crescita

	Situazione Attuale	2020 Ripresa Lenta post-crisi	2020 Ripresa Veloce post-crisi
Regioni non sensibili	100	60-70 c.a.	120-130 c.a.
Regioni intermedie	808	0 c.a.	Stabile o 100-110 c.a.
Regionalmente sensibili	60	90-100 c.a.	30-40 c.a.

Fonte: ISMERI-WIIW (2009)

- regioni inglesi Sud-Orientale ed Orientale, le Midlands occidentali ed il Galles. Inoltre la stessa transizione potrebbe interessare le regioni spagnole della Galizia, Cantabria e Catalogna e, nell'UE orientale, le regioni ungheresi Transdanubiana Settentrionale, Transdanubiana Occidentale, Ungheria Centrale e la regione polacca della Pomerania;
- il gruppo di regioni che potrebbe passare dal gruppo intermedio al gruppo scarsamente sensibile (ripresa veloce) include le regioni spagnole di Alentejo e Valencia, l'Emilia Romagna, le regioni polacche della Slesia Inferiore e di Opole, le regioni ceche della Boemia meridionale e di Plze, la Transdanubia meridionale in Ungheria e la regione di Sofia in Bulgaria;
 - un gruppo di regioni intermedie situate in contesti nazionali meno dinamici potrebbe registrare qualche difficoltà, come la Normandia e i Paesi della Loira, la Bassa Sassonia e la Svezia Settentrionale.

Riferimenti bibliografici

- Bräuninger M. et. al (2005), *Agglomeration, Spatial Interaction and convergence in the EU*, HWWA Discussion Paper n.322, Hamburg Institute of International Economics.
- Ciffolilli A. et. al (2009), *Regional Challenges in the Perspective of 2020 - Regional disparities and future challenges*, Background Paper on Globalisation, ISMERI EUROPA and WIIW.
- Coulibaly S. (2008), *On the Complementarity of Regional and Global Trade*, WDR 2009 Background Paper, World Bank.
- Dall'Erba S. (2003), *Competition, Complementarity and Increasing Disparities among the Regions of Spain and Portugal*, Department of Economics – University of Pau.
- De Siano R. et al. (2004), *Sentieri di Specializzazione e di Crescita delle Regioni Europee durante l'Integrazione Economica*, Istituto di Studi Economici "Parthenope", WP 3/2004.

- Dijkstra L. et al. (2009), *Regions 2020 – Globalisation Challenges for European Regions*, Directorate General for Regional Policy, Background Document to Commission Staff Working Document SEC(2008)2868.
- ForTransRis (2008), *Transregional Road Map*, Deliverable n.12, ForTransRis – A New Transregional Foresight Model For The Regional innovation Strategies.
- OCDE (2007), *Global and Regional Economies: can OCDE Regions Compete in Global Industries?* OCDE.
- Paas T. et. al, *Spatial Effects of Regional Income Disparities and Growth in the EU Countries and Regions*, HWWI and University of Tartu.
- Progetto Integrato PRICE - Programma Regionale Integrato di Cooperazione Economica e Sociale, Programma di Sostegno alla Cooperazione Regionale APQ Paesi dei Balcani Occidentali, Linea 2.1 Sviluppo Economico e Sociale.
- Wai-chung Yeung H. (2009), *Regional Development and the Competitive Dynamics of Global Production Networks: an East Asian Perspective*, Regional Studies, n.43.

Siti Internet consultati

ec.europa.eu/dgs/regional_policy/index_en.htm
www.hwwi.org/
www.worldbank.org/

17. LA PROMOZIONE ECONOMICA DEL VENETO: VERSO UN NUOVO MODELLO DI GOVERNANCE

di Marino Finozzi

In sintesi

Dopo un biennio difficile, nel quale il tessuto economico è riuscito a limitare al massimo la perdita di capacità competitiva grazie alla tenuta delle imprese manifatturiere, oggi le prospettive per il sistema produttivo regionale sono incoraggianti.

Per il rilancio dell'economia regionale occorre proseguire sulla strada intrapresa, che passa attraverso il riassetto delle strutture preposte all'internazionalizzazione e la razionalizzazione delle iniziative promozionali. Sono convinto che nel prossimo futuro il nostro sistema economico sarà trainato dalle aziende di qualità che avranno saputo innovare e aprire la propria capacità produttiva al mercato internazionale.

Oggi è il momento di dare avvio definitivo alla società consortile, denominata "Veneto Promozione", già prevista dalla L.R. 33/2004 ma alla quale non è stata ancora data piena attuazione.

Attraverso la nuova società, la Regione potrà finalmente strutturare la nuova governance delle politiche territoriali per l'internazionalizzazione, che vedrà la costituzione di un Comitato di coordinamento fra la Regione, le Camere di Commercio, gli Enti Locali e tutte le categorie economiche interessate, al fine di suscitare un dibattito che porti a scelte strategiche concertate e condivise.

La nuova società cercherà di dare risposta a tutte le esigenze e le necessità del sistema produttivo regionale in materia di internazionalizzazione, intervenendo anche laddove le precedenti esperienze sono riuscite solo parzialmente.

17.1 Alla ricerca di un nuovo posizionamento nel mondo globale

Come noto a tutti, il crollo senza precedenti della domanda mondiale, registrato a partire dall'autunno del 2008 e per tutto il 2009, ha ridotto pesantemente l'interscambio commerciale con l'estero delle regioni *export oriented*. Per il Veneto la flessione è stata particolarmente marcata: dopo la flessione registrata nel 2008 (-1,1%), le esportazioni delle imprese venete hanno accusato una brusca contrazione, pari al -21,5 per cento, che espressa in valore equivale ad una diminuzione di circa 12 miliardi di euro in un anno.

Grazie alla ripresa del commercio mondiale tuttavia, nel primo semestre del 2010 il Veneto ha parzialmente recuperato le posizioni perse, raggiungendo quasi 22 miliardi di euro di esportazioni (+11,7%). Se la domanda globale, trainata dai Paesi emergenti e dalla Germania, dovesse mantenere lo stesso ritmo, a fine anno il bilancio regionale potrebbe essere molto soddisfacente (solo 6 miliardi sotto i livelli pre-crisi).

Dopo una fase difficile quindi, nella quale il tessuto economico è riuscito a limitare al massimo le conseguenze ed evitare un'ulteriore perdita di capacità competitiva grazie alla tenuta delle imprese manifatturiere, oggi le prospettive per il sistema produttivo regionale sono quindi incoraggianti.

Per il rilancio dell'economia regionale occorre proseguire sulla strada intrapresa, che passa attraverso il riassetto delle strutture preposte all'internazionalizzazione e la razionalizzazione delle iniziative promozionali.

Per rendere realizzabile tutto questo è d'obbligo non cedere alle facili derive protezionistiche. L'apertura verso l'estero dovrà essere maggiore nel prossimo futuro, a partire dal consolidamento del Mercato Unico europeo che, ancor oggi, si dimostra essere quello più importante per i nostri prodotti. Il saldo commerciale della nostra regione oscilla attorno ai 10 miliardi di euro all'anno: pertanto qualsiasi politica di apertura commerciale è necessaria per garantire il mantenimento di questo importante risultato, mentre ogni politica di chiusura verso gli altri Paesi europei e le economie emergenti deve essere vista con grande preoccupazione per il rischio di vedere ridursi in futuro l'interscambio commerciale con l'estero.

Tutto ciò non deve ovviamente farci abbassare la guardia nei confronti dei mercati extra-Ue, che spesso fanno una concorrenza alle nostre imprese "sleale"; pensiamo infatti che le regole di produzione, il rispetto dei lavoratori, del lavoro infantile, dell'ambiente, della sicurezza nei posti di lavoro, mediamente non sono così severe come nell'Unione europea. Questi vincoli mettono in difficoltà le nostre imprese, perché incidono sui

costi di produzione, rendendo i prodotti meno competitivi. Se quindi è assolutamente positiva la globalizzazione a livello di un grande Mercato Unico, come quello europeo, ove le regole sono comuni, ciò non vale altrettanto ove queste regole siano diverse fra i vari mercati/Paesi del mondo.

È necessario in questi casi valorizzare la bontà, la qualità e la sicurezza dei prodotti veneti (ma anche italiani ed europei), almeno fino a quando gli Stati membri dell'UE non approveranno il Regolamento comunitario che impone la dichiarazione di origine ai prodotti non comunitari; occorre difendere meglio i nostri prodotti da contraffazioni e abusi anche nei mercati extra europei; occorre infine che in questa lotta per la legalità intervengano anche gli Enti pubblici, in particolare la Regione e le Camere di Commercio¹.

Il tessuto economico e sociale dovrà evolvere per poter affrontare la concorrenza delle nuove potenze economiche quali Brasile, Russia, India e Cina. Le società di questi Paesi sono in competizione con le economie avanzate ed esercitano una concorrenza molto forte sulle piccole e medie imprese del Veneto e sul mercato del lavoro e probabilmente il sistema regionale non potrà reggere a lungo il confronto. Sarà pertanto necessario valorizzare e razionalizzare le risorse umane a disposizione rendendole capaci di agire in maniera efficace sui mercati internazionali. Bisognerà dare opportunità ai meritevoli, aumentare gli investimenti nelle tecnologie digitali, puntare sul risparmio energetico, sulla ricerca e l'innovazione, migliorare le reti infrastrutturali e la tutela dell'ambiente ed infine approfondire la conoscenza e la comprensione delle culture e delle società dove verranno esportati i prodotti veneti.

Ma queste indicazioni valgono anche per un'efficace politica delle importazioni, in grado di beneficiare dell'avanzo commerciale permanente di cui disponiamo da sempre, per scegliere oculatamente i beni e servizi esteri più convenienti, sia quelli destinati al consumo che quelli utilizzabili per la produzione (beni intermedi e strumentali). In questo modo, si amplia l'accesso ai consumi della popolazione e si rende più competitivo il nostro sistema produttivo.

È necessario valorizzare appieno la posizione strategica del Veneto, al centro non solo dell'Europa, ma anche dei rapporti Asia-Occidente, sia sul

¹ In questo contesto va letto anche l'ideazione del marchio ombrello "Qualità Veneto", contenuta nel progetto di legge regionale presentato nella precedente legislatura (PdL n.313/2008) e rinnovato in quella attuale (PdL n.23/2010), sulla base di uno studio realizzato dalle Camere di Commercio del Veneto.

versante delle infrastrutture che dei trasporti, onde evitare che i flussi di merci e persone oltrepassino il territorio regionale, andando direttamente verso il nord Europa, sia nell'ambito delle strategie di sviluppo economico della nostra regione.

Risulta dunque urgente riorientare le vendite verso i Paesi emergenti (BRIC in testa), poiché in quei contesti è più facile la penetrazione commerciale nell'ambito delle nuove classi medie che si vanno ampliando fra le rispettive popolazioni e che presentano la propensione a nuovi consumi in grado di assorbire i beni prodotti. Bisognerà riadeguare le fasce di qualità dei prodotti per spostarle, da un lato verso beni di lusso e dall'altro verso prezzi più bassi, ma comunque con un adeguato rapporto qualità/prezzo. A questo riguardo le soluzioni possono derivare da un incremento della qualità a parità di prezzo (attraverso l'innovazione) o ad un abbassamento del prezzo a parità di qualità (sfruttando una più efficace capacità produttiva).

Ma occorre anche allungare le filiere locali, sia verso lavorazioni a maggior valore aggiunto, sia mediante l'introduzione nei mercati esteri attraverso canali distributivi direttamente controllabili. Infatti, la frammentazione del nostro sistema produttivo spesso ci impone la dipendenza, come subfornitori, da clienti stranieri che poi decidono autonomamente le strategie di mercato.

Di essenziale importanza è infine, per il nostro territorio, la capacità di attrarre nuove imprese, nuovi capitali e rendere il Veneto una regione affidabile agli occhi dei grandi investitori internazionali. A livello burocratico/amministrativo è urgente la razionalizzazione delle risorse umane e finanziarie attraverso la riorganizzazione dello Stato e della Pubblica Amministrazione, al fine di ridurre i costi, migliorarne l'efficienza e l'efficacia, così da poter liberare risorse a vantaggio dell'intera società e del settore imprenditoriale, spesso gravato da vincoli burocratici. Un intervento in tale senso si presenta ora più che mai necessario per garantire al territorio regionale il mantenimento dei livelli di benessere raggiunti con enormi sacrifici.

Per queste motivazioni, si è rivelato di straordinaria importanza ed efficacia il progetto "Doing Business in Veneto 2009" che la Regione Veneto ha commissionato alla Banca Mondiale, al fine di misurare il *business environment* della regione e valutare gli ostacoli che rendono difficile l'attività imprenditoriale in presenza di lunghe pratiche burocratiche e di lente procedure amministrative, al fine di agevolare l'attrazione degli investimenti esteri.

Realizzato in collaborazione con Unioncamere del Veneto, si è trattato

del primo progetto di livello subnazionale in un Paese ad economia avanzata, ed ha confrontato le performance del Veneto con quelle dell'Italia e di altri 180 Paesi del mondo, misurando l'efficacia delle regole che determinano l'ambiente imprenditoriale in Veneto, considerando come campione la città di Padova².

17.2 L'esperienza del Centro Estero Veneto e il progetto Sprint Veneto: un bilancio positivo

Come noto, gli strumenti e le risorse a disposizione degli enti di governo territoriali per le politiche volte a supportare le imprese venete che operano con l'estero sono notoriamente limitati. Ma la Regione del Veneto è sempre riuscita a valorizzare e gestire le risorse umane e finanziarie in modo efficiente, garantendo il sostegno alle diversificate esigenze delle imprese impegnate sul fronte dell'internazionalizzazione e consolidando il posizionamento internazionale del territorio regionale.

Lo dimostrano le iniziative e le attività che la Regione del Veneto ha realizzato in collaborazione con il Centro Estero Veneto, l'agenzia di promozione economica fondata dalle Camere di Commercio del Veneto all'inizio degli anni Settanta³, e più recentemente attraverso la rete Sprint Veneto, la piattaforma multiterritoriale di sportelli, coordinata da Unioncamere ed Eurosportello del Veneto, e articolata su base provinciale presso ogni Camera di Commercio, per fornire un servizio completo di prima assistenza e consulenza specialistica a supporto dei processi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese⁴.

Grazie al supporto e alle attività del Centro Estero Veneto, oggi la Regione può contare su un network operativo di sportelli presenti in tutto il

² Secondo i dieci indicatori calcolati da Banca Mondiale, il Veneto si colloca al 67esimo posto tra le 181 economie del mondo, davanti a Roma (68esima), ma dietro ben 21 Paesi europei.

³ La nascita del Centro Estero Veneto risale all'ottobre 1968 quando, presso l'Unione regionale delle Camere di Commercio del Veneto, fu costituito il "Centro operativo per il commercio con l'estero". Tuttavia è del 1986 il primo accordo di programma con la Regione per la promozione economica del Veneto nel mondo.

⁴ Risale a maggio 2003 l'intesa istituzionale tra il Ministero delle Attività Produttive e la Regione Veneto che ha attivato Sprint Veneto, chiamando a farne parte Unioncamere del Veneto, Finest spa, Camere di Commercio, Sace, Simest spa, Informest, Veneto Sviluppo spa, Veneto Innovazione spa. La firma del protocollo che ha reso operativo lo Sportello per l'internazionalizzazione del Veneto è stata siglata nel febbraio 2004, regolando l'organizzazione e il finanziamento dello Sportello e i rapporti tra i soci.

mondo (variamente denominati come Desk, Veneto House e Centri Servizi) per l'assistenza alle imprese venete nei processi di internazionalizzazione⁵.

Attraverso l'attività della rete *Sprint Veneto*, oggi la Regione fornisce alle imprese una serie di attività a sostegno delle imprese, che si traducono in servizi informativi, di orientamento ed assistenza, di promozione e di comunicazione, di supporto all'attività progettuale.

Guardando alle iniziative realizzate e ai risultati raggiunti, senza dubbio possiamo affermare che il bilancio è nel complesso positivo. In particolare il progetto *Sprint Veneto* ha fatto da volano all'offerta coordinata di servizi di assistenza e consulenza specialistica alle imprese impegnate nei processi di internazionalizzazione, rispondendo in misura sempre più mirata alla domanda espressa dal sistema produttivo regionale. Ciò che probabilmente è mancato tuttavia è stato uno strumento di coagulo di competenze e di iniziative che solo l'Ente Regione, nel suo ruolo di programmatore generale, può assicurare attraverso l'avvio definitivo della società consortile per azioni, ormai prossima al traguardo.

17.3 Verso una nuova governance delle politiche per l'internazionalizzazione: la società "Veneto Promozione"

Operare congiuntamente per uniformare le procedure di erogazione dei servizi a livello regionale resta uno dei principali obiettivi della Regione, la cui sfida è quella di affrontare la globalizzazione senza farsi travolgere dalla frantumazione delle attività e delle iniziative. Già nel 2004 la Regione si era dotata di una legge volta a fornire gli strumenti necessari, la n. 33/2004, che disciplinava "le attività regionali in materia di commercio estero, promozione economica e internazionalizzazione delle imprese venete"⁶. La legge medesima istituiva la società consortile per azioni senza fini di lucro

⁵ La maggior parte degli sportelli del network sono ospitati dalle Camere di Commercio italiane all'estero e pertanto non comportano spese per la Regione.

⁶ Con la L.R. n. 33/2004 la Regione aveva ritenuto di adottare il principio della separazione dei ruoli e delle funzioni tra le istituzioni e i soggetti in campo: a) una funzione di indirizzo politico-strategico negli orientamenti e nelle politiche di sostegno all'internazionalizzazione, propria della Regione; b) una funzione di programmazione coordinata tra Regione Veneto, sistema camerale e categorie economiche; c) una funzione operativa di realizzazione e gestione di attività e servizi all'internazionalizzazione, per le quali il sistema camerale in primis e le categorie si propongono come punto di riferimento in virtù del patrimonio di esperienze e professionalità accumulate negli anni; d) una funzione consultiva ed informativa che permetta il raccordo tra tutti i soggetti operanti nell'internazionalizzazione.

a prevalente partecipazione pubblica, come strumento per un'aggregazione delle funzioni e delle risorse destinate al sostegno delle attività regionali a favore dell'internazionalizzazione dell'economia veneta, che tuttavia non ha ancora trovato piena attuazione.

Posso affermare che la nuova legislatura regionale vedrà, come prima tappa, il definitivo avvio della società consortile, che sarà denominata "Veneto Promozione".

In questo momento è in corso un lavoro di "manutenzione" dello Statuto, già approvato a suo tempo dalla Giunta Regionale, al fine di adeguarlo alle più recenti normative e soprattutto alla giurisprudenza comunitaria in tema di *house providing*.

La nuova società prevede infatti una partecipazione paritaria della Regione e delle Camere di Commercio del Veneto, attraverso Unioncamere regionale, che vedrà il coinvolgimento dei principali soggetti di programmazione economica sul territorio. Si tratta di una fase cruciale, in quanto finora è mancato uno strumento operativo che riguarda non solo la promozione ma anche una serie di fattori di sostegno all'impresa sui mercati esteri.

Fino ad oggi le attività per la promozione dell'economia veneta sono state svolte in maniera frammentata. Con questo non si vuol dire che esse non abbiano avuto effetti positivi: basta guardare quanti e quali ottimi risultati abbia conquistato il sistema imprenditoriale regionale a livello di esportazioni e di saldo commerciale. Il Veneto si è sempre dimostrato una grande locomotiva economica per il resto del Paese, generando benessere economico e qualità della vita e contribuendo a far crescere l'Italia, anche con il trasferimento, attraverso l'elevata capacità fiscale, di gran parte delle risorse finanziarie verso le regioni meno progredite.

Se riusciremo a coniugare l'elevata capacità organizzativa e l'ampia gamma di iniziative volte a favorire la promozione e l'internazionalizzazione, sicuramente potremo favorire un ancor maggiore sviluppo economico a favore del nostro territorio. Questo coordinamento deve per forza passare attraverso la collaborazione fra i due maggiori enti che oggi finanziano promozione e internazionalizzazione, e cioè Sistema camerale e Regione del Veneto. Il Sistema camerale ha una lunga e consolidata esperienza in materia di promozione economica all'estero, rappresenta "la casa delle imprese" ed è lo strumento a rete oggi più utilizzato dalle imprese, sia grazie alle proprie strutture specializzate a livello provinciale, sia attraverso le strutture regionali, Unioncamere del Veneto e Centro Estero Veneto.

La Regione, grazie alle crescenti competenze legislative, che saranno rafforzate attraverso l'attuazione della legge sul federalismo fiscale, sta sviluppando grandi capacità in quest'ambito attraverso l'impegno di diverse

Direzioni regionali (turismo, agricoltura, industria, promozione economica e internazionalizzazione, relazioni internazionali, ecc). Ecco perché l'alleanza fra questi due importanti soggetti istituzionali potrà portare ad una razionalizzazione delle strategie e dell'uso delle risorse umane e finanziarie.

Come previsto dal Piano programmatico 2010-2015, la Regione darà quindi concreta operatività alla costituenda società, che non sarà solo uno strumento per l'ottimizzazione delle attività di internazionalizzazione, ma un luogo di incontro e convergenza delle volontà. I principali compiti della nuova società saranno i seguenti:

- la promozione del “sistema Veneto” in tutti i suoi aspetti economico-produttivi;
- la promozione di sportelli telematici, banche dati, repertori e osservatori sull'internazionalizzazione delle imprese e dell'economia regionale;
- la diffusione delle informazioni inerenti decisioni e provvedimenti in materia di politica commerciale, produttiva, finanziaria adottati da organismi nazionali comunitari e internazionali;
- la realizzazione di iniziative di formazione manageriale e tecnico-professionale sulle tematiche inerenti la competitività internazionale delle imprese;
- la promozione di servizi specialistici ed innovativi in materia di contratti, joint-venture, ricerca partner, marketing internazionale, trasporti e dogane, fisco, assicurazioni e finanziamenti, vertenze commerciali, qualità, tecnologia, investimenti esteri in Veneto;
- la collaborazione con gli uffici dell'Unione europea e con le strutture specializzate dei sistemi camerale italiani ed esteri;
- la promozione delle imprese e degli operatori nelle manifestazioni fieristiche all'estero;
- la promozione di organismi associativi tra imprese venete ed estere, finalizzati allo sviluppo di relazioni internazionali;
- il supporto alle istituzioni regionali e al sistema camerale nello sviluppo di relazioni con organismi nazionali e internazionali (Ministeri, ambasciate, CCIAA italiane all'estero ed estere in Italia, ICE, ENIT);
- il monitoraggio delle attività connesse ai processi di internazionalizzazione attraverso la creazione di appositi osservatori⁷.

⁷ È prevista infatti l'istituzione di un Osservatorio sui mercati internazionali che permetta di individuare attraverso ricerche di mercato le aree del mondo ove le nostre imprese hanno convenienza ad investire e/o a esportare i propri prodotti; tale osservatorio dovrà collaborare con le fonti informative comunitarie per individuare quali sono gli ostacoli al commercio e come affrontarli in maniera efficace.

In sintesi l'obiettivo dovrà essere quello di semplificare, potenziare e qualificare la promozione e l'erogazione in ambito regionale di servizi a sostegno dell'internazionalizzazione, attraverso un punto di riferimento comune, che sia autorevole per la conoscenza dei problemi e dei mercati, qualificato per strumentazione di intervento approntata, snello ed efficace nel rapporto con il mondo delle imprese.

La società non dovrà sostituire i soggetti pubblici e gli operatori privati che si occupano di promozione ed internazionalizzazione, ma coordinarli, eventualmente sostenerli nelle loro attività, definire con loro le strategie comuni per un'efficace ed efficiente azione nei principali mercati internazionali. Per aderire al "sistema regionale per l'internazionalizzazione e la promozione" tutti gli enti e gli operatori si impegneranno a dare comunicazione alla struttura regionale delle iniziative e dei programmi, in modo che la società possa effettivamente realizzare la propria funzione di coordinamento e indirizzo strategico.

Attraverso la nuova società, la Regione potrà finalmente strutturare la nuova *governance* delle politiche territoriali per l'internazionalizzazione, che vedrà la costituzione, come previsto dalla L.R. n. 33/2004 di un Comitato regionale di coordinamento fra la Regione, le Camere di Commercio, gli Enti Locali e tutte le categorie economiche interessate, al fine di suscitare un dibattito che porti a scelte strategiche concertate e condivise.

La nuova società cercherà di dare risposta a tutte le esigenze e le necessità del sistema produttivo regionale, intervenendo anche laddove la rete Sprint Veneto è riuscita solo parzialmente. Senza dubbio, per il successo del progetto, per i risultati raggiunti e per il *know-how* maturato nel periodo di operatività, l'esperienza di coordinamento realizzata con Sprint Veneto e con il Centro Estero confluirà nella costituenda società, portando in dote un'organizzazione a rete fra tutti i soggetti pubblici regionali che si occupano di promozione economica, in una logica di sussidiarietà e di razionalizzazione delle risorse umane e finanziarie.

17.4 Conclusioni

Agendo in un sistema globale, bisogna pensare in maniera globale: lo abbiamo sottolineato più volte nel programma di legislatura, perché la dimensione internazionale è quella in cui siamo proiettati, in cui viviamo. Sia per la presenza nella società di cittadini che provengono da altre parti del mondo, vuoi per il fenomeno dell'internazionalizzazione dei sistemi produttivi, sia per le preoccupazioni riguardanti i temi della sicurezza, della

lotta al terrorismo e alla criminalità, vuoi per le emergenze riguardanti i fenomeni dell'immigrazione e dell'asilo, tanto i governi nazionali che quelli territoriali sono oggi chiamati a considerare ogni propria scelta politica interna, e in ogni settore, con valutazioni di carattere internazionale.

In primo piano è la domanda esplicita delle imprese e in generale degli operatori economici coinvolti nei processi di internazionalizzazione. Il crescente fabbisogno aziendale di servizi di informazione, assistenza e consulenza specialistica lascia intendere l'esistenza di una domanda implicita, che rispecchia fedelmente le problematiche lamentate dagli imprenditori che scelgono di internazionalizzare la propria azienda, alle quali occorre dare delle risposte.

Per questo la Regione, seguendo il Piano programmatico 2010–2015, dovrà porsi l'obiettivo di mettere in rete il sistema socioeconomico regionale allo scopo di rendere sinergiche ed integrate le competenze e le conoscenze dei soggetti del territorio protagonisti della cooperazione internazionale, ispirandosi ai seguenti principi:

- la sussidiarietà, radicando le azioni nel territorio regionale a partire dai soggetti pubblici e privati, affinché le priorità, le indicazioni e le risorse del territorio si possano integrare, valorizzando tutte le competenze e le esperienze;
- il partenariato, che è il modo più adeguato di interazione tra tutti questi soggetti, per la sostenibilità e la durabilità delle azioni progettuali avviate;
- la massima integrazione fra le attività di promozione, internazionalizzazione e cooperazione.

Riferimenti bibliografici

Council of the European Union (2006), *EU renewed strategy for sustainable development*, 10117/06 DG I, Brussels.

European Commission (2006), *Global Europe - Competing in the world*, DG Trade, Brussels.

European Commission (2005), *A new industrial policy: creating the conditions for manufacturing to thrive*, COM (2005) 474, Brussels.

Unioncamere del Veneto (2004), *Indagine sul fabbisogno di servizi per l'internazionalizzazione*, Venezia.

Siti Internet consultati

www.unioncameredelveneto.it

www.eurosportellodelveneto.it

www.regione.veneto.it

www.sprintveneto.it

www.mincomes.it

www.al-invest3.org

www.ec.europa.eu

18. IL LIVELLO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI EUROPEE E LE MISURE DI SUPPORTO DELLA COMMISSIONE EUROPEA

a cura della Direzione Generale Imprese e Industria della Commissione europea¹

In sintesi

La Commissione europea ha recentemente pubblicato uno studio sul livello di internazionalizzazione delle PMI in Europa. L'analisi dei dati, ricavati da un campione di quasi 9.500 imprese europee, ha evidenziato il ruolo delle PMI, in particolare di quelle italiane, nel processo di internazionalizzazione e le politiche europee di sostegno alle imprese oggi esistenti. Il dato più rilevante emerso dallo studio è che il 25 per cento delle PMI dell'UE ha esportato almeno una volta nel corso degli ultimi anni e ben il 44 per cento è stato coinvolto in una o più delle attività di internazionalizzazione prese in considerazione.

Le potenzialità del Mercato interno quindi non sono ancora pienamente sfruttate dalle imprese e per questo è necessario lavorare per offrire adeguate misure di supporto all'internazionalizzazione. La completa attuazione della Direttiva "servizi" negli Stati membri dell'UE e il supporto concreto offerto dalla rete Enterprise Europe sono solo alcuni esempi di misure che testimoniano l'impegno dell'Unione europea su questo fronte.

¹ Il presente saggio è stato redatto dalla DG Imprese e Industria della Commissione europea. Si ringrazia il direttore Carlo Corazza e l'addetto stampa Matteo Fornara della Rappresentanza a Milano della Commissione europea e Brunella Santi dell'Eurosportello del Veneto per il supporto fornito.

18.1 La situazione attuale delle PMI europee

Nel 2010 la Commissione europea ha pubblicato uno studio sul livello di internazionalizzazione delle Piccole e medie imprese (PMI) dell'UE², analizzando tutte le attività che mettono le imprese in condizioni di intrattenere significative relazioni commerciali e industriali con partner stranieri: export, import, investimenti diretti all'estero, cooperazione tecnica internazionale e *subcontracting* internazionale.

La ricerca, condotta sulla base di interviste approfondite su un campione di 9.480 PMI di 33 Paesi europei e realizzate nella primavera 2009, ha identificato gli ostacoli e i vantaggi insiti nel processo di internazionalizzazione.

Il dato più rilevante emerso dallo studio è che il 25 per cento delle PMI dell'UE ha esportato almeno una volta nel corso degli ultimi anni e ben il 44 per cento è stato coinvolto in una o più delle attività di internazionalizzazione prese in considerazione (i dati relativi alle PMI italiane sono rispettivamente del 27% e 35%).

L'attività internazionale delle PMI si è però maggiormente concentrata nell'area del mercato unico europeo. Le relazioni con i cosiddetti Paesi BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) sono decisamente al di sotto delle potenzialità delle PMI europee, infatti la percentuale di PMI che esporta in questi Paesi varia dal 7 al 10 per cento.

Lo studio mostra, inoltre, una correlazione diretta tra il grado di internazionalizzazione e le dimensioni dell'azienda: tanto più grande è una PMI, tanto maggiore è il grado di internazionalizzazione.

Lo studio ha permesso anche l'analisi delle attività internazionali delle PMI europee in base al settore d'appartenenza. Dai 26 gruppi di settori analizzati, è emerso che la percentuale più elevata di PMI internazionalizzate si riscontra nei seguenti settori: estrattivo (58%), manifatturiero (56%), vendite all'ingrosso e ricerca (entrambe 54%), vendita di autoveicoli (53%), noleggio e locazione, trasporti e comunicazioni (entrambe 39%). Si evidenzia inoltre come nell'ambito dei servizi, è la "ricerca" l'ambito in cui si registra un dato molto elevato di PMI che svolgono attività di esportazione.

Le PMI che mantengono attività internazionali registrano, inoltre, una maggiore crescita sia in termini di fatturato che di posti di lavoro,

² Entrepreneurship Unit Directorate-General for Enterprise and Industry European Commission (2010), *Internationalisation of European SMEs Final Report*, Brussels http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/internationalisation/internationalisation_sme_final_en.pdf

dimostrando per di più una maggiore capacità innovativa. Infatti, il tasso di crescita dell'occupazione nelle PMI internazionalizzate è del 7 per cento, contro l'1 per cento nelle PMI che non effettuano alcuna attività di tipo internazionale.

Esiste una forte correlazione tra internazionalizzazione e innovazione: l'introduzione di prodotti o servizi innovativi per il settore di attività nel Paese di appartenenza ha interessato il 26 per cento delle PMI attive a livello internazionale e soltanto l'8 per cento delle altre piccole imprese. Inoltre il 30 per cento delle PMI internazionalizzate hanno incorporato innovazione di processi nelle loro aziende, contro solo il 14 per cento delle non internazionalizzate. Infatti, innovazione e internazionalizzazione sono profondamente collegate, due facce di una stessa medaglia: la competitività.

I dati quindi mostrano chiaramente che è giunto il momento di ripensare la possibilità di disegnare politiche di competitività che pongano al centro innovazione e internazionalizzazione, sotto un'unica prospettiva.

Lo studio contiene, infine, una serie di raccomandazioni dirette a rafforzare il sostegno politico a favore delle PMI, richiamando, in particolare, la necessità di: promuovere la conoscenza e l'utilizzo dei programmi pubblici di sostegno; facilitare l'accesso alle misure di sostegno da parte delle microimprese; coordinare le misure politiche volte a stimolare l'innovazione e l'internazionalizzazione.

Misure che risultano essere poco conosciute dalle PMI (16%) anche se vi sono delle differenze significative tra i vari Paesi. In Italia, ad esempio, solo il 9 per cento delle PMI "internazionalizzate" dichiara di aver usufruito di un supporto finanziario da parte dello Stato e l'11 per cento di aver ottenuto un supporto non finanziario (generalmente servizi di consulenza).

18.2 Il livello di internazionalizzazione delle PMI italiane

Lo studio della Commissione europea rivela che il 27 per cento delle PMI italiane esporta (una media lievemente superiore a quella europea), mentre il 35 per cento ha avuto attività con partner internazionali (percentuale, in questo caso, inferiore alla media europea) (Graf.18.1 e 18.2).

Infine, le PMI italiane hanno un'attività di internazionalizzazione più diversificata rispetto alla media europea. Sono, infatti, maggiormente presenti nei mercati più significativi.

Ad esempio, mentre il 29 per cento delle PMI italiane ha attività di esportazione nell'Africa del Nord (si veda Capitolo n.10 del presente

Rapporto), solo il 14 per cento delle PMI europee esporta verso questi Paesi.

La situazione è ancora più variegata se si confronta l'attività di export delle PMI italiane a quella delle imprese delle principali economie europee (Tab.18.2).

Grafico 18.1 – Percentuale di PMI che esportano per Paese. Anni 2006 -2008

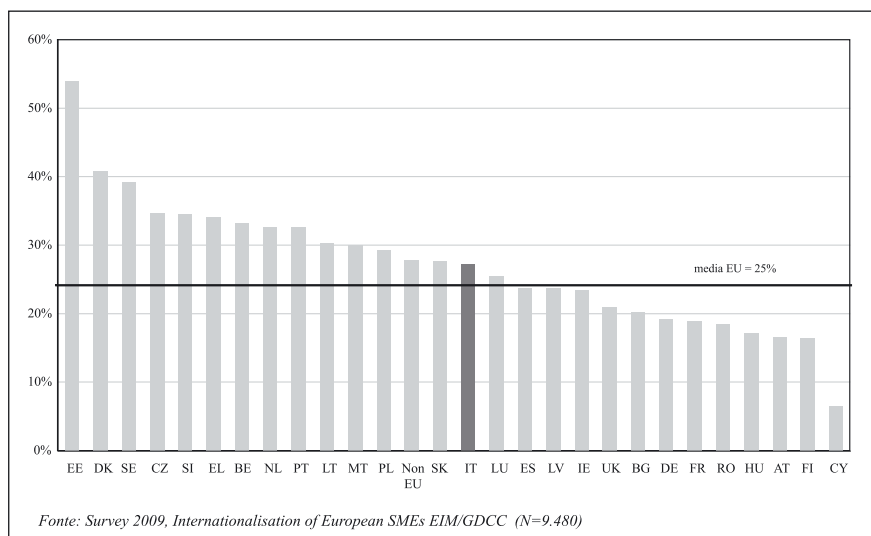


Grafico 18.2 – Percentuale di PMI con attività internazionali per Paese. Anni 2006 -2008

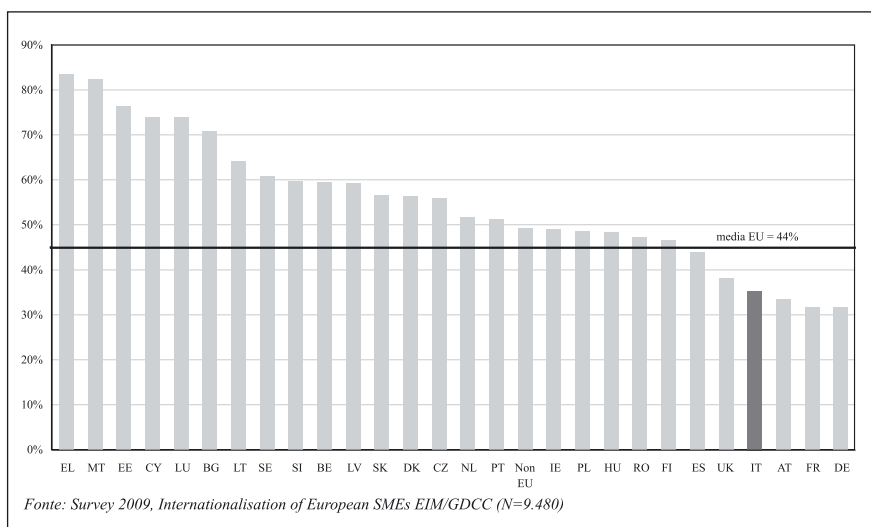


Tabella 18.1 – Le principali regioni di destinazione delle esportazioni delle PMI italiane e europee

	Esportatori Italia (%)	Esportatori UE (%)
Russia	14	10
India	14	7
Cina	12	9
Brasile	9	7
Nord Africa	29	14
altro Africa	13	11
Medio Oriente	16	14

Fonte: Survey 2009, Internationalisation of European SMEs EIM/GDCC

Tabella 18.2 - I mercati di destinazione delle esportazioni delle cinque principali economie dell'UE e la media europea. Anno 2009

Regioni/Paesi di destinazione	Italia	Germania	Spagna	Francia	Regno Unito	media UE
Regioni transfrontaliere	43	59	38	55	27	47
altro UE	83	75	74	60	86	76
Russia	14	12	14	6	6	10
altri Paesi europei	34	46	20	37	15	27
Giappone	10	6	8	5	7	7
Cina	12	6	12	19	12	9
India	14	8	8	2	11	7
altro Asia	10	6	9	8	12	8
Nord America	29	22	18	12	32	17
Brasile	9	5	12	15	3	7
altre aree dell'America del Centro-Sud	11	7	32	5	9	10
Australia/Nuova Zelanda	10	12	8	5	16	8
Medio Oriente	16	14	16	17	24	14
Nord Africa	29	4	18	34	10	14
altro Africa	13	6	13	18	15	11

Fonte: Survey 2009, Internationalisation of European SMEs EIM/GDCC

18.3 Le misure di supporto alle PMI nel mercato unico

Aiutare le PMI a beneficiare delle opportunità offerte dal mercato unico è uno dei principi cardine dello “Small Business Act”³ per l’Europa (SBA) adottato dalla Commissione Europea nel giugno 2008, basato su dieci orientamenti e più di 90 proposte di azioni politiche.

In questi primi due anni di attuazione dello SBA, l’UE ha intrapreso diverse misure per aiutare le PMI ad espandersi all’interno del mercato unico:

- l’uso delle norme da parte delle PMI è incoraggiato e la partecipazione e la difesa dei loro interessi nella normalizzazione è supportata attraverso NORMAPME⁴;
- la “direttiva servizi”, dal canto suo, ha il compito di facilitare la fornitura di servizi in altri Paesi europei, la maggior parte dei Paesi UE ha già modificato la legislazione nazionale e creato gli “sportelli unici” previsti dalla direttiva. Si tratta tuttavia di un work in progress e ulteriori sforzi sono necessari per rendere la direttiva effettivamente operante;
- per una PMI è fondamentale poter accedere alle informazioni sulle attività imprenditoriali negli altri Stati membri, in questo senso un ruolo importante lo svolge la rete “Enterprise Europe Network”, che con oltre 580 punti di contatto sul territorio europeo offre assistenza e sostegno alle piccole imprese sul territorio. I punti di contatto possono fornire alle PMI informazioni sui programmi europei di finanziamento, sulla legislazione comunitaria, aiutando anche una piccola impresa locale a trovare un partner in altri Paesi UE. Nei primi 18 mesi di attività (dal gennaio 2008) la Rete ha organizzato oltre 10.000 manifestazioni favorendo la conclusione di oltre 1.400 accordi di partenariato commerciale e tecnologico;
- se poi l’impresa ritiene che la legislazione europea sul mercato unico non sia applicata adeguatamente può rivolgersi al servizio SOLVIT, messo a disposizione dalla Commissione.

³ Con Direttiva del Presidente del Consiglio del 4 maggio 2010, il Governo italiano ha dato attuazione in Italia alla Comunicazione della Commissione europea del 25 giugno 2008 (COM(2008) 394 definitivo), recante “Una corsia preferenziale per la piccola impresa”. Alla ricerca di un nuovo quadro fondamentale per la Piccola Impresa (uno “Small Business Act” per l’Europa) http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm

⁴ NORMAPME è un’associazione internazionale non-profit creata nel 1996 sotto il nome di “Ufficio Europeo dell’Artigianato, del Commercio e delle Piccole e Medie Imprese per la normazione” con il sostegno della Commissione europea, www.normapme.com.

18.4 La Rete “Enterprise Europe Network”

Il rapporto della Commissione europea ha evidenziato che l’84 per cento delle imprese in Europa non conosce l’esistenza delle misure di supporto all’internazionalizzazione e sono ancora meno quelle che ne usufruiscono.

Per quanto riguarda l’Italia, solo il 9 per cento delle imprese internazionalizzate beneficiano di un supporto finanziario da parte dello Stato o altri organismi ufficiali, mentre l’11 per cento usufruisce di un supporto non finanziario (generalmente servizi di consulenza).

Ecco perché la Commissione europea sta puntando molto sulla Rete “Enterprise Europe Network”, che riveste un’importanza strategica nel supporto alle imprese. Il principale obiettivo della Rete, istituita nel febbraio 2008, è di mettere a disposizione degli imprenditori uno sportello unico, facilmente accessibile, cui possono rivolgersi per accedere ad un’ampia gamma di servizi.

Con 580 punti di contatto e 4mila esperti, “Enterprise Europe Network” è la principale Rete europea di supporto alle imprese. Tale rete mette a disposizione delle aziende clienti servizi che consentono di approfondire la conoscenza dei mercati e della legislazione europea ed internazionale, nonché di sfruttare al meglio le opportunità del mercato interno dell’UE attraverso attività di sostegno, consiglio e collegamento che agevolano l’espansione commerciale, l’innovazione, oltre che la partecipazione ai progetti comunitari di ricerca.

In altre parole “Enterprise Europe Network” mette gratuitamente a disposizione delle imprese un’ampia gamma di servizi formativi e informativi in grado d’incidere positivamente sul loro potenziale di competitività.

Oltre a coprire i 27 Stati Membri dell’Unione europea, la Rete è presente in altri otto Paesi che partecipano al Programma Innovazione e Competitività della Commissione europea (Croazia, FYROM, Islanda, Israele, Montenegro, Norvegia, Serbia e Turchia). Attraverso specifici accordi di cooperazione “Enterprise Europe Network” opera anche nell’ambito di altri undici Paesi terzi (Armenia, Bosnia Herzegovina, Cile, Cina, Corea del Sud, Egitto, Messico, Russia, Siria, Stati Uniti, Svizzera), aprendo alle imprese europee opportunità nuove ed inedite a livello internazionale. Accordi con consorzi provenienti da altri Paesi terzi sono in fase di elaborazione.

Per quanto riguarda il Veneto, dove operano ben 506 mila aziende, il punto di contatto della Rete è costituito da Eurosportello del Veneto,

ospitato dall'Unione Regionale delle Camere di Commercio, che opera da vent'anni nel settore dell'informazione alle aziende, enti e cittadini del territorio sui programmi, legislazione, politiche, finanziamenti ed opportunità dell'Unione europea. Enterprise Europe Network nasce dalla fusione delle preesistenti reti comunitarie degli Euro Info Centre e degli "Innovation Relay Centre" di cui l'Eurosportello Veneto ha fatto parte sin dal 1990.

Eurosportello del Veneto è anche il coordinatore del Consorzio "Enterprise Europe Network" Friend Europe composto da dieci organizzazioni partner. Friend Europe opera al servizio delle imprese di Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige - Südtirol con una vasta offerta di servizi formativi e informativi.

Eurosportello costituisce, perciò, un valido punto di riferimento per le imprese ed gli operatori del territorio, offrendo un rapido collegamento con le diverse iniziative e attività della Commissione europea.

Le principali attività di Eurosportello Veneto a sostegno delle PMI riguardano non solo l'informazione e la formazione su tematiche comunitarie, ma anche:

- assistenza per la partecipazione a progetti comunitari e per la ricerca partner;
- sportello APRE (Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea) Veneto, che ha l'obiettivo di promuovere la partecipazione delle imprese venete ai programmi comunitari di ricerca, sviluppo e innovazione tecnologica;
- collaborazione con altre reti di assistenza e informazione per promuovere le PMI nei Paesi terzi;
- coordinamento con la Regione Veneto per la diffusione di informazioni in materia di politica regionale e per l'offerta di servizi specifici per le PMI;
- servizi di informazione e assistenza in materia di appalti pubblici europei ed internazionali (Servizio Euroappalti).

18.5 Le misure di supporto alle PMI nei Paesi terzi

Incoraggiare e sostenere le PMI affinché possano beneficiare della crescita dei mercati dei Paesi terzi è il decimo principio dello "Small Business Act".

Lo sviluppo delle attività delle PMI europee al di fuori del mercato unico è diventato, negli ultimi anni, uno degli obiettivi delle azioni

comunitarie di sostegno. Da un lato, la Commissione offre un aiuto diretto per permettere alle PMI di entrare nei mercati dei Paesi terzi e, dall'altro, coordina le azioni a livello politico.

Diversi strumenti sono utilizzati a tal fine. Grazie, infatti, a dei fondi messi a disposizione dal Parlamento europeo, la Commissione ha avviato dei progetti pilota per la creazione di Centri Europei di supporto nei Paesi terzi: gli *European Business Centres*. Il primo centro (European Business and Technology Centre) è stato aperto in India, altri due saranno aperti a breve in Cina e Thailandia, mentre un quarto centro è previsto anche in Vietnam.

Un ruolo importante è svolto inoltre dai Team di accesso ai mercati (Market Access Teams) che garantiscono lo scambio di informazioni sulle barriere tariffarie e non tariffarie esistenti nei Paesi terzi e forniscono supporto alle imprese europee. Le PMI sono le principali beneficiarie di queste iniziative. Non bisogna poi dimenticare che anche Enterprise Europe Network offre un valido aiuto alle PMI in tal senso.

Infine, la Commissione finanzia programmi come Executive Training o i programmi Gateways in Giappone ed in Corea del Sud, al fine di aiutare le PMI a conoscere meglio i mercati di questi Paesi grazie a delle azioni di formazione, organizzazione di eventi e altro ancora.

18.6 Iniziative e sviluppi futuri

Lo "Small Business Act" per l'Europa sarà oggetto di una revisione che sarà adottata dalla Commissione nel mese di dicembre 2010.

Tale revisione proporrà delle nuove iniziative a favore delle PMI che dovranno essere prese a livello europeo e nazionale. Senza dubbio, l'accesso delle PMI ai mercati sarà una delle aree prioritarie per le azioni future. La Commissione continuerà, quindi, ad impegnarsi per favorire l'accesso delle PMI al mercato unico.

Il sostegno alle imprese europee nei processi di penetrazione commerciale nei mercati dei Paesi extraeuropei resta una materia di competenza nazionale; tuttavia la Commissione ritiene che vi sia spazio per delle azioni intraprese a livello europeo. Si tratta di una tematica particolarmente complessa, in quanto è di primaria importanza assicurare un'efficiente divisione dei ruoli fra i vari soggetti interessati. Bisogna tener conto, infatti, di tutte le parti coinvolte, siano esse i Paesi membri, le Camere di Commercio o le organizzazioni di categoria attive nei Paesi terzi, onde evitare sovrapposizioni tra le varie iniziative.

L'elaborazione di tale strategia è ancora nelle prime fasi: una

Comunicazione sul supporto rinforzato alle PMI in questo campo è prevista per il 2011. Le parole chiave della strategia europea saranno: complementarità, sostenibilità ed efficienza.

- *Complementarità* in quanto le azioni prese a livello europeo dovranno concentrarsi su temi dove l'UE può offrire un "valore aggiunto" (regolamenti, standard, IPR) senza duplicare quanto già fatto dagli Stati membri o dalle organizzazioni pubbliche e private.
- *Sostenibilità* in quanto le azioni dovranno corrispondere ad una domanda ed a dei bisogni reali dei beneficiari (PMI).
- *Efficienza* in quanto non saranno sistematicamente create nuove strutture o strumenti, ma le azioni saranno attuate attraverso servizi già esistenti per quanto possibile.

L'internazionalizzazione delle PMI è, e resterà, una priorità per la Commissione europea, come confermato peraltro dalla strategia "Europa 2020" che la contempla tra le azioni chiave della nuova politica industriale europea.

Le varie misure di sostegno, come visto, agiranno su vari fronti e su due diversi livelli, interno e esterno all'Unione, favorendo l'accesso delle PMI ai mercati extraeuropei più promettenti.

Riferimenti bibliografici

Directorate-General for Enterprise and Industry, European Commission (2010), *Internationalisation of European SMEs Final Report*, Brussels.

Siti Internet consultati

http://ec.europa.eu/small-business/index_it.htm

http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm

Finito di stampare
nel mese di novembre 2010
nello stabilimento delle Grafiche Vianello
Treviso/Italia