

Veneto Internazionale

Rapporto sull'internazionalizzazione
del sistema economico regionale 2012



Unioncamere
Veneto





Il presente rapporto è stato curato da Giovanna Guzzo e Serafino Pitingaro del Centro studi Unioncamere del Veneto sulla base delle informazioni e dei dati disponibili al 23 novembre 2012.

Alessandra Grespan e Antonella Trevisanato hanno fornito il supporto alla revisione dei testi e alla realizzazione della parte tabellare e grafica, con la collaborazione di Giulia Pavan.

Elisabetta Ravegnani ha curato l'editing del rapporto.

Gli autori:

PAOLA ANITORI, Istat, Direzione Centrale delle statistiche dei prezzi e del commercio con l'estero
IVAN BOESSO, Veneto Innovazione Spa, European Policies Department
RENATO CHAHINIAN, Unioncamere del Veneto, Area Studi e Ricerche
GIANCARLO CORÒ, Università Ca' Foscari di Venezia, Dipartimento di Economia
VALENTINA DE MARCHI, Università di Padova, Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali
GIUSEPPE DE SANTIS, Istat, Direzione Centrale delle statistiche dei prezzi e del commercio con l'estero
PAOLO DAVIDE FARAH, Edge Hill University di Liverpool, Department of Law & Criminology e Università di Torino, Dipartimento di Giurisprudenza
MARCO GIAN SOLDATI, University of Birmingham, Economics e Università Ca' Foscari di Venezia, Dipartimento di Economia
MARCO GORINI, Veneto Innovazione Spa, Technology Transfer
ROBERTO GRANDINETTI, Università di Padova, Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali
GIOVANNA GUZZO, Unioncamere del Veneto, Area Studi e Ricerche
FRANCESCO LOVAT, Unioncamere del Veneto, Dipartimento per le Politiche Comunitarie
FRANCO MIGLIORINI, Esperto in trasporti europei e pianificazione urbanistica e territoriale
MARCO MUTINELLI, Università di Brescia e MIP - Politecnico di Milano
GIULIA PAVAN, Unioncamere del Veneto, Area Studi e Ricerche
SERAFINO PITINGARO, Unioncamere del Veneto, Area Studi e Ricerche
CLAUDIO PIZZI, Università Ca' Foscari di Venezia, Dipartimento di Economia
MONICA SANDI, Camera di Commercio di Belluno, Ufficio statistica
MASSIMILIANO TRENTIN, Università di Bologna, Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali
MARIO VOLPE, Università Ca' Foscari di Venezia, Dipartimento di Economia
VALERIA ZANIER, Università Ca' Foscari di Venezia, Dipartimento di Studi sull'Asia e sull'Africa Mediterranea

Si ringrazia per la collaborazione:

Banca d'Italia, DG Competition della Commissione europea, Istat, Politecnico di Milano, Regione del Veneto, Uffici studi e statistica delle Camere di Commercio del Veneto, Università Ca' Foscari di Venezia, Università di Padova, Veneto Innovazione Spa, Veneto Sviluppo Spa.

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	5
Introduzione	7
Nel “guado” della crisi: il Veneto tra recessione (severa) e ripresa (incerta)	9

PARTE PRIMA: DATI E TENDENZE

1. L'Italia nell'economia internazionale	21
2. L'interscambio commerciale di beni.....	35
3. L'interscambio commerciale di servizi.....	55
4. Gli investimenti diretti esteri	69
5. Gli operatori con l'estero e le imprese esportatrici.....	83
6. Le partecipazioni delle imprese venete all'estero ed estere in Veneto	97

PARTE SECONDA: STUDI E RICERCHE

1. La propensione all'esportazione delle imprese venete in tempo di crisi	117
2. <i>Offshoring</i> internazionale e attrazione degli investimenti: una doppia corsia per uscire dalla crisi.....	127

3. Le relazioni commerciali tra il Veneto e i Paesi del Maghreb: un'analisi di lungo periodo	143
4. Le imprese di servizi ad alto contenuto di conoscenza: dal contesto locale al mercato internazionale	157

PARTE TERZA: ESPERIENZE E PROGETTI

1. La Cina che cambia: la risposta delle aziende e delle istituzioni.....	173
2. Trasferimento tecnologico e internazionalizzazione dell'innovazione	185
3. Infrastrutture, logistica e internazionalizzazione: i presupposti di un nuovo sviluppo	195

PARTE QUARTA: POLITICHE E STRATEGIE

1. Internazionalizzazione, dumping e aiuti di Stato: la posizione dell'Ue e le misure di difesa commerciale per le imprese.....	207
2. Made in e la politica commerciale del Veneto	223
3. Le competenze professionali per l'internazionalizzazione delle imprese: analisi e proposte.....	237
Appendice	249

PRESENTAZIONE

In un contesto economico caratterizzato da una nuova fase recessiva, la **domanda estera**, pur rimanendo stabile, resta l'unica componente del Pil che ha tenuto, mentre la domanda interna ha ceduto vistosamente. Le esportazioni non rappresentano tuttavia un fattore di accelerazione del ciclo economico regionale: il contributo positivo del saldo commerciale (surplus di 6,6 miliardi di euro) dipende principalmente dalla caduta delle importazioni (-10,6% nel primo semestre 2012), e, di fatto, equivale alla quota della nostra recessione che “esportiamo” al resto del mondo, acquistando meno prodotti dall'estero. Frenano le esportazioni verso Germania e Francia ma anche verso Brasile, India, Cina, Turchia e Hong Kong. L'apertura ai mercati esteri, in modo particolare quelli ad elevato potenziale di crescita, rappresenta quindi oggi più che mai un elemento imprescindibile per lo sviluppo economico e sociale della nostra regione.

Anche sul versante dell'**attrazione degli investimenti diretti esteri** la situazione regionale non appare confortante. Le fasi produttive localizzate in Italia fanno fatica a competere con quelle presenti in altre economie sviluppate. Esiste ancora un vantaggio nei confronti delle economie emergenti, in particolare nella produzione di beni strumentali e beni intermedi, anche se negli ultimi anni si è progressivamente ridotto.

In un quadro che vede il nostro Paese perdere attrattività in ambito internazionale, **il Veneto evidenzia maggiori difficoltà**, rispetto ad altre regioni italiane, nell'attrarre nuovi capitali dall'estero. Nel momento in cui le esportazioni sembrano insufficienti a rilanciare il sistema economico, diventa essenziale l'attrazione degli investimenti esteri, soprattutto se destinati all'avvio di nuove attività economiche o al potenziamento di quelle precedenti, ovvero capaci di contribuire all'innalzamento del livello tecnologico delle produzioni locali.

Sono questi i principali risultati che emergono dal rapporto *Veneto Internazionale 2012*, giunto quest'anno alla sesta edizione, e che dovrebbero far riflettere su quali sono le cause che da un lato riducono la capacità di creare valore da parte delle imprese residenti e dall'altro impediscono a nuovi soggetti produttivi di investire nel territorio, preferendo scegliere altre destinazioni dove è più facile avviare attività produttive.

Tra i vari saggi di approfondimento presenti nel rapporto, desidero citarne due. Il primo è dedicato al tema dell'*antidumping*, la pratica commerciale distorsiva dei normali equilibri di mercato, che ha assunto negli ultimi anni un significato nuovo alla luce dei cambiamenti generati dalla globalizzazione dei mercati. Per far fronte alle richieste degli imprenditori europei danneggiati dalle importazioni oggetto di dumping, l'Unione europea si è dotata di una normativa che consente l'adozione di misure (per esempio, i dazi antidumping) per finalità non protezionistiche e in conformità con le regole dell'Organizzazione Mondiale del Commercio.

Il secondo riguarda l'**identificazione dell'origine dei prodotti**. In assenza di una disciplina europea che imponga l'obbligo di indicazione di origine, e nell'impossibilità di produrre normative nazionali in grado di incidere sul punto (a causa del rischio di incompatibilità con l'ordinamento europeo), una risposta alle esigenze delle imprese e dei consumatori può giungere dal livello regionale, grazie all'introduzione di marchi di qualità con indicazione di origine come quello proposto dal progetto di legge regionale n. 23/2010 volto a istituire il marchio "Qualità Veneto".

Appare quindi urgente per il Veneto **ripensare strategie e politiche di sviluppo regionale** finalizzate non solo a promuovere una più incisiva presenza nelle reti globali della produzione e della conoscenza, ma anche a favorire l'attrazione di nuovi capitali dall'estero, dai quali il sistema economico regionale potrebbe trarre beneficio.

ALESSANDRO BIANCHI
Presidente Unioncamere del Veneto

INTRODUZIONE

In una fase di rallentamento del ciclo economico, come quella che stiamo attraversando oggi, il **monitoraggio dei flussi commerciali** acquista un significato molto particolare, per non dire strategico. Attraverso l'analisi degli scambi con l'estero si possono trarre spunti utili alla diagnosi del cambiamento in corso.

Da un lato infatti i dati sui flussi di commercio rappresentano un indicatore importante dell'evoluzione del ciclo internazionale e dei canali di propagazione della crisi fra le diverse aree geoeconomiche del pianeta, in quanto attraverso gli scambi commerciali si può monitorare la trasmissione degli effetti della crisi dai Paesi della periferia europea alle altre aree dell'economia mondiale. Dall'altro la dinamica delle esportazioni fornisce indicazioni sul grado di aggiustamento della posizione competitiva delle economie europee nel panorama internazionale. Inoltre il monitoraggio dei saldi commerciali consente di valutare in che misura la crisi in corso sta conducendo ad una riduzione degli squilibri formatisi dal duemila ad oggi.

Per questi motivi il rapporto di quest'anno ha voluto approfondire alcuni aspetti legati all'internazionalizzazione commerciale, ma con uno sguardo anche ai processi di *offshoring*, allo scopo di comprendere le opportunità e le strategie necessarie per rimanere agganciati alla domanda mondiale.

Ciò che emerge è un *Veneto Internazionale* in difficoltà, che 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 diretti dall'estero.

In particolare stiamo assistendo a due fenomeni concomitanti. Il primo riguarda la **decelerazione delle esportazioni**: pur rimanendo una componente fondamentale dello sviluppo regionale, bisogna ammettere che difficilmente l'export è oggi da solo sufficiente a trainare l'economia del Veneto fuori dalla crisi. Il secondo riguarda la "**fuga delle imprese**": stiamo assistendo ad una progressiva emigrazione non solo delle grandi imprese multinazionali ma anche delle piccole e medie imprese manifatturiere, che abbandonano il territorio nazionale e regionale per spostarsi verso altri Paesi europei, preferendo quelli appena oltre confine, dove fare impresa è più semplice e più conveniente.

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 scambi e non attraggono gli investimenti dall'estero, 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 imprese non si lamentano (solo) di quanto devono versare, quanto dei continui cambiamenti in materia di fiscalità delle imprese, che generano incertezza sulle tasse da pagare.

Con questi vincoli, appare difficile, nel breve-medio periodo, ipotizzare ulteriori margini di crescita delle esportazioni regionali oppure una maggiore attrattività dei capitali esteri. 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. Fino ad oggi purtroppo, per effetto delle manovre di contenimento del debito pubblico, le imprese italiane hanno dovuto sostenere altri sacrifici, senza però ricevere incentivi e risorse da destinare allo sviluppo economico e all'apertura internazionale.

Per tali 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 *Veneto Internazionale*, nel tentativo di apportare un significativo contributo al monitoraggio e all'analisi di questo rilevante e complesso fenomeno.

GIAN ANGELO BELLATI
Segretario Generale Unioncamere del Veneto

NEL “GUADO” DELLA CRISI: IL VENETO TRA RECESSIONE (SEVERA) E RIPRESA (INCERTA)

di Serafino Pitingaro

“Sul futuro dell’Eurozona restano rischi ma ci sono anche motivi di fiducia: la rivitalizzazione del credito è cruciale per la ripresa. L’economia europea e il suo sistema finanziario continuano a trovarsi di fronte a tempi impegnativi, ma ci sono anche ragioni per avere fiducia, purché i decisori politici continuino ad attuare le misure concordate su risanamento fiscale, riforme strutturali e del sistema finanziario e lo sviluppo del quadro istituzionale Ue con determinazione, in modo da evitare il rischio di battute d’arresto”.

Così si è espresso Mario Draghi, Presidente della Banca Centrale Europea nel corso dell’ultima audizione al Parlamento europeo¹.

Senza dubbio il programma della Bce di acquisto bond ha funzionato, calmando le tensioni di un possibile *credit crunch* ed evitando scenari disastrosi. La fiducia verso l’Eurozona sta ritornando, ma per favorire questo processo servono tre elementi: prontezza della Bce a intervenire con gli acquisti di bond, riforme strutturali da parte dei governi e riforme per completare l’unione monetaria ed economica.

¹ Si tratta di un passaggio dell’intervento del Presidente della BCE Mario Draghi alla Commissione per gli Affari Economici e Monetari del Parlamento europeo del 9 ottobre 2012.

Si tratta di sfide fondamentali, che le istituzioni comunitarie e tutti i Paesi membri insieme devono vincere se l'economia europea vuole recuperare la competitività perduta e gettare le basi per raggiungere una crescita equilibrata e sostenibile nei prossimi anni.

1. Economia mondiale in decelerazione nel 2012

Dopo il recupero del 2010 seguito alla “grande recessione” e il rallentamento del 2011, l'economia mondiale chiuderà il 2012 con un'ulteriore decelerazione. Dopo un primo trimestre di moderata espansione, frenata dalla stagnazione in Europa e dal rallentamento negli Stati Uniti e nei Paesi emergenti, nei trimestri centrali dell'anno la congiuntura economica internazionale ha evidenziato diffusi segnali di deterioramento. Le persistenti difficoltà della periferia europea, le politiche fiscali restrittive in atto in molte aree e le tensioni sui mercati delle materie prime stanno frenando la crescita internazionale e la domanda globale è in fase di decelerazione.

Gli effetti negativi della crisi europea, legati alla dinamica degli scambi commerciali e al contagio dei canali finanziari, hanno finito per prevalere sugli stimoli che, in direzione opposta, avrebbero dovuto permettere ai Paesi in crisi di trarre sostegno dalla crescita delle aree più dinamiche. I segnali di decelerazione hanno coinvolto quindi le **economie emergenti**, sia per effetto delle minori opportunità di esportazione sui mercati dei Paesi occidentali, sia per effetto delle politiche di freno all'espansione del credito attuate nel 2011.

Secondo le previsioni più recenti (Fondo Monetario Internazionale, 2012) il **Pil mondiale** segnerà nel 2012 una crescita del 3,3 per cento, mezzo punto al di sotto del dato 2011 (+3,8%) e nettamente inferiore a quello del 2010 (+5,1%). Sull'economia globale pesano numerosi fattori di incertezza, associati agli effetti del consolidamento dei conti pubblici nelle economie avanzate. Negli **Stati Uniti** la politica monetaria di segno ampiamente espansivo, promossa dalla Fed, ha sostenuto una moderata ripresa, ma persistono le difficoltà della domanda interna, gravata dal processo di riduzione dell'indebitamento del settore privato e di quello pubblico. Nell'**Unione europea** la svolta nella politica della Bce, che ha anticipato la possibilità di acquisti “illimitati” di titoli di Stato dei Paesi in difficoltà, ha attenuato le tensioni sui mercati finanziari, ma la stretta fiscale non si allenta: la flessione della domanda, connessa con le prospettive economiche sfavorevoli e con l'aggiustamento in atto

nei bilanci di famiglie e imprese, contribuisce in misura crescente alla debole dinamica dei prestiti bancari.

Lo scenario macroeconomico mondiale non dovrebbe quindi mostrare sintomi di miglioramento entro la fine del 2012, che si preannuncia come un altro anno di decelerazione.

Anche il **commercio mondiale** ha risentito del peggioramento della congiuntura internazionale. Dopo la forte espansione del 2010 e il rallentamento nel 2011, la crescita degli scambi internazionali nel 2012 dovrebbe fermarsi al 3,2 per cento, drasticamente ridotta rispetto ai tassi riscontrati nei due anni precedenti (+5,8% nel 2011 e +12,8% nel 2010). I flussi internazionali, già in rallentamento a metà anno, si sono ulteriormente indeboliti nei mesi successivi per effetto della contrazione delle importazioni in Europa e nelle economie asiatiche, che tuttavia stanno risentendo pesantemente non solo della flebile domanda delle economie avanzate, ma anche del raffreddamento della domanda interna. Negli ultimi mesi l'economia della **Cina**, che nell'ultimo scorcio del 2011 aveva risentito dell'indebolimento della domanda mondiale e della decelerazione del settore immobiliare, ha registrato un ulteriore peggioramento del quadro congiunturale e la crescita del Pil nel 2012 non supererà il 7,8 per cento. L'impatto sarà più marcato in **India**, che dovrà mettere a segno nel 2012 una crescita del 4,9 per cento, e in **Brasile**, dove il Pil si fermerà all'1,5 per cento.

Nelle economie avanzate la crescita è rimasta debole nel corso del 2012, con dinamiche tuttavia diversificate. Negli **Stati Uniti** gli effetti negativi derivanti dalla recessione europea sono stati parzialmente controbilanciati dalla dinamica della domanda interna e dalla stabilizzazione del mercato immobiliare e nel 2012 il Pil registrerà una crescita del 2,2 per cento. In **Giappone** la ripresa si è progressivamente ridotta nel 2012, in connessione con la stagnazione dei consumi pubblici e privati e con il contributo, divenuto negativo, delle esportazioni nette, pertanto ci si attende un rimbalzo del Pil pari al 2,2 per cento.

Al contrario l'economia dell'**Eurozona** è risultata maggiormente in affanno. Alle difficoltà dei Paesi della periferia, si sono aggiunti in corso d'anno i primi cedimenti della Germania. Le manovre restrittive di politica fiscale chieste all'Europa mediterranea e alla Francia e l'opposizione di Berlino a forti misure di stimolo alla crescita hanno determinato un rallentamento dell'economia tedesca, complice il deterioramento del ciclo mondiale. Secondo le previsioni del Fmi e dell'Eurostat, l'Eurozona registrerà nel 2012 una flessione dello 0,4 per cento, ma con marcate divergenze fra i Paesi dell'area, con la periferia

che mantiene un ampio divario rispetto ai Paesi del centro-nord. La **Germania** registrerà nel 2012 un aumento del Pil dello 0,9 per cento, mentre per la **Francia** si stima una crescita dello 0,1 per cento. È la **Spagna** a mostrare le difficoltà maggiori, con una flessione del Pil pari a -1,5 per cento, ma anche per l'**Italia** il 2012 sarà un altro anno di recessione.

2. Un'altra recessione per l'Italia: -2,3 per cento nel 2012

Secondo il Fondo monetario internazionale e la Commissione europea il **Pil italiano nel 2012 diminuirà del 2,3 per cento**, una previsione in linea con le stime diffuse dall'Istat e lievemente più favorevole rispetto a quelle del Governo e dell'Ocse, che indicano una flessione dell'attività economica pari al 2,4 per cento.

Nel corso dell'anno la debolezza della domanda per consumi e investimenti ha risentito delle condizioni finanziarie ancora tese, degli effetti delle manovre di bilancio sul reddito disponibile e della bassa fiducia di famiglie e imprese. Nei mesi estivi i sondaggi presso le aziende hanno fornito segnali di una lieve attenuazione del pessimismo sulle prospettive a breve termine, ma insufficienti a prefigurare un immediato ritorno alla crescita.

La possibilità di intravedere una ripresa dipende dagli andamenti dei mercati finanziari e dai rendimenti dei titoli di Stato: un peggioramento della fiducia nella capacità dei governi europei di affrontare la crisi del debito potrebbe avere conseguenze molto gravi sui tassi di interesse e sulle condizioni di finanziamento, che ridurrebbero la capacità di spesa delle famiglie e il rilancio degli investimenti delle imprese. In tale contesto, un rallentamento dell'economia italiana più marcato rispetto alle previsioni più favorevoli potrebbe vanificare le misure già adottate per tenere sotto controllo i conti pubblici.

Nel 2012 la **domanda estera** risulterebbe la principale fonte di sostegno alla crescita, con un contributo del 2,8 punti percentuali mentre negativo sarà il contributo della **domanda interna** (al netto delle scorte), previsto pari a -3,6 punti percentuali (Istat, 2012a).

La debole dinamica dell'occupazione e delle retribuzioni reali dovrebbe comportare una flessione dei **consumi delle famiglie** pari al 3,2 per cento mentre il deterioramento delle prospettive di domanda e il peggioramento delle condizioni di finanziamento dovrebbe determinare una contrazione degli **investimenti fissi lordi** pari al 7,2 per cento. Sul

versante della domanda estera, nel 2012 ci si attende una decelerazione delle **esportazioni**, con un aumento dell'1,3 per cento, a fronte di una frenata delle **importazioni**, in calo del 7,9 per cento. Per quanto riguarda l'occupazione, nel 2012 è prevista una contrazione delle **unità di lavoro** pari all'1,2 per cento, che potrebbe spingere il **tasso di disoccupazione** fino al 10,6 per cento, anche per effetto di una tendenza crescente della partecipazione al mercato del lavoro.

Sotto il profilo territoriale, nel 2012 la recessione sarà meno marcata nelle regioni del Centro, con un calo del 2,1 per cento. Sarà invece più severa per le regioni del Mezzogiorno, che accuseranno una caduta del Pil pari a 2,9 per cento mentre le regioni del Nord-Ovest e del Nord-Est segneranno rispettivamente una contrazione del 2,2 e 2,3 per cento.

3. Brusca frenata per il Veneto: -2,1 per cento nel 2012

In un contesto fortemente recessivo per l'economia italiana, il Veneto sta attraversando una fase congiunturale difficile e le prospettive a breve termine, sebbene meno fosche, non sono tali da evidenziare una chiara inversione del ciclo. Il principale fattore di rischio per un sistema economico ad elevata proiezione internazionale, come quello del Veneto, è rappresentato dal rallentamento del commercio mondiale e dagli inevitabili riflessi negativi sulle economie avanzate, che rappresentano notoriamente i principali partner commerciali.

La domanda estera, in un momento di forte crisi per la domanda interna, rappresenta un driver essenziale per la crescita: gli ultimi dati dell'Istat indicano che nel quadriennio 2008-2011 a fronte di una contrazione media annuale del Pil regionale dell'1,4 per cento, il calo dei consumi e il crollo degli investimenti sono stati compensati dalla tenuta delle esportazioni (Istat, 2012b). La domanda estera tuttavia non rappresenta un fattore di accelerazione del ciclo economico regionale: il contributo positivo del saldo commerciale (+6,6 miliardi di euro nel primo semestre 2012) dipende principalmente dalla caduta delle importazioni (-10,6% rispetto allo stesso periodo del 2011), e, di fatto, equivale alla quota della recessione che l'economia regionale "esporta" nel resto del mondo.

Alla luce dello scenario internazionale e degli effetti delle manovre di consolidamento fiscale, l'economia del Veneto dovrebbe accusare nel 2012 una brusca frenata. Secondo le stime più recenti (Prometeia, 2012) **il Pil regionale si ridurrà del 2,1 per cento**, appena sopra la

media del Paese (-2,3%). Il Nord-Est sembra tuttavia l'area sulla quale si concentrano le migliori prospettive: il maggior orientamento ai mercati esteri dovrebbe rendere più efficienti le imprese, in particolare quelle di minore dimensione, e più capaci di contrastare meglio la crisi del mercato interno, favorendo un recupero relativamente più rapido di investimenti e consumi delle famiglie. Le piccole imprese (fino a 50 addetti) che esportano i propri prodotti all'estero presentano, infatti, una produttività – misurata dal valore aggiunto per addetto – del 60,2 per cento, superiore a quella delle imprese non esportatrici (Confartigianato, 2012).

La contrazione del Pil regionale nel 2012 sarà determinata da una forte flessione degli **investimenti** delle imprese (-6,2%), in difficoltà per l'inasprimento delle condizioni del credito e per i ritardati pagamenti delle amministrazioni locali vincolate al patto di stabilità, e da una decisa contrazione dei **consumi delle famiglie** (-3,2%), sui quali pesa la previsione di un ulteriore aumento dei prezzi al consumo.

Stando alle previsioni più recenti, nel 2012 la componente estera dovrebbe reggere il rallentamento della domanda mondiale, ma stavolta non senza difficoltà. In volume le **esportazioni**, infatti, accuseranno una debole flessione, pari a -1,4 per cento (+0,3% a prezzi correnti) mentre le **importazioni** dovrebbero contrarsi del 10 per cento (-6,9% a prezzi correnti). Gli effetti della crisi sull'occupazione dovrebbero proseguire anche nel 2012: entro la fine dell'anno le **unità di lavoro** sono previste in calo dell'1 per cento e il **tasso di disoccupazione** dovrebbe risalire fino al 6,9 per cento, senza contare i numerosi “disoccupati nascosti”, specie nell'industria, grazie all'ampio ricorso alla CIG. Stante la fase recessiva, per molti di questi lavoratori l'esito probabile sarà la perdita del posto di lavoro, con aumento del tasso di disoccupazione che entro la fine del 2012 potrebbe superare il 12 per cento. Le tensioni finanziarie e le incertezze associate alle manovre di finanza pubblica stanno condizionando negativamente il clima di fiducia di famiglie e consumatori, che ancora non vedono chiari margini di miglioramento della situazione economica.

Le aspettative degli imprenditori lasciano tuttavia intravedere entro la fine del 2012 un assestamento del ciclo economico. A settembre 2012 il clima di fiducia del settore manifatturiero, calcolato da Unioncamere del Veneto, come saldo tra le attese di incremento e di diminuzione della produzione, è risultato pari a -29,6 punti percentuali per la produzione (-35 p.p. nel trimestre precedente). Ma anche i saldi relativi a fatturato e ordini esteri hanno invertito la tendenza, con un recupero medio di 6-7 p.p. rispetto a tre mesi prima). Gli imprenditori si dichiarano tuttavia

ancora scettici sul recupero dei livelli occupazionali, dove il saldo peggiora di 1,6 punti percentuali rispetto al trimestre precedente.

In una fase economica che si preannuncia molto incerta, quindi, le imprese devono essere sostenute. Occorre evitare che il peso degli ostacoli strutturali e la mancanza di credito limitino l'attività imprenditoriale ed è necessario pensare a programmi di sviluppo che permettano alle esportazioni regionali di far ripartire l'economia, così da poter incrementare ordini, produzione e occupazione. Resta quindi da capire se a livello nazionale le manovre finanziarie verranno finalmente adattate ai differenziali che presentano le diverse regioni italiane e che necessitano quindi di urgenti interventi "su misura".

Diventa pertanto fondamentale ridurre il **debito pubblico**, che secondo gli ultimi dati della Banca d'Italia, nei primi nove mesi del 2012 è cresciuto, toccando il **nuovo record di 1.995,1 miliardi di euro**. Inoltre c'è da considerare la maggiore spesa per il pagamento degli interessi per il rifinanziamento del debito che stiamo pagando dopo l'attacco speculativo che ha fatto schizzare alle stelle i rendimenti dei titoli di stato italiani.

È necessario inoltre ridurre l'eccesso di spesa pubblica in alcune regioni. Si evidenzia infatti una distribuzione "disequilibrata" delle risorse a livello territoriale. La spesa pubblica nelle regioni meridionali è più bassa, ma la sua incidenza sul Pil è molto più alta, in ragione del basso livello di sviluppo economico: la spesa del settore pubblico sul Pil delle regioni del Sud è di oltre 15 punti percentuali superiore a quella del Centro-Nord.

Occorre infine dare impulso al sistema delle imprese con agevolazioni fiscali e una progressiva riduzione del **cuneo fiscale** (la differenza tra il costo del lavoro e il reddito effettivo percepito dal lavoratore, essendo il restante importo versato al fisco e alla previdenza), ormai diventato insostenibile per le imprese, che sta affossando l'economia delle regioni più avanzate e, di conseguenza, di tutto il Paese. Senza queste misure la ripresa è destinata ad allontanarsi, ben oltre il 2013.

4. La recessione si attenua ma non si arresta: ombre sul 2013

Il quadro economico internazionale ha registrato in autunno un'ulteriore, decisa decelerazione. Sia nei Paesi industrializzati, sia nelle economie emergenti gli indicatori congiunturali non evidenziano una chiara inversione del ciclo. Le banche centrali sono orientate al

mantenimento di condizioni monetarie espansive sia in Europa sia negli Stati Uniti, mentre nella maggior parte dei Paesi, le politiche fiscali di segno restrittivo continueranno a perseguire l'obiettivo del risanamento dei bilanci pubblici.

Le attese sulla crescita dell'economia globale per il 2013 sono state riviste al ribasso. Secondo le più recenti proiezioni del Fondo monetario internazionale, diffuse in ottobre, il **prodotto mondiale** dovrebbe aumentare del 3,6 per cento. Tale dinamica sarebbe riconducibile in larga parte a una tenuta dell'attività economica nei Paesi avanzati (+1,5%) e a un lieve recupero nei mercati emergenti (+5,6%). Ciò si accompagnerebbe a una graduale ripresa del **commercio mondiale**, previsto in crescita nel 2013 del 4,5 per cento, grazie ad una più vivace dinamica degli scambi internazionali.

Negli **Stati Uniti** il tasso di crescita del Pil nel 2013 dovrebbe rimanere in linea con quello del 2012 (+2,1%) mentre il **Giappone** subirebbe invece una frenata, con un ritmo di espansione nettamente inferiore a quello dell'anno precedente (+1,2%).

Dominate da profonda incertezza sull'evoluzione della crisi del debito sovrano, le prospettive per l'**area euro** sono moderatamente positive. Il prodotto dovrebbe sperimentare nel 2013 un aumento, seppur lieve (+0,2%), ma diversi fattori continueranno a pesare sulla domanda interna: condizioni del credito ancora ristrette; consumi privati frenati dalla disoccupazione elevata, dalla lenta crescita dei salari, dall'inflazione e dall'elevato indebitamento delle famiglie; investimenti privati in calo. Nel 2013 tuttavia, man mano che i problemi posti dalla crisi saranno affrontati con successo, anche attraverso la risoluta attuazione delle decise azioni politiche concordate, la ripresa dell'Eurozona dovrebbe gradualmente rafforzarsi. Perdureranno tuttavia i differenziali di crescita a causa delle diverse esigenze di aggiustamento strutturale, nei costi di finanziamento e nella sostenibilità delle finanze pubbliche di ogni singolo Paese.

In linea con altre economie della periferia europea, anche in **Italia** la recessione del 2012 sarà piuttosto difficile da superare. Secondo l'Istat la caduta del Pil, iniziata nel terzo trimestre del 2011, dovrebbe proseguire, con intensità sempre più contenute, fino al secondo trimestre del 2013: la durata della crisi attuale supererebbe così sia quella del biennio 2008-09 (5 trimestri) sia quella del periodo 1992-93 (6 trimestri).

Nonostante il lieve recupero nella seconda metà dell'anno, **la dinamica del Pil rimarrebbe negativa anche nel 2013**. Le previsioni oscillano tra il -0,2 per cento stimato dal Governo, il -0,5 per cento

dell'Istat e il -0,7 per cento del FMI. Sulla base delle previsioni più recenti (Istat, 2012a) il sostegno della domanda estera netta (+0,5 punti percentuali) non risulterebbe ancora sufficiente a bilanciare il contributo negativo proveniente dalle componenti interne di domanda (-0,9 punti percentuali al netto delle scorte).

Lo scenario di previsione è pervaso tuttavia da diversi elementi di incertezza relativi sia al quadro internazionale, sia a fattori interni (nel 2013 si terranno le elezioni politiche). A fronte del perdurare della debolezza delle componenti interne di domanda, un elemento determinante per l'economia italiana è rappresentato dall'andamento del commercio mondiale, a sua volta fortemente dipendente dall'evoluzione del ciclo economico internazionale. Inoltre le difficoltà finanziarie delle famiglie e la crescita della disoccupazione associate alla lunghezza della fase recessiva potrebbero amplificare i rischi al ribasso della previsione.

Infine un ulteriore elemento di incertezza è rappresentato dalle implicazioni macroeconomiche della composizione della manovra di finanza pubblica in discussione. Una diversa articolazione di interventi rispetto a quanto presentato nel Disegno di legge di stabilità potrebbe avere impatto sulle principali variabili del quadro macroeconomico nel corso del 2013. Ad esempio, un intervento sull'IVA limitato all'aliquota ordinaria, accompagnato da misure di riduzione del cuneo fiscale in sostituzione della manovra sulle aliquote e le detrazioni dell'imposta personale sui redditi, avrebbero un effetto di stimolo dell'occupazione e di riduzione dell'inflazione rispetto ai risultati dello scenario di previsione.

Il mancato recupero del ciclo congiunturale si rifletterà nell'evoluzione della **finanza pubblica**. L'indebitamento netto delle Amministrazioni pubbliche è stimato al 2,6 per cento del Pil nel 2012 e secondo lo scenario tracciato dal Governo italiano (Ministero dell'Economia e delle Finanze, 2012) dovrebbe ridursi progressivamente a partire dal 2013. L'**avanzo primario** è atteso in progressivo aumento dal 2,9 per cento del Pil stimato per il 2012 al 3,8 per cento nel 2013. Il **rapporto debito/Pil** (al lordo dei sostegni erogati ovvero da erogare ai Paesi dell'area euro) scenderà a 126,1 per cento nel 2013 ma la **pressione fiscale** toccherà un nuovo record assoluto (45,3% nel 2013). È del tutto evidente che un rallentamento più marcato dell'economia italiana potrebbe vanificare le misure già adottate per tenere sotto controllo i conti pubblici, obbligando il prossimo Governo ad una nuova manovra di bilancio per restare nel percorso di riduzione del debito.

In questo contesto, l'economia del **Veneto** dovrebbe comunque tenere un trend stazionario. Secondo le ultime previsioni, nel 2013 il Pil regionale dovrebbe crescere dello 0,1 per cento, trainato dalle **esportazioni** (+3,6%) e dagli **investimenti** (+1,1%). Negativo sarà invece il contributo dei **consumi delle famiglie**, che registreranno una nuova flessione (-0,9%). L'aumento della **disoccupazione** sarà relativamente contenuto, ma è probabile che molti lavoratori in cassa integrazione possano perdere il posto di lavoro: in questo caso il numero di persone in cerca di occupazione potrebbe toccare nel 2013 il 7,2 per cento delle forze lavoro.

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (2012), *Bollettino economico*, ottobre 2012.
- Confartigianato Imprese Veneto (2012), *Crisi o metamorfosi?*, Rapporto 2012 Artigianato Imprese, Venezia.
- Daveri F. (2012), *Una recessione che si attenua ma non finisce*, in www.lavoce.info, 16 novembre.
- Fondo Monetario Internazionale (2012), *World Economic Outlook*, ottobre 2012, Washington.
- ICE-ISTAT (2012), *L'Italia nell'economia internazionale*, Rapporto 2011-2012, Roma.
- Istat (2012a), *Le prospettive dell'economia italiana*, comunicato stampa del 5 novembre 2012, Roma.
- Istat (2012b), *Conti economici regionali*, comunicato stampa del 23 novembre 2012, Roma.
- Ministero dell'Economia e delle Finanze (2012), *Nota di aggiornamento del Documento di Economia e Finanza 2012*, 20 settembre, Roma.
- Prometeia (2012), *Scenari per le economie locali*, ottobre 2012.
- Unioncamere del Veneto (2012), *Relazione sulla situazione economica del Veneto nel 2011*, Venezia.
- Unioncamere del Veneto (2011), *Veneto Internazionale 2011*, Venezia.
- Unioncamere del Veneto (2004..2012), *VenetoCongiuntura*, trimestrale, Venezia.

Siti Internet consultati

- www.coeweb.istat.it
www.fmi.org
www.ice.gov.it
www.istat.it
www.lavoce.info

PARTE PRIMA
dati e tendenze

1. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

di Paola Anitori e Giuseppe de Santis

In sintesi

Nel 2011 l'economia internazionale ha subito un pesante rallentamento rispetto all'anno precedente aggravato dall'intensificarsi delle pressioni inflazionistiche. L'Europa, in particolare, ha iniziato a sperimentare gli effetti delle misure di aggiustamento introdotte a seguito del riacutizzarsi della crisi dei debiti sovrani, soprattutto per quanto concerne il mercato del lavoro, la politica dei redditi e l'inflazione. Solo l'export sembra tenere grazie soprattutto alla domanda dei Paesi emergenti che, seppur in calo, si mantiene ancora sostenuta.

Sull'Italia ha pesato, oltre alla situazione occupazionale che vede un crescente numero di persone sfiduciate, il forte ridimensionamento della domanda interna e la frenata degli investimenti.

1.1 Il quadro macroeconomico mondiale

Nel 2011 l'attività economica mondiale è stata caratterizzata da un **rallentamento piuttosto deciso** soprattutto nel secondo semestre dell'anno. Il prodotto lordo mondiale a prezzi costanti è cresciuto del 3,8 per cento contro il 5,1 per cento dell'anno precedente, l'inflazione è passata dal 3,7 al 4,9 per cento e lo squilibrio nella bilancia dei pagamenti è lievemente migliorato di 0,6 punti (tab.1.1).

La frenata ha colpito in modo netto il Giappone che ha registrato un dato negativo del Pil pari a 0,8 per cento, in una cornice di persistente deflazione accompagnata, tuttavia, da un lieve miglioramento del tasso di disoccupazione e da una ancora positiva posizione verso l'estero.

Gli Stati Uniti e l'Unione europea invece hanno evidenziato una riduzione del Pil pari a circa mezzo punto percentuale rispetto al 2010, a fronte di rinnovate spinte inflazionistiche (+3,1% per entrambi). Ma mentre gli USA hanno registrato un lieve ridimensionamento del tasso di disoccupazione (sceso dal 9,6% al 9%) e un ulteriore peggioramento dell'esposizione complessiva verso l'estero, l'Unione europea è riuscita a mantenere i livelli occupazionali pregressi e a migliorare lievemente la bilancia dei pagamenti.

Nelle economie emergenti quali Cina, India e Brasile il prodotto è cresciuto a ritmi inferiori a quelli registrati nel 2010: in particolare, la Cina è passata dal 10,4 del 2010 al 9,2 per cento del 2011, a fronte dell'incremento dell'inflazione (+5,4%) e della stabilità del tasso di disoccupazione; l'India ha osservato una riduzione del Pil di oltre tre punti (dal 10,1% del 2010 al 6,8% dell'anno successivo) in un contesto di riduzione netta della pressione inflattiva e di un deciso peggioramento della bilancia dei pagamenti; il Brasile infine ha subito una contrazione del Pil di oltre 4,5 punti (+2,7% nel 2011), pur riuscendo a contenere l'aumento della disoccupazione al 6 per cento.

Alla riduzione delle attività produttive si è affiancata la **frenata degli scambi internazionali di beni e servizi** in volume a causa della debolezza della domanda nelle economie avanzate – che si è riflessa nelle esportazioni dei Paesi emergenti – e dell'aumento dei prezzi internazionali (tab.1.2). In Cina l'andamento delle vendite di beni e servizi in termini reali è passato dal +27,8 nel 2010 al +8,8 per cento dell'anno successivo, mentre in India il differenziale è stato più contenuto ma sempre netto (circa 7 punti percentuali). Tra i Paesi delle economie avanzate si evidenzia il valore negativo delle esportazioni del Giappone (-0,1% contro il +24,3% del 2010), a fronte di un aumento del 6,3 per cento delle importazioni.

Tabella 1.1 – Prodotto interno lordo, prezzi al consumo e bilancia dei pagamenti per area e principali Paesi (var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente, saldi in percentuale). Anni 2009-2011

Paese	Pil (a)			Inflazione			Tasso di disoccupazione			Bilancia dei pagamenti (b)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Mondo	-0,6	5,1	3,8	2,4	3,7	4,9	0,4	0,5	0,6
Unione europea	-4,2	2,1	1,5	0,9	2,0	3,1	9,0	9,7	9,7	0,0	0,0	0,2
Uem	-4,4	2,0	1,4	0,3	1,6	2,7	9,6	10,1	10,2	0,1	0,4	0,4
Germania	-5,1	4,2	3,0	0,2	1,2	2,5	7,7	7,1	6,0	5,9	6,0	5,7
Francia	-3,1	1,7	1,7	0,1	1,5	2,1	9,5	9,7	9,6	-1,3	-1,6	-2,0
Italia	-5,5	1,8	0,4	0,8	1,6	2,9	7,8	8,4	8,4	-2,1	-3,6	-3,3
Spagna	-3,7	-0,3	0,4	-0,2	2,0	3,1	18,0	20,1	21,7	-4,8	-4,5	-3,5
Usa	-3,1	2,4	1,8	-0,3	1,6	3,1	9,3	9,6	9,0	-2,7	-3,0	-3,1
Giappone	-5,5	4,5	-0,8	-1,3	-0,7	-0,3	5,1	5,0	4,6	2,9	3,7	2,0
Cina	9,2	10,4	9,2	-0,7	3,3	2,4	4,3	4,1	4,1	5,2	4,0	2,8
Brasile	-0,3	7,5	2,7	4,9	5,0	6,6	8,1	6,7	6,0	-1,5	-2,2	-2,1
India	5,9	10,1	6,8	10,9	12,0	8,9	-2,0	-3,2	-3,4

(a) prezzi costanti

(b) saldo in conto corrente in percentuale sul Pil

... dati non disponibili

Fonte: elab. su dati FMI Economic Outlook - October 2012; Eurostat - Statistical data base

Tabella 1.2 – Importazioni ed esportazioni in volume di merci e servizi per area e principali Paesi (var. % sul corrispondente periodo dell'anno precedente). Anni 2009-2011

Paese	Esportazioni			Importazioni		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Mondo	-10,0	12,6	5,8	-10,7	12,5	5,9
Uem	-12,7	10,9	6,2	-11,4	9,2	4,1
Germania	-12,8	13,7	7,8	-8,0	11,1	7,4
Francia	-12,1	9,6	5,3	-9,6	8,9	4,9
Italia	-17,5	11,6	5,6	-13,4	12,7	0,4
Regno Unito	-8,2	6,4	4,4	-11,0	8,0	0,5
Usa	-9,1	11,1	6,7	-13,5	12,5	4,8
Giappone	-24,2	24,3	-0,1	-15,7	11,2	6,3
Cina	-10,3	27,8	8,8	4,2	20,1	9,5
Brasile	-10,8	9,5	2,9	-17,5	38,2	8,9
India	-0,3	19,5	12,9	7,3	14,0	11,0

Fonte: elab. su dati FMI Economic Outlook - October 2012

Nell'area dell'Euro spicca la forte decelerazione dei flussi di beni e servizi acquistati dovuta soprattutto a riduzioni di oltre 12 punti percentuali in Italia (+0,4% nel 2011) e di circa sette punti nel Regno Unito (+0,5%). Le esportazioni invece si contraggono mediamente di circa 4 punti percentuali in tutta l'area.

Tabella 1.3 – Quote di mercato e ragioni di scambio per area e principali Paesi (quote sul totale mondiale e indici a base 2005=100). Anni 2009-2011

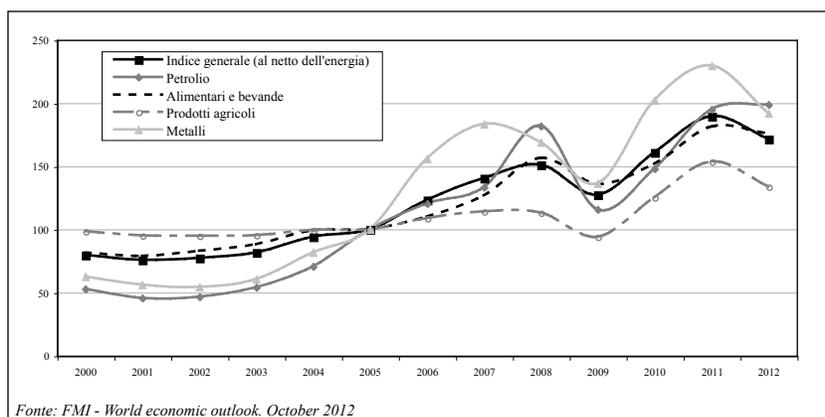
Paese e aree	Quote di mercato (a)			Ragioni di scambio (b)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Unione europea	37,2	33,5	32,7	100,1	97,5	95,0
Francia	3,9	3,4	3,3	99,7	96,3	93,1
Germania	9,1	8,0	7,8	101,3	98,2	95,2
Italia	3,3	3,0	2,9	100,3	96,0	92,9
Spagna	1,8	1,7	1,6	100,9	97,9	94,0
Regno Unito	2,9	2,5	2,5	100,3	100,6	99,0
Usa	8,6	8,6	8,3	101,9	100,0	97,4
Cina	9,7	10,6	10,7	103,0	92,8	89,7
Giappone	4,7	5,2	4,6	89,3	81,3	72,3

(a) composizione percentuale

(b) rapporto tra indici dei valori medi unitari all'export e all'import in dollari (base 2005=100)

Fonte: elab. su dati ICE-FMI

Grafico 1.1 – Prezzi del commercio mondiale in dollari (indici a base 2005=100). Anni 2000-2012



La conseguenza di ciò è il calo generalizzato delle quote di mercato e il peggioramento delle ragioni di scambio (tab.1.3).

Nel 2011 è proseguito l'aumento generalizzato dei prezzi internazionali: esso ha riguardato principalmente i metalli (+14%) e i prodotti agricoli (+20%), mentre il prezzo del petrolio, che nella prima parte dell'anno era rimasto stabile per via della contrazione dei consumi dei Paesi avanzati, nell'ultima parte dell'anno ha subito delle variazioni al rialzo in conseguenza delle tensioni politiche connesse alla situazione di alcuni Paesi del Medio Oriente e del Nord Africa (graf.1.1).

Le previsioni più recenti del FMI per il 2012 anticipano un ridimensionamento dei prezzi internazionali dovuto all'ulteriore contrazione dei consumi nelle principali economie avanzate. Tensioni sul fronte dei prezzi del petrolio potrebbero quindi essere neutralizzate dalla persistente riduzione dei consumi dovuta ai timori di una mancata ripresa economica.

1.2 L'economia nell'Unione europea e in Italia

Nel 2011 il quadro macroeconomico riferito all'Unione europea ha subito un peggioramento netto che si rende visibile soprattutto nella seconda metà dell'anno. La scomposizione del Pil in termini reali evidenzia un calo della domanda interna (+0,6% contro un +1,6% del 2010) e dell'attività internazionale ed un lieve recupero degli investimenti fissi lordi (tab.1.4)

Tabella 1.4 – Unione europea. Principali componenti del Pil nei principali Paesi (var. % tendenziali - valori concatenati). Anni 2010-2011

	Pil		Consumi finali delle famiglie		Domanda interna		Investimenti fissi lordi		Esportazioni di beni e servizi		Importazioni di beni e servizi	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Unione europea	2,1	1,5	1,0	0,1	1,6	0,6	0,2	1,3	10,7	6,4	9,7	4,1
Uem	2,0	1,4	0,8	0,2	1,3	0,5	-0,1	1,4	11,2	6,3	9,6	4,1
Germania	4,2	3,0	0,9	1,7	2,7	2,6	5,9	6,2	13,7	7,8	11,1	7,4
Francia	1,7	1,7	1,4	0,3	1,6	1,6	1,2	3,5	9,6	5,3	8,9	4,9
Italia	1,8	0,4	1,2	0,1	2,1	-1,0	2,1	-1,8	11,4	6,0	12,5	0,6
Spagna	-0,3	0,4	0,6	-0,8	-0,6	-1,9	-6,2	-5,3	11,3	7,6	9,2	-0,9
Irlanda	-0,8	1,4	0,7	-1,3	-4,3	-3,7	-22,7	-12,2	6,2	5,1	3,6	-0,3
Grecia (a)	-4,9	-7,1	-6,4	-7,9	-7,0	-8,7	-15,0	-19,6	5,2	0,3	-6,2	-7,3
Portogallo	1,4	-1,7	2,1	-3,9	0,8	-5,6	-4,1	-12,1	8,8	7,7	5,4	-5,2

(a) dati provvisori

Fonte: Eurostat

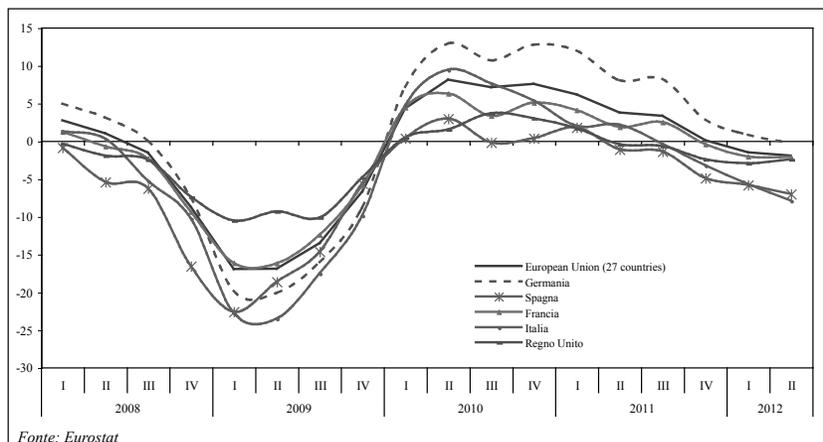
Tra i principali Paesi dell'area dell'Euro, la **Germania** ha confermato la performance migliore: pur in un quadro congiunturale critico testimoniato dalla contrazione di oltre un punto percentuale del Pil in termini reali (dal 4,2% del 2010 al 3%), la domanda interna è rimasta sostenuta, i consumi delle famiglie sono aumentati dell'1,7 per cento e gli investimenti lordi del 6,2 per cento. La Francia si è mostrata invece debole dal lato dei consumi delle famiglie (che si sono ridotti di oltre un punto dall'1,4% del 2010 allo 0,3%), mentre la crescita dell'interscambio è stata praticamente dimezzata rispetto all'anno precedente; solo gli investimenti hanno vantato un incremento ragguardevole pari al 3,5 per cento.

È stata l'**Italia**, tuttavia, a mostrare la performance più critica: il Pil in volume è passato dal +1,8 per cento del 2010 ad un modesto +0,4 per cento del 2011, la domanda interna è crollata a -1 per cento e gli investimenti fissi a -1,8 per cento. Solo le esportazioni, seppur notevolmente ridimensionate, sono aumentate del 6 per cento a fronte della sostanziale stabilità dei flussi importati che hanno registrato un +0,6 per cento.

La **Spagna** ha evidenziato i segnali della crisi che nel 2012 si paleserà in pieno: tutte le componenti fondamentali del Pil si sono mostrate negative ad eccezione delle esportazioni che hanno tenuto sebbene in evidente decelerazione (+7,6%).

Per contrasto, i Paesi in evidenti difficoltà come Irlanda, Grecia e Portogallo hanno confermato il momento di forte difficoltà evidenziando

Grafico 1.2 – Unione europea. Indice della produzione industriale corretto per i giorni lavorativi (var. % tendenziali). Anni 2008-2012



valori pesantemente negativi per ciascuna delle principali voci del prodotto interno; anche in tal caso, tuttavia, solo le esportazioni di beni e servizi hanno tenuto sfruttando una sorta di effetto di trascinamento dei risultati conseguiti nel 2010.

La **produzione industriale** comunitaria, che nel 2010 aveva fatto sperare in un consolidamento dell'uscita dalla fase di crisi, ha invertito la sua tendenza e ha iniziato un'inevitabile discesa (graf.1.2). L'Italia, in particolare, ha mostrato una maggiore criticità che si è acuita decisamente nei primi mesi del 2012.

In quasi tutti i Paesi dell'area le attività manifatturiere hanno risentito, oltre che del calo della domanda mondiale, di una situazione interna pesantemente condizionata dall'andamento negativo del mercato del lavoro e dall'aumento della pressione fiscale imputabili al rigore delle attuali politiche comunitarie di bilancio. Per quanto attiene al **mercato del lavoro**, nel 2011 si è confermata la tendenza, già riscontrata l'anno precedente, di un progressivo deterioramento della situazione occupazionale che, soprattutto nell'ultimo trimestre del 2011, ha mostrato la sua drammaticità (graf.1.3): nel nostro Paese, in particolare, l'aumento della disoccupazione ha scontato il fatto che l'argine rappresentato dal ricorso agli ammortizzatori sociali ha perso la

Grafico 1.3 – Unione europea. Tasso di disoccupazione per il totale della popolazione (tassi e differenze semplici in punti percentuali) dei principali Paesi. Anni 2009-2012

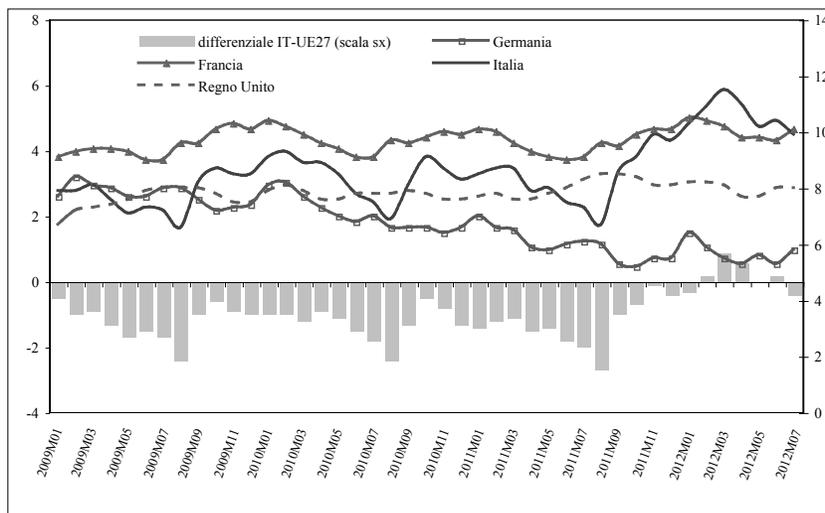
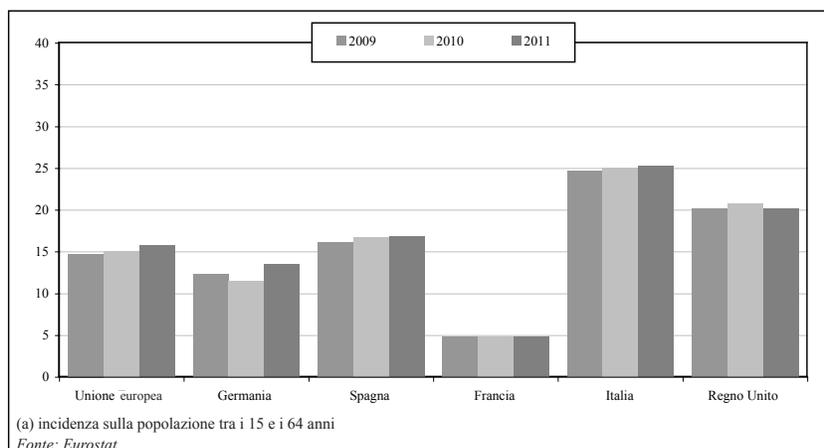


Grafico 1.4 – Unione europea. Incidenza di individui inattivi (a) che vorrebbero lavorare ma hanno smesso di cercare un lavoro, per principali Paesi (tassi percentuali). Anni 2009-2011



La sua efficacia iniziale e nessuna misura alternativa ne ha preso il posto. Si nota chiaramente come nei primi mesi del 2012 il fenomeno tenda ad accentuarsi pesantemente molto più nel nostro Paese che altrove nonostante il differenziale con l'Ue sia dell'ordine di meno di mezzo punto percentuale.

Uno degli aspetti della crisi del mercato del lavoro che genera maggiori preoccupazioni è la constatazione che in tutta l'area comunitaria si è riscontrata una crescente incidenza di coloro che, tra la popolazione inattiva¹, hanno addirittura smesso di cercare lavoro perché sfiduciati (graf.1.4): questo è, di fatto, un segnale che amplifica la percezione della criticità della congiuntura economica attuale, soprattutto se si considera che ha luogo anche in quei Paesi (quali il Regno Unito) in cui esiste un rete efficiente di strutture di supporto per la ricollocazione e la riqualificazione professionale. Anche in tal caso l'Italia ha riportato il poco vantaggioso primato di una quota di popolazione sfiduciata pari a oltre il 25 per cento degli inattivi: si tratta di circa 3 milioni e 780 mila individui, per i due terzi donne, su un totale di poco meno di 15 milioni di inattivi.

¹ Tecnicamente la popolazione inattiva è costituita da coloro che nel periodo di rilevazione dell'indagine sulle forze di lavoro non sono né occupate né disoccupate.

Del resto, le indagini qualitative riguardo al **clima di fiducia** dei consumatori e delle imprese industriali hanno fatto emergere molto chiaramente quanto siano diffuse le aspettative per un peggioramento della situazione economica generale. Per quanto concerne i consumatori, i timori sono relativi al peggioramento della situazione finanziaria e della capacità di risparmio legato alle aspettative di rialzo dei prezzi; per quanto attiene alle imprese manifatturiere, la percezione negativa riguarda il livello della produzione, degli ordini e dell'occupazione.

A parte la Germania, per la quale le aspettative negative sono più contenute, il clima di fiducia nei principali Paesi è in linea con la media dell'Unione europea e anche nel primo semestre del 2012 il *sentiment* negativo non ha accennato a significative riprese; l'Italia ha mostrato un maggiore pessimismo dal lato delle famiglie, mentre dal lato delle aspettative legate alla produzione è parsa allineata alla Francia.

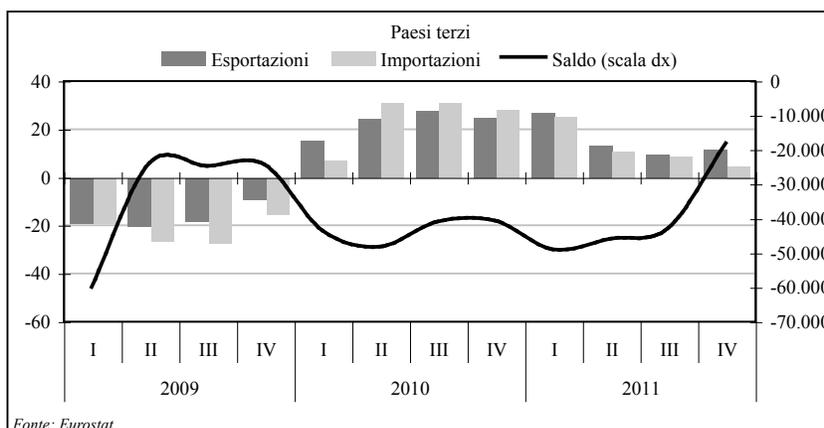
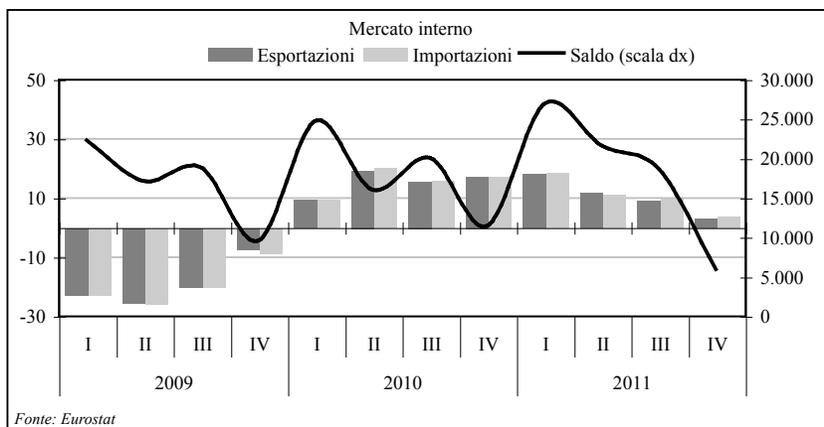
1.3 Gli scambi con l'estero dell'Unione europea e dell'Italia

Nel 2011 l'interscambio commerciale dell'**Unione europea** ha mostrato una tenuta che, soprattutto nella prima metà dell'anno, aveva fatto sperare nel consolidamento dei risultati ottenuti l'anno precedente. Nel complesso, le esportazioni sono aumentate del 12 per cento e le importazioni sono cresciute dell'11,2 per cento e, di conseguenza, il deficit commerciale è passato dagli oltre 100 miliardi del 2010 a meno 83 miliardi di euro nel 2011. Tuttavia, già a partire dal terzo trimestre dell'anno, la dinamica degli scambi ha iniziato a ridimensionarsi vistosamente.

L'interscambio verso i Paesi Terzi (graf.1.5) si mostra più vivace soprattutto dal lato delle esportazioni, cresciute del 14,8 per cento contro il 10,4 per cento del mercato interno. Per contro, le importazioni dall'extra-Ue sono aumentate del 12 per cento a fronte dell'aumento del 10,7 per cento del mercato interno.

Per quanto riguarda l'**Italia**, nel 2011 le esportazioni sono aumentate dell'11,4 per cento e le importazioni del 9 per cento (tab.1.5), mentre il saldo commerciale complessivo è risultato negativo per oltre 24 miliardi di euro, in lieve miglioramento rispetto al 2010. Come di consueto, è stato il mercato extra-Ue a segnare la migliore performance (+14,9%), grazie soprattutto all'incremento dell'export verso il Giappone (+18,1%) e verso la Russia (+17,8%), mentre le vendite nel mercato comunitario hanno fatto segnare un aumento dell'8,8 per cento grazie soprattutto

Grafico 1.5 – Unione europea. Esportazioni, importazioni e saldi (variazioni tendenziali sui trimestri e valori in milioni di euro). Anni 2009-2011



all'export verso la Germania e la Francia (cresciuto, rispettivamente, del 12,5% e dell'11,4%). Per quanto attiene alle importazioni, gli acquisti dai Paesi Terzi sono aumentati di oltre il 12 per cento, a fronte dell'incremento del 6 per cento dell'import proveniente dai Paesi dell'Ue.

Dal punto di vista merceologico, sono aumentate notevolmente le esportazioni di prodotti intermedi (+13,9%), di beni strumentali (+10,7%) e di beni energetici (+12,7%), questi ultimi cresciuti di oltre 16 per cento anche nelle importazioni. Si è ridotto invece del 5,9 per cento l'import di beni di consumo durevoli.

Vale la pena sottolineare come l'incremento della domanda di beni di consumo dei Paesi emergenti in forte sviluppo quali la Cina, l'India, il Brasile ecc. abbia contribuito ad un parziale ri-orientamento dell'*export* italiano proprio verso le aree extra-comunitarie (graf.1.6); la quota di beni venduti nei Paesi Terzi a scapito del mercato comunitario è passata infatti dal 38,5 del 2000 al 44 per cento del 2011 e, di conseguenza, nello stesso periodo la quota destinata ai Paesi Ue si è ridotta dal 61,5 al 56 per cento.

Il *break-down* settoriale mette in rilievo la buona performance dei nostri **settori di punta** (tab.1.6); tra questi spiccano particolarmente i prodotti in metallo (+22,9%), gli altri prodotti manifatturieri (+15,7%), i macchinari e apparecchi (+13,9%) e i prodotti petroliferi raffinati (+13,4%). Anche i settori tradizionali quali gli alimentari e i prodotti tessili hanno mostrato risultati positivi (rispettivamente +10 e +12,3%), questi ultimi con un saldo positivo di oltre 13 miliardi di euro. Dal lato delle importazioni si segnala invece il drastico calo degli acquisti di computer e prodotti elettronici (-11,9%).

Tabella 1.5 – Italia. Interscambio commerciale verso il mondo per i principali Paesi e raggruppamenti di industrie (valori in milioni di euro, pesi % e variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2011

Aree e Raggruppamenti di industrie	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	valori	peso	var. %	valori	peso	var. %	
<i>Aree</i>							
Unione europea	210.482	56,0	8,8	213.526	53,3	6,0	-3.044
Francia	43.707	11,6	11,4	33.416	8,3	3,9	10.291
Germania	49.345	13,1	12,5	62.406	15,6	5,8	-13.061
Spagna	19.885	5,3	1,5	17.867	4,5	6,7	2.018
Regno Unito	17.519	4,7	-0,3	10.769	2,7	7,6	6.750
Paesi Terzi	165.367	44,0	14,9	186.953	46,7	12,6	-21.586
Cina	10.000	2,7	16,2	29.302	7,3	1,8	-19.302
Giappone	4.738	1,3	18,1	4.221	1,1	-1,6	517
Russia	22.857	6,1	12,4	13.033	3,3	17,0	9.823
Stati Uniti	9.314	2,5	17,8	18.042	4,5	23,3	-8.728
<i>Raggruppamenti di industrie</i>							
Beni strumentali	121.053	32,2	10,7	83.248	20,8	1,0	37.805
Beni di consumo durevoli	22.165	5,9	4,2	11.960	3,0	-5,9	10.205
Beni di consumo non durevoli	86.316	23,0	10,5	88.172	22,0	10,0	-1.856
Energia	17.522	4,7	12,7	78.918	19,7	16,8	-61.396
Prodotti intermedi	128.794	34,3	13,9	138.182	34,5	10,9	-9.388
Totale	375.850	100,0	11,4	400.480	100,0	9,0	-24.630

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

Grafico 1.6 – Italia. Distribuzione delle quote di esportazioni per area di destinazione (quote % sul totale). Anni 2000-2011

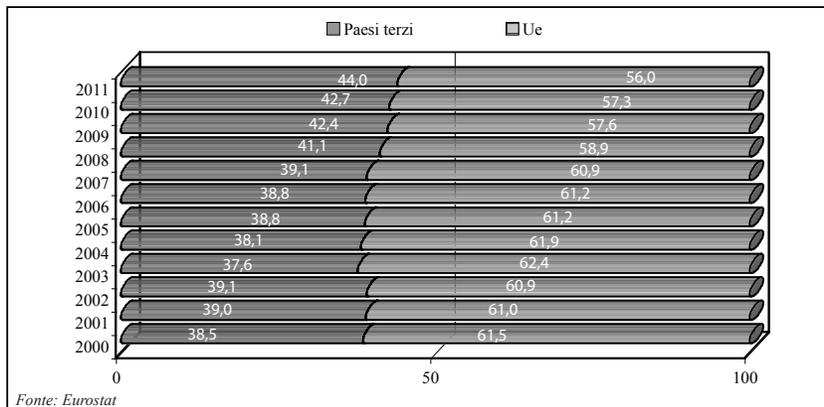


Tabella 1.6 – Italia. Interscambio commerciale verso il mondo per settore (valori in milioni di euro, pesi % e variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2011

Settore	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	valori	var. %	peso %	valori	var. %	peso %	
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	1.249	7,2	0,3	69.235	17,3	17,3	-67.986
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	24.390	10,0	6,5	27.483	8,5	6,9	-3.093
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	41.913	12,3	11,2	28.792	10,9	7,2	13.121
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	7.614	6,5	2,0	10.142	1,5	2,5	-2.528
Coke e prodotti petroliferi raffinati	16.770	13,4	4,5	10.056	17,6	2,5	6.714
Sostanze e prodotti chimici	24.911	10,3	6,6	36.337	13,1	9,1	-11.426
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	15.311	9,6	4,1	19.160	10,5	4,8	-3.849
Art. n gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavor. di min. non met.	22.505	7,9	6,0	12.373	9,4	3,1	10.132
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	48.343	22,9	12,9	42.433	17,5	10,6	5.910
Computer, apparecchi elettronici e ottici	12.881	11,0	3,4	29.848	-11,9	7,5	-16.967
Apparecchi elettrici	20.298	4,7	5,4	13.715	3,2	3,4	6.584
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	68.418	13,9	18,2	24.040	7,2	6,0	44.378
Mezzi di trasporto	36.408	5,5	9,7	38.114	0,6	9,5	-1.706
Prodotti delle altre attività manifatturiere	19.993	5,7	5,3	10.891	2,3	2,7	9.102
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	276	-0,3	0,1	2.980	12,1	0,7	-2.704
Altri prodotti n.c.a.	8.797	15,7	2,3	11.900	21,8	3,0	-3.103
Totale	375.850	11,4	100,0	400.480	9,0	100,0	-24.630

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

Nei primi sei mesi del 2012 la dinamica dell'interscambio nazionale si è mantenuta ancora vivace vantando un incremento delle esportazioni pari al 4,2 per cento, mentre le importazioni hanno registrato un calo del 5,8 per cento rispetto allo stesso semestre dell'anno precedente;

Tabella 1.7 – Italia. Graduatoria delle regioni italiane secondo le esportazioni (milioni di euro, peso % e variazioni % rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Anno 2011

Regione	Esportazioni			Importazioni			Saldi
	valori	var. %	peso %	valori	var. %	peso %	
Lombardia	104.164	10,8	27,7	123.209	4,2	30,8	-19.045
Veneto	50.283	10,2	13,4	40.598	5,9	10,1	9.685
Emilia-Romagna	47.934	13,1	12,8	29.925	12,1	7,5	18.008
Piemonte	38.533	11,8	10,3	28.975	9,6	7,2	9.558
Toscana	30.201	13,7	8,0	22.103	9,4	5,5	8.098
Lazio	17.081	13,8	4,5	33.536	15,6	8,4	-16.455
Friuli-Venezia Giulia	12.565	7,6	3,3	7.102	9,4	1,8	5.463
Sicilia	10.719	15,5	2,9	18.870	14,6	4,7	-8.151
Marche	9.725	9,3	2,6	7.335	11,4	1,8	2.390
Campania	9.426	5,4	2,5	12.695	8,6	3,2	-3.270
Puglia	8.159	17,9	2,2	11.902	19,6	3,0	-3.743
Abruzzo	7.267	14,7	1,9	4.080	7,0	1,0	3.188
Trentino-Alto Adige	6.802	10,6	1,8	6.672	2,9	1,7	130
Liguria	6.699	14,7	1,8	11.495	18,7	2,9	-4.796
Sardegna	5.240	-0,6	1,4	10.037	25,7	2,5	-4.797
Umbria	3.565	13,6	0,9	2.777	6,8	0,7	788
Basilicata	1.399	-3,1	0,4	991	-2,2	0,2	408
Valle d'Aosta	636	2,4	0,2	345	-7,3	0,1	291
Molise	400	-4,1	0,1	496	-4,4	0,1	-96
Calabria	355	3,0	0,1	578	-12,2	0,1	-223
Regioni diverse o non specificate	4.697	16,9	1,2	26.759	10,7	6,7	-22.062
Totale	375.850	11,4	100,0	400.480	9,0	100,0	-24.630

Fonte: Istat - Statistiche del commercio con l'estero

la contrazione degli acquisti, sebbene generalizzata, ha riguardato in modo particolare i prodotti intermedi e i beni strumentali.

Nel 2011 la Lombardia, principale regione esportatrice del Paese, ha registrato un incremento delle vendite sui mercati esteri del +10,8 per cento che, contestualmente, ha fatto segnare un lieve miglioramento del saldo (sceso a -19 miliardi di euro), grazie ad un più modesto incremento dell'import (+4,2%). Nella graduatoria segue il Veneto (+10,2% le esportazioni), in decelerazione rispetto al 2010 ma con una bilancia ancora positiva per oltre 9 miliardi di euro, e l'Emilia-Romagna (+13,1% le esportazioni e +12,1% l'import), con un saldo positivo di 18 miliardi di euro. Per contro, le altre tre regioni immediatamente in graduatoria quali Piemonte, Toscana e Lazio hanno mostrato variazioni superiori alla media nazionale sia nelle vendite che negli acquisti complessivi: tuttavia, mentre per le prime due la bilancia commerciale rispetto all'anno precedente è migliorata, per il Lazio è peggiorata di

oltre 3 miliardi di euro. Tra le altre regioni si rileva la performance delle Marche (+9,3% all'export e un saldo positivo di 2,3 miliardi di euro) nel Centro e della Sicilia e della Campania (grazie, rispettivamente, alle attività di raffinazione e dell'industria alimentare) tra le regioni del Meridione, pur in un contesto segnato dal peggioramento dei saldi.

Nei primi sei mesi del 2012 si è confermato un trend debolmente crescente delle esportazioni in tutte le ripartizioni; in particolare nel Nord-Ovest le vendite estere sono aumentate del 4,4 per cento, nel Nord-Est dell'1,7 per cento, nel Centro del 7,3 per cento e nel Meridione del 7 per cento. Le importazioni, al contrario, hanno subito un drastico calo: nel Nord-Ovest si sono ridotte del 9,2 per cento, nel Nord-Est del -7,6 per cento, nel Centro del -2,3 per cento e nel Meridione del -16,2 per cento.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2012), *Relazione Annuale*, Roma.

ECB (2011), *Monthly Bulletin*, December 2011.

FMI (2012), *World economic outlook*, October 2012.

Istat (2012), *Rapporto Annuale - La situazione del Paese nel 2011*, Roma.

Istat-Ice (2012), *Commercio con l'estero e attività internazionali delle imprese. Anno 2011*, Roma.

Siti Internet consultati

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics>

<http://www.ecb.int/home/html/index.en.html>

<http://www.imf.org/external/data.htm>

2. L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI BENI

di Giovanna Guzzo

In sintesi

Nei primi sei mesi del 2012 le esportazioni di beni, pur crescendo debolmente (+1,9% su base annua), restano l'unica componente del Pil che in questa difficile fase congiunturale ha tenuto, mentre la domanda interna ha ceduto vistosamente. Il fatturato estero tuttavia non rappresenta un fattore di accelerazione del ciclo economico regionale: il contributo positivo del saldo commerciale (surplus di 6,6 miliardi di euro) dipende principalmente dalla caduta delle importazioni (-10,6% rispetto allo stesso periodo del 2011), e di fatto equivale alla quota della nostra recessione che "esportiamo" al resto del mondo, acquistando meno prodotti dall'estero.

Gran parte dei principali settori ad alta specializzazione (metallurgia, occhialeria, moda, mezzi di trasporto e componentistica, alimentari, chimica-farmaceutica) ha registrato una crescita delle cessioni estere. Hanno sofferto invece le vendite di macchinari, prima voce dell'export veneto, le altre apparecchiature elettriche, le calzature e i prodotti in gomma o plastica.

Frenano le esportazioni verso i Paesi considerati motori delle vendite venete (Germania e Francia) e da altri mercati "promettenti" (India, Cina, Singapore, Hong Kong, Marocco). Nella prima metà del 2012 le esportazioni di manufatti si sono tuttavia mantenute dinamiche verso i Paesi esterni all'Unione europea (in particolare verso Stati Uniti, Russia, Giappone, Canada, Australia, Arabia Saudita).

2.1 L'interscambio commerciale del Veneto nel 2011

Il 2011 ha confermato il ruolo di volano svolto dalle esportazioni per l'economia del Veneto. Le imprese venete hanno infatti continuato a dimostrare una buona propensione all'internazionalizzazione: il **grado di apertura commerciale** (la somma di importazioni ed esportazioni rappresenta il 61,9% del Pil regionale) e di **propensione all'export** (le esportazioni sono il 34,2% del Pil) hanno rilevato una costante crescita rispetto agli anni passati (nel 2010 i due valori erano pari rispettivamente al 58,2% e 31,6%), delineando un sistema produttivo dinamico sui mercati esteri. Anche a fronte della limitata capacità di assorbimento della domanda interna registratasi nell'ultimo decennio, le imprese si sono sempre più rivolte ai mercati esteri per trovare opportunità di sviluppo.

Il Veneto ha evidenziato la sua marcata vocazione internazionale, che tuttavia rende la regione più sensibile alle dinamiche del commercio mondiale. Dopo la forte contrazione dell'interscambio commerciale accusata nel 2009 (-21,5% dell'export), nel 2010 si è registrata una marcata ripresa (+16,2%), mantenuta anche nel corso del 2011. Il fatturato estero veneto ha infatti registrato nel 2011 un **aumento del**

*Tabella 2.1 – Flussi commerciali in alcune regioni italiane (milioni di euro).
Anni 2010-2011*

Territorio	Importazioni			Esportazioni			Saldo 2011
	2010	2011	var.%	2010	2011	var.%	
Lombardia	118.263	124.844	5,6	94.022	104.218	10,8	-20.626
Veneto	38.321	40.737	6,3	45.613	50.318	10,3	9.581
Emilia-Romagna	26.688	29.967	12,3	42.386	47.961	13,2	17.994
Piemonte	26.427	29.062	10,0	34.464	38.557	11,9	9.495
Toscana	20.201	22.135	9,6	26.564	30.271	14,0	8.135
Lazio	29.014	33.686	16,1	15.011	17.094	13,9	-16.593
Friuli-Venezia Giulia	6.490	7.115	9,6	11.674	12.575	7,7	5.460
Nord-Ovest	154.747	165.837	7,2	134.948	150.117	11,2	-15.720
Nord-Est	77.981	84.404	8,2	105.820	117.655	11,2	33.251
Centro	58.396	65.947	12,9	53.605	60.705	13,2	-5.242
Sud	27.644	30.809	11,4	24.399	27.037	10,8	-3.772
Isole	24.451	28.748	17,6	14.556	16.038	10,2	-12.710
Diverse o n.s.	24.170	25.683	6,3	4.017	4.352	8,3	-21.331
Italia	367.390	401.428	9,3	337.346	375.904	11,4	-25.524

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

10,3 per cento rispetto all'anno precedente, raggiungendo un valore di **oltre 50 miliardi di euro**, 4,7 in più rispetto al 2010¹ (tab.2.1). Anche se tale andamento positivo è più debole rispetto a quello registrato nel 2010, la regione è riuscita a recuperare la forte decelerazione accusata nel 2009 e raggiungere pienamente i livelli dell'export ante crisi.

Nel 2011 l'**avanzo commerciale** del Veneto è risultato pari a **9,6 miliardi di euro**, un valore superiore a quello dell'anno precedente, a seguito della dinamica più debole delle importazioni rispetto a quella delle esportazioni. I flussi commerciali provenienti dall'estero sono infatti cresciuti solo del **+6,3 per cento** rispetto al 2010, raggiungendo un valore di **40,7 miliardi di euro**.

2.1.1 I principali mercati di destinazione e provenienza dei prodotti

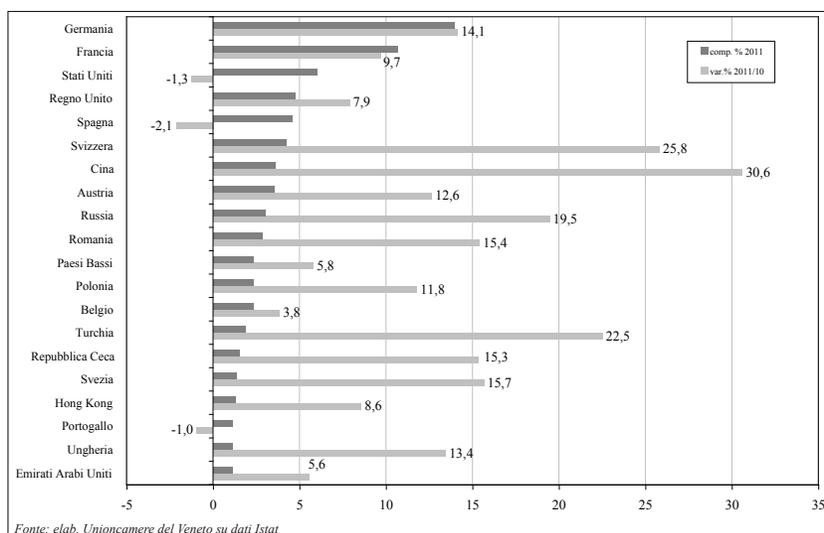
Analizzando la destinazione delle vendite oltre confine², si osserva come, anche nel 2011, il principale bacino di riferimento sia risultato l'**Ue27**, con il 58,7 per cento delle esportazioni manifatturiere venete, contro il 41,3 per cento destinato ai mercati **extra-Ue27**. La quota detenuta dall'area comunitaria appare, tuttavia, in ulteriore ridimensionamento rispetto agli anni passati, quando le esportazioni destinate ai mercati dell'Unione europea rappresentavano oltre il 60 per cento di quelle complessive. Tale cambiamento è frutto della dinamica espansiva più contenuta manifestata dalle vendite dirette ai partner comunitari (+9% rispetto al 2010); è risultata, invece, più sostenuta la crescita dell'export verso i Paesi extra-Ue27 (+12,5%).

La **Germania** si è confermata il maggior partner commerciale della regione con acquisti di beni manifatturieri per 6,8 miliardi di euro (pari al 13,9% dell'export regionale e con un aumento del +14,1% rispetto al 2010) (graf.2.1). In particolare, hanno brillato le esportazioni di prodotti metalmeccanici e del sistema moda. Il saldo commerciale degli scambi con la Germania rimane tuttavia negativo: da questo Paese sono arrivate

¹ La variazione è calcolata utilizzando dati definitivi 2011 diffusi dall'Istat il 16 novembre 2012. Secondo tali dati il valore delle esportazioni venete nel 2011 è risultato di 36 milioni più alto rispetto ai dati provvisori, diffusi a marzo 2012. Tale scostamento è da attribuire alle operazioni straordinarie di revisione delle statistiche del commercio estero operate dall'Istat nel corso del 2012. La variazione percentuale 2011/2010 non si discosta significativamente da quella precedente, risultata pari al 10,2 per cento.

² Nel 2011 il 97,2 per cento dell'export veneto è costituito da prodotti manifatturieri.

Grafico 2.1 – Veneto. Primi 20 Paesi di esportazione di prodotti manifatturieri. Quote e variazioni percentuali. Anno 2011



merci per oltre 9 miliardi di euro (+4,5% rispetto al 2010). La ripresa dell'economia veneta continuerà a dipendere dalla domanda estera e dal ritmo di crescita dei principali partner commerciali. Se però la Germania mostrerà segnali di cedimento, come sta di fatto accadendo³, le prospettive di crescita per l'economia del Veneto potrebbero essere riviste ulteriormente al ribasso.

Al secondo posto si è posizionato il **mercato francese** con 5,2 miliardi di euro di merci esportate (il 10,7% del totale regionale e in crescita del +9,7% su base annua). Si sono invece contratte le vendite di manufatti verso due mercati importanti per l'export regionale, indebolitisi molto in seguito alla crisi economica: gli **Stati Uniti** (verso cui le vendite sono diminuite del -1,3%) e la **Spagna** (-2,1%).

Il rilancio dell'export regionale ha continuato ad essere sostenuto dalle vendite verso le grandi economie emergenti. Il grado di

³ Nel terzo trimestre 2012 la Germania, prima economia della zona euro, ha registrato un rallentamento del Pil (+0,2% su base congiunturale). Nel primo e secondo trimestre la crescita era stata rispettivamente dello 0,5 e 0,3 per cento. L'ultima previsione del Governo tedesco per il 2013 è del +1 per cento.

integrazione commerciale del Veneto è evidenziato dai tassi di crescita delle esportazioni manifatturiere verso i **Paesi Bric** che hanno raggiunto percentuali ragguardevoli nel corso del 2011 (Brasile +25,2%; Russia +19,5%; India +26%; Cina +30,6% rispetto al 2010)⁴. Nel 2011 il tasso di crescita dell'export manifatturiero veneto verso questi Paesi è stato superiore a quello medio regionale e la quota sull'export totale regionale si sta avvicinando al 9 per cento (nel 2001 rappresentava solo il 3,6% del fatturato estero regionale, nel 2011 l'8,5%). Inoltre, alcuni di questi Paesi sono ormai entrati stabilmente nella cerchia dei principali partner commerciali regionali: la **Cina** con 1,8 miliardi di euro di manufatti acquistati è il settimo mercato di riferimento per le imprese venete e la **Russia**, con 1,5 miliardi di euro, il nono. Pur in presenza di una ripresa delle esportazioni verso i Paesi Bric, il saldo commerciale regionale è rimasto negativo per oltre un miliardo di euro. Tale deficit commerciale è attribuibile principalmente al maggior flusso di beni manufatti provenienti dalla Cina (oltre 4 miliardi) e dall'India (634 milioni), in particolare per quanto riguarda il comparto moda.

Più in generale sono le **economie asiatiche** a rappresentare il vero traino delle esportazioni regionali, anche se per gli anni a venire restano numerose incognite da non sottovalutare. Nel 2011 le vendite di prodotti manufatti verso l'Asia orientale sono cresciute del 24 per cento rispetto all'anno precedente, raggiungendo gli oltre 4 miliardi di euro (l'8,5% del totale esportato), soprattutto grazie a Cina (il cui valore dell'export è oltre che quadruplicato nel decennio 2001-2011), Hong Kong, Corea del Sud e Singapore (nel 2011 verso questi ultimi due Paesi l'export veneto è aumentato di oltre un terzo su base annua). Verso l'Asia Centrale, l'export di manufatti, trainato principalmente dall'India, è cresciuto di oltre un quarto (760 milioni di euro).

I successori dei Paesi Bric sembrano essere i Paesi del gruppo **Next 11**⁵, che con un valore complessivo di beni venduti pari a 2,5 miliardi

⁴ Si pensi che nel 2011, per la prima volta, la domanda dei Paesi Bric ha superato gli Stati Uniti, il maggior importatore mondiale.

⁵ Il termine "Next Eleven" (N-11) è stato coniato nel 2005 da Jim O'Neill (colui che nel 2003 coniò anche il termine "Bric") e dal team GIR di Goldman Sachs per identificare quei Paesi a crescita rapida che, sulle orme dei Bric, potranno avere un forte impatto a livello mondiale. I Paesi Next 11 includono Bangladesh, Egitto, Indonesia, Iran, Corea del Sud, Messico, Nigeria, Pakistan, Filippine, Turchia e Vietnam. Tuttavia vi sono pareri contrastanti in merito al fatto che tutti questi Paesi riusciranno effettivamente a sfruttare il potenziale a loro ascritto.

di euro hanno contribuito al 5 per cento dell'export manifatturiero regionale e hanno consentito un saldo commerciale positivo per 876 milioni di euro. Questi vengono considerati come nuovi partner commerciali per le esportazioni mondiali, in virtù del loro elevato tasso di crescita demografica, del potenziale di sviluppo e del forte incremento dei consumi interni. A questi Paesi vengono attribuite le potenzialità per conseguire nei prossimi decenni un'espansione economica simile a quella attualmente registrata dai Paesi Bric (nel decennio 2001-2011 il contributo di questi territori alla crescita delle esportazioni venete è stato pari a 2,9 punti percentuali). In particolare, nel 2011 sono aumentate di oltre il 20 per cento su base annua le vendite di manufatti veneti verso la Turchia (raggiungendo un valore di 915 milioni di euro), la Corea del Sud (oltre 340 milioni), l'Indonesia (105 milioni), le Filippine (63,3 milioni) e il Bangladesh (55 milioni). Tuttavia dai dati si evince che i Paesi Bric e Next 11, malgrado il loro grande potenziale, rappresentano per il Veneto ancora mercati piuttosto limitati: le vendite di beni verso queste aree rappresentano solo un terzo dell'export regionale extra-Ue27.

Per quanto riguarda le importazioni, l'Ue27 resta la principale area di approvvigionamento (oltre 24 miliardi di euro) e da sola rappresenta quasi i due terzi delle merci acquistate dal Veneto. Nel 2011 la graduatoria dei principali Paesi di importazione di prodotti manifatturieri ha continuato ad essere guidata dalla **Germania** (oltre 9 miliardi di euro), da cui è giunto oltre un quarto dell'import veneto e dove si è registrato un aumento pari al +4,5 per cento rispetto al 2010.

Importante è l'apporto dell'**Asia orientale**, con oltre 5,6 miliardi di euro di merci importate (+4% rispetto al 2010), dove il ruolo della **Cina** risulta dominante (4 miliardi di euro, con un rialzo del 2,7% su base annua, in confronto al 2001 il Veneto ha quadruplicato il valore dei beni manufatti cinesi acquistati). Più distanziate le altre aree geografiche: i Paesi extra-Ue27, dove si evidenzia la forte crescita dei flussi commerciali in entrata dalla **Russia**, e l'Asia centrale, 1,2 miliardi di euro, di cui circa la metà imputabili all'**India**.

2.1.2 I principali prodotti di esportazione e importazione

Per quanto attiene ai principali raggruppamenti per tipologia di prodotto, si sono rilevati incrementi tendenziali generalizzati (graf.2.2). Nel 2011 la **metallurgia** è stato il comparto nel quale il fatturato

estero ha avuto la performance migliore, crescendo del +32,3 per cento rispetto al 2010 e raggiungendo un valore di 3,2 miliardi di euro. Pesano in particolare le esportazioni metallurgiche verso Germania e Svizzera. Le vendite in Germania, che da sola rappresenta il 22,5 per cento del mercato, nel 2011 sono aumentate di un quarto su base annua, arrivando ad un volume d'affari che supera i 726 milioni di euro. Verso la Svizzera sono diretti oltre 371 milioni di prodotti metallurgici e nel 2011 le vendite sono più che duplicate rispetto al 2010.

Il settore dei **macchinari industriali**, al primo posto della graduatoria veneta dei prodotti maggiormente esportati, ha venduto merci per oltre 10,2 miliardi di euro, pari al 20,2 per cento del totale regionale, in crescita del +18,1 per cento rispetto al 2010.

Buona anche la ripresa dei **prodotti alimentari** (+15,5%, 2,1 miliardi di euro) e delle **bevande** (+13,7%, 1,5 miliardi di euro), assistiti da una domanda meno ciclica che aveva tenuto anche nella fase più difficile del 2009, quando altri settori avevano invece segnato flessioni molto marcate. Da sottolineare inoltre l'incremento nel 2011 del fatturato estero derivante dalla vendita di **vino** veneto (+15% rispetto all'anno precedente) che raggiunge un valore di 1,3 miliardi di euro, pari a circa il 30 per cento del totale italiano esportato.

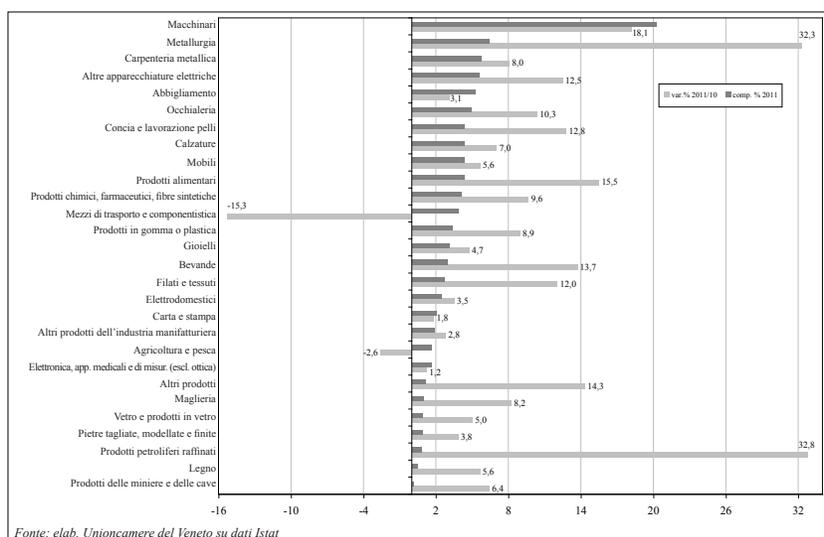
In crescita altri comparti importanti per il tessuto produttivo regionale: **occhialeria** (+10,3%, 2,5 miliardi, sebbene si tratti principalmente dell'effetto traino di un'azienda leader dell'area bellunese), **concia e lavorazione pelli** (+12,8%, 2,2 miliardi), **gioielli** (+4,7%, 1,6 miliardi) e **calzature** (+7%, 2,2 miliardi, soprattutto per quanto riguarda la calzatura di fascia alta).

L'**abbigliamento**, gli **elettrodomestici**, i **mobili** con deboli incrementi della merce venduta hanno invece accusato un ritardo rispetto ai livelli pre-crisi. Tuttavia tali comparti hanno confermato un importante peso nel commercio internazionale, pur in un contesto economico critico e con numerosi casi di crisi aziendali.

Le uniche voci che hanno registrato una flessione sono i **mezzi di trasporto e componentistica** (-15,3% su base annua, scendendo a 1,9 miliardi di euro, si pensi che nel 2011 solo il valore della vendita di 'navi e imbarcazioni' è diminuito di oltre venti volte riducendosi a circa 21 milioni di euro) e l'**agricoltura e pesca** (-2,6%, arrivando a 812 milioni di euro, in particolare per la decrescita relativa ai prodotti delle colture agricole e alla pesca).

Il primo settore di importazione del Veneto dall'estero è rappresentato dai **mezzi di trasporto e componentistica** (15,6% del totale import,

Grafico 2.2 – Veneto. Esportazioni per voce merceologica ordinate per valore. Quote e variazioni percentuali. Anno 2011



ovvero 6.340 milioni di euro) che ha recuperato la marcata flessione della domanda subita nel 2009. In particolare si è evidenziato l'aumento dell'acquisto di autoveicoli (+6,5%, 5,4 miliardi). Gli approvvigionamenti relativi ai **prodotti della metallurgia** hanno continuato ad aumentare (+15,2% l'incremento annuo, per un valore di 4.240 milioni di euro). La terza voce merceologica di importazione sono i **prodotti chimici, farmaceutici e fibre sintetiche** (8,6% la quota, per un valore di 3.490 milioni di euro), con una crescita del 12,4 per cento. Seguono al quarto e quinto posto rispettivamente i **prodotti alimentari** (7,9% del totale import, per un valore di 3.188 milioni di euro, +11,3% l'incremento annuo) e l'**abbigliamento** (6,6% del totale import, per un valore di 2.660 milioni di euro, +7,4% l'incremento su base annua).

2.1.3 La frammentazione internazionale della produzione

I dati relativi al regime di transito delle merci alle dogane sono tradizionalmente una delle misure usate per verificare l'intensità

della frammentazione internazionale delle filiere produttive⁶. Tali informazioni consentono di distinguere all'interno dei flussi di scambio definitivi il **Traffico di perfezionamento**⁷, ossia le esportazioni e le importazioni che transitano solo temporaneamente alle dogane per essere sottoposte a lavorazioni all'estero o in Italia per poi rientrare nel territorio d'origine⁸.

Le informazioni sul traffico di perfezionamento consentono di catturare solo una parte, tendenzialmente decrescente, dei processi di divisione internazionale della produzione. Nell'ultimo decennio il processo di allargamento dell'Ue e di smantellamento delle barriere doganali con il WTO ha infatti reso sempre meno conveniente l'adozione di questi regimi. Inoltre la crescente complessità delle reti di produzione e di distribuzione, oltre alla tendenza a servire i mercati esteri direttamente dai Paesi che effettuano la fase finale delle lavorazioni, tende a diminuire l'importanza del Tpp (che rappresenta una forma di decentramento produttivo a livello internazionale).

Tra i settori che maggiormente fanno ricorso alla frammentazione internazionale della produzione vi sono il settore moda (tessile, abbigliamento, pelle e calzature), l'elettronica e alcuni comparti della meccanica.

Dall'analisi dei dati emerge come nel periodo 2008-2011 i flussi di **Tpp**, dopo una lieve contrazione nel 2009 (anno critico della crisi),

⁶ La frammentazione internazionale della produzione consiste nella rilocalizzazione all'estero di fasi specifiche di un processo produttivo tradizionalmente integrato e condotto in un solo Paese (in un solo sito produttivo).

⁷ Il Traffico di perfezionamento si distingue in attivo e passivo. Il traffico di perfezionamento passivo (Tpp) rileva i movimenti di merci in uscita dal Paese di origine destinati ad essere perfezionati al di fuori del territorio nazionale (esportazioni temporanee) e quelli relativi alle importazioni nel territorio nazionale di merci che hanno subito all'estero un processo di perfezionamento (reimportazioni). Al contrario, il traffico di perfezionamento attivo (Tpa) rileva i movimenti in entrata di merci destinate al perfezionamento nel territorio di riferimento (importazioni temporanee) e quelli di esportazione a scarico di precedenti importazioni temporanee (riesportazioni).

⁸ La rilevazione separata avviene perché il regime è soggetto ad una serie di agevolazioni doganali e tariffarie, e dunque le imprese sono incentivate (ma non obbligate) a registrare i flussi di esportazione o importazione temporanea come tali per poter beneficiare di queste agevolazioni. Data però la volontarietà nel dichiarare il Tp come tale, le misure statistiche ufficiali disponibili presso gli uffici statistici nazionali e presso l'Eurostat, inevitabilmente, sottostimano il fenomeno. Inoltre questa misura non rileva il traffico di perfezionamento intra-europeo, rendendo difficile misurare un aspetto rilevante del processo di integrazione economica in atto tra i Paesi appartenenti all'Unione.

sono rimasti pressoché stabili. Nel 2011 le esportazioni temporanee (885 milioni di euro) sono diminuite del 2,6 per cento, mentre le reimportazioni successive all'effettuazione di fasi di lavorazione all'estero (oltre un miliardo di euro) sono rimaste uguali rispetto a tre anni prima. Nell'ultimo anno analizzato entrambi i flussi commerciali sono aumentati di quasi un quarto rispetto all'anno precedente. Si evidenzia inoltre un'elevata propensione delle imprese del settore moda ad utilizzare tale strumento (oltre la metà dei flussi si concentra in tale comparto) (tab.2.2). Una delle motivazioni principali all'export temporaneo dei prodotti di tale settore consiste nell'opportunità di delocalizzare verso Paesi a basso costo del lavoro geograficamente vicini specifiche fasi produttive, ottenendo così una riduzione dei costi di produzione, in particolare verso i Paesi dell'Est Europa. Altri settori interessati dal Tpp sono quelli relativi alla produzione di metalli, le macchine elettroniche ed elettriche e i mezzi di trasporto (anche se queste ultime due voci in modo meno marcato rispetto agli anni precedenti).

Per quanto riguarda il **Tpa**, l'andamento delle riesportazioni successive a fasi di lavorazione effettuate in Veneto (nel 2011 pari a 434 milioni di euro) e delle importazioni temporanee (237 milioni di euro) si è ridotto marcatamente (rispettivamente -55,1% e -42,1%)

Tabella 2.2 – Veneto. Traffico di perfezionamento passivo e attivo. Composizione percentuale. Anni 2008 e 2011

	Traffico di perfezionamento passivo				Traffico di perfezionamento attivo			
	Esportazioni temporanee		Reimportazioni		Importazioni temporanee		Riesportazioni	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011
Agricoltura, silvicoltura e pesca	0,1	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	0,0	0,0
Alimentari, bevande e tabacco	0,1	0,4	0,2	0,1	0,1	5,6	0,4	0,8
Altre industrie manifatturiere	4,4	10,5	6,7	7,9	2,5	6,2	23,2	21,8
Carta e stampa	1,5	1,7	0,2	0,1	0,6	3,3	0,1	0,4
Gomma, plastica	5,5	6,2	0,9	1,3	1,1	1,2	1,0	3,0
Legno e mobile	0,4	0,1	0,3	0,2	0,1	0,4	0,3	0,7
Macchine ed apparecchi meccanici	3,0	2,8	2,1	1,7	3,7	9,4	3,8	8,7
Macchine elettriche ed elettroniche	15,9	5,3	19,8	5,7	1,0	1,6	4,8	1,9
Marmo, vetro, ceramica e altri minerali non metalliferi	0,6	0,3	0,0	0,2	0,4	0,3	0,7	0,7
Mezzi di trasporto	7,1	2,1	4,9	2,0	54,1	7,8	42,9	5,7
Non manifatturiere	0,8	0,6	0,5	0,2	4,1	17,3	4,6	12,4
Produz metalli e prodotti in metallo	10,0	11,2	5,8	8,5	13,7	37,5	11,9	29,2
Tessile, abbigliamento e calzature	50,7	58,8	58,6	72,2	18,2	9,3	6,2	14,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Unioncamere del Veneto su dati Istat

nell'arco di tempo considerato. I comparti di maggior peso risultano essere la produzione di metalli, che da sola costituisce circa un terzo delle riesportazioni totali verso il resto del mondo, le macchine e apparecchiature meccaniche e i mezzi di trasporto.

2.2 Le tendenze per il 2012

Nel primo semestre 2012 le esportazioni italiane sono cresciute del +4,2 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2011, variazione uguale a quella registrata in Francia e in linea con quella della Germania (+5%) e del Regno Unito (+3%), ma inferiore alla media dell'Ue27 (+10%)⁹.

Secondo gli ultimi dati diffusi dall'Istat¹⁰ nel periodo gennaio-giugno 2012 la dinamica tendenziale dell'export si è confermata positiva per tutte le ripartizioni, anche se in progressiva decelerazione rispetto agli andamenti registrati nel primo trimestre. Le regioni insulari (+17,2%), del Centro (+7,2%) e nord-occidentali (+3,9%) hanno presentato una crescita superiore e in linea alla media nazionale, mentre l'aumento è stato particolarmente contenuto per il Nord-Est (+2,1%) e l'Italia meridionale (+0,7%). Le regioni che hanno contribuito maggiormente alla crescita dell'export (spiegando oltre l'80% dell'aumento delle esportazioni nazionali) sono Lombardia (+4,2%), Toscana (+10,5%), Emilia-Romagna (+5,1%) e Sicilia (+21,1%) (graf.2.3).

Nei primi sei mesi del 2012 le **esportazioni** del Veneto sono invece **cresciute debolmente** (+1,9% su base annua), raggiungendo i 25,6 miliardi di euro, con un incremento in valori assoluti di soli 481 milioni di euro. Nei primi due trimestri dell'anno le esportazioni venete hanno registrato una variazione tendenziale rispettivamente pari a +3,4 e +0,6 per cento.

Per quanto riguarda le importazioni, la caduta della domanda interna si sta riversando in misura rilevante sugli acquisti esteri. Questo effetto comporta che parte della nostra crisi si sta "scaricando" sui beni prodotti da altri Paesi. L'import italiano nel periodo gennaio-giugno 2012 è sceso del 5,9 per cento rispetto al corrispondente periodo del 2011. Il

⁹ Comunicato Eurostat del 17 settembre 2012.

¹⁰ Comunicato Istat dell'11 settembre 2012 e dati provvisori rettificati del periodo gennaio-giugno 2012 diffusi dall'Istat il 16 novembre 2012.

Grafico 2.3 – Commercio estero di alcune regioni italiane*. Variazioni % su base annua e contributi % alla crescita. Gennaio-giugno 2012

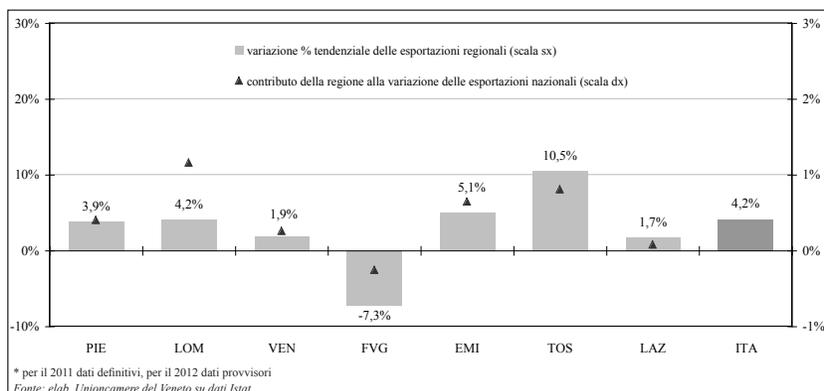
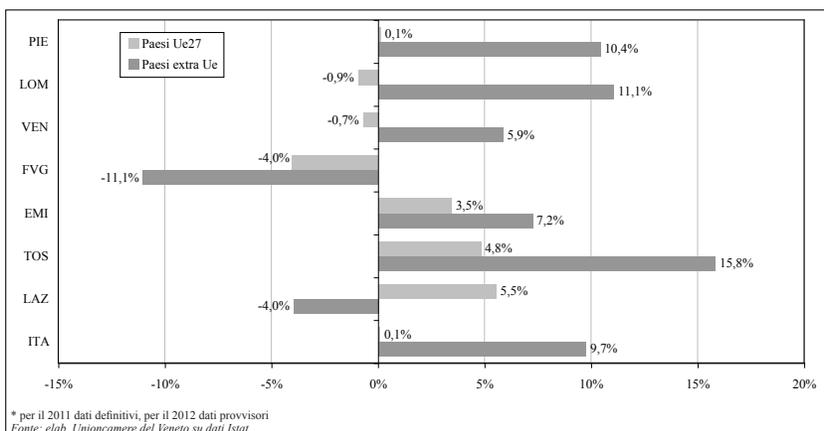


Grafico 2.4 – Veneto. Andamento delle esportazioni regionali per area di mercato*. Variazioni % tendenziali. Gennaio-giugno 2012



Veneto ha registrato un calo più marcato e pari a -10,6 per cento, dato che corrisponde ad una contrazione in valori assoluti di oltre 2 miliardi di euro. Della stessa consistenza la contrazione dell'import registrata in Lombardia (-9,1%), mentre molto più debole è stata quella in Friuli-Venezia Giulia (-3,9%) ed Emilia-Romagna (-4,7%). La stabilità dell'export e la decrescita dell'import hanno determinato nei primi sei mesi del 2012 in Veneto un surplus commerciale più ampio dello stesso semestre del 2011, pari a 6,6 miliardi di euro.

A partire dal secondo trimestre 2011, le variazioni tendenziali delle esportazioni si sono rivelate sistematicamente superiori a quelle delle importazioni e a partire dal quarto trimestre 2011, queste ultime si sono contratte rispetto al corrispondente trimestre dell'anno precedente. Inoltre, a partire dal secondo trimestre 2010, la dinamica delle esportazioni venete verso i Paesi esterni all'Unione europea si è mostrata superiore a quella delle cessioni comunitarie.

In un contesto nazionale e internazionale ancora molto fragile e incerto, le nostre merci e le nostre aziende continuano quindi ad essere messe a dura prova da più parti. Ma mentre tutte le voci della domanda interna continuano a cedere vistosamente, le esportazioni sembrano essere l'unica componente del Pil che in questa fase ha tenuto.

Secondo le ultime **previsioni** dell'Istat, sia nel 2012 che nel 2013 la domanda estera proveniente dai mercati dell'Unione europea dovrebbe mostrare soltanto un moderato miglioramento a seguito di una ripresa dei livelli di fiducia, mentre le economie esterne all'area Ue guiderebbero ancora l'evoluzione del commercio internazionale.

Le esportazioni italiane complessive sono attese in ulteriore marcata decelerazione nel 2012 (+1,3%), per poi guadagnare lievemente in intensità nel 2013 (+2,4%). La geografia degli scambi continuerà a operare in senso avverso all'export italiano: i mercati di sbocco dell'Italia, infatti, sono attesi in aumento meno del commercio complessivo, il che determinerebbe una nuova flessione della quota di mercato in volume delle esportazioni italiane sul commercio mondiale. Nel 2012 le importazioni complessive si ridurrebbero in misura significativa (-7,9%), riflettendo la drastica riduzione dei consumi privati e degli investimenti e la frenata dell'export. Nel 2013 gli acquisti all'estero mostrerebbero un moderato recupero (+0,9%), attivato dalla ripresa delle esportazioni e dal miglioramento della spesa per investimenti in beni strumentali. Alla luce di tali andamenti e di una moderata evoluzione dei corrispondenti deflatori, il saldo positivo tra esportazioni e importazioni si attesterebbe, nella media del 2012, a circa l'1 per cento del Pil per poi salire all'1,5 per cento nel 2013, a sintesi di un surplus della bilancia commerciale e di un disavanzo di quella dei servizi.

Per il Veneto, sulla base delle ultime stime Prometeia, nel 2012 l'export rimarrà pressoché stabile (+0,3% in termini nominali), diversamente dalle altre principali componenti della domanda, per iniziare a crescere negli anni successivi. L'acquisto di beni esteri, condizionato dall'indebolimento dei consumi, diminuirà invece marcatamente (-6,9%), per poi riprendersi negli anni successivi. Si

può quindi stimare che nel 2012 le esportazioni del Veneto potrebbero raggiungere un valore pari a 50,4 miliardi di euro, mentre le importazioni scenderanno a 38 miliardi di euro, determinando un saldo commerciale veneto per 12,6 miliardi di euro.

2.2.1 I principali mercati di destinazione e provenienza dei prodotti

Analizzando i mercati di sbocco dei prodotti veneti, nel periodo gennaio-giugno 2012 il bacino dell'Ue27 ha attirato il 58,1 per cento dell'export regionale, contro il 41,9 per cento dei mercati extracomunitari. Tuttavia le esportazioni di manufatti si sono rivelate molto più dinamiche con i Paesi esterni all'Unione europea, verso i quali si è registrato un incremento del 6 per cento dei valori, rispetto alla stasi mostrata dalle cessioni di beni nei mercati dell'Unione (-0,6%) (tab.2.3).

Al calo accusato dai Paesi più colpiti dalle manovre di austerità (Spagna e Grecia), si è aggiunta la frenata anche in quelli che sono considerati motori delle vendite venete: Germania e Francia (tab.2.4).

La **Germania** si conferma il partner privilegiato della regione: nei primi sei mesi del 2012 il fatturato estero derivante dalla vendita di prodotti manifatturieri è cresciuto solo dell'1,8 per cento.

Negli ultimi anni il business oltreconfine è più orientato verso i nuovi mercati in via di sviluppo. Nonostante le economie emergenti dei Paesi Bric rappresentino ancora per il Veneto una quota piuttosto modesta di mercato, i flussi commerciali diretti verso questi Paesi si sono ridimensionati nei primi mesi dell'anno. Nel primo semestre del 2012 l'export veneto di manufatti verso i Paesi Bric è sceso a 1,8 miliardi di euro (-12,9% rispetto alla prima metà del 2011). In particolare, la **Cina** ha diminuito gli acquisti di beni manifatturieri veneti per quasi un terzo (scendendo a 648 milioni di euro). Il gigante asiatico, complice anche il rallentamento della domanda mondiale, ha intrapreso nella prima parte del 2012 una forte correzione al ribasso dell'acquisito di manufatti, in particolare nei beni più legati all'attività di trasformazione e alle infrastrutture. Diminuiscono le vendite di macchine per impieghi speciali, cuoio, pelle e pellame, macchine per impiego generale, medicinali e preparati farmaceutici, carta e cartone, motori, generatori e trasformatori elettrici, apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità. Al contrario, sul mercato cinese le esportazioni in alcuni comparti del sistema moda hanno continuato a correre (in particolare l'oreficeria, l'occhialeria e

l'abbigliamento). Sembra, pertanto, che gli imprenditori veneti stiano sfruttando al meglio la transizione dell'economia cinese verso un modello di sviluppo più incentrato sui consumi, realizzando guadagni di quote sull'import cinese di questa tipologia di beni.

Altri Paesi "promettenti" hanno assorbito meno i prodotti veneti. Tra i principali partner commerciali, nel periodo gennaio-giugno 2012 la vendita di prodotti manifatturieri è diminuita verso Hong Kong (-1,4% su base annua), India (-2,8%), Singapore (-1,6%) e Marocco (-10,8%).

Nella prima parte dell'anno si è indebolito anche il sostegno alle esportazioni regionali dalle vendite verso le economie asiatiche. Nei primi sei mesi del 2012 verso l'Asia orientale le vendite di prodotti manufatti sono diminuite del 14,5 per cento (scendendo a meno di 2 miliardi di euro). Verso l'Asia Centrale, l'export, pur nell'indebolimento dell'India, è cresciuto di oltre un quarto (444 milioni di euro).

Queste flessioni sono compensate dal cospicuo incremento in altri Paesi. Ad esempio, si evidenzia l'espansione dell'export di prodotti manifatturieri verso la **Svizzera** (+29,2%), sospinto dalle vendite di oro

Tabella 2.3 – Veneto. Interscambio commerciale di prodotti manifatturieri per macroarea geografica (milioni di euro). I semestre 2011-2012*

	2011 (def)		2012 (prov)		var. %		comp. %		peso % VEN/ITA	
	import	export	import	export	import	export	import	export	import	export
BRIC	2.851	2.081	2.414	1.813	-15,3	-12,9	14,1	7,3	13,2	14,2
Brasile	233	212	179	217	-22,9	2,2	1,0	0,9	20,2	9,1
Russia	184	681	199	745	8,3	9,4	1,2	3,0	6,6	16,5
India	366	209	254	203	-30,8	-2,8	1,5	0,8	14,0	12,3
Cina	2.068	979	1.782	648	-13,8	-33,8	10,4	2,6	14,1	15,3
Africa settentrionale	370	502	420	558	13,5	11,1	2,5	2,2	15,2	8,7
Altri Paesi africani	239	258	264	290	10,6	12,2	1,5	1,2	17,6	10,8
America settentrionale	341	1.618	345	1.838	1,0	13,6	2,0	7,4	5,3	12,4
America centro-meridionale	390	709	333	818	-14,6	15,3	2,0	3,3	9,1	11,6
Medio Oriente	130	1.002	128	1.029	-1,9	2,7	0,7	4,1	6,8	11,2
Asia centrale	678	354	541	444	-20,1	25,4	3,2	1,8	18,7	16,0
Asia orientale	2.917	2.193	2.485	1.876	-14,8	-14,5	14,5	7,5	12,6	13,2
Oceania	75	231	64	272	-14,6	17,8	0,4	1,1	20,8	15,0
Unione europea 27	12.449	14.557	11.029	14.469	-11,4	-0,6	64,6	58,1	12,0	14,1
Paesi non Ue27	6.743	9.857	6.049	10.448	-10,3	6,0	35,4	41,9	11,4	12,3
Mondo	19.192	24.414	17.079	24.918	-11,0	2,1	100,0	100,0	11,8	13,3

* nel periodo gen-giu 2012 il 97,2% dell'export Veneto è costituito da prodotti manifatturieri

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

non monetario, il Regno Unito (+9%), la **Russia** (+9,4%), il **Giappone** (+27,6%), la Danimarca (+27,4%), l'Australia (+15,8%), l'Arabia Saudita (+20,9%).

Buoni risultati dalle vendite verso l'America settentrionale, dove l'export di beni manufatti veneti è aumentato del 13,6 per cento; in particolare grazie agli acquisti veneti negli **Stati Uniti** (1,6 miliardi di euro, +13,8%) e in Canada (oltre 220 milioni di euro, +11,9%). Malgrado il debole incremento delle vendite in Brasile, è continuato ad aumentare il fatturato estero verso l'America centro-meridionale (+15,3%), raggiungendo quasi 820 milioni di euro.

Dal lato delle importazioni, la flessione dei valori è stata molto più accentuata nell'Unione europea (-11,4%) rispetto ai mercati extra Ue (-10,3%). Di conseguenza, l'incremento nella variazione assoluta dei

Tabella 2.4 – Veneto. Primi 20 Paesi di esportazione di prodotti manifatturieri (milioni di euro). I semestre 2010-2012*

N.	Paesi	2010 (a)	2011 (a)	2012 (b)	var.% 2012/11	peso % 2011	peso % VEN/ITA
1	Germania	2.882	3.419	3.480	1,8	14,0	14,4
2	Francia	2.402	2.709	2.668	-1,5	10,7	12,5
3	Stati Uniti	1.579	1.420	1.616	13,8	6,5	12,0
4	Svizzera	746	951	1.229	29,2	4,9	11,2
5	Regno Unito	1.038	1.107	1.207	9,0	4,8	13,2
6	Spagna	1.185	1.187	1.057	-10,9	4,2	11,6
7	Austria	720	856	804	-6,1	3,2	19,8
8	Russia	521	681	745	9,4	3,0	16,5
9	Romania	598	717	688	-3,9	2,8	23,7
10	Cina	582	979	648	-33,8	2,6	15,3
11	Belgio	575	584	623	6,7	2,5	12,8
12	Paesi Bassi	545	599	622	3,8	2,5	14,2
13	Polonia	466	575	570	-0,8	2,3	12,4
14	Turchia	355	481	491	2,2	2,0	9,5
15	Repubblica Ceca	299	364	359	-1,5	1,4	17,6
16	Svezia	278	343	332	-3,2	1,3	17,6
17	Hong Kong	287	327	322	-1,4	1,3	14,8
18	Emirati Arabi Uniti	246	282	291	3,5	1,2	10,7
19	Giappone	199	221	283	27,6	1,1	10,8
20	Portogallo	276	292	265	-9,2	1,1	17,3
	Unione europea 27	12.917	14.557	14.469	-0,6	58,1	14,1
	Extra Ue27	8.441	9.857	10.448	6,0	41,9	12,3
	Mondo	21.359	24.414	24.918	2,1	100,0	13,3

* nel periodo gen-giu 2012 il 97,2% dell'export Veneto è costituito da prodotti manifatturieri
(a) dati definitivi (b) dati provvisori rettificati

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

saldi si è rivelata superiore per l'area Ue (da 2,1 a 3,4 miliardi di euro), rispetto a quanto concerne i Paesi extra Ue²⁷, dove si è passati da 3,1 miliardi del primo semestre 2011 ad un surplus di 4,4 miliardi di euro nello stesso periodo dell'anno successivo.

2.2.2 I principali prodotti di esportazione e importazione

Dal punto di vista merceologico, nei primi sei mesi del 2012 la debole crescita delle esportazioni regionali è stata influenzata dalla decrescita di alcuni importanti comparti. Tra i settori che hanno inciso sull'andamento del fatturato estero si trovano i **macchinari**, la prima voce dell'export veneto, calati del -4,9 per cento rispetto allo stesso periodo del 2011. Il valore di tale comparto a metà anno è sceso a quasi 5 miliardi di euro (il 19,4% del totale venduto) (tab.2.5).

Le **altre apparecchiature elettriche**, che pesano per il 5,4 per cento sulle merci regionali vendute, hanno segnato un arretramento del valore del 2,6 per cento. Altri prodotti importanti per l'economia regionale hanno segnato decrescite: le **calzature** (-3,8%), i **prodotti in gomma o plastica** (-3,2%) e i **filati e tessuti** (-5,6%).

Alcuni dei principali settori ad alta specializzazione della manifattura veneta hanno registrato una crescita seppur lieve dell'export. In particolare, tra i prodotti il cui valore è sopra la soglia del miliardo di euro, si posizionano la *metallurgia*, che ha segnato una crescita dell'8,5 per cento tra gennaio e giugno 2012, raggiungendo 1,8 miliardi di euro, la *carpenteria metallica* (+4,3%, 1,5 miliardi di euro), l'*occhialeria* (+6,4%, 1,4 miliardi di euro)¹¹ e l'*abbigliamento* (+4,6%, 1,3 miliardi di euro). Si evidenziano aumenti superiori al 10 per cento per i *mezzi di trasporto e componentistica* (+16,8%), i *prodotti alimentari* (+12,3%) e i *prodotti chimici, farmaceutici e fibre sintetiche* (+12,5%). Questi risultati vanno letti positivamente e rilevano la forza e la competitività del tessuto manifatturiero veneto poiché sono stati raggiunti in presenza

¹¹ Il dato definitivo relativo alle esportazioni di prodotti del settore occhialeria nel periodo gennaio-giugno 2012 ha corretto al rialzo il valore provvisorio diffuso dall'Istat lo scorso settembre (da 1,1 a 1,4 miliardi di euro). Pertanto la variazione rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente è stata corretta dal -18,7 al +6,4 per cento. Possiamo ipotizzare che parte delle esportazioni verso gli Stati Uniti di occhiali realizzati nel distretto di Belluno, inizialmente attribuita per motivi logistici e doganali alla provincia di Milano, sia stata correttamente imputata all'effettivo territorio di origine.

Tabella 2.5 – Veneto. Esportazioni per voci merceologiche ordinate per valore (milioni di euro). I semestre 2010-2012

N. Settori	2010 (def)	2011 (def)	2012 (prov)	var. % 2012/ 2011	var. % 2012/ 2010	peso % 2012
1 Macchinari	4.037	5.226	4.971	-4,9	23,1	19,4
2 Metallurgia	1.138	1.651	1.791	8,5	57,4	7,0
3 Carpenteria metallica	1.262	1.402	1.461	4,3	15,8	5,7
4 Occhialeria	1.160	1.335	1.421	6,4	22,5	5,5
5 Altre apparecchiature elettriche	1.171	1.419	1.382	-2,6	18,0	5,4
6 Abbigliamento	1.223	1.284	1.343	4,6	9,8	5,2
7 Concia e lavorazioni pelli	975	1.155	1.151	-0,3	18,1	4,5
8 Mezzi di trasporto e componentistica	1.394	969	1.133	16,8	-18,8	4,4
9 Prodotti alimentari	870	1.008	1.132	12,3	30,2	4,4
10 Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	917	996	1.121	12,5	22,1	4,4
11 Mobili	978	1.068	1.082	1,3	10,7	4,2
12 Calzature	983	1.090	1.049	-3,8	6,6	4,1
13 Prodotti in gomma o plastica	787	898	869	-3,2	10,3	3,4
14 Gioielleria	689	749	788	5,2	14,4	3,1
15 Bevande	599	680	755	11,0	25,9	2,9
16 Filati e tessuti	607	709	669	-5,6	10,2	2,6
17 Elettrodomestici	538	552	570	3,2	5,9	2,2
18 Carta e stampa	463	497	516	3,8	11,5	2,0
19 Altri prodotti manifatturieri	382	424	447	5,5	16,9	1,7
20 Agricoltura e pesca	442	446	431	-3,2	-2,4	1,7
21 Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	398	411	406	-1,1	1,9	1,6
22 Altri prodotti	220	261	255	-2,2	15,9	1,0
23 Pietre tagliate, modellate e finite	188	200	214	7,0	14,3	0,8
24 Maglieria	174	192	211	9,9	21,4	0,8
25 Vetro e di prodotti in vetro	188	201	199	-1,2	5,7	0,8
26 Legno	115	126	125	-1,1	8,2	0,5
27 Prodotti petroliferi raffinati	120	171	111	-35,2	-7,4	0,4
28 Prodotti delle miniere e delle cave	28	31	29	-7,4	3,1	0,1
Totale complessivo	22.049	25.152	25.633	1,9	16,3	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

di un forte rallentamento degli scambi mondiali e, soprattutto, di una contrazione delle importazioni dell'Eurozona, principale destinazione commerciale delle vendite.

Buoni i risultati anche della *gioielleria* (+5,2%, quasi 790 milioni di euro) e delle *bevande* (+11%, 755 milioni di euro). In particolare all'interno della filiera delle bevande, i *vini veronesi* hanno registrato la variazione più importante del comparto raggiungendo i 375 milioni di export, 45 milioni in più rispetto allo stesso periodo del 2011. Le variazioni più significative sono state riportate sui mercati tedesco e inglese, seguiti da Stati Uniti e Canada.

Dal lato dei valori delle importazioni, si è osservata una decrescita tendenziale generalizzata per quasi tutti i settori (tab.2.6). In particolare i *mezzi di trasporto e componentistica*, prima voce di acquisto dall'estero, sono diminuiti di quasi un quarto, scendendo a 2,5 miliardi di euro

Tabella 2.6 – Veneto. Importazioni per voci merceologiche ordinate per valore (milioni di euro). I semestre 2010-2012

N. Settori	2010 (def)	2011 (def)	2012 (prov)	var. % 2012/ 2011	var. % 2012/ 2010	peso % 2012
1 Mezzi di trasporto e componentistica	3.052	3.266	2.503	-23,4	-18,0	13,2
2 Metallurgia	1.851	2.418	2.019	-16,5	9,1	10,6
3 Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	1.585	1.891	1.862	-1,6	17,5	9,8
4 Prodotti alimentari	1.334	1.573	1.553	-1,2	16,4	8,2
5 Abbigliamento	1.148	1.296	1.254	-3,2	9,3	6,6
6 Macchinari	1.106	1.295	1.109	-14,4	0,2	5,8
7 Agricoltura e pesca	886	1.108	1.102	-0,6	24,3	5,8
8 Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	829	993	713	-28,2	-13,9	3,7
9 Calzature	671	780	700	-10,3	4,4	3,7
10 Concia e lavorazioni pelli	514	646	596	-7,7	16,1	3,1
11 Prodotti delle miniere e delle cave	845	654	595	-9,0	-29,7	3,1
12 Altre apparecchiature elettriche	537	616	525	-14,8	-2,3	2,8
13 Prodotti in gomma o plastica	479	585	522	-10,8	9,0	2,7
14 Filati e tessuti	414	546	465	-14,7	12,4	2,4
15 Carpenteria metallica	424	463	462	-0,4	8,9	2,4
16 Carta e stampa	426	513	460	-10,2	8,1	2,4
17 Prodotti petroliferi raffinati	275	291	433	49,0	57,3	2,3
18 Occhialeria	394	429	379	-11,7	-3,8	2,0
19 Legno	349	387	340	-12,0	-2,5	1,8
20 Altri prodotti manifatturieri	268	295	273	-7,7	1,9	1,4
21 Altri prodotti	210	319	246	-22,8	17,3	1,3
22 Elettrodomestici	239	222	238	7,4	-0,5	1,3
23 Maglieria	217	238	235	-1,0	8,5	1,2
24 Gioielleria	98	119	118	-1,0	20,0	0,6
25 Mobili	108	104	107	3,2	-0,3	0,6
26 Vetro e di prodotti in vetro	116	123	105	-14,5	-10,0	0,6
27 Bevande	78	80	90	12,0	15,0	0,5
28 Pietre tagliate, modellate e finite	20	24	17	-27,5	-12,7	0,1
Totale complessivo	18.474	21.273	19.021	-10,6	3,0	100,0

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Istat

nei primi sei mesi del 2012. In calo marcato anche i prodotti della *metallurgia* (-16,5%), i *macchinari* (-14,4%) e l'*elettronica* (-28,2%).

Riferimenti bibliografici

Congiuntura Ref. (2012), *La risposta dell'economia italiana a un difficile 2012*, 18 giugno 2012.

Eurostat (2012), *Euro area international trade in goods surplus of 15.6 bn euro, 3.1 bn euro surplus for EU27*, News realese 133/2012.

FMI (2012), *World Economic Outlook*, October 2012, Washington.

ICE – Istat (2012), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese, Annuario 2011*, Roma.

ICE – Istat (2012), *L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto 2011-2012*, Roma.

Intesa San Paolo, Servizio Studi e Ricerche, *Monitor dei Distretti*, Settembre 2012.

Istat (2012), *Le esportazioni delle regioni italiane*, comunicato stampa del 11 settembre 2012.

Istat (2012), *Le prospettive per l'economia italiana nel 2012-2013*, comunicato stampa del 5 novembre 2012.

SACE (2011), *Annuale Report 2011, Il made in Italy non si ferma mai*, Roma.

Unioncamere del Veneto (2012), *Relazione sulla situazione economica del Veneto nel 2011*, Venezia.

Siti Internet consultati

epp.eurostat.ec.europa.eu
www.coeweb.istat.it
www.ice.gov.it
www.ilsole24ore.com
www.imf.org
www.istat.it
www.lavoce.info
www.ref-online.it
www.wto.org

3. L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DI SERVIZI

di Monica Sandi

In sintesi

In un contesto mondiale molto vivace (+10,7% le esportazioni di servizi), ma che già presagiva dei segnali di un nuovo rallentamento dell'economia, il Veneto nel 2011 ha evidenziato nell'interscambio commerciale di servizi un andamento altalenante con una brusca contrazione dei debiti (-6,1%) e un antitetico e meno sostenuto sviluppo dei crediti (+3%).

Il bilancio veneto dei servizi si è chiuso con 5.628 milioni di entrate, 3.201 milioni di uscite e un saldo di 2.427 milioni, segnando una delle migliori performance a livello italiano. Nella graduatoria tra regioni, il Veneto ha confermato la quarta posizione per le esportazioni, mentre è arretrato all'ottavo posto nella classifica importatori.

La forte diminuzione (-23,7% l'export e -19,1% l'import) dei flussi degli "Altri servizi", principalmente servizi alle imprese, ha determinato un'espansione della quota della componente viaggi arrivata a coprire oltre l'84 per cento delle entrate.

I "Viaggi", godendo del favorevole clima internazionale, sono stati il motore degli scambi con un aumento del 10,1 per cento.

3.1 Gli scambi internazionali di servizi nel 2011

Il 2011 è stato per il commercio internazionale di servizi un anno da record: in termini nominali si sono raggiunti i valori più elevati finora mai osservati, superando per le esportazioni la barriera dei 4 mila miliardi di dollari, appena sfiorata dalle importazioni.

Le **esportazioni** si sono attestate a 4.169 miliardi di dollari¹ con un incremento sull'anno precedente del 10,7 per cento, confermando un *trend* in costante ascesa. Un analogo andamento si è avuto per le **importazioni** (+11,1%) che sono state movimentate per 3.953 miliardi.

Gli incrementi rilevati appaiono meno vigorosi di quelli delle merci, in parte per la maggiore resistenza alla crisi dimostrata negli anni precedenti che si è espressa con una minore spinta al recupero, ma anche perché su essi ha pesato fortemente il rallentamento dell'economia mondiale del secondo semestre. Il ciclo espansivo è stato, infatti, piuttosto vivace nei primi nove mesi del 2011 (segnando una crescita tendenziale superiore al 15% nel secondo trimestre), ma estremamente contratto nell'ultimo periodo, quando l'aumento è stato di appena il 3 per cento.

Appare evidente che la maggiore resistenza manifestata dai servizi in questi anni di crisi ha perso forza, tanto che il rapporto tra il valore delle esportazioni di servizi e l'ammontare globale dell'export (beni e servizi) è arretrato nell'ultimo biennio, scendendo al 18,6 per cento nel 2011, la percentuale più bassa dal 1990. Nell'ultimo decennio la relazione tra i due si era mantenuta assai stabile (tra il 19,2 e il 19,6%), con unica eccezione per il 2009 quando, a seguito della forte recessione, la contrazione degli scambi mondiali di merce fu nettamente più consistente di quella dei servizi, permettendo loro di guadagnare la quota del 21,4 per cento.

La voce "**Viaggi**" ha conosciuto il maggior sviluppo nel 2011 con una vivacità superiore alla media (+12,3%) raggiungendo i 1.067 miliardi di dollari, un primato storico che sembra destinato a essere infranto già nel 2012. Il movimento generato dagli arrivi internazionali, circa 980 milioni di persone nel 2011, è da un biennio in crescita a dispetto della fase critica attraversata dall'economia mondiale e dalle incertezze politiche che percorrono molte aree del globo, anche se, come sempre accade nei periodi recessivi, gli introiti tendono a crescere meno del

¹ WTO, *International Trade Statistics 2012*, ottobre 2012.

Tabella 3.1 – Esportazioni mondiali di servizi per categoria e regione. Variazione percentuale annua. Anni 1990-2011

Periodo	Mondo	Nord America	Centro e Sud America	Europa	CIS	Africa	Medio Oriente	Asia
Servizi commerciali								
1990-95	8	8	9	-	-
1995-00	5	7	6	4
2000-05	11	5	8	13	18	12
2005-10	8	7	10	6	14	9	...	13
2010	10	9	15	4	13	12	11	23
2011	11	9	13	11	19	0	10	11
Trasporti								
1990-95	6	4	7	-	-	11
1995-00	3	1	1	3	3
2000-05	11	3	11	12	15	11
2005-10	7	6	9	5	13	9	9	8
2010	16	16	19	9	20	19	19	27
2011	9	12	15	9	15	5	19	6
Viaggi								
1990-95	9	7	10	-	-	8
1995-00	4	6	7	2	...	6	...	3
2000-05	8	2	6	9	18	15	...	10
2005-10	6	4	7	3	9	8	15	14
2010	9	9	11	-1	1	10	25	25
2011	12	10	7	13	29	-4	9	17
Altri servizi commerciali								
1990-95	10	11	10	-	-	16
1995-00	7	10	9	5
2000-05	13	8	11	15	25	14
2005-10	10	9	15	9	19	11	...	15
2010	9	8	17	4	12	9	-9	20
2011	11	8	17	12	18	3	4	11

- il fenomeno non esiste
... i dati non sono disponibili

Fonte: Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO)

flusso turistico. Queste positive dinamiche, come ha affermato il Segretario generale dell'Organizzazione Mondiale del Turismo, Taleb Rifai, sono particolarmente importanti per i Paesi che vivono politiche fiscali restrittive e ridotti consumi interni (ndr come l'Italia), per i quali

il turismo internazionale può essere una leva di sviluppo e di stimolo all'occupazione².

Il settore “**Trasporti**”, che rappresenta un quinto del valore totale dei servizi, ha evidenziato un tasso di crescita relativamente debole (+8,8%) in stretta relazione con il rallentamento degli scambi di beni e il ridimensionamento del costo dei noli dovuto a un eccesso di offerta.

Gli “**Altri servizi**”, la più importante ed eterogenea componente di servizi, ha pesato sul totale per il 53,7 per cento e ha visto un incremento del 10,8 per cento, attestandosi a 2.240 milioni di dollari, ben al di sopra dei valori pre-crisi.

L'Unione europea, saldamente al centro degli scambi internazionali, ha generato il 42,7 per cento dell'export e il 39 per cento dell'import totali con interessanti tassi di sviluppo (+11,1% per i flussi in uscita e +8,7% per quelli in entrata). Se si escludessero dal computo le transazioni tra gli Stati membri, l'Ue rimarrebbe comunque la maggiore protagonista delle operazioni commerciali di servizi, interessando un quarto delle movimentazioni globali, anche se il suo predominio ha iniziato a perdere forza con l'apparire sul mercato di efficaci competitori (Cina, India e Singapore).

A livello regionale, seppur all'interno di una fase di generale contrazione, le migliori dinamiche si sono espresse nel Centro-Sud America (soprattutto in Brasile) e nei Paesi CIS (sostenuti dalle rimesse turistiche). Uno sguardo alla classifica Paesi esportatori conferma il primato degli Stati Uniti, seguiti da Regno Unito, Germania e Cina. Sul versante delle importazioni, i protagonisti sono i medesimi, ma in posizioni diverse (Stati Uniti, Germania, Cina e Regno Unito).

Del ruolo centrale dei servizi nell'economia moderna ha parlato il direttore generale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, Pascal Lamy, al China International Fair on Trade in Services il 28 maggio 2012 ribadendo che la globalizzazione non sarebbe stata possibile senza i miglioramenti della tecnologia dell'informazione e della comunicazione e che le reti di produzione globali non si sarebbero mai potute realizzare senza efficienti e affidabili servizi di trasporto e

² L'Organizzazione Mondiale del Turismo (UNWTO) ha auspicato che i governi riconoscano l'importanza che il turismo ha nelle loro economie impegnandosi con misure di sostegno, con politiche di tassazione più agevoli, con facilitazioni per il rilascio dei visti e maggiore libertà di movimento per i turisti, in quanto queste operazioni hanno dimostrato essere importanti strumenti per stimolare la crescita e la creazione di nuovi posti di lavoro. UNWTO, Press Release, 7 maggio 2012.

logistica. Inoltre, ha proseguito Lamy, “i servizi sostengono ogni parte del processo produttivo, dalla ricerca e sviluppo alla progettazione, dall’ingegneria al finanziamento, al trasporto, alla distribuzione e al marketing. In breve, senza servizi, ci sarebbe poco valore aggiunto e innovazione”. Per questo, bisogna superare il vecchio modo di guardare al commercio internazionale che si configura come “noi e loro, le loro esportazioni e le nostre importazioni e viceversa”: queste affermazioni sono datate in quanto il lavoro di produzione di servizi avviene molto spesso nel Paese di importazione. La tendenza in atto, e che sarà sempre più determinante, è quella di iniettare nei beni un maggior valore aggiunto che viene loro fornito dai servizi, per cui, ha ribadito Lamy, è necessario che i governi si prodighino per una maggiore apertura dei servizi secondo un’agenda che deve promuovere accordi multilaterali. Nonostante questi intenti, con l’entrata della Russia fra i Paesi membri dell’OMC e il rilancio dell’accordo plurilaterale sugli appalti pubblici, nel 2011 si registra ancora uno stallo nel negoziato di liberalizzazione commerciale multilaterale *Doha Round* avviato circa dieci anni fa, cui si contrappone “un crescente ricorso ad accordi preferenziali su base bilaterale o regionale, potenzialmente distorsivi dei flussi commerciali mondiali e penalizzanti soprattutto per i Paesi più piccoli e poveri, con minore potere negoziale”³.

3.2 La posizione dell’Italia nel contesto internazionale

All’interno del panorama internazionale, l’Italia perde quote di mercato e posizioni, nonostante nel 2011 abbia maturato discreti incrementi. Nella graduatoria esportatori è tredicesima, avendo ceduto il posto all’Irlanda, e in quella degli importatori si piazza al decimo gradino (dieci anni prima era sesta in entrambe le classifiche), scavalcata in un anno da Paesi Bassi e Irlanda. Lo sviluppo riscontrato sia nel 2011 (+7,7% per l’export e +4,9% per l’import) che nel 2010 non è riuscito ancora a riportare le movimentazioni sui valori pre-crisi, indicando un’*impasse* nel tessuto produttivo italiano.

³ Banca d’Italia, *Relazione annuale sul 2011*, Roma, maggio 2012, p. 29. Va ricordato a questo proposito che a partire dal 1° luglio 2011 è entrata in vigore l’applicazione provvisoria dell’accordo di libero scambio tra l’Unione europea e la Corea del Sud in corso di ratifica da parte degli Stati membri dell’Unione.

Interessante notare come gli interscambi di servizi producano saldi positivi nella maggior parte dei principali Paesi esportatori (consistenti, in particolare, le partite di USA e Regno Unito), mentre disavanzi si accumulano in Cina, Germania, Giappone, Italia e Irlanda, non a caso territori tipicamente manifatturieri (con l'eccezione dell'Irlanda su cui gravano gli effetti della pesante crisi finanziaria)⁴.

Secondo un interessante studio⁵ comparativo, l'interscambio commerciale di servizi si presenta molto più concentrato di quello delle merci e la contiguità geografica, l'affinità linguistica, giuridica, la presenza di accordi e le relazioni storiche tra gli interlocutori rivestono un rilevante peso, confutando in parte l'idea che i servizi, in quanto beni immateriali, siano ovunque facilmente commerciabili grazie al progresso tecnologico. Di fatto, si nota che i legami commerciali si instaurano maggiormente tra Paesi tendenzialmente sviluppati dove l'accesso alla rete ha un effetto positivo e significativo, soprattutto per chi esporta. In linea generale, la domanda di servizi dei Paesi ricchi è soddisfatta più efficacemente dagli esportatori che offrono servizi con un livello tecnologico elevato. In questo contesto, l'Italia appare un Paese prevalentemente importatore e relativamente poco internazionalizzato, con tendenza a importare servizi da Paesi europei e a "commerciare con Paesi a reddito medio-basso". Alla lunga questo atteggiamento potrebbe rivelarsi particolarmente penalizzante per l'economia, impedendole di cogliere le opportunità di rinnovamento ed esponendola sempre più alla concorrenza.

3.3 L'interscambio commerciale di servizi del Veneto nel 2011

Secondo le risultanze della Banca d'Italia, l'interscambio internazionale di servizi del 2011 si è chiuso per l'Italia con un disavanzo di 6.960 milioni di euro, in miglioramento rispetto all'anno precedente. Il saldo negativo è dovuto al sopravanzo dei debiti (con forte incidenza dei "Trasporti"), che ammontano a 83.682 milioni di euro, sui 76.722 milioni di crediti⁶. Ad eccezione della voce "Viaggi" e

⁴ Il passivo italiano è diventato progressivamente più cospicuo a partire dal 2007, ma nel 2011 si è registrato un ridimensionamento dovuto alla minore espansione dei debiti.

⁵ Enrico Marvasi e Gianluca Santoni (2012), *Il modello gravitazionale e il commercio di servizi dell'Italia in ICE-ISTAT*, Rapporto 2011-2012, Roma, pp. 284-296.

⁶ Dati desunti dal rapporto ICE-ISTAT, op. cit., p. 211.

Tabella 3.2 – Italia. Interscambio commerciale internazionale di servizi delle regioni italiane (milioni di euro, variazione su anno precedente e quota). Anno 2011

Regioni	valori assoluti (milioni di euro)			variazione % 2011/2010		quota*	
	Crediti	Debiti	Saldo	Crediti	Debiti	Crediti	Debiti
Piemonte	6.843	6.394	449	15,7	1,5	10,6	10,0
Valle d' Aosta	385	112	273	6,4	13,1	0,6	0,2
Lombardia	19.154	23.601	-4.447	7,8	-1,5	29,6	36,9
Liguria	2.359	2.385	-26	31,6	34,2	3,6	3,7
Trentino-Alto Adige	1.434	796	638	-3,0	-18,4	2,2	1,2
Veneto	5.628	3.201	2.427	3,0	-6,1	8,7	5,0
Friuli-Venezia Giulia	2.439	2.521	-82	7,4	6,0	3,8	3,9
Emilia-Romagna	3.035	3.295	-260	-11,4	-3,9	4,7	5,2
Toscana	4.645	2.087	2.558	8,1	4,1	7,2	3,3
Umbria	392	378	14	9,8	15,2	0,6	0,6
Marche	512	736	-224	-3,6	-13,3	0,8	1,2
Lazio	13.598	13.492	106	-4,2	4,7	21,0	21,1
Abruzzo	367	663	-296	19,2	7,8	0,6	1,0
Molise	41	65	-24	24,2	-28,6	0,1	0,1
Campania	1.471	1.427	44	-5,5	-5,7	2,3	2,2
Puglia	637	1.096	-459	-0,3	16,8	1,0	1,7
Basilicata	40	75	-35	-18,4	-15,7	0,1	0,1
Calabria	178	154	24	9,9	-24,9	0,3	0,2
Sicilia	875	865	10	5,0	-17,1	1,4	1,4
Sardegna	656	599	57	4,3	25,8	1,0	0,9
Dati non ripartibili	1.033	298	735	22,4	18,7		
Trasporti	11.003	19.442	-8.439	-0,5	-0,7		
Italia	76.725	83.682	-6.957	3,7	0,6		

* la quota di partecipazione regionale è stata calcolata sul dato nazionale escludendo i dati non ripartibili e i trasporti

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

residualmente dei servizi per le comunicazioni e delle costruzioni, tutte le altre tipologie hanno evidenziato rimanenze negative. Sia i flussi di entrata che di uscita si sono mossi in campo positivo.

Scendendo nel dettaglio regionale, si osserva che circa la metà dei territori ha raggiunto un avanzo di bilancio⁷, migliorando la prestazione dell'anno precedente. Nella maggior parte dei casi i saldi sono risultati

⁷ Va tenuto in debito conto che nella ripartizione regionale non si tiene conto della voce "Trasporti", fortemente deficitaria, e degli altri dati non ripartibili (voce residuale).

piuttosto esigui e solo Toscana e Veneto, i cui utili derivano principalmente da rimesse turistiche, hanno dimostrato un certo vigore con significativi margini di aumento (rispettivamente +11,6 e +18,1%). Il maggior utile veneto si è avuto a seguito di una brusca contrazione dei debiti (-6,1%) e di un'antitetica e meno sostenuta evoluzione dei crediti (+3%)⁸.

La Bilancia dei pagamenti veneta ha evidenziato 5.628 milioni di crediti, 3.201 milioni di debiti e un saldo di 2.427 milioni facendo del **Veneto uno dei protagonisti dell'interscambio internazionale di servizi** con una quota sulle esportazioni italiane dell'8,7 per cento e del 5 per cento sulle importazioni.

In termini nominali, la dinamica delle entrate è risultata meno brillante di quella espressa da Lombardia, Piemonte, Liguria, Toscana e Friuli, tuttavia il Veneto ha mantenuto la quarta posizione nella classifica tra regioni esportatrici, pur ampliando il divario con Lombardia (1^a) e Piemonte (3^a)⁹.

Il ridimensionamento dei debiti è stato notevole, oltre che in Veneto, anche in altre regioni italiane (Lombardia, Trentino-Alto Adige, Sicilia, Emilia-Romagna e Marche) ed è dovuto in gran parte al calo delle importazioni degli "Altri servizi"¹⁰.

La forte diminuzione dei flussi di servizi alle imprese (-23,7% l'export e -19,1% l'import) ha determinato per il Veneto un ampliamento significativo della quota "Viaggi" che è passata per le entrate a oltre l'84 per cento (78,9% nel 2010) e per le uscite al 54,4 per cento, con un'espansione di oltre 7 punti percentuali.

La componente "Viaggi", punto forte dell'economia regionale, ha maturato un saldo positivo di 3.008 milioni di euro (+11,1% sul 2010), originato dalla differenza tra i 4.748 milioni di euro (+10,1%) di spese sostenute dagli stranieri e i 1.740 milioni di uscite effettuate oltre frontiera dai residenti (+8,5%). Si tratta del miglior risultato a livello

⁸ La media nazionale al netto dei trasporti e degli altri dati non ripartibili mostra un aumento dei crediti del 4,5 per cento e dell'1 per cento per i debiti.

⁹ Il Lazio, secondo in graduatoria, ha avuto una forte contrazione dei crediti (-4,2%).

¹⁰ Con l'avvio della nuova procedura per la raccolta dei dati per la Bilancia dei pagamenti introdotta lo scorso anno dalla Banca d'Italia non è più possibile entrare nel dettaglio regionale delle diverse tipologie di servizio; pertanto, l'ammontare degli "Altri servizi" – categoria eterogenea che comprende tutti i servizi ad eccezione di quelli turistici – è desunto dalla differenza tra il totale crediti e debiti riportato da ICE-ISTAT "Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario 2011", vol. 1, p. 247 e i dati sulle spese turistiche pubblicati dalla Banca d'Italia e disponibili al sito www.bancaditalia.it/statistiche/rapp_estero/turismo-int

Tabella 3.3 – Italia. Esportazioni di servizi delle regioni italiane per tipologia (milioni di euro, var. su anno precedente e quota). Anno 2011

Regioni	valori assoluti (milioni di euro)		variazione % 2011/2010		quote	
	Viaggi	Altri servizi	Viaggi	Altri servizi	Viaggi	Altri servizi
Piemonte	1.091	5.752	-3,1	20,1	3,6	16,6
Valle d'Aosta	320	65	1,3	41,3	1,1	0,2
Lombardia	5.084	14.070	5,4	8,6	16,9	40,6
Liguria	1.364	995	11,1	76,1	4,5	2,9
Trentino-Alto Adige	1.246	188	-0,6	-16,1	4,2	0,5
Veneto	4.748	880	10,1	-23,7	15,8	2,5
Friuli-Venezia Giulia	902	1.537	-11,8	23,2	3,0	4,4
Emilia-Romagna	1.713	1.322	3,1	-25,1	5,7	3,8
Toscana	3.549	1.096	5,8	16,5	11,8	3,2
Umbria	308	84	18,9	-14,3	1,0	0,2
Marche	362	150	2,0	-14,8	1,2	0,4
Lazio	5.452	8.146	5,2	-9,5	18,2	23,5
Abruzzo	238	129	19,0	19,4	0,8	0,4
Molise	41	0	24,2	-	0,1	0,0
Campania	1.264	207	2,7	-36,5	4,2	0,6
Puglia	616	21	5,3	-61,1	2,1	0,1
Basilicata	40	0	-18,4	-	0,1	0,0
Calabria	178	0	9,9	-	0,6	0,0
Sicilia	855	20	5,6	-13,0	2,8	0,1
Sardegna	640	16	10,9	-69,2	2,1	0,0
Italia*	30.011	34.678	5,1	3,0	100,0	100,0

* il totale nazionale esclude i dati non ripartibili

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

italiano: i più diretti concorrenti, Toscana e Lazio, seguono a una certa distanza e nel 2011 hanno dimostrato una minore vivacità¹¹.

Per la forte diminuzione delle importazioni (passate da 1.806 a 1.461 milioni), il tradizionale disavanzo degli “Altri servizi” è risultato più contenuto, attestandosi a 581 milioni. A livello italiano è il quarto

¹¹ Per quanto riguarda l'ammontare delle spese turistiche sostenute dagli stranieri nel territorio, il Veneto risulta terzo nella classifica tra regioni, dopo Lazio e Lombardia, e in forte recupero rispetto al 2010. Per quanto attiene le spese dei residenti effettuate all'estero, il Veneto è passato dal quinto al terzo posto, preceduto ancora da Lombardia e Lazio.

peggior saldo dopo Lombardia, Lazio e Liguria; tuttavia per queste regioni si riscontrano variazioni positive sia in entrata che in uscita o, comunque, perdite percentuali più circoscritte.

L'ammontare dell'export, anch'esso fortemente compresso, è stato di 880 milioni, facendo precipitare il Veneto dal sesto all'ottavo posto della classifica regionale esportatori e riducendo conseguentemente la quota di partecipazione alle entrate nazionali (dal 3,4 al 2,5%).

Il Veneto retrocede anche nell'import, classificandosi in settima posizione (era quarto l'anno precedente) con una quota sul totale italiano in flessione (dal 4,2 al 3,4%).

Purtroppo, in assenza di dati specifici non si può indagare sulla natura di questa decadenza, ma si può ipotizzare che essa sia in stretta

Tabella 3.4 – Italia. Importazioni di servizi delle regioni italiane per tipologia (milioni di euro, var. su anno precedente e quota). Anno 2011

Regioni	valori assoluti (milioni di euro)		variazione % 2011/2010		quote*	
	Viaggi	Altri servizi	Viaggi	Altri servizi	Viaggi	Altri servizi
Piemonte	1.508	4.886	-9,8	5,6	7,3	11,3
Valle d'Aosta	60	52	25,0	2,0	0,3	0,1
Lombardia	5.479	18.122	-2,0	-1,3	26,6	41,8
Liguria	470	1.915	-15,3	56,7	2,3	4,4
Trentino-Alto Adige	503	293	1,4	-39,0	2,4	0,7
Veneto	1.740	1.461	8,5	-19,1	8,5	3,4
Friuli-Venezia Giulia	794	1.727	0,1	8,9	3,9	4,0
Emilia-Romagna	1.675	1.620	-4,6	-3,2	8,1	3,7
Toscana	1.128	959	8,7	-0,7	5,5	2,2
Umbria	313	65	14,7	18,2	1,5	0,1
Marche	418	318	-6,9	-20,5	2,0	0,7
Lazio	3.364	10.128	14,8	1,7	16,3	23,4
Abruzzo	370	293	-0,3	20,1	1,8	0,7
Molise	65	0	-28,6	-	0,3	0,0
Campania	1.187	240	1,9	-31,2	5,8	0,6
Puglia	648	448	-1,4	59,4	3,1	1,0
Basilicata	74	1	-16,9	-	0,4	0,0
Calabria	153	1	-25,4	-	0,7	0,0
Sicilia	376	489	-4,6	-24,7	1,8	1,1
Sardegna	258	341	7,5	44,5	1,3	0,8
Italia*	20.583	43.359	0,8	0,4	100,0	100,0

* il totale nazionale esclude i dati non ripartibili

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

relazione con la crisi e la ristrutturazione che sta vivendo il settore manifatturiero. A questo proposito è utile ricordare che il rilancio e la competitività delle industrie passano anche “attraverso la possibilità di accedere a un mercato di servizi efficiente, qualitativamente adeguato e con prezzo contenuto”¹²; per questo l’interscambio internazionale di servizi non può essere sottovalutato dall’impianto produttivo locale.

3.4 I viaggi degli stranieri nel Veneto e dei veneti all’estero

Secondo l’indagine sul turismo internazionale condotta dalla Banca d’Italia, nel 2011 il Veneto ha attirato sul proprio territorio 12,6 milioni di **viaggiatori stranieri** (+7,6%) che hanno soggiornato per 53,9 milioni di notti, spendendo durante la loro visita complessivamente 4.748 milioni di euro.

Gli introiti sono risultati in forte ascesa con una progressione maggiore della media italiana (+10,1% contro il 5,6% nazionale), ma parallela a quella internazionale, invertendo un trend negativo durato tre anni. Non solo si è riusciti a riguadagnare il terreno perduto durante la recessione, ma a migliorare i risultati ottenuti nel 2007 (+1,5%). Questa performance ribadisce la forte vocazione turistica del Veneto e la sua resilienza rispetto, soprattutto, ad altre regioni turisticamente competitive quali Lazio, Lombardia e Toscana che, nonostante positivi riscontri, faticano a riportarsi sui valori pre-crisi.

Le **entrate turistiche** sono costituite per oltre tre quarti da proventi derivanti dalla villeggiatura per un ammontare di 3.634 milioni di euro. In termini percentuali la crescita sul 2010 è stata del 12,2 per cento (+11,4% la media nazionale), che in valori nominali si traduce nel maggior incremento regionale (+396 milioni). Per questa tipologia di entrate, il Veneto è da anni saldamente in vetta alla classifica tra regioni, seguito da Lazio e Toscana.

Un esame più accurato dei dati porta a osservare che il Veneto ha ospitato il maggior numero di vacanzieri stranieri che sono giunti in Italia (9,4 milioni nel 2011 rispetto ai 7,6 del Lazio e ai 6,3 della Toscana); tuttavia, la capacità di spesa dimostrata dagli ospiti, 387 euro pro-capite, è stata inferiore a quella dei turisti che hanno visitato il Lazio e la Toscana, rispettivamente 435 e 404 euro, e nettamente

¹² Enrico Marvasi e Gianluca Santoni, op. cit., p. 285.

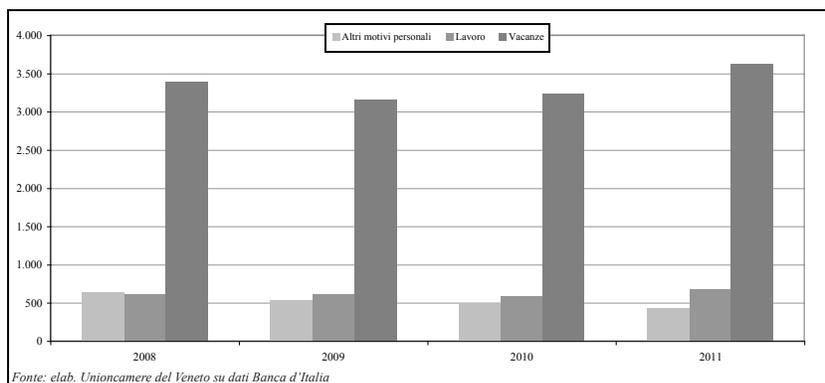
più bassa della Sardegna (prima in graduatoria con 724 euro) che ha contato, però, un numero di stranieri piuttosto basso. Ciò fa supporre che il turismo veneto è proiettato verso un'offerta media e che ci sono ancora possibilità di sviluppo ampliando e innalzando la gamma di servizi, ricercando bacini d'utenza nuovi con maggiore propensione alla spesa e creando interazioni con l'artigianato, il commercio, il settore dei servizi privati e pubblici e il manifatturiero locali. A tal proposito si innestano bene le considerazioni espresse dal segretario generale dell'Organizzazione Mondiale del Turismo, Taleb Rifai, espresse nel primo paragrafo.

Con riferimento alle vacanze godute dai **veneti all'estero** si è riscontrata, dopo il calo intervenuto lo scorso anno, una ripresa sia per quanto attiene il numero di viaggiatori (+4% contro una media nazionale del -3,8%) sia per le spese sostenute (+10,5% contro una media nazionale dello 0,2%); un atteggiamento molto diverso rispetto al resto d'Italia.

La maggiore propensione a trascorrere una vacanza oltre i confini nazionali è anche confermata dall'ampliamento della quota di partecipazione alla spesa nazionale, che passa dal 7,7 all'8,5 per cento.

Nella classifica tra regioni, i veneti, inoltre, hanno guadagnato due posizioni e si sono piazzati al terzo posto (dopo lombardi e laziali) per entità di spese sostenute per vacanze oltreconfine, scavalcano Emilia-Romagna e Piemonte, che nella precedente classifica annuale ricoprivano il terzo e quarto posto. Nonostante le maggiori uscite, il saldo della partita viaggi per vacanze risulta ampiamente attivo grazie

Grafico 3.1 – Veneto. Spese dei viaggiatori stranieri per motivo principale del viaggio. Anni 2008-2011



al grado di attrattività che la nostra regione esercita da sempre nei confronti del turista straniero.

Nonostante il Veneto sia una delle regioni più industrializzate del Paese, le entrate per viaggi di lavoro sono ammontate a solo 677 milioni, pochi se confrontati ai 1.833 della Lombardia e ai 1.211 del Lazio, regioni che la precedono nella graduatoria nazionale, ma molti di più dei 534 dell'Emilia-Romagna, altra area manifatturiera e quarta in classifica. L'andamento è stato positivo, con un aumento del 14,9 per cento sull'anno precedente, pari a 88 milioni di euro in più, segnando la migliore prestazione dell'ultimo quinquennio, pur in presenza di un numero pressoché invariato di ospiti. Il saldo, già positivo, del settore è stato rimpinguato in quanto le spese sono cresciute meno degli introiti (+10%). Per le uscite si nota un certo vigore dopo la caduta del 2009, tanto che ci si è avvicinati ai valori pre-crisi. Si può ipotizzare che le mutate condizioni dell'economia mondiale abbiano indotto le aziende nell'ultimo biennio a sondare nuovi mercati e a coltivare quelli già esistenti, instaurando rapporti più stretti con gli interlocutori stranieri.

Sarà interessante valutare nei prossimi anni quali saranno i frutti di queste relazioni anche attraverso l'esame dei conti con l'estero.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia, Relazione annuale presentata all'Assemblea Ordinaria dei Partecipanti, Anno 2011, Roma, maggio 2012.

Enrico Marvasi e Gianluca Santoni (2012), "Il modello gravitazionale e il commercio di servizi dell'Italia", in *ICE-ISTAT, L'Italia nell'economia internazionale, Rapporto 2011-2012*, Roma, pp. 284-296.

ICE-ISTAT (2012), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto 2011-2012*, Roma.

ICE-ISTAT (2012), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese. Annuario 2011*, vol. 1 Merci, servizi, investimenti diretti, Roma.

WTO, *International Trade Statistics 2012*, ottobre 2012.

Siti Internet consultati

www.bancaditalia.it

www.istat.it

www.ice.gov.it

www.politichecomunitarie.it

www.unwto.org

www.wto.org

www.worldbank.org

4. GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

di Renato Chahinian

In sintesi

Gli investimenti diretti (esteri in Italia ed italiani all'estero) hanno presentato nel Veneto un andamento in ripresa nel 2011, dopo il grave calo avvenuto nell'anno precedente, sia nei flussi in entrata che in quelli in uscita.

Ma è chiaro che i flussi di investimento sono molto erratici nel corso degli anni perché il capitale fisso rimane durevolmente investito nelle attività che vengono finanziate. Pertanto sarebbe più significativo esaminare gli stock degli investimenti in argomento, che tuttavia non sono disponibili a livello regionale. Conoscendo comunque i flussi degli ultimi quattro anni, è stato possibile calcolare gli investimenti cumulati nel quadriennio 2008-2011, che hanno evidenziato una situazione migliore per il Veneto, anche se i flussi in entrata rappresentano meno della metà di quelli in uscita. Ciò comunque non deve creare eccessivi allarmismi, in quanto nell'apertura internazionale (somma investimenti in entrata e investimenti in uscita) il Veneto risulta al quinto posto tra le regioni italiane.

4.1 Premessa

Nel capitolo dedicato agli investimenti diretti esteri (IDE) all'interno dell'edizione precedente del presente rapporto, sono stati individuati i principali problemi relativi alle rilevazioni statistiche di questa importante forma di internazionalizzazione. Si era inoltre avvertito che è stata avviata una ristrutturazione delle statistiche esistenti e lo scorso anno sono stati pubblicati i primi dati regionali per area geografica (continente) di provenienza o di destinazione, mentre ora sono disponibili anche per settore e attività economica.

Rimangono sempre escluse le partecipazioni inferiori al 10 per cento del capitale proprio dell'impresa partecipante (tranne quelle che prevedono comunque una certa influenza sulla gestione) e non sono comprese le *joint-venture* contrattuali, cioè tutte le collaborazioni per accordo, senza partecipazione finanziaria.

La carenza informativa maggiore in queste statistiche, comunque, dipende dal fatto che a livello regionale non sono disponibili gli stock di capitale investito, per cui si conoscono soltanto i flussi annuali, ma è evidente che il movimento di un nuovo investimento può dar luogo ad immobilizzazioni che durano per parecchi anni, senza necessità di alcuna altra registrazione valutaria. Risulta chiaro, pertanto, che il flusso (positivo o negativo che sia) di un anno assume uno scarso significato se negli anni precedenti o successivi si verificano dei flussi di segno contrario. Infatti, dall'osservazione temporale dell'andamento del fenomeno si constata l'assoluta irregolarità dei flussi di investimento, sia nel segno (a seconda che si tratti di investimenti o disinvestimenti netti), sia negli importi trasferiti.

È infine da segnalare che a livello regionale le informazioni sono meno dettagliate, dato che ora l'indagine è campionaria a livello nazionale e non vengono più segnalati separatamente gli investimenti ed i disinvestimenti, bensì gli IDE netti (nuovi investimenti al netto dei disinvestimenti).

4.2 Gli IDE nel Veneto

Nella tabella 4.1 vengono riportati gli **investimenti diretti netti dall'estero** nel Veneto, suddivisi per ramo di attività economica, e nell'intero Paese, relativamente agli anni 2010 e 2011.

Tabella 4.1 – Veneto. Investimenti diretti netti (1) esteri, per ramo di attività economica (migliaia di euro). Anni 2010 e 2011

	2010		2011	
	valore ass.	comp. % (2)	valore ass.	comp. %
Agricoltura e pesca	3.206	-1,5	-1.239	0,0
Alberghi e ristoranti	3.311	-1,5	-20.343	-0,7
Altri servizi	-56.176	25,8	770.139	25,0
Attività immobiliari, di noleggio e ricerca e sviluppo	68.797	-31,7	-39.850	-1,3
Attività privata di acquisto e vendita di immobili	58.636	-27,0	58.636	1,9
Commercio	-679.673	312,8	685.644	22,2
Comunicazioni	202	-0,1	1.842	0,1
Costruzioni	136.061	-62,6	-87.491	-2,8
Elettricità, gas, acqua	-	-	72.797	2,4
Industria estrattiva	-	-	-	-
Industria manifatturiera	541.755	-249,3	1.514.201	49,1
Intermediazione finanziaria e assicurativa	-23.539	10,8	118.066	3,8
Non allocato	-331.599	152,6	-	-
Trasporti	61.702	-28,4	10.243	0,3
Totale Veneto	-217.317	100,0	3.082.645	100,0
Totale Italia	6.932.337	-	24.691.435	-

(1) investimenti al netto dei disinvestimenti

(2) poiché il totale è negativo, tutti gli addendi positivi assumono una percentuale di composizione negativa

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

Come si può notare, sia nel totale che nei singoli settori, le cifre sono assai differenti e pure molto oscillanti tra i due anni consecutivi, come è già stato richiamato in premessa.

In particolare, nel 2010 è stato registrato per il Veneto (contrariamente a quanto è avvenuto nel totale nazionale) un flusso negativo, ossia un disinvestimento netto. Tale andamento sfavorevole è stato provocato soprattutto dal forte disinvestimento nel settore del commercio, mentre si sono realizzati consistenti nuovi investimenti nell'industria manifatturiera.

Evidentemente, in un grave periodo di crisi quale è l'attuale, le scarse prospettive del commercio interno hanno indotto gli investitori stranieri a disinvestire nella distribuzione, mentre le favorevoli opportunità dell'industria manifatturiera veneta sui mercati internazionali hanno agito da fattore di attrazione per i capitali esteri. È noto, infatti, che all'interno del manifatturiero della nostra regione operano imprese eccellenti, anche

di piccola e media dimensione, in grado di competere efficacemente sui mercati mondiali e di ottenere una buona redditività, nonostante l'andamento in crisi della maggior parte del sistema produttivo veneto. Si tratta perlopiù di imprese innovative (comunque sempre gestite con razionalità ed impegno) in grado di affrontare l'aspra concorrenza internazionale e di superare le innumerevoli difficoltà derivanti dalle inefficienze e dai vincoli burocratici del sistema nazionale.

Sul saldo regionale complessivamente negativo del 2010 si è già parlato nell'edizione precedente del presente rapporto (in cui, tra l'altro, figuravano dati negativi ancor peggiori, dovuti probabilmente a qualche sfasamento della nuova rilevazione appena avviata). Basti qui rammentare soltanto le principali cause:

- rilevazione dei flussi finanziari degli investimenti presso le sedi legali delle imprese, con maggior concentrazione in Lombardia e Lazio;
- scarsa capitalizzazione della formula imprenditoriale veneta;
- dimensioni troppo contenute delle unità locali (soprattutto nei settori non manifatturieri);
- situazione generale di crisi interna, aggravatasi dopo il vistoso calo del commercio estero avvenuto nel 2009.

Per quanto riguarda i dati del 2011, la situazione è decisamente migliorata sia a livello regionale che nazionale. Evidentemente, nonostante la grave situazione del debito pubblico e la sfiducia dei mercati sia per i titoli di Stato che per le azioni bancarie, si è verificata una certa credibilità del nostro sistema produttivo che ha retto discretamente alla crisi e che si è affermato all'estero, riguadagnando soprattutto le posizioni esportative perse nel 2009¹.

Infatti, gli investimenti esteri nel manifatturiero veneto si sono triplicati, sempre in connessione alle performance delle nostre imprese eccellenti sui mercati internazionali, mentre si è manifestato un nuovo flusso di capitali stranieri nei servizi e nel commercio, il quale ha riguadagnato le posizioni perse per i disinvestimenti effettuati nel 2010.

¹ Diverso, invece, è risultato l'andamento degli investimenti di portafoglio, che riguardano l'acquisto o la vendita di titoli (azionari od obbligazionari) senza fini di partecipazione alla gestione delle aziende partecipate. In questa attività di investimento effettivamente, dopo un inizio positivo nella prima parte del 2011, si è verificata una forte espansione dei disinvestimenti per tutto il resto dell'anno, in connessione con l'andamento fortemente negativo dei mercati borsistici.

In linea generale, però, è da osservare che l'andamento negativo delle Borse ha influito sul prezzo anche di tutte le contrattazioni al di fuori dei mercati regolamentati per l'acquisizione di partecipazioni di controllo o comunque di coinvolgimento nella gestione delle partecipate. Pertanto, è certo che almeno parte degli investimenti diretti esteri in Italia sia dovuto alla convenienza delle quotazioni di acquisto, piuttosto che all'effettiva attrazione (in termini di fattori produttivi e di contesto) delle nostre imprese, esercitata sulle preferenze degli operatori stranieri.

La tabella 4.2 evidenzia gli **investimenti** veneti ed italiani **all'estero**, sempre relativamente agli stessi settori e per gli stessi anni indicati nella tabella 4.1 a proposito degli investimenti esteri.

Anche qui la tendenza per il Veneto è simile: nel 2010 si è verificato un flusso negativo (predominio dei disinvestimenti sui nuovi investimenti), seppur lievemente inferiore ai disinvestimenti stranieri, e nel 2011 un consistente flusso positivo di investimenti netti, sebbene sempre lievemente inferiore al corrispondente flusso estero. L'andamento

Tabella 4.2 – Veneto. Investimenti diretti netti (1) all'estero, per ramo di attività economica (migliaia di euro). Anni 2010 e 2011

	2010		2011	
	valore ass.	comp. % (2)	valore ass.	comp. %
Agricoltura e pesca	14.198	-7,5	-63.884	-2,2
Alberghi e ristoranti	-742	0,4	-464	0,0
Altri servizi	243.388	-127,9	340.757	11,6
Attività immobiliari, di noleggio e ricerca e sviluppo	6.279	-3,3	233.832	8,0
Attività privata di acquisto e vendita di immobili	23.309	-12,3	23.309	0,8
Commercio	74.569	-39,2	307.608	10,5
Comunicazioni	-4.556	2,4	4.589	0,2
Costruzioni	8.433	-4,4	531.747	18,1
Elettricità, gas, acqua	-	-	-18	0,0
Industria estrattiva	-	-	-	-
Industria manifatturiera	120.048	-63,1	883.399	30,1
Intermediazione finanziaria e assicurativa	-430.540	226,3	614.986	20,9
Non allocato	-245.615	129,1	-	-
Trasporti	960	-0,5	63.468	2,2
Totale Veneto	-190.269	100,0	2.939.329	100,0
Totale Italia	24.645.888	-	38.578.135	-

(1) investimenti al netto dei disinvestimenti

(2) poiché il totale è negativo, tutti gli addendi positivi assumono una percentuale di composizione negativa

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

nazionale, invece, è risultato sempre positivo ed anzi gli investimenti italiani all'estero sono stati ben superiori a quelli stranieri in Italia.

Certamente per la nostra regione ha pesato sempre la crisi dell'export dell'anno precedente e anche il fatto che il territorio veneto in passato, soprattutto negli anni Novanta ed all'inizio del Duemila, è stato precursore nell'internazionalizzazione delle proprie imprese, per cui ancora sconta le posizioni acquisite in precedenza e probabilmente in buona parte mantenute; ne è conseguita così una stasi nella realizzazione di nuovi investimenti in altri Paesi, soprattutto per le difficoltà interne, che sicuramente hanno decurtato anche le disponibilità dei potenziali investitori veneti. Dopo la pausa del 2010, che ha registrato bassi flussi di investimenti e disinvestimenti in tutti i settori, nel 2011 si è assistito ad una concreta riattivazione dei flussi di investimento regionale verso i Paesi stranieri: ciò è successo probabilmente per una presa di coscienza del prolungamento della crisi interna, per cui il nuovo investimento all'estero si è presentato come il più redditizio, soprattutto in connessione con il buon andamento dei Paesi emergenti e con la ripresa dei consumi in alcune nazioni, prima stagnanti per la crisi.

I flussi dello scorso anno, infatti, sono risultati tutti positivi tranne che per il settore primario, ove ancora si preferisce investire in Italia per poi esportare, e in misura minima per gli alberghi e ristoranti che, a torto, non si aprono solitamente all'estero. Gli investimenti più rilevanti sono sempre stati realizzati dalle industrie manifatturiere, anche in appoggio all'ampliamento delle esportazioni, ma anche gli intermediari finanziari

Tabella 4.3 – Veneto. Investimenti diretti netti (1) per continente (migliaia di euro). Anni 2010 e 2011

Continente	2010		2011	
	Esteri nel Veneto	Veneti all'estero	Esteri nel Veneto	Veneti all'estero
Africa	983	-57.428	-17.059	35.686
America	30.870	-35.283	-235.649	503.057
Asia	11.746	-2.116	909.153	364.334
Europa	-271.355	140.049	2.399.769	2.024.439
Oceania	6.036	-3.197	22.028	-1.508
Importi non ripartibili	4.403	-232.294	4.403	13.321
Totale	-217.317	-190.269	3.082.645	2.939.329

(1) investimenti al netto dei disinvestimenti

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

ed assicurativi sono risultati particolarmente attivi. Per la notevole crisi del mercato edilizio interno, anche varie imprese di costruzione hanno investito consistentemente all'estero.

La tabella 4.3 evidenzia gli investimenti diretti netti per continente, sia quelli esteri nel Veneto che quelli veneti all'estero. Dall'esame dei dati risulta sempre evidente che i flussi annuali sono sempre irregolari e che sono soprattutto i rapporti economici con l'Europa a cambiare in maniera molto drastica. Infatti, proprio gli investimenti provenienti dai Paesi europei sono passati da un disinvestimento netto nel 2010 per oltre 271 milioni di euro ad un investimento assai rilevante nel 2011 (quasi 2 miliardi e mezzo). Anche gli investimenti all'estero, seppur dello stesso segno, sono cresciuti di quasi 15 volte tra i due anni rilevati. Comunque, nel 2011 i flussi con tutti i continenti sono risultati positivi tranne i disinvestimenti provenienti dall'America e dall'Africa (vi è pure un disinvestimento netto molto contenuto del Veneto in Oceania).

4.3 Un'analisi dei flussi cumulati 2008-2011

Come si è fatto notare in premessa, l'esame annuale dei flussi di investimento ha poca significatività, perché l'operazione di investimento è prevalentemente durevole e quindi ogni nuovo impiego di capitali all'estero spesso permane nel tempo e non fa sorgere l'esigenza di dar vita a nuovi flussi negli anni successivi.

In assenza di dati di stock a livello regionale², con i dati a disposizione riferiti all'ultimo quadriennio (2008-2011), sono stati ricostruiti i relativi flussi cumulati che, pur essendo ancora lontani dai dati di consistenza³, almeno indicano quanto complessivamente investito nell'intero quadriennio, sempre al netto dei disinvestimenti avvenuti nello stesso periodo. La tabella 4.4 presenta i relativi risultati per il Veneto.

²A livello nazionale, esistono i dati della Bilancia dei pagamenti, che rilevano non soltanto i flussi valutari annuali, in cui nel Conto finanziario sono registrati gli investimenti diretti in Italia ed all'estero, ma anche la Posizione patrimoniale verso l'estero (cioè le consistenze risultanti a fine anno), in cui tra le attività sono indicati i crediti per investimenti diretti all'estero e tra le passività figurano i debiti per investimenti diretti dall'estero. Altre fonti internazionali forniscono sempre gli stock per Paese.

³Come già accennato, la maggior parte delle consistenze all'estero dovrebbero essere costituite da investimenti effettuati tra la fine del secolo scorso e l'inizio di questo.

Tabella 4.4 – Veneto. Investimenti diretti netti cumulati (1) per ramo di attività economica (migliaia di euro). Anni 2008-2011

Settori	Esteri nel Veneto		Veneti all'estero	
	valore ass.	comp. %	valore ass.	comp. %
Agricoltura e pesca	1.962	0,1	-49.908	-1,3
Alberghi e ristoranti	-15.968	-1,0	-16.165	-0,4
Altri servizi	1.036.469	64,1	503.169	13,6
Attività immobiliari, di noleggio e ricerca e sviluppo	107.167	6,6	244.348	6,6
Attività privata di acquisto e vendita di immobili	261.149	16,1	95.171	2,6
Commercio	-885.687	-54,8	664.400	17,9
Comunicazioni	8.526	0,5	6.419	0,2
Costruzioni	83.093	5,1	626.369	16,9
Elettricità, gas, acqua	73.955	4,6	49	0,0
Industria estrattiva	-	-	-135.283	-3,7
Industria manifatturiera	2.644.041	163,5	1.155.636	31,2
Intermediazione finanziaria e assicurativa	-1.442.299	-89,2	807.507	21,8
Non allocato	-331.599	-20,5	264.071	7,1
Trasporti	76.289	4,7	67.326	1,8
Totale	1.617.098	100,0	3.704.967	100,0

(1) investimenti al netto dei disinvestimenti

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

I valori complessivi degli investimenti nei quattro anni risultano positivi sia per gli impieghi esteri in Veneto che per quelli veneti all'estero. Rimane comunque il fatto che quelli esteri sono meno della metà (43,6%) di quelli regionali oltre frontiera. Ma, osservando la composizione settoriale, si può notare che negli **investimenti stranieri** si sono verificati disinvestimenti eccezionali in due settori specifici: l'intermediazione finanziaria ed assicurativa ed il commercio.

Per quanto riguarda le attività finanziarie, sono note le difficoltà delle banche e delle compagnie assicurative in un periodo di crisi finanziaria, di volatilità estrema delle quotazioni e di speculazione al ribasso su tutti i titoli del comparto (soprattutto italiano) a livello nazionale ed internazionale, per cui gli investitori stranieri del settore hanno ritenuto di disimpegnarsi in questi ultimi anni (nel 2011, comunque, si è avuta una modesta ripresa). Il calo degli investimenti nel commercio, invece, è legato alla stagnazione del mercato interno ed alle prospettive a breve ancora sfavorevoli, per cui non si investe nel comparto nemmeno da parte degli italiani; anche gli investitori stranieri, presenti soprattutto nella grande distribuzione, hanno preferito rientrare, anche se nell'ultimo anno si è assistito ad un'inversione di tendenza, che però difficilmente si confermerà in un futuro immediato.

Al contrario, gli altri settori sono risultati quasi tutti positivi. In particolare, l'industria manifatturiera ed i servizi vari hanno presentato, nel quadriennio in esame, ragguardevoli flussi di capitali esteri in entrata e ciò significa che esiste ancora una certa fiducia nell'economia veneta. Evidentemente, come già accennato, l'industria della nostra regione con le sue capacità esportative e con la determinazione con cui vengono affrontate le difficoltà economiche della crisi, riesce ancora ad attrarre l'interesse e le risorse degli investitori stranieri. Inoltre, poiché le eccellenze industriali necessitano di servizi avanzati di cui il territorio regionale non sembra fornito, si è formata anche una consistente offerta di capitali stranieri per avviare nuove iniziative o potenziare quelle esistenti in questo diversificato settore. Certamente il valore assoluto di circa 1 miliardo di euro nell'intero quadriennio non è una cifra molto rilevante, ma fa ben sperare per il futuro.

Passando agli **investimenti diretti netti all'estero**, si può osservare che, tranne alcuni settori che hanno evidenziato disinvestimenti per importi modesti (agricoltura e pesca, alberghi e ristoranti, industria estrattiva, investimenti non allocati), tutte le altre attività economiche della regione hanno investito positivamente nel periodo 2008-2011, anche se per importi complessivi non molto rilevanti.

La cifra maggiore spetta sempre all'industria manifatturiera, di cui la buona tenuta, nonostante la crisi, alimenta prospettive di sviluppo e, soprattutto per le imprese esportatrici, si possono creare ottime sinergie tra l'attività di esportazione e quella di investimento all'estero. Anzi, per tutte le aziende partecipanti a filiere completamente estere, si crea la possibilità di un ulteriore favorevole canale di fatturato e/o di profitti (estero su estero) che si aggiunge a quello derivante dall'esportazione di prodotti almeno parzialmente fabbricati nel Veneto.

Il secondo importo più elevato ha riguardato proprio il settore bancario ed assicurativo che, come si è già notato, ha perduto i maggiori capitali esteri. Evidentemente, se vi è stata sfiducia dall'estero per le banche locali⁴, le stesse banche hanno percepito la necessità di rafforzarsi all'estero con nuove partecipazioni e/o nuovi insediamenti. Tale tendenza è pure collegabile agli investimenti ed al commercio

⁴ Poiché i flussi di investimento territoriale (sia in entrata che in uscita) riguardano necessariamente la sede legale dell'impresa interessata e le grandi banche non hanno sede nel Veneto, gli investimenti rilevati si intendono riferiti soltanto a quelli delle banche locali con sede nella regione.

estero del settore manifatturiero, per cui si sta creando una rete di assistenza finanziaria per le operazioni estere delle nostre imprese e ciò rappresenta il soddisfacimento di un'esigenza che da tempo era sentita nel nostro sistema produttivo.

Con valori minori, ma sempre significativi, si sono classificati, nell'ordine, i settori del commercio, delle costruzioni e dei servizi vari. Il primo, contrariamente a quanto avvenuto per le partecipazioni estere all'interno, può ritenersi in connessione con la necessità di costituire strutture commerciali all'estero per favorire il collocamento dei nostri prodotti. Sempre più si esige, infatti, una rete distributiva controllabile per penetrare più incisivamente sui mercati dei Paesi stranieri.

Per il settore delle costruzioni, invece, si è trattato, come già osservato, di compensare all'estero l'attività stagnante sul mercato interno. Infine, il potenziamento dei servizi vari all'estero appare sempre collegabile al supporto per l'internazionalizzazione del nostro manifatturiero, come già osservato a proposito dei servizi finanziari e di quelli commerciali. Comunque, tale risultato potrebbe essere connesso anche ad un fenomeno di espansione dell'esportazione di servizi in generale.

4.4 L'internazionalizzazione degli investimenti nell'economia regionale

Come già richiamato nel rapporto dell'anno scorso, gli investimenti diretti all'estero e quelli dall'estero possono essere valutati da due punti di vista diversi e ciascuno di questi può produrre effetti contrastanti (sia positivi che negativi) nei confronti dell'economia collettiva.

Premesso, infatti, che per l'azienda investitrice ogni investimento (interno od estero), se scelto con razionalità, è sempre conveniente, sotto l'aspetto macroeconomico:

- un investimento estero nel nostro Paese sviluppa il fattore lavoro, ma inibisce la crescita del capitale interno;
- un investimento delle nostre imprese all'estero accresce la loro espansione (e quindi il capitale italiano), ma domanda meno lavoro all'interno.

Senza approfondire ulteriormente l'argomento, possiamo sintetizzare che, in linea generale:

- la **competitività dei territori** porta a preferire l'investimento dall'estero, rispetto a quello in senso contrario, perché gli effetti

positivi sul fattore lavoro (salari) sono generalmente superiori a quelli sul fattore capitale (profitti);

- l'**apertura internazionale** dell'economia (sia in entrata che in uscita) porta sempre a benefici per la collettività per effetto della **specializzazione internazionale**, che tiene conto dei vantaggi comparati che si possono formare con il contributo sinergico del lavoro e del capitale (in termini di competenze, prezzi ed altre variabili) in qualsiasi contesto vi sia disponibilità.

Quindi, secondo il primo criterio di valutazione, la misura discriminante è data dalla differenza tra investimenti dall'estero ed investimenti verso l'estero, mentre per il secondo principio è determinante la somma dei due flussi di investimento, perché con entrambi gli impieghi si ottiene un vantaggio economico tangibile.

La tabella 4.5 presenta le cifre relative ai due tipi di valutazione per le principali regioni italiane che registrano flussi di investimento nei confronti dell'estero, sempre cumulando i dati del quadriennio 2008-2011 per non venire tratti in errore dagli oscillanti risultati annuali. Tali dati sono preceduti pure da quelli di base sulle regioni prescelte per un paragone con il Veneto.

Per quanto riguarda gli **investimenti diretti esteri in Italia**, il Lazio è di gran lunga la regione più importante, certamente per l'accentramento delle sedi legali delle società controllate dall'estero nella nostra capitale, molto più numerosamente che in altre regioni italiane. Ma

Tabella 4.5 – Italia. Investimenti diretti netti cumulati (2) in alcune regioni italiane (1) (migliaia di euro). Anni 2008-2011

Regioni	Esteri in Italia		Italiani all'estero		Saldo esteri - italiani	Somma esteri + italiani
	val. ass.	comp. %	val. ass.	comp.%	val. ass.	val. ass.
Emilia-Romagna	7.456.214	19,3	3.486.068	2,8	3.970.146	10.942.282
Friuli-Venezia Giulia	-936.264	-2,4	-2.057.314	-1,7	121.050	-2.993.578
Lazio	22.466.865	58,1	34.952.918	28,1	-12.486.053	57.419.783
Lombardia	6.258.199	16,2	22.831.555	18,4	-16.573.356	29.089.754
Piemonte	7.894.456	20,4	10.913.010	8,8	-3.018.554	18.807.466
Toscana	840.132	2,2	3.545.995	2,9	-2.705.863	4.386.127
Totale Veneto	1.617.098	4,2	3.704.967	3,0	-2.087.869	5.322.065
Totale Italia	38.669.644	100,0	124.313.353	100,0	-85.643.711	162.982.997

(1) regioni con i maggiori flussi di IDE

(2) investimenti al netto dei disinvestimenti

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

risulta non scontato il fatto che il secondo posto in questa graduatoria non sia occupato dalla Lombardia, che rappresenta il secondo polo di accentramento delle grandi sedi legali, bensì dal Piemonte seguito dall'Emilia-Romagna. Molto distanziate si presentano le altre regioni precedute dal Veneto.

Considerato che, trattandosi di tutte regioni italiane, non si riflettono sulle differenze gli effetti notoriamente negativi del nostro **sistema-Paese**, si può affermare che la localizzazione nel Lazio è preferita per la dotazione di servizi istituzionali presenti nella capitale, mentre per le altre regioni i fattori localizzativi di sintesi riguardano la **domanda**, l'**offerta** e l'**ambiente imprenditoriale** (Casi, Resmini, 2011). Pur non disponendo di informazioni dettagliate sul fenomeno, da varie indagini è risultata determinante l'offerta di fattori produttivi e particolarmente la specializzazione e la qualità del fattore lavoro in relazione all'impiego da attuare. Pertanto, è probabile che, secondo gli investimenti realizzati nel quadriennio, l'offerta di lavoro di Piemonte ed Emilia-Romagna sia risultata più congrua per gli operatori stranieri⁵.

Gli **investimenti diretti all'estero** hanno sempre visto il predominio (per importi ancora maggiori) della regione Lazio, seguita dalla Lombardia, dal Piemonte e dal Veneto (4° posto). Poiché le prime tre regioni ospitano la sede delle maggiori imprese italiane, che ovviamente attuano gli investimenti più rilevanti anche all'estero, la loro posizione di preminenza è scontata. La presenza del Veneto al quarto posto, anche se più distanziata, è significativa di una buona dinamicità di tante PMI della regione, che non si limitano ad esportare e crescere con investimenti interni, ma tentano pure la strada delle iniziative all'estero che, in particolari situazioni, può rendere di più soprattutto in termini di produttività e competitività ai fini dello sviluppo economico. In linea generale, l'obiettivo è quello di creare esternalità per il successo produttivo a livello internazionale: obiettivo molto importante, che però rimane confinato alle esperienze individuali di eccellenza, mentre sarebbe essenziale l'affiancamento di esternalità di sistema a disposizione del tessuto produttivo italiano. Comunque, da altre analisi (Corò, Schenkel, Volpe, 2012) risulta che la presenza all'estero delle nostre imprese:

⁵ Anche da altra indagine (Bilotta, Trinca, 2011) risulta che le localizzazioni delle multinazionali estere si concentrano soprattutto nei contesti ove esistono le conoscenze e l'avanzamento tecnologico della specializzazione produttiva desiderata.

- è sempre più diffusa anche tra le PMI;
- tende a sostituire gli scambi commerciali con l'estero (con prevalenza delle vendite sul mercato di localizzazione);
- è spesso il risultato di una già collaudata fitta rete di relazioni sul territorio di origine e sulle filiere internazionali;
- è orientata all'acquisto degli *input* intermedi sul mercato locale, ma in parte anche dalla controllante veneta (del Nord-Est in generale).

Il **saldo tra investimenti esteri e quelli italiani all'estero** evidenzia la posizione più favorevole dell'Emilia-Romagna (che presenta maggiori investimenti in entrata rispetto a quelli in uscita) e del Friuli-Venezia Giulia (disinvestimenti dall'estero superiori a quelli esteri nella regione). Tutte le altre principali regioni e lo stesso totale nazionale hanno presentato, invece, un saldo negativo, ossia una prevalenza degli investimenti all'estero. Quindi, sotto questo aspetto, la maggior parte delle regioni, compreso il Veneto, sono risultate meno competitive, in materia di investimenti, rispetto ad altri Paesi, almeno in relazione alle effettive scelte di tutti gli investitori (italiani e stranieri).

Secondo l'altro punto di vista, secondo cui un investimento estero in Italia ed uno italiano all'estero sono comunque positivi ed arrecano vantaggi sia al territorio ospitante che a quello ospitato, l'ultima colonna della tabella 4.4 sottintende una maggiore apertura internazionale di tutte le economie regionali considerate (eccettuato il Friuli-Venezia Giulia, perché nel quadriennio vi sono predominati i disinvestimenti in entrambi i sensi) e pure del totale nazionale. La graduatoria regionale è risultata nell'ordine: Lazio, Lombardia, Piemonte, Emilia-Romagna, Veneto e Toscana.

La nostra regione, che occupa il secondo posto nelle esportazioni (ed il primo nella propensione all'export in rapporto al Pil), in questo campo è più debole, ma ugualmente tra le prime posizioni e forse con una tendenza futura migliore, se si tiene conto che l'apertura commerciale evoluta porterà inevitabilmente ad un'apertura economica in termini di investimenti.

Riferimenti bibliografici

Banca d'Italia (2012), *Bollettino economico*, n.68.

Banca d'Italia (2012), *Relazione annuale sul 2011*, Roma.

Barba Navaretti G. (2012), "L'investimento è soltanto dei predatori", in *Il Sole 24 Ore*, 16 febbraio.

- Bilotta E., Trinca E. (2011), “La localizzazione delle multinazionali estere in Italia: un’analisi descrittiva sulla base di indicatori di correlazione spaziale”, in *Rivista italiana di economia, demografia e statistica*, n.3/4.
- Casi L. Resmini L. (2011), “La distribuzione territoriale degli IDE nelle regioni europee: esiste un effetto-Paese?”, in Resmini L., Torre A. (a cura di), *Competitività territoriale: determinanti e politiche*, F. Angeli, Milano.
- Chahinian R. (2011), “Gli investimenti diretti esteri”, in Unioncamere del Veneto, *Veneto internazionale. Rapporto sull’internazionalizzazione del sistema economico regionale 2011*, Venezia.
- Corò G., Schenkel M., Volpe M. (2012), “Apertura internazionale e cambiamento strutturale nel sistema manifatturiero del Nord Est”, in *L’industria*, n.1.
- Intesa San Paolo (2011), *Struttura e performance delle esportazioni: Italia e Germania a confronto*, Servizio studi e ricerche.

5. GLI OPERATORI CON L'ESTERO E LE IMPRESE ESPORTATRICI

di Giulia Pavan

In sintesi

Nel 2011 il numero degli operatori italiani con l'estero è rimasto pressoché stabile, attestandosi a più di 205 mila unità presenti nel territorio. Per contro, si è registrato un aumento generale del valore delle esportazioni in Italia, +11,4 per cento rispetto al 2010, che raggiunge i 375 miliardi di euro. Ciò implica che il valore esportato per operatore è aumentato. Tale constatazione è avvalorata dall'analisi della distribuzione degli operatori per classe di valore delle esportazioni dove si evidenzia come nelle classi di fatturato inferiori gli operatori con l'estero hanno registrato una tendenza negativa in contrasto con quella delle classi di fatturato più elevate.

In Veneto la ripresa delle performance esportative ha consentito di recuperare la forte decelerazione accusata nel 2009 e raggiungere così i livelli pre-crisi. Nel 2011 le esportazioni regionali hanno superato infatti i 49,4 miliardi di euro, sfiorando la soglia registrata nel 2008.

Seconda regione sia per numero di operatori sia per valore esportato, nel 2011 il Veneto ha registrato un aumento del 5,8 per cento degli operatori e conseguentemente una crescita del valore delle esportazioni superiore al 10 per cento.

5.1 Gli operatori con l'estero e le imprese esportatrici in Italia: caratteristiche e performance

Dopo il biennio 2008-2009 segnato da una forte crisi economico-finanziaria, i dati 2011 mostrano che la lenta ripresa dell'economia italiana, cominciata nel 2010, continua ad essere trainata principalmente dalle vendite all'estero. Le **esportazioni di beni e servizi** hanno contribuito in maniera elevata alla formazione del Pil del Paese con una quota del 28,4 per cento, in aumento rispetto a quella del 2010 che ammontava al 27 per cento.

Nel 2011, in Italia, il valore assoluto delle esportazioni mondiali è cresciuto, rispetto all'anno precedente, dell'11,4 per cento raggiungendo i 375 miliardi di euro. L'incremento significativo delle vendite estere ha conseguito il raggiungimento dell'ammontare totale pre-crisi del 2008 (369 miliardi di euro) e il recupero della perdita subita (+28,8% rispetto al 2008).

Contrariamente si registra una sostanziale stabilità del numero degli **operatori economici del commercio con l'estero**¹, che sono diminuiti solo di 326 unità rispetto al 2010 pari ad una variazione del -0,2 per cento. Dopo la forte diminuzione subita nel 2009 (-5,5%), il numero degli operatori è quindi tornato sui valori del 2008.

La discordanza tra l'incremento del valore esportato e la stabilità del numero degli operatori attivi con l'estero è giustificata da una significativa crescita del fatturato medio esportato da ciascun operatore.

Tale evidenza è confermata anche dall'analisi dei dati degli operatori per **classe di fatturato**. Il 2011 ha segnato una tendenziale crescita degli operatori nelle classi di valore più elevate, più specificatamente tra le imprese con fatturato maggiore ai 750 mila euro. Per contro, emerge una diminuzione degli operatori delle classi più basse. La contrazione più significativa è stata registrata nella classe compresa tra i 250 e i 750

¹ L'Istat definisce *operatore economico del commercio con l'estero* il soggetto economico, identificato attraverso la partita IVA, che risulta aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato; con *impresa esportatrice* 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 2011, quelli per le imprese esportatrici sono disponibili fino al 2010.

Tabella 5.1 – Italia. Distribuzione degli operatori per classe inflazionata di valore delle esportazioni. Anni 2008-2011

Classe di valore esportazioni (a) (migliaia di euro)	2008		2009		2010			2011(b)		
	operatori	comp.%	operatori	comp.%	operatori	comp.%	var.% 10/09	operatori	comp.%	var.% 11/10
0-75	128.409	62,4	123.542	63,6	133.167	64,7	7,8	132.742	64,6	-0,3
75-250	27.275	13,3	25.863	13,3	25.706	12,5	-0,6	25.673	12,5	-0,1
250-750	19.588	9,5	18.293	9,4	18.846	9,2	3,0	18.617	9,1	-1,2
750-2.500	15.509	7,5	14.103	7,3	14.711	7,2	4,3	14.800	7,2	0,6
2.500-5.000	5.994	2,9	5.116	2,6	5.384	2,6	5,2	5.485	2,7	1,9
5.000-15.000	5.579	2,7	4.723	2,4	5.007	2,4	6,0	5.090	2,5	1,7
15.000-50.000	2.393	1,2	1.922	1,0	2.132	1,0	10,9	2.186	1,1	2,5
oltre 50.000	896	0,4	693	0,4	755	0,4	8,9	789	0,4	4,5
Totale	205.643	100,0	194.255	100,0	205.708	100,0	5,9	205.382	100,0	-0,2

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

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

mila euro con una diminuzione del -1,2 per cento rispetto al 2010. Ciò nonostante, come nel 2010, è solo nella classe più bassa che il numero degli esportatori ha superato del 3,4 per cento quello del 2008, mentre per tutte le altre classi la consistenza è risultata inferiore.

Con riferimento alla distribuzione delle esportazioni per classe di fatturato, l'aumento del volume rispetto al 2010 si è manifestato per ciascuna classe anche se in maniera più marcata per le aziende di grandi dimensioni.

Anche il recupero dei livelli pre-crisi dei valori esportati riguarda tutte le **tipologie d'impresa** con una correlazione negativa però tra classi di fatturato e recupero dei valori. In particolare, il confronto con i dati del 2008, mostra che sono le piccole-medie imprese ad aver pienamente raggiunto il valore pre-crisi con un incremento pari al 10,5 per cento. Le grandi imprese hanno recuperato nel biennio 2009-2010 ma rimangono stabili rispetto al valore del 2008. Tale tendenza è confermata da un'analisi svolta dall'Istat su un campione nazionale di imprese manifatturiere persistentemente esportatrici, tra il 2008 e il 2010, dalla quale emerge una correlazione negativa tra dimensione delle imprese e grado di recupero dei livelli pre-crisi delle esportazioni².

² Per maggiori dettagli si rinvia al Rapporto annuale dell'Istat (Istat – Rapporto annuale – La situazione del Paese nel 2010), paragrafo 2.4.1 “Crisi e ripresa delle imprese esportatrici”.

Tabella 5.2 – Italia. Distribuzione delle esportazioni per classe inflazionata di valore (milioni di euro). Anni 2008-2011

Classe di valore esportazioni (a) (migliaia di euro)	2008		2009		2010		2011(b)			
	val.ass.	comp. %	val.ass.	comp. %	val.ass.	comp. %	var.% 10/09	val.ass.	comp. %	var.% 11/10
0-75	2.242	0,6	2.148	0,8	2.349	0,7	9,4	2.478	0,7	5,5
75-250	4.482	1,2	4.211	1,5	4.391	1,3	4,3	4.638	1,3	5,6
250-750	10.002	2,7	9.312	3,3	10.042	3,0	7,8	10.594	2,9	5,5
750-2.500	24.890	6,8	22.500	7,9	24.576	7,4	9,2	26.237	7,1	6,8
2.500-5.000	24.424	6,7	20.855	7,3	22.866	6,9	9,6	24.717	6,7	8,1
5.000-15.000	54.606	15,0	45.644	15,9	50.939	15,4	11,6	55.151	15,0	8,3
15.000-50.000	73.103	20,1	57.934	20,2	66.815	20,2	15,3	72.417	19,7	8,4
oltre 50.000	170.526	46,8	123.676	43,2	149.371	45,1	20,8	171.805	46,7	15,0
Totale (c)	364.275	100,0	286.281	86,4	331.348	100,0	15,7	368.038	100,0	11,1

(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
(c) il totale comprende le esportazioni effettuate da operatori non identificati

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

I dati sulle **imprese esportatrici**, aggiornati però al 2010, evidenziano una lenta ripresa della consistenza delle imprese rispetto al 2009 attestandosi attorno alle 189 mila unità, il 4,2 per cento sul totale delle imprese attive. Nonostante ciò, il numero delle unità nel territorio operanti con l'estero sono 1.594 in meno rispetto al valore pre-crisi. Solo le imprese appartenenti alla classe di fatturato più bassa hanno registrato, nel biennio, un aumento delle unità pari al 3,8 per cento, mentre le classi superiori hanno subito un forte calo.

Il grafico 5.1 mostra che la crescita delle imprese esportatrici è dovuta all'aumento della numerosità nelle micro imprese mentre continua la tendenza decrescente tra le altre classi. Ciò conferma la natura eterogenea dell'attività commerciale italiana che è presidiata da tanti piccoli esportatori i quali hanno però un basso impatto in termini di valore esportato. Diversamente, esistono grandi imprese leader con performance esportative elevate che contribuiscono da sole alla realizzazione di gran parte delle esportazioni complessive del territorio.

Sebbene solo il 2,9 per cento delle microimprese abbia registrato rapporti con l'estero, nel panorama delle imprese esportatrici queste rappresentano il 64,2 per cento, contribuendo però solo al 7,1 per cento delle esportazioni. Al contrario, la quota di imprese di grandi dimensioni

Grafico 5.1 – Italia. Imprese esportatrici per classe dimensionale d'impresa (quota % su imprese attive). Anni 2008-2010

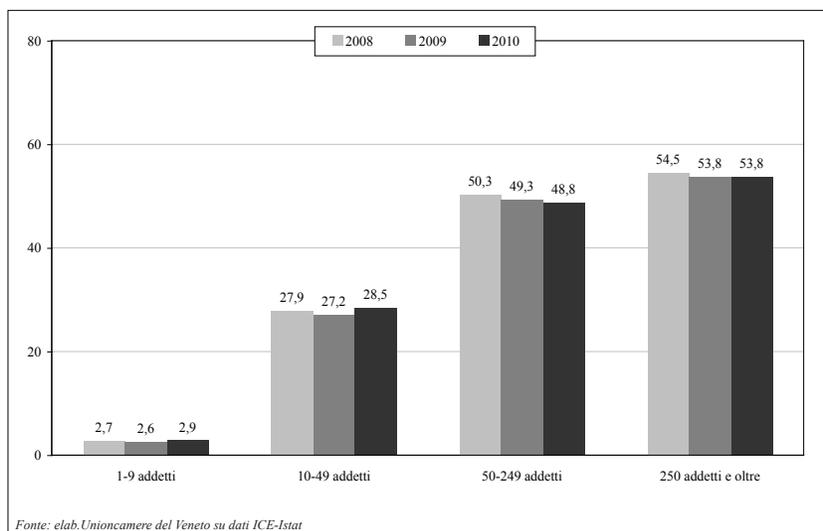


Tabella 5.3 – Italia. Imprese esportatrici, addetti ed esportazioni per classe dimensionale d'impresa (valore assoluto e % cumulata). Anno 2010

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	121.256	64,2	424.973	9,2	22.926	7,1
10-49	55.076	93,3	1.112.883	33,2	59.979	25,7
50-249	10.582	98,9	1.041.405	55,7	91.152	53,9
250 e oltre	1.982	99,9	2.052.874	100,0	146.939	99,4
Totale*	189.006	100,0	4.632.134	100,0	322.974	100,0

* include le imprese con un numero di addetti non specificato

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

che hanno intrattenuto rapporti con l'estero ammonta al 54,9 per cento, vale a dire meno dell'1 per cento del totale delle imprese esportatrici. Sono circa 2 mila le unità produttive che effettuano il 44,3 per cento del valore delle transazioni con l'estero occupando il 44,3 per cento degli addetti totali.

Il sistema produttivo risulta quindi essere dominato dalle piccole imprese che condizionano in maniera negativa la diversificazione

geografica dei flussi anche se si evidenzia una leggera crescita del numero medio dei mercati serviti per esportatore, 5,7 rispetto al 5,6 per cento del 2010, livello simile a quello precedente alla crisi.

La tabella 5.4 relativa alla distribuzione delle **classi dimensionali** per mercato di sbocco evidenzia come le aziende di piccola dimensione siano più propense a servire i mercati vicini, mentre le imprese di dimensione più grande siano più dinamiche anche se, la ridotta dimensione del sistema produttivo nazionale limita la capacità di **diversificazione geografica**.

In particolare, circa il 70 per cento e il 30 per cento delle imprese con meno di 10 addetti intrattengono rapporti rispettivamente con l'Unione europea e i Paesi europei non Ue. Tali destinazioni sono preferite anche dalla categoria di imprese con più di 250 addetti (88% e 80%) che tuttavia registrano quote elevate, attorno al 50- 60 per cento, anche per tutti gli altri mercati di sbocco. In ordine, gli altri mercati più attrattivi sembrano essere, per tutte le categorie di destinazione, l'Asia Orientale, l'America Settentrionale e il Medio Oriente con quote percentuali totali pari a 17,9, 17,2 e 16,4 per cento.

Rispetto ai dati del 2009, la percentuale delle imprese che hanno penetrato i mercati dell'Ue sono in aumento di 1,3 punti percentuali mentre sono in diminuzione di -0,9 punti percentuali quelle che hanno scelto i Paesi non Ue.

Tabella 5.4 – Italia. Imprese esportatrici per mercato di sbocco e classe dimensionale d'impresa (incidenza % sul totale della classe). Anno 2010

Aree geografiche	Classe di addetti				Totale
	1-9	10-49	50-249	250 e oltre	
Unione europea	72,0	84,8	90,7	88,8	77,0
Paesi europei non UE	29,8	52,0	73,8	79,3	39,3
Africa settentrionale	8,0	19,1	41,2	53,5	13,6
Altri paesi africani	6,3	13,6	34,4	50,7	10,5
America settentrionale	11,2	23,2	46,7	62,7	17,2
America centro-meridionale	6,3	18,0	42,3	58,1	12,3
Medio Oriente	9,6	23,8	47,3	58,3	16,4
Asia centrale	3,3	11,0	31,3	48,8	7,6
Asia orientale	11,3	24,7	49,7	64,3	17,9
Oceania e altri territori	3,8	11,8	30,0	46,5	8,1

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

5.2 Gli operatori con l'estero in Veneto

A livello regionale, le statistiche ufficiali Istat non forniscono la consistenza delle imprese esportatrici ma solo il numero di operatori all'esportazione secondo la regione di provenienza della merce e il valore delle esportazioni³. Facendo riferimento alla tabella 5.5, i risultati segnalano una lieve ripresa delle performance esportative del Veneto che nel 2011 ha sfiorato i valori pre-crisi, portandosi oltre i 49,4 miliardi di euro, dopo la drastica diminuzione nel 2009 che aveva visto una perdita pari a -22,1 per cento.

Il Veneto, che rimane la seconda regione sia per numero di operatori sia per valore esportato dopo la Lombardia, registra infatti nel 2011 un aumento del 5,8 per cento degli operatori e una crescita del valore delle esportazioni superiore al 10 per cento rispetto al 2010. Il numero degli operatori ha superato così di quasi 3 mila unità quello del 2008 portandosi a un totale di **29.398 unità**. La graduatoria delle regioni cambia se si confronta il valore medio esportato per singolo operatore. Il Veneto si trova al decimo posto con 1,7 milioni di euro pari al totale registrato nel 2010 e perfettamente allineato con i valori di Lombardia e Trentino-Alto Adige. La regione con il valore più alto di esportazione per singolo operatore è la Sardegna che si scosta di molto dal secondo posto occupato dalla Sicilia (rispettivamente 4 e 2,6 milioni di euro).

Un'analisi più approfondita, condotta sui microdati Istat relativi al commercio con l'estero, ha consentito quest'anno di scomporre il numero degli operatori con sede in Veneto e il relativo valore delle vendite all'estero rispetto alla capacità esportativa dell'operatore, ricorrendo alla distribuzione per classe di valore delle esportazioni.

La tabella 5.6 mostra che oltre l'80 per cento del valore delle vendite all'estero è generato dagli operatori che esportano più di 5 milioni di euro, mentre il restante 20 per cento si distribuisce in modo direttamente proporzionale alla classe di valore esportato con valori attorno al 7,5 per cento per le classi medie e minori del 3 per cento per le piccole e micro imprese.

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 della effettiva regione di provenienza delle merci è resa difficoltosa dal fenomeno delle imprese plurilocalizzate, che operano sui mercati esteri attraverso partite IVA diverse.

Tabella 5.5 – Italia. Distribuzione territoriale degli operatori all’esportazione secondo la regione di provenienza della merce (a) e valore delle esportazioni. Anno 2011

	Presenze degli operatori (a)	var. % 11/10	Esportazioni (mln euro)	var. % 11/10	Esportazioni per operatore (mln euro)
Sardegna	1.296	15,3	5.238	-0,4	4,0
Sicilia	4.038	7,8	10.666	15,1	2,6
Basilicata	581	6,4	1.389	-3,6	2,4
Abruzzo	3.547	11,9	7.222	14,8	2,0
Piemonte	18.950	6,4	38.242	11,6	2,0
Emilia-Romagna	24.115	6,2	47.497	13,1	2,0
Valle d’Aosta / Vallée d’Aoste	352	11,4	635	2,3	1,8
Lombardia	60.446	4,0	102.314	10,0	1,7
Trentino-Alto Adige/Südtirol	4.011	0,3	6.779	10,6	1,7
Veneto	29.398	5,8	49.432	10,1	1,7
Lazio	10.996	14,7	16.955	14,4	1,5
Friuli-Venezia Giulia	8.896	14,5	12.476	7,4	1,4
Puglia	5.859	0,8	8.130	20,2	1,4
Toscana	21.714	4,7	29.517	14,2	1,4
Liguria	4.965	-8,5	6.360	15,5	1,3
Umbria	2.779	9,7	3.557	14,4	1,3
Marche	8.815	4,2	9.602	9,2	1,1
Campania	9.869	2,8	9.343	5,4	0,9
Molise	411	-10,5	375	-3,7	0,9
Calabria	1.341	2,4	348	1,8	0,3

(a) dati provvisori

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

L’analisi effettuata per il periodo 2008-2011 mostra come il numero degli operatori all’esportazione abbia registrato un forte aumento rispetto al 2009 (+15,8%) e anche un recupero positivo rispetto al 2008 (+4,7%), superando così la numerosità dei livelli pre-crisi. Risultano particolarmente in crescita gli operatori che operano nelle classi 75-250 e 250-750 migliaia di euro (rispettivamente +15,5% e +13,3%), aumento dovuto probabilmente allo scivolamento di alcune unità verso le classi dimensionali inferiori.

Esaminando la dinamica delle vendite relativa al periodo 2008-2011, si osserva come la crisi del 2009 (-22,1% la contrazione delle esportazioni rispetto all’anno precedente) abbia impattato negativamente su tutte le **classi dimensionali**, e in misura più marcata sugli operatori ad elevata capacità esportativa (oltre 15 milioni di valore esportato). Analogamente il recupero dell’export registrato tra il 2009 e il 2011 (+28,2%) ha riguardato tutte le classi di impresa per valore

Tabella 5.6 – Veneto. Distribuzione degli operatori alle esportazioni per classe di valore delle esportazioni. Anni 2008-2011

Classe di valore esportazioni (a) (migliaia di euro)	2008		2009		2010		2011(b)			
	operatori	comp. %	operatori	comp. %	operatori	comp. %	var.% 10/09	operatori	comp. %	var.% 11/10
0-75	16.766	59,7	15.231	60,0	15.947	57,4	4,7	17.013	57,8	6,7
75-250	3.395	12,1	2.940	11,6	3.681	13,2	25,2	3.922	13,3	6,5
250-750	2.731	9,7	2.641	10,4	3.076	11,1	16,5	3.094	10,5	0,6
750-2.500	2.484	8,8	2.251	8,9	2.550	9,2	13,3	2.686	9,1	5,3
2.500-5.000	1.026	3,7	951	3,7	985	3,5	3,6	1.035	3,5	5,1
5.000-15.000	1.073	3,8	904	3,6	986	3,5	9,1	1.044	3,5	5,9
15.000-50.000	457	1,6	356	1,4	419	1,5	17,7	452	1,5	7,9
oltre 50.000	167	0,6	121	0,5	143	0,5	18,2	165	0,6	15,4
Totale	28.099	100,0	25.395	100,0	27.787	100,0	9,4	29.411	100,0	5,8

(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. Il totale differisce da quello riportato nella tabella 5.5 in quanto comprende gli operatori non identificati

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

Tabella 5.7 – Veneto. Distribuzione delle esportazioni per classe di valore delle esportazioni (milioni di euro). Anni 2008-2011

Classe di valore esportazioni (a) (migliaia di euro)	2008		2009		2010		2011(b)			
	val.ass.	comp. %	val.ass.	comp. %	val.ass.	comp. %	var.% 10/09	val.ass.	comp. %	var.% 11/10
0-75	277	0,6	248	0,6	263	0,6	5,9	281	0,6	6,9
75-250	481	1,0	425	1,1	529	1,2	24,6	563	1,1	6,3
250-750	1.240	2,5	1.208	3,1	1.376	3,1	13,9	1.382	2,8	0,4
750-2.500	3.488	7,0	3.150	8,2	3.534	7,9	12,2	3.757	7,6	6,3
2.500-5.000	3.654	7,4	3.389	8,8	3.493	7,8	3,1	3.665	7,4	4,9
5.000-15.000	9.132	18,4	7.674	19,9	8.504	18,9	10,8	9.106	18,4	7,1
15.000-50.000	11.682	23,6	9.440	24,5	10.978	24,5	16,3	11.505	23,3	4,8
oltre 50.000	19.554	39,5	13.035	33,8	16.220	36,1	24,4	19.173	38,8	18,2
Totale	49.507	100,0	38.570	100,0	44.897	100,0	16,4	49.432	100,0	10,1

(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

esportato. Anche in questo caso hanno registrato una maggiore ripresa, dopo il drastico calo subito durante la crisi, gli operatori di maggiori dimensioni (47,1%) mentre è risultata meno marcata per quelli più piccoli (+13,2%).

Come a livello nazionale, anche le esportazioni regionali si concentrano in pochi grandi operatori. Le classi dimensionali inferiori, pur rappresentando la componente principale del tessuto industriale del Paese, registrano una quota minima di valore esportato. Il confronto Veneto-Italia evidenzia che questa differenza risulta più accentuata a livello nazionale dove le microimprese (64,6%) effettuano vendite all'estero pari allo 0,7 per cento del valore totale esportato. In Veneto la quota delle micro imprese diminuisce di 6,8 punti percentuali e il valore esportato equivale allo 0,6%. Gli stessi risultati emergono se vengono confrontate le performance esportative delle grandi imprese: quelle italiane (1,5%) esportano 66,4 per cento mentre quelle Venete (2,1%) esportano 66,2 per cento.

5.3 Le imprese esportatrici secondo *VenetoCongiuntura*

Una fonte interessante, alternativa all'Istat, per stimare a livello regionale la platea delle imprese che vendono i propri prodotti, anche in parte, sui mercati esteri (c.d. esportatrici) è rappresentata dall'indagine campionaria *VenetoCongiuntura*⁴. Realizzata da Unioncamere regionale, l'indagine fornisce dal 2004 indicazioni trimestrali sull'andamento e la quota di fatturato estero delle imprese manifatturiere del Veneto con almeno 10 addetti.

Il numero delle imprese rispondenti al questionario, considerando il periodo compreso tra il 2008 e il 2011⁵, ammonta a una media di **circa 1.700 unità** all'anno operanti in diversi settori manifatturieri. Le imprese che operano con i mercati stranieri e che ricavano una parte

⁴ L'indagine, realizzata con cadenza trimestrale, fornisce stime significative a livello regionale per 11 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 però sono state escluse dalla presente analisi, poiché forniscono una stima delle imprese esportatrici basata su una metodologia differente.

⁵ L'arco temporale considerato è stato scelto per dare continuità all'analisi precedente sui dati ICE-Istat e perché si riferisce agli ultimi quattro anni più significativi per l'economia mondiale. Inoltre, i trimestri considerati forniscono continuità di risposta per le variabili considerate. Per meglio cogliere le caratteristiche delle imprese esportatrici si è ritenuto opportuno ragionare su medie annue calcolate sui dati trimestrali per classe dimensionale e settore. Proprio per questo motivo si è deciso di non considerare l'anno 2012 avendo a disposizione solamente i dati dei primi due trimestri.

del loro fatturato o il loro intero ammontare dalla vendita di prodotti all'estero supera il 50 per cento ma risulta in calo rispetto al 2010 di quasi 6 punti percentuali.

L'analisi delle performance nelle diverse **classi dimensionali** evidenzia come la propensione all'export cresca al crescere della dimensione aziendale. Le imprese di grandi dimensioni si confermano quelle maggiormente orientate al mantenimento dei rapporti commerciali con l'estero attestandosi attorno all'80 per cento, seguono le medie imprese che registrano un 75 per cento mentre le piccole imprese non superano il 45 per cento.

Sotto il **profilo settoriale** la propensione all'esportazione nel 2011 rispetto ai dati del 2008 ha evidenziato un aumento nei comparti del legno e mobile (+4,9 p.p.) e delle macchine elettriche ed elettroniche (+2,1 p.p.). Per tutti gli altri settori si registra una tendenza negativa particolarmente marcata per l'industria del marmo, vetro e ceramica e per quella delle macchine ed apparecchi meccanici (rispettivamente del -19,5 e -14,3 p.p.). Anche rispetto al 2010 la quota di imprese esportatrici è diminuita in quasi tutti i settori tranne per i comparti della gomma e plastica e delle macchine elettriche ed elettroniche, settori che hanno resistito meglio di altri alla crisi economica, dove si evidenzia

Grafico 5.2 – Veneto. Quota di imprese esportatrici per classe dimensionale d'impresa (media annua). Anni 2008-2011

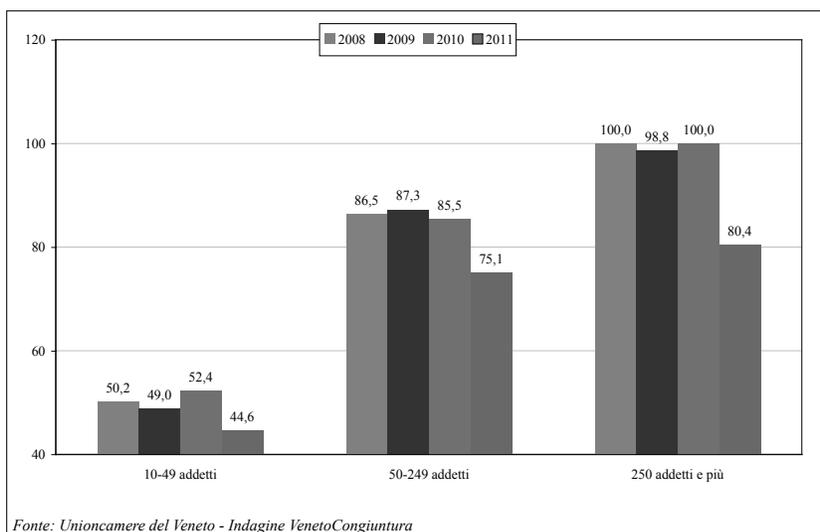
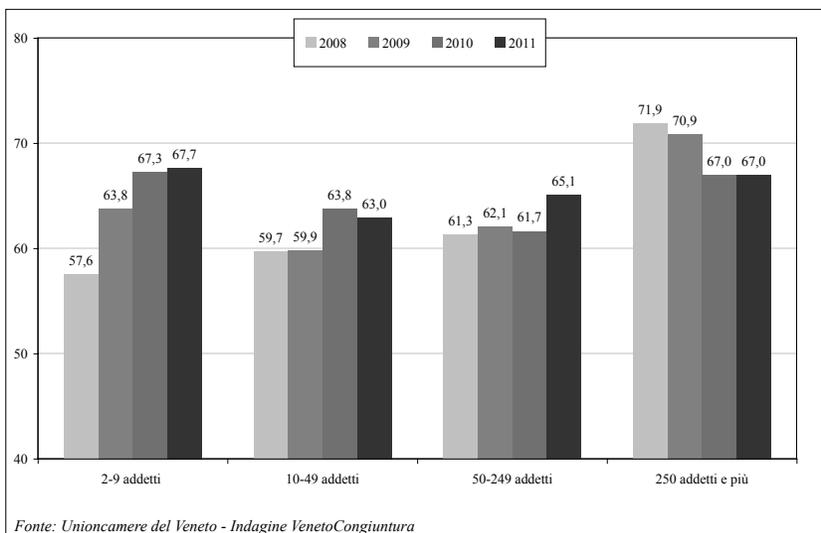


Grafico 5.3 – Veneto. Quota export di fatturato per classe dimensionale d'impresa (media annua). Anni 2008-2011



una sostanziale stabilità. Tali risultati sono confermati anche da uno studio, in fase di completamento, curato da Unioncamere del Veneto sui settori economici che stanno resistendo meglio alla crisi nell'ambito di un progetto transfrontaliero Veneto-Croazia.

L'indagine fornisce inoltre il valore della **quota export** sul totale del fatturato, un importante indicatore di capacità competitiva e di proiezione delle imprese verso i mercati internazionali. L'incidenza delle vendite all'estero sul totale venduto ha subito una crescita significativa tra il 2010 e il 2011 (+1,8 p.p.) e la quota raggiunta, pari a 64,8 per cento, ha raggiunto i valori pre-crisi del 2008 (63,1%). Quest'ultimo risultato è ascrivibile alla performance particolarmente positiva delle microimprese (+10,1 p.p. dal 2008 al 2011) seguite dalle medie e dalle piccole (rispettivamente +3,8 e +3,3 p.p.). Negativa invece la dinamica relativa alle grandi imprese che hanno visto ridursi la quota dal 71,9 per cento del 2008 al 67 per cento del 2011, costante rispetto a quella del 2010.

Tutti i comparti, esclusi quelli relativi alle macchine utensili e alle macchine elettriche ed elettroniche, hanno aumentato rispetto al 2008 la loro quota di export. Rispetto al 2010 emergono gli andamenti positivi dei settori dell'alimentare e bevande, dei minerali non metalliferi e dei metalli e prodotti in metallo (+7,9, +6,1 e +2,8 p.p.).

Riferimenti bibliografici

ICE-ISTAT (2012), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese - Annuario 2011*, Roma.

Regione del Veneto (2012), *Rapporto statistico 2012. Il Veneto si racconta, il Veneto si confronta*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2011), *Relazione sulla situazione economica del Veneto nel 2010*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2011), *Veneto Internazionale – Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2011*, Venezia.

Unioncamere del Veneto (2004-2010), *Veneto Congiuntura*, trimestrale, Venezia.

Siti Internet consultati

www.coeweb.istat.it

www.ice.gov.it

www.istat.it

www.regione.veneto.it

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

di Marco Mutinelli

In sintesi

Sul lato dell'internazionalizzazione attiva, il Veneto è in grande affanno nel confronto con le regioni europee più dinamiche in relazione alla numerosità delle nuove iniziative, sulle quali prevalgono i disinvestimenti. Nel 2011 si è registrata per la prima volta una riduzione anche nel numero di imprese partecipate all'estero, mentre il numero dei relativi dipendenti è in calo dal 2010 e il fatturato già dal 2009. A mitigare questo dato la crescita nel numero di imprese multinazionali venete attive all'estero tramite proprie filiali o joint-venture; ma la consistenza media delle loro attività all'estero non sembra poter garantire adeguata massa critica sui mercati più competitivi.

Altrettanto difficile appare la posizione del Veneto sul lato dell'internazionalizzazione passiva. Come già nel 2009, anche nel 2011 si è registrata una contrazione nel numero dei dipendenti delle imprese venete a partecipazione estera. Si è dunque definitivamente chiuso un lungo ciclo che dall'inizio degli anni Ottanta aveva visto crescere con regolarità, sia pure lentamente, la presenza di IMN estere in Veneto. Ciò che più preoccupa è il fatto che a differenza del passato, quando erano soprattutto le produzioni mature a chiudere o ad emigrare, oggi il fenomeno coinvolge anche le filiali e i centri di ricerca, talvolta eccellenti, di IMN operanti in settori a medio-alto e alto contenuto tecnologico.

6.1 Introduzione

L'estensione e soprattutto la qualità del comparto delle imprese multinazionali (IMN) attive in un territorio rappresentano sempre più un fattore determinante nel condizionarne la capacità di crescita nell'economia globale. Per questo motivo, il fenomeno dell'espansione multinazionale delle imprese tramite investimenti diretti esteri (IDE), che porta appunto alla costituzione delle IMN, è oggetto di sempre maggiore attenzione da parte sia degli economisti, sia dei governi e delle istituzioni.

Anche quest'anno il presente rapporto dedica un capitolo all'analisi della proiezione multinazionale delle imprese venete, cercando di cogliere le principali specificità di tale processo rispetto alle altre regioni italiane e al contesto nazionale, nonché le trasformazioni intervenute negli ultimi anni¹. Oggetto di analisi sono tutte le IMN attive in Veneto, ovvero le imprese venete presenti con proprie affiliate all'estero, da un lato (internazionalizzazione "attiva"), e le imprese venete partecipate da IMN estere, dall'altro (internazionalizzazione "passiva").

Per contestualizzare le analisi riguardanti il Veneto, è necessario evocare alcuni fatti stilizzati a livello nazionale.

Come punto di partenza, non può sfuggire un'ineludibile evidenza: il grado di internazionalizzazione attiva e passiva delle imprese italiane continua a essere significativamente inferiore a quello dei suoi maggiori partner europei, sia sul lato degli investimenti all'estero, sia su quello degli investimenti dall'estero. Secondo gli ultimi dati disponibili², nel 2011 il rapporto percentuale tra lo stock di **IDE in uscita** e il prodotto interno lordo è stato per l'Italia pari al 23,4 per cento, valore inferiore alla metà rispetto alla media dell'Europa (55,9%), dell'Ue27 (52,4%) e largamente inferiore a quello di Francia (49,4%), Germania (40,4%) e Spagna (42,5%). Non bastano a giustificare ciò le argomentazioni secondo cui le vie dell'internazionalizzazione del nostro sistema industriale sarebbero diverse, in quanto basate su forme più "leggere", quali gli

¹ Come nella precedente edizione, il presente saggio aggiorna i risultati emersi nell'ambito di una più ampia ricerca curata 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".

² UNCTAD - United Nation Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*, United Nations, Geneva and New York, 2012.

accordi produttivi e commerciali e altre forme di delocalizzazione che non si materializzano negli IDE. Queste tesi sembrano dimenticare che anche le imprese degli altri Paesi ricorrono a tali soluzioni, le quali, non non di rado, sono complementari, piuttosto che sostitutive degli IDE. Per quanto si possa ammettere una qualche spiccata propensione del Paese verso queste forme, particolarmente in ragione della maggiore presenza di piccole e medie imprese, non è possibile ritenere che essa produca effetti tali da colmare, o anche ridurre in misura rilevante, il divario ora indicato³.

Anche sul lato degli investimenti dall'estero la posizione dell'Italia è stata modesta: nel 2011 l'incidenza dello stock di **IDE in entrata** su Pil, pari per il nostro Paese al 15,2 per cento, è stata significativamente inferiore alla media mondiale (28,7%) e a quelle dell'insieme dei Paesi sviluppati (31,5%), dell'Europa (43,2%) e dell'Unione europea (41,4%), nonché ai valori dei *competitors* europei (Francia 34,7%; Germania 20%; Spagna 42,1%). Ciò riflette la bassa competitività e attrattività internazionale del Paese.

Da alcuni anni l'Istat rende disponibili alcuni dati statistici sulla struttura e sulle attività delle imprese a controllo nazionale residenti all'estero (ovvero sulle affiliate estere delle imprese italiane) e sulle attività delle imprese italiane a controllo estero (ovvero le affiliate italiane di IMN estere)⁴, consentendo di tracciare un quadro accurato ancorché generale delle IMN attive nel nostro Paese.

Sul fronte dell'internazionalizzazione "attiva", o "in uscita", secondo gli ultimi dati resi disponibili dall'Istat a fine 2009 le **imprese a controllo nazionale residenti all'estero** erano 21.263, con oltre 1,5 milioni di addetti e un fatturato di 377,8 miliardi di euro⁵. L'Ue27 rappresenta

³ Mancano peraltro confronti tra Paesi statisticamente fondati sul rilievo di queste forme di internazionalizzazione.

⁴ 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 of 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 la consistenza delle controllate italiane all'estero e delle imprese italiane a controllo estero. Per maggiori informazioni si rinvia a www.istat.it.

⁵ Istat, *Le imprese a controllo nazionale residenti all'estero. Anno 2009*, Statistiche in breve, 16 dicembre 2011.

di gran lunga la principale area di localizzazione delle multinazionali italiane, con il 61,5 per cento delle filiali estere, il 46,6 per cento dei relativi addetti e il 63,7 per cento del fatturato; con riferimento al numero di addetti delle filiali italiane, seguono con percentuali non distanti tra loro l'Asia (12,8%), l'America Latina (11,7%), gli altri Paesi europei (11,6%) e il Nord America (11,2%), mentre ad Africa e Oceania spetta il restante 6,1 per cento.

Sul fronte dell'internazionalizzazione "passiva", o "in entrata", l'Istat stima invece che a fine 2009 le **imprese a controllo estero residenti in Italia** fossero 14.155, con circa 1,2 milioni di addetti, un fatturato di 444,5 miliardi di euro e un valore aggiunto di 79,3 miliardi di euro⁶. Le imprese a controllo estero hanno rappresentato dunque solo lo 0,3 per cento delle imprese attive nel 2009 sul territorio nazionale, ma il loro contributo ai principali aggregati economici nazionali è stato ben più significativo: esse hanno pesato infatti per il 7 per cento degli addetti, il 16,8 per cento del fatturato, il 12,8 per cento del valore aggiunto e lo 11,9 per cento degli investimenti. Ancora più rilevanti appaiono gli apporti delle imprese a capitale estero alla spesa delle imprese in ricerca e sviluppo (24,5%) e agli scambi di merci con l'estero (il 25,2% delle esportazioni e il 42,1% delle importazioni), a conferma di quanto affermato all'inizio del capitolo. Va inoltre sottolineato come le imprese italiane a controllo estero abbiano presentato performance di gran lunga migliori rispetto a quelle delle imprese a capitale italiano, in termini sia di valore aggiunto per addetto (64,9 migliaia di euro contro 33,7), sia di redditività (l'incidenza del margine operativo lordo sul valore aggiunto ha raggiunto il 34,2%, contro il 9,9%), probabilmente grazie alle maggiori dimensioni medie di impresa (le imprese a controllo estero hanno occupato mediamente 86,3 addetti, contro i 3,7 delle imprese italiane).

I dati Istat, che costituiscono il risultato di stime basate su una rilevazione campionaria, non sono purtroppo resi disponibili (per difetto di rappresentatività statistica) in forma disaggregata in relazione ai territori di residenza degli investitori italiani all'estero e delle imprese italiane a controllo estero e non consentono dunque di valutare la struttura e l'attività internazionale delle imprese venete coinvolte nei processi di internazionalizzazione attiva e passiva.

⁶ Istat, *Struttura e attività delle imprese a controllo estero. Anno 2009*, Statistiche in breve, 30 dicembre 2011.

Questa carenza conoscitiva può fortunatamente essere in buona parte colmata utilizzando la **banca dati Reprint**, frutto di un progetto di ricerca pluriennale sviluppato dal Politecnico di Milano e da R&P. Tale banca dati, su cui si basano i rapporti “Italia Multinazionale” promossi dall’ICE⁷, si basa su un censimento delle attività multinazionali delle imprese italiane, dal lato sia dell’uscita (ovvero, delle imprese italiane con partecipazioni in imprese estere), sia dell’entrata (ovvero, delle imprese italiane partecipate da multinazionali estere), consentendo di misurare a livelli più disaggregati (nazionale, regionale, provinciale e di sistema locale del lavoro) la numerosità delle imprese coinvolte, la consistenza economica, gli orientamenti geografici e settoriali delle imprese partecipate. Il campo di osservazione della banca dati Reprint non copre tutti i settori di attività economica, ma comprende comunque tutto il sistema industriale e i servizi reali che ne supportano l’attività (commercio all’ingrosso, logistica e trasporti, servizi ICT, altri servizi alle imprese); rimangono dunque esclusi dalla rilevazione le attività agricole, il commercio al dettaglio, i servizi bancari, assicurativi, finanziari ed immobiliari ed i servizi sociali e personali. Va inoltre osservato come la banca dati Reprint, pur soffrendo inevitabilmente di qualche limite soprattutto in riferimento alla copertura settoriale e alle partecipazioni estere delle imprese di minori dimensioni⁸, abbia il grande pregio rispetto all’indagine Istat di censire anche le partecipazioni paritarie e di minoranza, le quali rappresentano una fetta non trascurabile del fenomeno, soprattutto in riferimento ai processi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese (mentre le rilevazioni Istat riguardano le sole partecipazioni di controllo).

Prima di entrare nel merito delle analisi, va sottolineato come rispetto agli scorsi anni i dati resi disponibili dalla banca dati Reprint fotografino la situazione aggiornata alla fine – e non all’inizio – dell’anno precedente. Gli sforzi profusi dal gruppo di ricerca che si occupa dell’aggiornamento della banca dati Reprint hanno inoltre consentito di aumentare sensibilmente rispetto al passato la copertura delle iniziative di minori dimensioni, il che ha comportato un sensibile

⁷ Il più recente Rapporto, basato sull’aggiornamento della banca dati al 31.12.2011, è pubblicato a stampa nel volume di Mariotti S. e Mutinelli M., *Italia Multinazionale 2012*, Rubbettino Editore, Soveria Mannelli, 2012.

⁸ A causa delle insormontabili difficoltà di rilevazione, che nemmeno l’Istat è in grado di superare, la copertura delle imprese partecipate con fatturato inferiore a 2,5 milioni di euro è solo parziale.

incremento (nell'ordine del 15%) soprattutto nel numero delle imprese italiane con partecipazioni all'estero censite dall'indagine, sfuggite alle precedenti rilevazioni.

6.2 Le partecipazioni delle imprese venete all'estero

Secondo il più recente aggiornamento della banca dati Reprint, alla fine del 2011 le **imprese multinazionali venete**, intendendo con tale termine tutte le imprese che hanno nella regione la loro sede principale e sono attive all'estero tramite almeno un'impresa partecipata, erano in tutto 1.304 (tab.6.1); esse hanno rappresentato il 15,3 per cento di tutte le imprese multinazionali italiane.

Le **imprese estere partecipate dalle IMN venete** nei settori coperti da Reprint erano in tutto 3.679 (il 13,5% del totale nazionale); esse occupavano poco meno di 152.300 dipendenti (9,8% del totale nazionale) e nel 2011 il loro giro d'affari aggregato ha sfiorato i

Tabella 6.1 – Le partecipazioni delle imprese venete all'estero. Anni 2010 e 2011

	2010*			2011*		
	valore	%	% su Italia	valore	%	% su Italia
Totale						
Imprese investitrici (n.)	1.249	100,0	15,2	1.304	100,0	15,3
Imprese partecipate (n.)	3.724	100,0	13,7	3.679	100,0	13,5
Dipendenti (n.)	162.610	100,0	10,3	152.274	100,0	9,8
Fatturato (milioni di euro)	26.975	100,0	4,8	24.588	100,0	4,2
Partecipazioni di controllo						
Imprese investitrici (n.)	1.139	91,2	15,4	1.146	87,9	15,5
Imprese partecipate (n.)	3.010	80,8	14,2	2.966	80,6	14
Dipendenti (n.)	142.934	87,9	12,2	134.774	88,5	11,2
Fatturato (milioni di euro)	24.667	91,4	6,1	22.449	91,3	5,3
Partecipazioni paritarie e minoritarie						
Imprese investitrici (n.)	317	25,4	15,3	318	24,4	15,4
Imprese partecipate (n.)	714	19,2	11,8	713	19,4	11,7
Dipendenti (n.)	19.676	12,1	4,8	17.500	11,5	4,9
Fatturato (milioni di euro)	2.308	8,6	1,4	2.139	8,7	1,4

* dati al 31 dicembre

Fonte: banca dati Reprint, ICE - Politecnico di Milano - R&P

24,6 miliardi di euro (4,2% del totale nazionale). Rispetto alla media nazionale, le partecipate estere delle imprese venete hanno continuato ad avere dimensioni chiaramente inferiori (43,4 dipendenti medi per impresa, contro 57,3; il gap si sta peraltro lentamente riducendo nel tempo), ma soprattutto un fatturato per addetto nettamente inferiore (circa 161.500 euro per dipendente, contro una media nazionale di quasi 375 mila euro).

In termini di numero di imprese investitrici e di imprese partecipate all'estero il Veneto ha mostrato una propensione alla multinazionalizzazione tramite IDE simile al peso della regione sulle esportazioni nazionali (13,4% nel 2011); il numero dei dipendenti all'estero è invece sostanzialmente allineato al peso economico complessivo della regione nel contesto nazionale (nel 2011 il Veneto ha prodotto il 9,4% del Pil italiano), mentre molto più bassa appare la quota sul fatturato delle partecipate estere⁹. Vari fattori concorrono nello spiegare tale situazione: la maggiore incidenza rispetto alla media nazionale delle iniziative delle piccole e medie imprese, il profilo settoriale delle iniziative (nell'espansione multinazionale delle imprese venete sono poco rappresentati i settori a maggiore intensità di capitale, come le attività estrattive, i prodotti energetici e l'auto), ma anche l'intensa attività di delocalizzazione e di integrazione produttiva internazionale praticata da larga parte delle PMI venete, le cui partecipate estere svolgono spesso poche specifiche fasi del processo produttivo a basso valore aggiunto.

⁹ L'incidenza in termini di numerosità di soggetti investitori e di imprese partecipate misurata dalla banca dati Reprint rappresenta probabilmente ancora oggi una sottostima dell'effettivo livello di internazionalizzazione delle imprese venete, in quanto, nonostante i notevoli sforzi profusi dal gruppo di ricerca che si occupa della costruzione e dell'aggiornamento della banca dati, alla rilevazione continuano inevitabilmente a sfuggire alcuni investimenti all'estero effettuati da imprese di piccola e piccolissima dimensione, soprattutto negli anni più recenti. Questo problema riguarda ovviamente in generale tutte le PMI, ivi comprese quelle delle altre regioni; vi sono tuttavia fondati motivi per ritenere che la propensione all'internazionalizzazione delle PMI venete sia ben superiore alla media nazionale. Verosimilmente, l'impatto di questi microinvestimenti può avere un certo rilievo soprattutto in riferimento alla numerosità delle iniziative in termini di dipendenti e di fatturato all'estero. Si ricorda inoltre che la banca dati non censisce le forme di imprenditorialità all'estero, ovvero le iniziative imprenditoriali promosse all'estero da privati cittadini, fenomeno che nel caso del Veneto assume dimensioni particolarmente rilevanti soprattutto nei vicini Paesi dell'Europa centrale ed orientale e nei settori industriali di tradizionale competitività dell'industria locale.

Le **imprese venete con almeno una controllata all'estero** erano 1.146; le **imprese controllate all'estero** 2.966, con oltre 134.700 dipendenti e un fatturato di 22,4 miliardi di euro. L'incidenza delle partecipazioni di controllo ha oscillato tra l'80 e il 90 per cento per tutti gli indicatori considerati, con un picco del 91,3 per cento in termini di fatturato. Le **imprese con partecipazioni minoritarie e paritarie** hanno coinvolto 318 investitori veneti e 713 **imprese estere**, con 17.500 dipendenti e un giro d'affari di 2,1 miliardi di euro¹⁰.

Il confronto con i dati relativi al 2010 sottolinea gli effetti della pesante crisi economia e finanziaria che ha colpito con durezza nel corso del 2011: come già era avvenuto nel 2008-2009, si registra un nuovo arretramento della consistenza complessiva delle attività all'estero delle IMN venete. Sembra dunque essersi definitivamente chiusa la fase di ininterrotta crescita dell'"inseguimento multinazionale", avviata negli anni Ottanta dalle (poche) imprese leader di grandi e medio-grandi dimensioni e proseguita quindi negli anni Novanta e nei primi anni Duemila con l'impetuoso ingresso sulla scena internazionale delle piccole e medie imprese. Nel 2011 tutte le variabili relative alla consistenza complessiva delle attività estere (numero di imprese partecipate, loro dipendenti e fatturato) hanno mostrato un arretramento rispetto all'anno precedente; va peraltro rilevato come almeno in parte tale arretramento sia determinato – oltre che dalle dismissioni – dal venir meno nel computo delle partecipazioni venete all'estero delle filiali estere di imprese venete che nel corso del 2011 sono state oggetto di acquisizione da parte di una IMN estera¹¹. Un dato positivo riguarda l'incremento del numero dei soggetti investitori, al netto delle imprese che sono uscite dal club delle IMN venete non avendo più partecipazioni all'estero (e purtroppo talvolta avendo anche cessato l'attività in Italia). Tale incremento rappresenta un confortante segnale di persistente vitalità da parte delle PMI venete, alla costante ricerca di nuovi mercati di sbocco per i propri prodotti (nella maggior parte si tratta infatti di imprese che hanno aperto nuove sedi commerciali all'estero).

Sotto il **profilo settoriale** (tab.6.2) le attività estere partecipate dalle

¹⁰ Il numero totale degli investitori veneti (1.304) risulta inferiore alla somma degli investitori con partecipazioni di controllo (1.146) e degli investitori con partecipazioni paritarie e minoritarie (318), in quanto 160 imprese venete sono presenti all'estero con entrambe le forme di partecipazione.

¹¹ Il caso forse più significativo è quello di Permasteelisa, acquisita dalla giapponese JS Group. Si veda a questo proposito il paragrafo 6.3.

Tabella 6.2 – Imprese estere partecipate da imprese venete per settore. Anno 2011*

Settori di attività	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	n.	%	n.	%
Industria estrattiva	7	0,2	68	0,0
Industria manifatturiera	972	26,4	88.098	57,9
Energia elettrica, gas e acqua	7	0,2	34	0,0
Costruzioni	73	2,0	1.705	1,1
Commercio all'ingrosso	2.430	66,1	55.061	36,2
Logistica e trasporti	76	2,1	1.391	0,9
Servizi di telecomunicazione e di informatica	35	1,0	186	0,1
Altri servizi professionali	79	2,1	5.731	3,8
Totale	3.679	100,0	152.274	100,0

* dati al 31 dicembre

Fonte: banca dati Reprint, ICE - Politecnico di Milano - R&P

imprese venete hanno continuato a concentrarsi nei due comparti, tra loro strettamente collegati, dell'industria manifatturiera e del commercio all'ingrosso (settore quest'ultimo prevalentemente composto da filiali commerciali e di assistenza tecnica pre- e post-vendita di imprese manifatturiere).

Quasi i due terzi delle imprese estere partecipate (2.430, con oltre 55 mila dipendenti) hanno svolto attività di commercio all'ingrosso¹²; le 972 partecipate estere nel settore manifatturiero hanno contato invece circa 88 mila dipendenti e hanno rappresentato il 57,9 per cento dell'occupazione complessiva oltre confine. Assai modesta è rimasta invece la proiezione multinazionale delle imprese venete nei rimanenti settori coperti dalla banca dati Reprint: in totale, si contano in tutto 277 imprese partecipate all'estero e poco più di 9.100 dipendenti, che rappresentano rispettivamente il 7,5 e il 6 per cento del totale.

Riguardo alle attività manifatturiere, si è confermata la forte concentrazione nei settori che rappresentano i motori tradizionali del

¹² Rispetto al passato sono state considerate anche le imprese che svolgono attività commerciali sia all'ingrosso sia al dettaglio, anche nel caso quest'ultime risultino prevalenti. Questo spiega il significativo incremento nella numerosità dei dipendenti delle imprese a partecipazione estera, da collegarsi in particolare ad alcune filiali estere del gruppo Luxottica, che svolgono entrambe le tipologie di attività. Restano escluse dalla rilevazione le sole imprese che svolgono attività esclusiva di commercio al dettaglio.

sistema industriale regionale. In particolare, l'occupazione presso le partecipate estere manifatturiere della filiera tessile-abbigliamento-cuoio e calzature ha sfiorato le 34 mila unità, mentre oltre 23 mila sono stati i dipendenti della filiera elettromeccanica (prodotti in metallo, macchinari e apparecchiature meccaniche, apparecchiature elettriche e per uso domestico).

Riguardo all'**articolazione geografica**, l'Europa ha continuato a rappresentare la principale area di localizzazione delle partecipate estere (tab.6.3). I Paesi Ue15 hanno ospitato 1.334 imprese con circa 37.900 dipendenti (dati che corrispondono rispettivamente al 36,3% e al 24,9% del totale); altre 783 imprese partecipate da IMN venete, con circa 38.900 dipendenti (rispettivamente il 21,3% e il 25,5% del totale), risultano localizzate nei dodici Paesi entrati nell'Unione nel corso dello scorso decennio. Nel complesso, dunque, i Paesi Ue27 hanno ospitato oltre la metà delle affiliate estere e dei loro dipendenti; considerando anche gli altri Paesi europei, il peso del Vecchio Continente ha toccato il 68,4 per cento delle imprese partecipate all'estero e il 61,7 per cento dei loro dipendenti.

Sull'altra sponda dell'Atlantico si sono concentrate oltre il 15 per cento delle imprese e quasi il 20 per cento dei dipendenti, con una presenza più accentuata negli Stati Uniti e in Canada (343 imprese e

*Tabella 6.3 – Imprese estere partecipate da imprese venete per area geografica d'investimento. Anno 2011**

Aree geografiche	Imprese estere partecipate		Dipendenti delle imprese estere partecipate	
	n.	%	n.	%
Paesi Ue15	1.334	36,3	37.894	24,9
Altri Paesi Ue27	783	21,3	38.896	25,5
Altri Paesi dell'Europa centro-orientale	308	8,4	15.070	9,9
Altri Paesi europei	90	2,4	2.154	1,4
Africa settentrionale	72	2,0	6.124	4,0
Altri Paesi africani	34	0,9	986	0,6
America settentrionale	343	9,3	21.810	14,3
America centrale e meridionale	224	6,1	8.422	5,5
Medio Oriente	37	1,0	392	0,3
Asia centrale	57	1,5	6.437	4,2
Asia orientale	342	9,3	13.701	9,0
Oceania	55	1,5	388	0,3
Totale	3.679	100,0	152.274	100,0

* dati al 31 dicembre

Fonte: banca dati Reprint, ICE - Politecnico di Milano - R&P

oltre 21.800 dipendenti¹³) rispetto all'America Latina (224 imprese e 8.422 dipendenti). Continua a crescere il peso dell'Asia, che ha ospitato 436 imprese partecipate (11,8% del totale) e circa 20.500 dipendenti (13,5%). Completano il quadro l'Africa (poco più di 7 mila dipendenti, 4,6%) e Oceania (meno di 400 dipendenti, 0,3%).

Rispetto alla media nazionale, la ripartizione geografica delle attività partecipate all'estero dalle imprese venete si caratterizza soprattutto per una più forte presenza nei Paesi dell'Europa centro-orientale (con un differenziale di circa 13 punti percentuali) e nel Nord America (3 punti percentuali), a scapito della presenza nei Paesi dell'Europa occidentale (meno 8 punti) e in America Latina (meno 9 punti).

6.3 Le partecipazioni estere in Veneto

Sul lato della multinazionalizzazione passiva, o in entrata, secondo la banca dati Reprint alla fine del 2011 le **imprese con sede in Veneto partecipate da imprese multinazionali estere** (IMN) erano 698 (tab.6.4); esse contavano oltre 47.700 dipendenti e nel 2011 il loro fatturato aggregato è stato pari a 25,9 miliardi di euro, con un contributo al Pil regionale di quasi 4,2 miliardi di euro¹⁴. Le **IMN attive in Veneto tramite almeno un'impresa partecipata** erano 511.

Il peso del Veneto sul totale nazionale è stato pari all'8,2 per cento sul numero di imprese a partecipazione estera, ma è sceso al 5,4 per cento del totale in termini di numero di dipendenti, al 5,2 per cento in termini di fatturato e al 4,2 per cento in termini di valore aggiunto. Rispetto ai dati riferiti all'internazionalizzazione attiva, tali valori appaiono dunque nettamente inferiori al peso che l'economia veneta ha nel contesto nazionale (il quale, è bene ricordare, non brilla certo in quanto ad attrattività nei confronti degli investimenti internazionali).

In linea con il resto del Paese, nella grande maggioranza dei casi, tali investitori detengono il controllo delle imprese partecipate; le imprese venete a controllo estero hanno rappresentato infatti l'89,4 per cento delle imprese partecipate, mentre il restante 10,6 è risultato

¹³ Un contributo estremamente rilevante deriva dalle attività commerciali del gruppo Luxottica.

¹⁴ Tale contributo è misurato dalla somma dei valori aggiunti di ciascuna imprese a partecipazione estera.

Tabella 6.4 – Le partecipazioni delle imprese estere in Veneto. Anni 2010 e 2011

	2010*			2011*		
	valore	%	% su Italia	valore	%	% su Italia
	Totale					
Imprese investitrici (n.)	513	100,0	11,4	511	100,0	11,3
Imprese partecipate (n.)	691	100,0	8,2	698	100,0	8,2
Dipendenti (n.)	49.092	100,0	5,5	47.756	100,0	5,4
Fatturato (milioni di euro)	25.583	100,0	5,1	25.915	100,0	5,2
Valore aggiunto (milioni di euro)	4.327	100,0	4,1	4.171	100,0	4,2
	Partecipazioni di controllo					
Imprese investitrici (n.)	466	90,8	10,8	466	91,2	10,8
Imprese partecipate (n.)	614	88,9	8	624	89,4	8,0
Dipendenti (n.)	42.886	87,4	5,7	42.855	89,7	5,8
Fatturato (milioni di euro)	23.056	90,1	5,6	23.618	91,1	5,7
Valore aggiunto (milioni di euro)	3.830	88,5	4,6	3.758	90,1	4,9
	Partecipazioni paritarie e minoritarie					
Imprese investitrici (n.)	77	15	19,2	74	14,5	18,5
Imprese partecipate (n.)	77	11,1	10,4	74	10,6	10,2
Dipendenti (n.)	6.206	12,6	4,4	4.901	10,3	3,5
Fatturato (milioni di euro)	2.527	9,9	2,9	2.297	8,9	2,8
Valore aggiunto (milioni di euro)	497	11,5	2,2	413	9,9	1,9

* dati al 31 dicembre

Fonte: banca dati Reprint, ICE - Politecnico di Milano - R&P

costituito da imprese con quote di partecipazione di investitori esteri paritarie o minoritarie. Gli **investitori esteri presenti in Veneto con almeno un'impresa controllata** sono stati 466, mentre 74 sono stati gli **investitori presenti solo con partecipazioni paritarie o minoritarie**¹⁵.

Nel corso del 2011 il numero totale dei dipendenti delle imprese venete a controllo estero è rimasto sostanzialmente invariato, mentre quello riferito a tutte le partecipazioni si è ridotto in relazione al disinvestimento di una partecipazione di minoranza. La stabilità complessiva delle partecipazioni di controllo nasconde tuttavia un certo turnover: nel corso del 2011 è passata sotto il controllo di investitori esteri

¹⁵ Anche in questo caso il numero totale degli investitori veneti (511) risulta inferiore alla somma degli investitori con partecipazioni di controllo (466) e degli investitori con partecipazioni paritarie e minoritarie (74), in quanto 29 IMN estere sono presenti in Veneto con entrambe le forme di partecipazione.

una trentina di imprese venete¹⁶, che hanno compensato il contributo negativo determinato dalle dismissioni e dalle riduzioni di personale operate nello stesso anno dalle imprese già controllate da IMN estere. Trova dunque conferma l'inversione di tendenza determinata dalla crisi economica e finanziaria rispetto a una tendenza di lungo periodo che dall'inizio degli anni Ottanta aveva visto continuamente crescere la presenza di IMN estere in Veneto. Il flusso di nuovi investimenti non si è arrestato, ma è cresciuto quello dei disinvestimenti e sono aumentati i casi di forti ristrutturazioni e di delocalizzazioni totali o parziali delle loro attività verso i Paesi emergenti da parte delle imprese a partecipazione estera (casi che potrebbero addirittura aumentare nel prossimo futuro se la ripresa tarderà a manifestarsi).

Quel che più preoccupa è che a differenza del passato, quando erano state soprattutto le produzioni mature ad emigrare verso i Paesi a più basso costo del lavoro, oggi la crisi economica e il forte deficit di competitività del sistema-Italia rispetto agli altri Paesi avanzati e ai più dinamici tra i Paesi emergenti mettono in discussione anche la sopravvivenza delle filiali e dei centri di ricerca e sviluppo, talvolta eccellenti, di IMN operanti in settori a medio-alto e alto contenuto tecnologico. Basti ricordare come nel 2010 si sia scongiurata solo *in extremis* la chiusura del centro di R&S di Verona della Glaxo, grazie all'intervento di un'altra IMN, sia pure di dimensioni alquanto inferiori a quelle del colosso britannico, la Aptuit; solo il tempo tuttavia potrà dirci se la soluzione trovata sarà in grado di garantire la sopravvivenza nel lungo periodo di tali importanti attività.

Come nel caso dell'internazionalizzazione attiva, la **composizione settoriale** ha continuato ad evidenziare l'assoluta prevalenza delle attività manifatturiere e di commercio all'ingrosso, che hanno rappresentato congiuntamente il 72,4 per cento delle imprese venete partecipate e poco meno dell'85 per cento dei relativi dipendenti (tab.6.5). Anche in questo caso, nei rimanenti settori coperti dalla banca dati Reprint la presenza estera è rimasta complessivamente assai

¹⁶ Si ricordano in particolare le acquisizioni del gruppo trevigiano Permasteelisa (facciate continue) da parte della giapponese JS Group; della veneziana Aive (software) da parte della francese Cap Gemini Ernst & Young; della veronese Aluk Group (accessori per infissi e facciate in alluminio) da parte della francese Valindus; della trevigiana Clothing Company (abbigliamento) da parte del gruppo austriaco Labelux. Riguardo al 2010 va segnalata in particolare l'acquisizione del gruppo Safilo (occhiali) da parte del gruppo olandese Hal Holding.

Tabella 6.5 – Imprese venete partecipate da imprese estere per settore. Anno 2011*

Settori di attività	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	n.	%	n.	%
Industria estrattiva	1	0,1	64	0,1
Industria manifatturiera	270	38,7	33.499	70,1
Energia elettrica, gas e acqua	58	8,3	329	0,7
Costruzioni	15	2,1	278	0,6
Commercio all'ingrosso	235	33,7	7.076	14,8
Logistica e trasporti	30	4,3	756	1,6
Servizi di telecomunicazione e di informatica	24	3,4	1.785	3,7
Altri servizi professionali	65	9,3	3.969	8,3
Totale	698	100,0	47.756	100,0

* dati al 31 dicembre

Fonte: banca dati Reprint, ICE - Politecnico di Milano - R&P

modesta¹⁷. Nel comparto terziario l'unico settore in cui la consistenza economica complessiva delle imprese a partecipazione estera non è stato marginale è quello degli "altri servizi professionali" (settore che comprende tra l'altro i servizi di noleggio, consulenza, ingegneria e ricerca e sviluppo), con 65 imprese partecipate che hanno occupato poco meno di 4 mila dipendenti.

In ambito manifatturiero, oltre due terzi dei dipendenti complessivi (circa 33.500) delle imprese venete a partecipazione estera si sono concentrati in soli quattro settori: macchinari e apparecchiature meccaniche (poco meno di 9 mila dipendenti), elettronica ed ottica (quasi 6 mila), lavorazione dei metalli (poco meno di 5 mila), prodotti elettrici e ad uso domestico (oltre 3 mila).

Per quanto concerne la **provenienza geografica** degli investitori esteri, appaiono nettamente prevalenti le partecipazioni originate dalla triade dei Paesi avanzati (Europa occidentale, Nord America e Giappone), che hanno rappresentato circa il 93 per cento del totale in termini di numero di imprese partecipate e quasi il 95 per cento in termini di dipendenti (tab.6.6).

In particolare, circa due terzi delle partecipazioni estere in Veneto risultano attivate da IMN dei Paesi Ue15 (69,3% delle imprese e 65,8%

¹⁷ Va comunque ricordato che questi dati non tengono conto delle unità locali venete di imprese a partecipazione estera con sede in altre regioni.

Tabella 6.6 – Imprese venete partecipate da imprese estere per origine geografica dell'investitore. Anno 2011*

Aree geografiche	Imprese a partecipazione estera		Dipendenti delle imprese a partecipazione estera	
	n.	%	n.	%
Paesi Ue 15	484	69,3	31.422	65,8
Altri Paesi Ue 27	5	0,7	7	0,0
Altri Paesi dell'Europa centro-orientale	7	1,0	911	1,9
Altri Paesi europei	48	6,9	3.529	7,4
Africa settentrionale	0	0,0	0	0,0
Altri Paesi africani	0	0,0	0	0,0
America settentrionale	95	13,6	8.288	17,4
America centrale e meridionale	3	0,4	33	0,1
Medio Oriente	7	1,0	242	0,5
Asia centrale	6	0,9	59	0,1
Asia orientale	41	5,9	2.871	6,0
Oceania	2	0,3	394	0,8
Totale	698	100,0	47.756	100,0

* dati al 31 dicembre

Fonte: banca dati Reprint, ICE - Politecnico di Milano - R&P

dei relativi dipendenti), mentre al Vecchio continente nel suo complesso spettano oltre tre quarti del totale (più precisamente, il 77,9% delle imprese partecipate e il 75,1% dei relativi dipendenti).

Rispetto alla media nazionale, è risultata dunque una prevalenza ancora più pronunciata degli investitori europei rispetto a quelli provenienti da altre aree geografiche. Si è ridotta ulteriormente rispetto al passato la quota del Nord America (Canada e Stati Uniti), pur rimanendo quest'ultimo Paese il principale per numero di dipendenti nelle imprese venete a partecipazione estera: a fine 2011 agli Stati Uniti è spettato il 13,6 per cento delle imprese e il 17,4 per cento dei dipendenti, percentuali nettamente inferiori a quelle rilevate in ambito nazionale (22,8% e 22,1%, rispettivamente). Tra i rimanenti Paesi, un ruolo importante spetta al Giappone, che ha pesato per il 3,1 per cento per numero di imprese partecipate e il 4,1 per cento per numero di dipendenti. È cresciuta la presenza di investitori dai Paesi emergenti (a fine 2011 si contavano 12 imprese a partecipazione cinese e 5 a capitale russo, quando nel 2000 erano rispettivamente 4 e 1 sola impresa) ma la loro consistenza economica complessiva è rimasta per ora assai modesta, in Veneto ancor più che in Italia.

6.4 Alcuni confronti internazionali

Come si evince dalle analisi contenute nei paragrafi precedenti, la performance complessiva del Veneto nel campo dell'internazionalizzazione attiva e passiva tramite IDE non è certo esaltante, se si considera che l'incidenza sul totale nazionale appare allineata verso il basso al peso complessivo della regione sull'economia italiana e che il nostro Paese mostra a sua volta un evidente ritardo di internazionalizzazione nei confronti delle altre economie avanzate e in particolare dei suoi principali *competitor* europei.

I ritardi negli investimenti all'estero e il divario di attrattività nei confronti delle regioni europee più avanzate sono confermati dai confronti diretti tra le regioni europee che si possono elaborare a partire dalla banca **dati *fDi Markets del Financial Times***, che censisce a livello mondiale gli investimenti transnazionali consistenti nell'avvio di nuove attività (investimenti *greenfield*) o l'ampliamento di attività preesistenti (con esclusione dunque delle operazioni di M&A (merge & acquisition) che riguardano l'acquisizione di attività preesistenti)¹⁸.

Analizzando le iniziative annunciate e/o implementate nel periodo compreso tra l'inizio del 2008 e la metà del 2012, è possibile effettuare un interessante *benchmarking* del Veneto con le regioni *competitor* dell'Europa occidentale, che fotografa i differenziali di propensione attiva e passiva all'internazionalizzazione nel nuovo scenario macroeconomico determinatosi a partire dalla fine del 2007 con il rapido succedersi di due gravi crisi economiche e finanziarie (quella innescata in Nord America dai mutui *sub-prime* nella seconda metà del 2007 e quella più recente collegata ai debiti sovrani, che ha avuto epicentro nell'Europa meridionale).

Sul versante della **multinazionalizzazione attiva** il Veneto, con 261 progetti di investimento all'estero nei 42 mesi considerati, cerca con

¹⁸ La banca dati *fDi Markets* censisce a partire dal 2003 tutti gli investimenti transfrontalieri riguardanti l'avvio di nuove attività (investimenti *greenfield*) o l'ampliamento di attività preesistenti, consentendo di tracciare un accurato profilo delle imprese che investono all'estero e dei loro investimenti (con la possibilità di elaborare i dati in relazione all'origine geografica degli investitori e a settore di attività, funzioni coinvolte e localizzazione geografica del *target* dell'investimento, con stime sugli investimenti di capitale e sui posti di lavoro creati). Tale database rappresenta la fonte esclusiva dei dati del progetto IED per il World Investment Report dell'Unctad. Per ulteriori informazioni si rinvia a www.fdiintelligence.com.

molta fatica di mantenere la scia delle regioni più dinamiche in ambito europeo, anche se le regioni leader per capacità di penetrazione nei mercati internazionali appaiono assai lontane. South-East britannico (4.576 progetti) e Île-de-France (3.147) precedono nettamente Nordrhein-Westfalen (1.884), West-Nederland (1.409), Baviera (1.314) e Baden-Württemberg (1.236); la Lombardia, con 709 progetti, si colloca in nona posizione tra le regioni dei Paesi Ue27, preceduta anche da Comunidad de Madrid (754) e Catalogna (753), mentre il Veneto coglie un appena discreto ventunesimo rango, pur posizionandosi comunque in seconda posizione in ambito nazionale davanti a Piemonte (246 progetti), Emilia-Romagna (180), Lazio (168) e Toscana (114).

Assai meno lusinghiero appare per il Veneto il confronto relativo alla **multinazionalizzazione passiva**. South-East britannico (2.017 progetti) e Île-de-France (779) si confermano le regioni leader, seguite da Nordrhein-Westfalen (686), Baden-Württemberg (595), Comunidad de Madrid (461), West-Nederland (459), Catalogna (458), Scozia (449), Assia (433) e Baviera (421). La Lombardia, con 269 progetti, si conferma di gran lunga come la regione italiana più attrattiva nei confronti degli investimenti esteri, ma si colloca solo in tredicesima posizione tra le regioni dell'Europa occidentale. Segue a grande distanza il Lazio (in trentaseiesima posizione con 114 progetti), che a sua volta precede nettamente Piemonte (45 progetti), Veneto (42) ed Emilia-Romagna (41), tutte posizionate oltre la cinquantesima posizione.

In un quadro che vede il nostro Paese perdere progressivamente attrattività in ambito internazionale, il Veneto mostra dunque ancor più un'evidente **difficoltà di attrarre nuovi capitali all'estero**, da cui il sistema economico potrebbe trarre beneficio, soprattutto se destinati all'avvio di nuove attività economiche o al potenziamento di quelle precedenti, ovvero capaci di contribuire all'innalzamento del livello tecnologico delle produzioni locali. Da questo punto di vista, si può facilmente rilevare come la limitata presenza di imprese a partecipazione estera sia almeno in parte ascrivibile alle peculiarità del tessuto produttivo regionale, estremamente polverizzato e caratterizzato dalla prevalenza di imprese di piccola e piccolissima dimensione, prevalentemente dedite a produzioni di media e medio-bassa intensità tecnologica. In un contesto che tra le diverse modalità di internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri vede sempre più spesso prevalere nei Paesi industrializzati le acquisizioni rispetto agli investimenti *greenfield*, tali imprese risultano meno appetibili per le IMN estere.

Riferimenti bibliografici

- ICE-ISTAT (2012), *Rapporto 2011-2012. L'Italia nell'economia internazionale*, Roma.
- Istat, *Le imprese a controllo nazionale residenti all'estero. Anno 2009*, Statistiche in breve, 16 dicembre 2011.
- Istat, *Struttura e attività delle imprese a controllo estero. Anno 2009*, Statistiche in breve, 30 dicembre 2011.
- Mariotti S., Mutinelli M. (2012), *Italia Multinazionale 2012. Le partecipazioni 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.
- Unctad - United Nation Conference on Trade and Development (2012), *World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*, United Nations, Geneva and New York.
- Unioncamere del Veneto (2011), *Veneto Internazionale 2011*, 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

PARTE SECONDA
studi e ricerche

1. LA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE DELLE IMPRESE VENETE IN TEMPO DI CRISI¹

di Marco Giansoldati e Claudio Pizzi

In sintesi

Nell'attuale situazione di difficoltà per le imprese, derivante dalla crisi economico-finanziaria del 2008, l'apertura commerciale gioca un ruolo importante di sostegno per le imprese esportatrici abituali e un'opportunità per le dinamiche di vendita delle aziende che non operano sui mercati esteri o il cui coinvolgimento è molto limitato.

Il presente capitolo, seguendo i modelli di studio del fenomeno proposti in letteratura, si propone di evidenziare quali sono le determinanti della presenza commerciale all'estero delle imprese venete e, più in particolare, quali sono le dinamiche esportative del settore manifatturiero regionale.

I risultati qui presentati, ottenuti elaborando i dati campionari provenienti dalle rilevazioni trimestrali condotte da Unioncamere del Veneto sulle imprese manifatturiere, mostrano che, accanto ad un processo di consolidamento delle aziende più orientate all'estero, si osservano nuovi processi di internazionalizzazione relativi ad aziende che mirano all'espansione del proprio limitato presidio commerciale.

¹ Il presente contributo è stato realizzato nell'ambito del finanziamento del Fondo Sociale Europeo "Internazionalizzazione e finanziamenti agli investimenti all'estero delle PMI del Veneto", Codice 2120/1/2/1102/210, Intervento: "Osservatorio statistico economico sull'internazionalizzazione delle imprese venete".

Gli Autori desiderano ringraziare Unioncamere del Veneto e la Camera di Commercio di Treviso, in particolare nelle persone di Serafino Pitingaro, Federico Callegari, Ilenia Beghin, Silvia De Poli ed Antonella Trevisanato.

1.1 Introduzione

In una fase di crisi economica come l'attuale, in cui la domanda domestica si contrae, la domanda internazionale può giocare un ruolo importante per la sopravvivenza delle aziende. Essa appare come un sostegno per le aziende esportatrici abituali e un'opportunità per le dinamiche di vendita delle aziende che ancora non operano sui mercati esteri o il cui coinvolgimento è molto limitato.

Lo studio del fenomeno dell'esportazione ha trovato spazio sia nella letteratura economica sia in quella aziendale anche se la distinzione tra le due discipline nell'affrontare questo tema è spesso labile. Risulta importante, in ogni caso, evidenziare quali sono le determinanti della presenza commerciale all'estero delle aziende sia da un punto di vista economico sia da un punto di vista aziendale.

Per spiegare le diverse **propensioni all'esportazione** delle aziende italiane, Nassimbeni (2001) analizza il comportamento di un campione di piccole imprese. I risultati della ricerca lo portano a evidenziare il ruolo significativo giocato dalla capacità nell'innovazione di prodotto e dalle abilità nello sviluppare valide relazioni inter-organizzative.

La ricerca di Vermeulen (2004), si colloca, invece, nel framework teorico dello studio dei flussi di interscambio e della struttura di mercato sottostante, sottoponendo a verifica le teorie del commercio internazionale. In questo contesto egli inserisce nel quadro esplicativo basato sulle differenze nelle dotazioni fattoriali e sulle economie di scala la propensione all'esportazione. Nel suo lavoro Vermeulen analizza un dataset di 446 imprese belghe, di cui 279 esportatrici e 167 non esportatrici e, definendo la propensione all'esportazione come il rapporto tra esportazioni e fatturato totale, mette in luce che essa è più elevata nelle imprese di maggiori dimensioni e che usano in modo relativamente più abbondante il fattore capitale. L'autore riesce così a confermare la validità di entrambi gli impianti teorici sopra citati.

Da un diverso punto di vista, seguendo un approccio manageriale, la propensione all'esportazione è stata studiata da Javalgi et al. (2000) osservando un campione di imprese statunitensi. Da tale ricerca risulta che le caratteristiche dimensionali aziendali, quali il numero di dipendenti e il fatturato, e altri aspetti non legati alla dimensione dell'azienda, quali l'età e il tipo di struttura proprietaria, oltre al settore di appartenenza, risultano determinati nella spiegazione della propensione all'esportazione. In particolare, il settore di appartenenza interagisce, nel campione di aziende esaminate, con le altre determinanti

alla propensione ad esportare, non rendendo possibile una risposta univoca.

Più recentemente uno studio condotto da Serra et al. (2012) sulle imprese portoghesi e britanniche del settore tessile ha messo in luce come le determinanti della propensione all'esportazione variano spazialmente.

In conclusione di questo breve excursus sulla propensione all'esportazione e le sue determinanti, ricordiamo che il ruolo del contesto economico e delle caratteristiche aziendali nella determinazione delle performance delle imprese esportatrici è cruciale, come hanno ben sottolineato Giovannetti et al. (2013) che spiegano la propensione all'esportazione attraverso elementi tipici dell'azienda e della provincia ove essa è localizzata. In particolare, le imprese di grandi dimensioni sfruttano le loro caratteristiche individuali e i propri investimenti in R&S e tecnologia per superare limiti derivanti dalla localizzazione; quelle piccole, invece, per accedere ai mercati esteri, non potendo far leva sulle dimensioni aziendali, sfruttano gli effetti di spillover dei distretti industriali cui appartengono.

Il presente contributo si avvicina alle prospettive d'indagine di Serra et al. (2012) concentrandosi sulla realtà economica veneta che, come molte altre regioni italiane, continua a fondare buona parte del posizionamento estero proprio su settori maturi e a limitato contenuto tecnologico. L'analisi che qui è condotta sulle determinanti della propensione all'esportazione si distingue dai precedenti lavori in quanto studia la dinamica esportativa delle imprese in un contesto di crisi.

1.2 La propensione all'esportazione e le matrici di transizione

Il fenomeno della propensione all'esportazione, così come è stato delineato alla fine del paragrafo precedente, è stato studiato a partire dai dati raccolti da Unioncamere del Veneto mediante l'**indagine VenetoCongiuntura**, che coinvolge ogni trimestre oltre 1.700 imprese manifatturiere venete con almeno 10 addetti. Nel nostro studio l'analisi si concentra su un campione ridotto formato da 306 imprese che hanno partecipato alla suddetta indagine. Nella selezione delle imprese da includere nel campione si è prestata attenzione, da un lato, alla continuità temporale nella partecipazione alle rilevazioni periodiche, al fine di permettere l'analisi della dinamica del fenomeno, dall'altro, si è seguita la logica delle quote per provincia e comparto di produzione, al

fine di garantire la rappresentatività del campione dell'intera struttura manifatturiera veneta.

I dati considerati riguardano le indagini condotte dal primo trimestre del 2006 al quarto trimestre del 2011 per un totale di 24 osservazioni trimestrali. Al fine di non essere influenzati dalla stagionalità presente nei dati, si è deciso di considerare la propensione all'esportazione annuale, calcolata come media delle quote di fatturato estero trimestrali.

È stato così possibile per ogni anno suddividere le imprese incluse nel campione in sei gruppi, il primo formato dalle imprese non esportatrici e i restanti cinque in base al superamento di una soglia nella quota di fatturato destinata all'esportazione. Più precisamente, il secondo gruppo è costituito da aziende il cui fatturato estero non supera il 5 per cento del fatturato totale, il terzo gruppo include le aziende con una quota di fatturato estero compreso tra il 5 e il 10 per cento, per il quarto gruppo la quota di fatturato estero è compresa tra il 10 e il 30 per cento, per il quinto tra il 30 e il 60 per cento e infine il sesto gruppo comprende imprese con una quota di fatturato estero superiore al 60 per cento. In tale modo si è cercato di garantire una certa omogeneità in termini di propensione all'esportazione all'interno di ciascun gruppo di aziende e poter così caratterizzare e analizzare le loro dinamiche nel periodo considerato (2006-2011) ed eventualmente evidenziare altri elementi che le caratterizzano.

La tabella 1.1 riporta le percentuali di **imprese che** nei diversi anni considerati **hanno modificato o meno la loro propensione**

Tabella 1.1 – Veneto. Matrici di transizione. Anni 2006-2011

periodo	invariate		transizione positiva		transizione negativa		totale	
	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%
2006-2007	243	80,46	33	10,93	26	8,61	302	100,0
2007-2008	250	81,70	31	10,13	25	8,17	306	100,0
2008-2009	243	79,67	36	11,80	26	8,52	305	100,0
2009-2010	221	77,54	37	12,98	27	9,47	285	100,0
2010-2011	173	74,89	29	12,55	29	12,55	231	100,0
2007-2009	242	79,34	39	12,79	24	7,87	305	100,0
2009-2011	164	70,09	41	17,52	29	12,39	234	100,0
2006 -2011	148	64,07	55	23,81	28	12,12	231	100,0

1) le transizioni di ogni periodo non tengono conto delle variazioni nei periodi precedenti

2) la diversa numerosità delle imprese tra i periodi è legata alla presenza di alcuni dati mancanti

Fonte: elab. su dati Unioncamere del Veneto - Indagine VenetoCongiuntura

all'esportazione. È possibile notare che negli anni considerati la quota d'impresе che sono migrate verso un gruppo diverso è aumentata progressivamente passando da poco meno del 20 per cento del 2006-07 a oltre il 25 per cento nel 2010-11. Da notare che a livello generale i movimenti sono stati tendenzialmente generati da un aumento della propensione all'esportazione piuttosto che da una diminuzione, anche se nell'ultimo anno le tendenze positive e negative tendono ad eguagliarsi.

Considerando l'intero periodo, la percentuale di aziende che hanno cambiato gruppo di appartenenza ha sfiorato il 35 per cento: quasi un'azienda su quattro (23,81%) ha incrementato la sua quota di fatturato estero tanto da passare a una classe più elevata, mentre poco meno di una su otto (12,12%) ha diminuito il peso della componente estera².

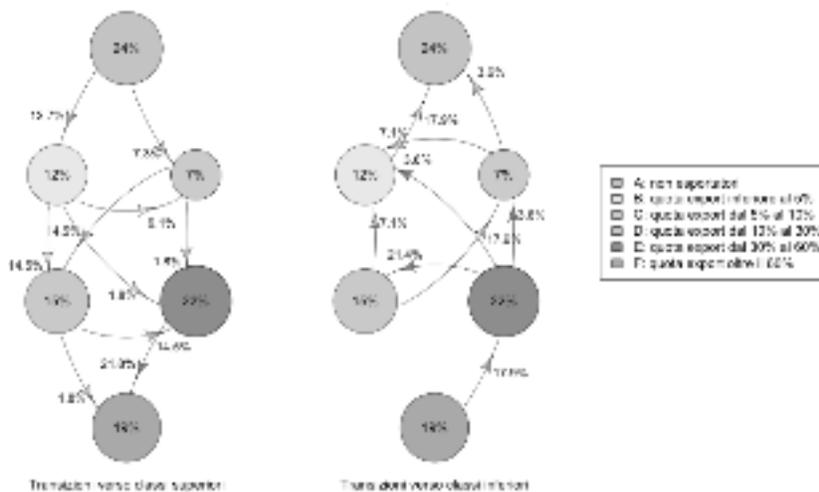
Quanto emerso da queste prime osservazioni sintetiche rende necessario, quindi, un approfondimento per quanto riguarda le imprese che hanno presentato un movimento tra le diverse classi, con enfasi soprattutto sulle "nuove esportatrici", ovvero imprese che da una dimensione esclusivamente domestica si sono affacciate sui mercati internazionali.

Nella figura 1.1 è riportata una rappresentazione grafica che sintetizza i "passaggi" tra le varie classi delle imprese venete per il periodo 2006-2011. Ogni cerchio individua una classe di imprese caratterizzate da una differente propensione all'esportazione, mentre il numero riportato all'interno del cerchio indica, fatto 100 la somma delle imprese che non variano classe di appartenenza alla fine del periodo di osservazione, quale è la percentuale di queste appartenenti alla classe individuata dal cerchio. Infine, il valore a fianco di ogni arco indica la quota di imprese che si sono mosse da una classe ad un'altra, fatto 100 il numero totale di imprese che hanno variato la loro classe di appartenenza (in aumento o in diminuzione).

La percentuale di imprese che "sono migrate" verso classi con una propensione all'esportazione più alta è decisamente superiore a quella manifestata in senso opposto: oltre il 66 per cento dei movimenti ha una direzione verso classi superiori, mentre solo poco più del 33 per cento ha direzione opposta.

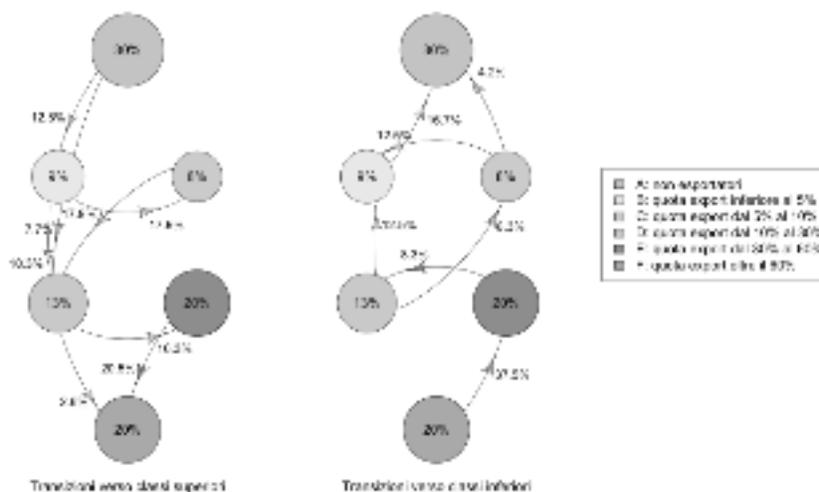
² Si noti che la numerosità del campione nel 2011 si è ridotta rispetto agli anni precedenti a causa di un numero elevato di mancate risposte alla domanda riguardante la quota del fatturato destinato alle esportazioni che non è stato possibile sostituire con le usuali tecniche di trattamento dei dati mancanti.

Figura 1.1 – Veneto. Transizioni tra le diverse classi di quote export delle imprese manifatturiere. Anni 2006-2011



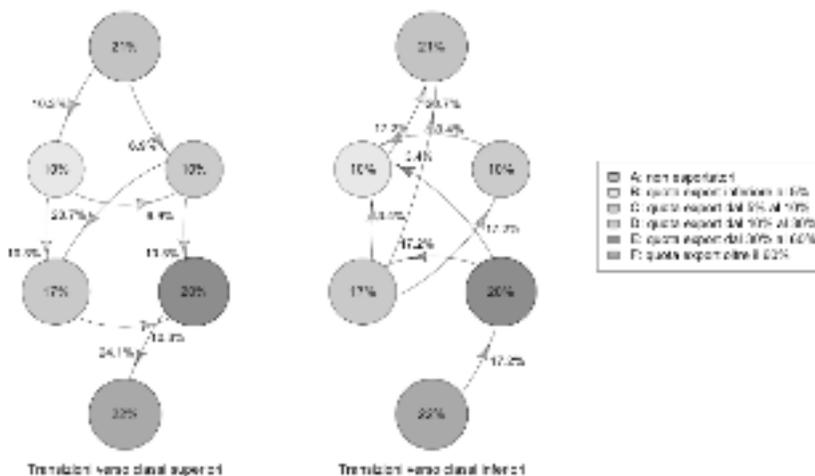
Fonte: elab. su dati Unioncamere del Veneto - Indagine VenetoCongiuntura

Figura 1.2 – Veneto. Transizioni tra le diverse classi di quote export delle imprese manifatturiere. Anni 2007-2009



Fonte: elab. su dati Unioncamere del Veneto - Indagine VenetoCongiuntura

Figura 1.3 – Veneto. Transizioni tra le diverse classi di quote export delle imprese manifatturiere. Anni 2009-2011



Fonte: elab. su dati Unioncamere del Veneto - Indagine VenetoCongiuntura

Nelle figure 1.2 e 1.3 vengono proposte rappresentazioni, simili a quella appena descritta, per i due periodi 2007-09 e 2009-11, che evidenziano la diversità nelle quote di imprese che sono transitate a gruppi con propensione all’esportazione più elevata rispetto a quelle che hanno compiuto un tragitto inverso, seppure nel secondo periodo (2009-11) tale differenza si riduca. Un altro elemento interessante è che il numero di imprese che non si dichiaravano esportatrici all’inizio del periodo e sono rimaste tali si riduce notevolmente, passando da un 30 per cento delle imprese che non effettuano “migrazioni” ad un diverso gruppo nell’arco temporale 2007-2009 e ad un 21 per cento nel periodo successivo 2009-2011, segno di un’aumentata spinta a cercare sbocchi nei mercati esteri.

Considerando il **fatturato estero**, i dati sembrano mostrare un interessante dinamismo, anche se è doveroso segnalare che la maggior parte dei flussi commerciali è generata da un numero ridotto di imprese; l’indice di concentrazione di Gini calcolato sul fatturato estero è infatti pari a 0,79. Tale dinamismo è manifestato sia dalle imprese che sono entrate per la prima volta sui mercati esteri, sia da parte di quelle che hanno generato una quota piuttosto modesta del proprio fatturato attraverso vendite oltre confine, e che per varie ragioni hanno tentato di ampliarla.

D'altra parte i segnali di discontinuità nei rapporti con l'estero da parte delle imprese che hanno presentato già ampia partecipazione commerciale sono piuttosto contenuti. Tra le imprese che hanno dichiarato una quota fatturato estero superiore al 25 per cento nel 2006, quasi il 40 per cento ha registrato una diminuzione della quota export nel 2011. Discorso diverso per le imprese con una quota export inferiore al 25 per cento del fatturato che, nello stesso periodo, hanno aumentato nel 75 per cento dei casi la loro quota export.

1.3 Caratteristiche d'impresa e propensione all'esportazione

Quanto emerso nella prima parte di questo lavoro ha evidenziato la presenza di **due tendenze diverse nelle imprese venete**: da una parte troviamo aziende che si affacciano o cercano di aumentare la loro presenza all'estero modificando positivamente la loro propensione all'esportazione, dall'altra troviamo imprese che, invece, cercano di essere più presenti nel mercato domestico a scapito di quello estero diminuendo, quindi, la loro propensione all'esportazione.

Questi due diversi atteggiamenti possono in qualche misura essere interpretati come il frutto di due strategie diverse adottate dalle imprese venete per affrontare la crisi economica-finanziaria tuttora presente. Può risultare interessante allora studiare, mediante alcuni test statistici, alcune variabili aziendali per comprendere meglio il fenomeno appena delineato. A tal fine sono state considerate le variabili di fatturato medio e numero addetti riferiti al 2006 e al 2011 per confrontare le imprese che hanno aumentato la quota export e quelle che l'hanno diminuita (tab.1.2).

Per quanto riguarda la variabile fatturato, il t-test sulle medie porta ad accettare l'ipotesi nulla di uguaglianza tra i fatturati medi registrati

Tabella 1.2 – Veneto. Confronto della dinamica del fatturato e degli addetti tra le imprese che hanno aumentato o diminuito la quota export

	fatturato		addetti	
	aumento	diminuzione	aumento	diminuzione
Valore medio anno 2006	17.046	11.302	82	52
Valore medio anno 2011	15.667	12.295	68	50
t-test	-1,7832	0,4957	-4,2781	-0,5588
(p-value)	-0,085	-0,631	0,000	-0,589

Fonte: elab. su dati Unioncamere del Veneto - Indagine VenetoCongiuntura

nei due anni considerati sia per le aziende che hanno aumentato la quota export sia per quelle che l'hanno diminuita (p-value 0,085 e 0,631 rispettivamente). In altre parole entrambi i gruppi non hanno visto una variazione significativa nel fatturato. Per quanto riguarda la seconda variabile sottoposta a test, ovvero il numero di addetti, per il gruppo delle imprese che hanno aumentato la propensione all'export, il test porta a rifiutare l'ipotesi nulla e indica che vi è una significativa diminuzione (p-value pari a 0). Il numero di addetti è rimasto invece invariato per le aziende che hanno diminuito la loro quota di fatturato estero (p-value 0,589). La combinazione di tali risultati è che nel primo gruppo di imprese si è registrato un aumento della produttività (misurata dal rapporto fatturato per addetto).

In sintesi da tali risultati si possono enucleare due possibili atteggiamenti nelle aziende manifatturiere venete. Un primo gruppo di imprese è caratterizzato probabilmente da un **processo di ristrutturazione e/o riorganizzazione** sia interno, orientato ad un incremento della produttività, sia esterno caratterizzato da un aumento della propensione all'esportazione. Un secondo gruppo, invece, sembra costituito da imprese che mirano a mantenere la loro dimensione sia in termini di fatturato sia di numero addetti: accettano la sfida della crisi mirando a **consolidare la propria posizione nel mercato domestico**, essendo disposte anche a rinunciare ad una parte del mercato estero.

In sintesi, accanto ad un processo di persistenza/consolidamento delle aziende più orientate sui mercati esteri, come affermato dalle più recenti teorie sull'internazionalizzazione, si osservano anche processi nuovi, interessanti e da approfondire, relativi ad aziende che mirano all'espansione del proprio limitato presidio commerciale, o che decidono di diventare neo-esportatrici.

1.4 Propensione all'esportazione e mercati di interscambio

Il passo successivo nello studio è stato quello di analizzare i flussi export generati dalle imprese che aumentano la loro propensione all'esportazione. Tale analisi ci ha permesso di evidenziare alcuni fatti, che descriveremo a breve, pur nella parzialità delle osservazioni rispetto all'universo regionale delle imprese esportatrici.

Una prima **traiettoria di diversificazione** rilevante, che accoglie ben oltre il 70 per cento delle transizioni positive, riguarda i Paesi dell'Unione europea. In quest'area economica le aziende venete

sembrano voler non solo presidiare il mercato di sbocco in alcune nazioni cercando di mantenere le posizioni già acquisite, ma anche di sfruttare il differenziale del costo dei fattori, rispetto al mercato domestico, ed una crescente domanda interna che caratterizza alcuni Stati dell'Est europeo.

Una seconda traiettoria di diversificazione coinvolge gli altri Paesi europei non facenti parte dell'Unione europea. Tale processo interessa il 10 per cento delle imprese in espansione su mercati esteri. I Paesi interessati presentano una certa eterogeneità, in quanto la categoria accoglie, tra le altre, Svizzera, Norvegia, ma soprattutto Turchia, Albania, Ucraina, Russia, Croazia, Serbia e Bosnia-Herzegovina.

Sebbene a livello aggregato i flussi export regionali e provinciali verso l'Estremo Oriente suggerirebbero anche una possibile traiettoria di diversificazione esportativa che coinvolge queste aree economiche, tale risultato non è messo in luce dai dati perché – come si è detto sopra – si stanno indagando i comportamenti di diversificazione di aziende neo-esportatrici, o comunque con una quota di fatturato destinata all'esportazione contenuta, per le quali l'ingresso in mercati quali quello cinese potrebbe delinarsi come fuori portata.

Riferimenti bibliografici

- Giovannetti G., Ricchiuti G., Velucchi M. (2013), "Location, Internationalization and Performance of Firms in Italy: A Multilevel Approach", in *Applied Economics*, gennaio, vol. 45, n. 18, pp. 2665-2673.
- Javalgi R.G., White D.S., Lee O. (2000), "Firm Characteristics Influencing Export Propensity: An Empirical Investigation by Industry Type", in *Journal of Business Research*, marzo, vol. 47, n. 3, pp. 217-228.
- Melitz M. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", in *Econometrica*, novembre, vol. 71, n. 6, pp. 1695-1725.
- Nassimbeni G. (2001), "Technology, Innovation Capacity, and the Export Attitude of Small Manufacturing Firms: a Logit/Tobit Model", in *Research Policy*, febbraio, vol. 30, n. 2, pp. 245-262.
- Serra F., Pointon J., Abdou H. (2012), "Factors Influencing the Propensity to Export: A Study of UK and Portuguese Textile Firms", in *International Business Review*, aprile, vol. 21, n. 2, pp. 210-224.
- Unioncamere del Veneto (2012), *L'Economia del Veneto nel 2011 e Previsioni 2012*, Venezia.
- Vermeulen P. (2004), "Factor Content, Size, and Export Propensity at the Firm Level", in *Economics Letters*, febbraio, vol. 82, n.2, pp. 249-255.

2. OFFSHORING INTERNAZIONALE E ATTRAZIONE DEGLI INVESTIMENTI: UNA DOPPIA CORSIA PER USCIRE DALLA CRISI

di Giancarlo Corò e Mario Volpe

In sintesi

All'interno di una crisi lunga e difficile, uno dei pochi segnali rassicuranti è stato finora la tenuta della domanda estera. Ma se l'export è stato e rimane una componente fondamentale dello sviluppo regionale, bisogna tuttavia ammettere che, osservando la decelerazione registrata nel 2012, difficilmente è oggi da solo sufficiente a trainare l'economia del Veneto fuori dalla crisi.

Si deve quindi concludere che i margini di crescita dell'export del Veneto si stanno esaurendo? Probabilmente no, ma per aumentare le performance internazionali dell'economia regionale occorre guardare oltre.

L'analisi presentata nel capitolo conferma come l'apertura dell'economia locale alle catene produttive globali (misurata dal livello di offshoring) costituisca uno dei principali fattori di crescita della produttività. Tuttavia, per rendere sostenibile nel tempo questo processo è necessario non solo che sul territorio si sviluppino nuove attività sostitutive di quella trasferite, ma che non si disperda oltre una certa soglia il capitale di produzione manifatturiera. È infatti anche grazie a questo capitale se i processi di apprendimento tecnico possono rimanere attivi e dal quale la stessa innovazione prende corpo. In questa prospettiva, la sostenibilità di un processo di apertura internazionale dipende anche dalla capacità di attrarre nuove risorse umane, imprenditoriali e industriali dall'esterno. Sia l'analisi che la politica economica dovrebbero concentrare maggiormente l'attenzione su questo fenomeno.

2.1 Quando esportare non è più sufficiente

All'interno di una crisi lunga e difficile, uno dei pochi segnali rassicuranti è stato finora la tenuta dell'export. Di fronte alla stagnazione dei consumi interni, alla caduta degli investimenti e a politiche fiscali sempre più restrittive, le vendite sui mercati internazionali hanno rappresentato una delle poche componenti dinamiche della domanda. Per il Veneto questo significa molto, in quanto si può stimare che almeno una impresa manifatturiera su due (fra quelle con più di 10 addetti) ha sperimentato una qualche forma di relazione con l'estero. D'altro canto, il Veneto assomma due primati fra loro strettamente collegati: da un lato è la regione italiana con la più alta incidenza del valore aggiunto manifatturiero sul Pil (27%), dall'altro ha raggiunto, assieme all'Emilia-Romagna, la più elevata propensione all'export, con il valore delle esportazioni superiore ad un terzo del Pil (34%). È opportuno sottolineare che quest'ultimo dato porta il Veneto fra le prime regioni in Europa: non ancora ai livelli del Baden-Württemberg (dove l'export supera il 40% del Pil), ma molto vicino alle performance della Baviera e superiore a quella di Rhone-Alpes e Catalogna.

Ma se l'export è stato e rimane una componente fondamentale dello sviluppo regionale, dobbiamo tuttavia ammettere che difficilmente oggi è sufficiente da solo a trainare l'economia del Veneto fuori dalla crisi. Per più motivi. Innanzitutto perché anche l'export ha mostrato una battuta d'arresto. Dopo la forte ripresa del 2010 e del 2011, che aveva fatto sperare in un rapido recupero delle perdite sui mercati internazionali verificatesi nel 2009, ecco che nel 2012 la situazione peggiora nuovamente.

Complice certo il rallentamento della domanda mondiale, ma anche a causa dell'accresciuta concorrenza esercitata sia dalle economie emergenti, sia da Paesi – come Germania, Olanda e Corea – che presentano condizioni competitive decisamente più favorevoli rispetto all'Italia. Inoltre, il drastico peggioramento della situazione finanziaria, che si aggiunge all'aumento della pressione fiscale richiesto per il risanamento del bilancio pubblico e all'aggravarsi del gap infrastrutturale, costituisce un ulteriore vincolo che le imprese italiane e venete devono affrontare rispetto ai *competitors* esteri.

Accrescere le esportazioni è dunque sempre più difficile. Anche nell'ipotesi che gli ostacoli appena ricordati venissero superati, rimane da considerare che l'elevata propensione raggiunta in Veneto si troverebbe comunque di fronte all'ineluttabile legge dei rendimenti decrescenti. In

altri termini, con una presenza già così sostenuta sui mercati esteri, il potenziale per un'ulteriore crescita non può che essere ridotto.

Si deve dunque concludere che i margini di crescita dell'export del Veneto si sono esauriti? In linea di principio non è così. Ad esempio, assumendo l'obiettivo di una propensione all'export equivalente a quella del Baden-Wurtemberg, rimangono ancora quasi otto punti in più di Pil da recuperare, equivalenti in Veneto ad oltre nove miliardi di euro. Tuttavia, anche in questo caso bisogna dire con franchezza che, per lo meno nel medio-breve periodo, tale sforzo è fuori portata. Per raggiungere le performance internazionale della regione tedesca sarebbe infatti necessario elevare con decisione la soglia dimensionale delle imprese, modificare la specializzazione settoriale verso settori a più elevato contenuto tecnologico e orientare le reti commerciali e distributive verso mercati più dinamici. Si tratta di cambiamenti non inverosimili nel lungo periodo, ma nel frattempo è ad altri elementi cui bisogna appellarsi per una ripresa dell'economia e delle stesse esportazioni.

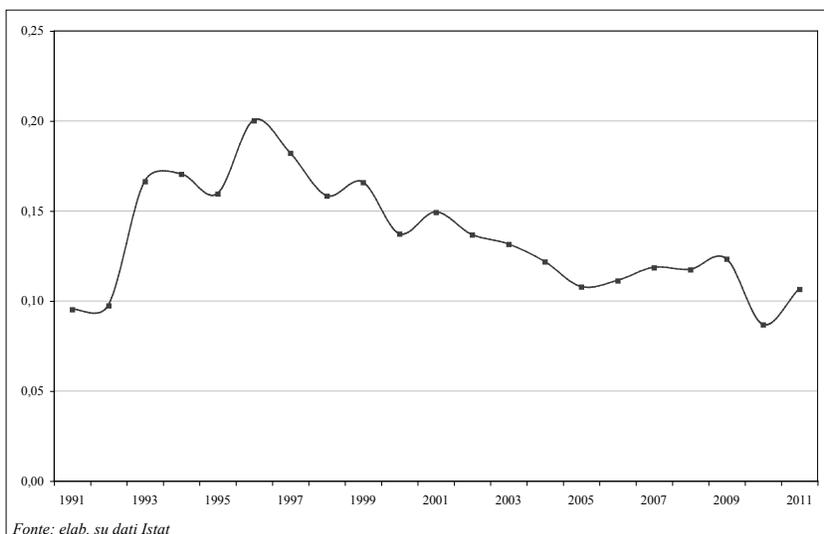
2.2 L'impatto dell'euro e il fenomeno dell'*offshoring*

C'è del resto un ulteriore aspetto da considerare: l'impatto dell'euro sulla struttura degli scambi internazionali. Il Veneto non è infatti solo una regione con una elevata propensione all'export, ma anche con un rilevante e crescente peso delle importazioni. Solo la Lombardia ha in Italia un livello di *import penetration* superiore. Del resto, questa peculiarità risponde ai caratteri di una regione a forte base manifatturiera, che deve dunque importare materie prime e semilavorati destinati alla trasformazione industriale. Inoltre, le importazioni aumentano anche in conseguenza della crescita del costo delle materie prime, in particolare dell'energia.

C'è tuttavia anche dell'altro. Infatti, l'apprezzamento valutario dell'euro, a parità di altre condizioni, svolge una funzione di contenimento del costo delle materie prime, mentre ad aumentare in misura significativa sono state le importazioni di beni manufatti. Il risultato finale è stato un peggioramento del saldo commerciale in corrispondenza con l'entrata nell'euro (graf.2.1).

Quest'ultimo è un effetto in parte prevedibile, in quanto, com'è noto, una moneta relativamente forte rende più difficile esportare e più conveniente importare. Ma come insegna il successo dell'industria

Grafico 2.1 – Veneto. Evoluzione del saldo commerciale normalizzato. Anni 1991-2011

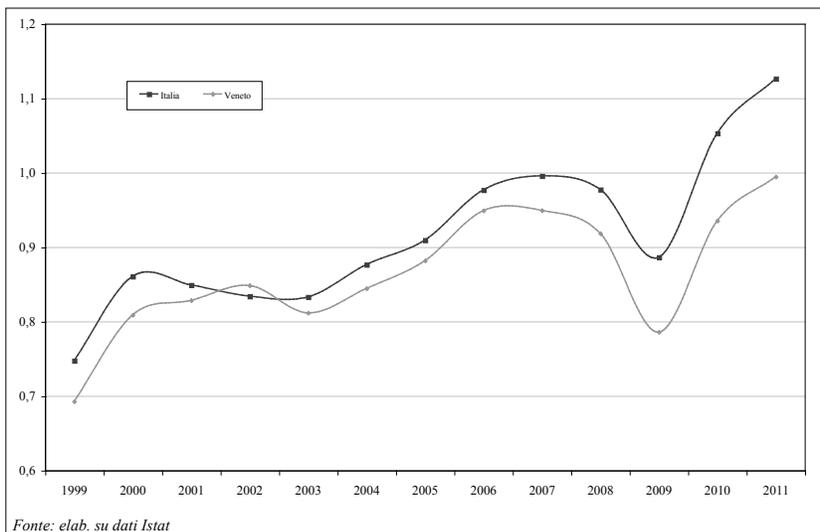


tedesca sui mercati internazionali, la forza valutaria non porta necessariamente ad un peggioramento della bilancia commerciale.

Sono infatti diverse le strategie che le imprese possono adottare all'interno di un regime monetario che tende ad apprezzarsi. La prima è quella della crescita di produttività attraverso investimenti in innovazione e nella ricerca di un posizionamento non basato sulla competitività di prezzo (*upgrading*). Questo significa elevare la gamma dei prodotti esistenti, introdurre più tecnologia e più servizi nella produzione, o anche spostare l'attività in direzione di nuovi prodotti che consentano all'impresa di ottenere un maggiore potere di mercato. Una seconda strategia è quella di sfruttare il miglioramento delle condizioni valutarie per acquisizioni estere e lo sviluppo di una organizzazione produttiva internazionale (*offshoring*).

Una variante della precedente è la sostituzione di produzioni interne con forniture estere meno costose (*outsource-offshoring*), definibile anche con il termine molto diffuso in Italia di "delocalizzazione". Quest'ultima strategia può portare effetti immediati di miglioramento sui bilanci aziendali, ma va anche considerato che, nel medio periodo, corre il rischio di indebolire la filiera produttiva e le capacità di trasformazione dell'impresa, compresi i processi di apprendimento tecnico e organizzativo.

Grafico 2.2 – Italia e Veneto. Indice di offshoring. Anni 1999-2011



Proprio su tale problema si sta sviluppando un acceso dibattito non solo in Italia, ma anche negli Usa, dove i processi di *offshoring* sono stati molto rilevanti, arrivando a coinvolgere parti consistenti dell'industria nazionale e degli stessi servizi¹.

Riprenderemo più avanti questa discussione, mentre qui conviene fissare l'attenzione sul fatto che le imprese possono privilegiare l'una o l'altra delle strategie sopra richiamate, oppure combinarle in un mix che può avere effetti più o meno virtuosi per l'economia. Tuttavia, la strategia più pericolosa è quella che si fonda su un illusorio miglioramento delle ragioni di scambio ottenuto non da una reale capacità competitiva, quanto da un riflesso valutario. In questo modo, le importazioni erodono progressivamente la produzione interna, in quanto l'economia locale non è in grado di creare nuove attività allo stesso ritmo con cui perde quelle che vengono sostituite.

¹ Un'analisi della diffusione del fenomeno dell'*offshoring* negli Usa è proposta da Blinder (2007), mentre per una discussione sugli effetti della delocalizzazione produttiva nella capacità tecnologica e di innovazione, si veda Pisano e Shih (2009). Per un'analisi comparata delle relazioni fra organizzazione delle catene del valore e capacità di innovazione, si rinvia a Bucini, Corò, Micelli (2012).

Che è quanto si è verificato negli ultimi dieci anni in Italia e, sia pure in misura minore, anche in Veneto. Calcolando un indice di *offshoring* come rapporto fra import di prodotti manufatti e valore aggiunto dell'industria in senso stretto, l'Italia è passata da un valore del 75 per cento nel 1999 al 112 per cento nel 2011 (graf.2.2). Anche se questo indice deve essere preso con qualche cautela², possiamo comunque osservare che in Italia il valore delle importazioni manifatturiere ha superato del 12 per cento il valore aggiunto creato dall'industria all'interno del territorio nazionale. L'accelerazione è stata particolarmente forte soprattutto dopo la crisi del 2008, che ha portato un netto abbassamento dell'attività industriale, ma in realtà tale processo si era avviato subito dopo l'entrata dell'Italia nell'euro. Per il Veneto la situazione è migliore, sia nel confronto con la media italiana, sia rispetto a tutte le altre circoscrizioni regionali. Tuttavia anche qui comincia a suonare un campanello d'allarme: l'indice di *offshoring* è passato infatti dal 70 per cento del 1999 al 100 per cento attuale. Perciò, anche nella regione più industriale d'Italia il costo delle importazioni manifatturiere ha oramai eguagliato il valore della produzione interna.

Le conseguenze di questi processi sono diverse. Oltre al peggioramento della bilancia commerciale, il pericolo è una perdita di capacità produttiva e occupazionale, nonché l'indebolimento delle relazioni di filiera nelle industrie più esposte a tale fenomeno. In altri termini, la sostituzione di produzioni interne con importazioni ha effetti di esternalità che, superata una certa soglia, non possono venire sottovalutati. La situazione può diventare complicata poiché, diversamente da quanto avveniva prima dell'euro, il peggioramento della bilancia commerciale non può trovare un riequilibrio attraverso il deprezzamento del cambio.

2.3 La strada obbligata dell'internazionalizzazione

Quanto appena detto non deve affatto portarci alla conclusione che il problema della bassa crescita dell'economia italiana abbia nella

² Nell'indice vengono infatti messi in relazione due valori non perfettamente congruenti. Al numeratore del rapporto c'è il valore dei beni importati al lordo di tutti gli input intermedi impiegati per produrli (dalle materie prime ai servizi), mentre al denominatore c'è il valore aggiunto creato dalle imprese manifatturiere, quindi per definizione al netto dei costi esterni.

delocalizzazione la causa principale. Questo fenomeno costituisce solo una parte di un più generale processo di aggiustamento industriale, destinato a continuare anche nei prossimi anni. D'altro canto, sarebbe sbagliato anche attribuire alla forza dell'euro le responsabilità della perdita di competitività dell'industria nazionale. Come abbiamo già ricordato, non tutti i Paesi aderenti all'Eurozona hanno avuto performance industriali modeste. In realtà, anche in assenza di aggiustamenti sui cambi si possono attivare altri meccanismi di riequilibrio. Le principali leve su cui agire sono l'abbassamento del costo del lavoro oppure la crescita di produttività. Non è difficile capire quale delle due sia socialmente preferibile per un Paese come l'Italia. Bisogna tuttavia capire se e come la crescita di produttività sia economicamente perseguibile. È anche in tale prospettiva che la strada dell'internazionalizzazione produttiva diventa obbligata.

La ricerca economica ha infatti messo in luce da tempo gli effetti dell'internazionalizzazione produttiva sulle imprese e sul tessuto industriale locale, in particolare per quanto riguarda la crescita di efficienza collegata alle economie di scala e lo sviluppo di capacità di innovazione conseguente all'accumulazione di conoscenze tecnologiche e di mercato (Narula, Zanfei 2005). Questi effetti possono risultare intuitivi nei territori di destinazione degli investimenti esteri. Laddove le imprese multinazionali localizzano gli impianti si attivano infatti una serie di processi di mobilità professionale, di imitazione tecnica e organizzativa, di nuove connessioni produttive con la rete locale di fornitori, fino all'aumento della pressione competitiva che può esercitare un ulteriore incentivo all'innovazione. Tuttavia, anche nella base domestica delle imprese da cui gli investimenti internazionali hanno origine si possono riscontrare effetti positivi. Se da un lato possono verificarsi perdite di posti di lavoro conseguenti allo spostamento di attività all'estero, dall'altro va considerato l'aumento di produttività creato dall'accesso a nuovi mercati dei fattori (*resource seeking* nella nota accezione di Dunning), nonché all'espansione dei mercati di destinazione dei beni e dei servizi dell'impresa (*market seeking*). Diverse analisi hanno messo in luce come nelle aree di origine degli investimenti esteri si attivi un processo di sostituzione e qualificazione dei lavoratori (*skill upgrading*), collegato sia alla riduzione delle attività a maggiore intensità di lavoro, sia allo sviluppo di nuove funzioni tecniche e di servizio necessarie a governare catene produttive più complesse. La crescita della produttività diventa dunque *condizione*, ma anche *conseguenza* del cambiamento di composizione della forza lavoro.

L'effetto sulla produttività riguarda direttamente le imprese che effettuano gli investimenti esteri, ma può interessare più in generale anche il territorio nel quale sono insediate. Su quest'ultimo aspetto è utile riportare i risultati di una recente ricerca effettuata da Castellani e Pieri (2010). I due autori hanno preso in considerazione gli investimenti *greenfield* in entrata e in uscita effettuati nelle diverse regioni dell'Unione europea dal 2003 al 2008, e hanno messo in relazione questo dato con la variazione della produttività, cioè la componente più importante della crescita economica di lungo periodo. I risultati possono sembrare per alcuni versi sorprendenti. La relazione fra investimenti esteri e produttività viene confermata, ma si dimostra più robusta per gli investimenti in uscita, rispetto a quelli in entrata. In altri termini, in Europa le regioni sembrano beneficiare maggiormente della presenza di imprese che delocalizzano le attività, piuttosto che dei nuovi insediamenti produttivi di imprese estere.

Questa conclusione richiede, in realtà, qualche precisazione. Innanzitutto la tipologia di investimento estero presa in considerazione può creare qualche distorsione nell'analisi, in quanto l'origine degli Ide *greenfield*³ interessa soprattutto le regioni con una base industriale più solida e dove sono presenti imprese di maggiore dimensione. Per quanto riguarda le aree di destinazione è invece più facile che gli Ide *greenfield* coinvolgano regioni a minore livello di sviluppo, dove sono maggiori gli spazi di crescita estensiva e minori i costi di insediamento. Tuttavia, anche con queste precisazioni i risultati dell'analisi di Castellani e Pieri forniscono interessanti elementi di riflessione, in quanto fanno capire che l'evoluzione multinazionale delle imprese locali è un processo che può rafforzare l'economia del territorio. Questa strategia di internazionalizzazione attiva sembra inoltre risultare più efficace rispetto all'attrazione di investimenti esteri. Su questo punto la ricerca di Castellani e Pieri consente però un'ulteriore precisazione: se da un lato gli Ide in entrata generano effetti solo oltre una certa consistenza quantitativa, dall'altro gli Ide in uscita riducono l'impatto positivo sulla produttività quando superano una soglia critica. In pratica, quando le multinazionali locali attivano un volume di investimenti all'estero

³ Sono classificati come *greenfield* quegli investimenti che creano nuovi stabilimenti produttivi, mentre si definiscono *brownfield* gli investimenti effettuati su un'attività esistente. Nel caso della tipologia *merger and acquisition* l'investimento interessa un passaggio di diritti di proprietà di un'attività esistente.

elevato, si crea un effetto di sostituzione con gli investimenti nella base domestica, che dunque non premia più lo sviluppo del territorio. Allo stesso tempo, per vedere effetti tangibili sulla produttività locale da parte degli investimenti esteri attratti sul territorio, è necessario raggiungere una massa critica, sotto la quale l'impatto rimane limitato.

2.4 Gli effetti dell'*offshoring* internazionale sull'economia locale: una relazione sempre più problematica

Fra gli impatti sull'economia regionale dell'internazionalizzazione produttiva c'è da considerare anche quello relativo al commercio estero. Anche in questo caso alcune relazioni possono risultare intuitive, altre meno. È ad esempio facile immaginare che la localizzazione di multinazionali estere sul territorio elevi il volume delle esportazioni, sia in conseguenza della vendita diretta dell'impresa sui mercati esteri, sia come effetto dell'aumento di competitività del tessuto produttivo. Le imprese multinazionali hanno infatti una propensione all'export superiore alle imprese domestiche, e anche nel caso in cui la localizzazione segua una strategia *market seeking* la loro presenza è di solito associata alla crescita del volume delle esportazioni del territorio in cui sono insediate. Questa ipotesi è confermata dai dati dell'Osservatorio Reprint: le multinazionali estere presenti in Italia esprimono il 25 per cento dell'intero export nazionale, a fronte del 13 per cento del valore aggiunto⁴. La maggiore propensione all'export delle imprese multinazionali è confermata anche dall'analisi dei dati Istat sulle attività straniere residenti in Italia (*Inward-Fats*)⁵. Attraverso questi dati è possibile vedere che i settori nei quali la propensione risulta maggiore sono sia quelli di vantaggio comparato dell'Italia – in particolare meccanica strumentale, sistema moda e mobili, dove il rapporto fra export e valore aggiunto supera nettamente il 50 per cento – sia settori con rilevanti economie di scala, come l'*automotive*, nei quali l'Italia svolge una funzione produttiva molto importante grazie alla specializzazione nella componentistica e al ruolo di piattaforma

⁴ Si rinvia al contributo di Marco Mutinelli nel cap. 6 di questo Rapporto.

⁵ Per una analisi su questa fonte si veda il contributo Trinca e Bilotta (2011).

logistica per i prodotti finiti⁶. Un discorso a parte merita l'industria degli altri mezzi di trasporto, dove spicca il valore della cantieristica, che nel Nord-Est ha basi produttive molto importanti.

Dal punto di vista della politica economica, si potrebbe dunque dire che le esportazioni possono aumentare anche grazie all'*importazione degli esportatori*. Tuttavia, bisogna considerare che le multinazionali estere muovono anche rilevanti flussi di importazione, che in Italia risultano superiori a quelli dell'export, per cui gli effetti sulla bilancia commerciale non sono univoci. Altrettanto difficile se non ancora più complesso è misurare l'impatto sull'interscambio delle multinazionali italiane. In questo caso è facile immaginare che l'export aumenterà se le filiali estere hanno una funzione commerciale, mentre nel caso svolgano una funzione produttiva potrebbero emergere effetti di sostituzione. Ciò vale, in particolare, se la relazione con la casa madre segue una strategia di integrazione orizzontale (produzione oltre frontiera delle stesse attività svolte nella base domestica), mentre l'export potrebbe consolidarsi nei processi di integrazione verticale (la filiale svolge una funzione specifica all'interno di una catena produttiva globale).

Al di là delle diverse ipotesi su cui la letteratura dibatte da tempo, c'è tuttavia da osservare come stia diventando sempre più rilevante il ruolo delle filiali estere nella gestione delle relazioni dirette sia sui mercati di destinazione (*cross-trade*), sia su quelli di approvvigionamento (*global sourcing*). Le analisi compiute sulla fonte Istat *Outward-Fats* hanno infatti documentato che le filiali estere delle imprese italiane diventano spesso nodi di complesse reti di relazioni commerciali e produttive, che non si esauriscono né all'interno dei confini della nazione in cui la filiale è localizzata, né in quelli proprietari della casa madre. Alcuni dati su queste relazioni sono stati presentati dagli autori nella precedente edizione del presente rapporto⁷, mentre in questa sede vorremmo approfondire l'impatto dei processi di internazionalizzazione attiva sull'occupazione e l'export.

Prima di presentare i risultati empirici della ricerca che abbiamo condotto a livello di province italiane, ci sembra utile ritornare alle motivazioni dei processi di apertura.

⁶ Il ruolo di piattaforma logistica per l'industria europea dell'automobile interessa direttamente anche il Veneto grazie all'insediamento a Verona di una delle più importanti basi per il Sud Europa del Gruppo Volkswagen.

⁷ Si rinvia a Corò e Volpe (2011).

Tra le varie forme che il processo di internazionalizzazione della produzione può assumere, quella dell'*outsourcing* internazionale è una delle più frequenti e più radicali. Il processo è il risultato di due scelte:

- 1) la decisione di esternalizzare una fase di produzione, ovvero acquistare un input dal mercato anziché produrlo (la scelta di “make” invece che “buy”);
- 2) la decisione di effettuare l’acquisto sui mercati esteri anziché su quelli interni (nazionali).

Affrontando il tema a livello macro-economico, ci è utile, da un punto di vista empirico, valutare il processo in termini di *offshoring*, definito come il valore delle importazioni rispetto al valore aggiunto, limitatamente al settore manifatturiero⁸.

In un mercato competitivo a livello internazionale, è naturale che la ricerca delle migliori condizioni di acquisto, in termini di prezzo e di qualità, avvenga su tutti i mercati accessibili. Unico presupposto è l’esistenza di una struttura informativa e distributiva che permetta l’accesso ai beni o servizi esteri.

Se passiamo dalla prospettiva della singola impresa a quella della organizzazione del sistema produttivo, la frammentazione dei cicli produttivi ha portato negli ultimi anni ad una esternalizzazione spinta di fasi di produzione che una volta erano interne all’impresa: si è creata una specializzazione di fase, che ha costituito un punto di forza di filiere integrate costituite da piccole e medie-impresе. In questo caso potremmo più adeguatamente definire il processo come scomposizione locale del ciclo produttivo. La questione diventa allora quella di capire se la frammentazione subisce spinte centrifughe e la produzione entro il sistema di filiera o il sistema locale viene sostituita da acquisti all’estero. Si passa quindi da una situazione in cui l’impresa, attraverso la comune appartenenza alla filiera, interagisce comunque con il fornitore – in termini di informazione, qualità, messa a punto di modifiche e eventualmente generazione di processi di innovazione

⁸ In realtà il tema di *offshoring* si riferisce al più ampio concetto di rilocalizzazione internazionale (relocation): si distingue tra “offshore in-house sourcing” o rilocalizzazione in senso stretto, quando l’attività viene spostata in una affiliata all’estero; e “offshore outsourcing” o “subcontracting abroad”, quando avviene la fornitura da un’altra azienda estera. Ai nostri fini definiamo il termine *offshoring* per indicare l’acquisizione all’estero degli inputs produttivi. Non disponendo dei dati a livello territoriale sulle aziende controllate all’estero, siamo costretti ad utilizzare una definizione riduttiva di *offshoring*, corrispondente alle importazioni di beni e servizi intermedi.

– ad una situazione in cui l’impresa acquista semplicemente sul mercato – dove ha evidentemente una relazione di mercato, quindi una relazione occasionale e non strategica – i beni e i servizi necessari alla sua produzione.

Se guardiamo gli effetti dell’esistenza di un processo di *offshoring* dal punto di vista macroeconomico, questi rientrano nel novero dei processi generali di apertura delle relazioni economiche. A parità di condizioni, non produrre internamente e acquistare dall’estero corrisponde a minor attività economica, minore reddito generato e minore occupazione rispetto alla situazione in cui le stesse componenti del processo produttivo fossero prodotte nel territorio d’origine. Ma è chiaro che in un panorama di competizione internazionale i diversi modelli di specializzazione dei sistemi economici corrispondono all’esistenza di vantaggi competitivi nella produzione di diversi beni. E tanto più i processi produttivi sono frammentati e le barriere al commercio internazionale vengono abbassate, tanto più sarà probabile che diversi sistemi economici sfruttino conoscenza e competenze per ottenere vantaggi competitivi in diversi settori e in diverse fasi di produzione all’interno dei settori stessi. L’esistenza di *offshoring*, definito come un processo di acquisizione di input alla produzione, è dunque legato in modo fisiologico al funzionamento adeguato di un sistema produttivo.

Due ci sembrano i punti da affrontare:

- 1) capire se l’*offshoring* riguarda beni e servizi accessori piuttosto che strategici per la gamma produttiva del sistema di origine;
- 2) capire se l’intensità dell’*offshoring* aumenta nel tempo, a scapito della generazione interna di valore.

Sul punto 1 la misura della strategicità dei beni e servizi oggetto del processo sotto analisi è difficile da valutare, anche a livello di impresa. A livello di sistema economico, possiamo assumere come fasi strategiche quelle che definiscono la competitività del sistema locale, quindi le fasi che caratterizzano la specializzazione produttiva del sistema in oggetto. Ci attendiamo che ci sia un nucleo di attività *core* su cui le imprese, anche quelle aperte a livello internazionale, basano il loro vantaggio competitivo.

Sul punto 2 si tratta invece di vedere se, nel tempo, in una prospettiva quindi dinamica, i flussi di importazioni continuano a riferirsi alle attività già esternalizzate o non indichino invece un progressivo svuotamento di ulteriori fasi produttive. Un livello di importazioni crescente può avere significati diversi: può dipendere dall’incremento di attività delle imprese, anche sui mercati esteri, e segnalare pertanto un positivo

fenomeno di penetrazione sui mercati dei prodotti delle imprese locali. In alternativa, può invece essere il segnale di una crescente sostituzione di produzione locale con prodotti e servizi provenienti dall'estero.

Il nesso diviene ancora più articolato quando entrano in gioco le imprese controllate all'estero, ovvero l'analisi degli investimenti diretti esteri. Tanto più attive sono le imprese controllate e tanto maggiore sarà la dimensione dei flussi di importazioni ed esportazioni dalla controllata alla controllante. E questo va quindi interpretato come una misura del ruolo funzionale, produttivo e commerciale delle imprese controllate all'estero.

In un contesto di frammentazione e articolazione internazionale della produzione, infatti, esportazioni ed importazioni assumono un significato più complesso di quello che posseggono in sistemi economici che, internamente integrati, sviluppano relazioni solo commerciali. Sono invece anche il risultato di una divisione internazionale del lavoro per singole fasi produttive. L'aumento delle importazioni di un sistema locale, se relativo a fasi di produzione non strategiche o comunque non più ampie di quelle già oggetto di *offshoring* deve essere visto come uno degli elementi su cui le imprese costruiscono la loro capacità competitiva.

Per analizzare la relazione tra intensità del processo di *outsourcing* e impatto sui sistemi locali, abbiamo effettuato una analisi statistica sul livello territoriale provinciale⁹. L'analisi non mira tanto a trovare un legame di causalità, dall'*offshoring* al mercato del lavoro, quanto a vedere se il processo rappresenta uno dei possibili fattori esplicativi della competitività dei sistemi territoriali, intesi come sistemi economici con precise specializzazioni produttive, manifatturiere nel nostro caso.

L'esistenza di *offshoring* spiega, in modo significativo, la capacità di esportazione nei settori più dinamici, ovvero i settori che più crescono in termini di export mondiale. La stima è effettuata a livello provinciale ed è relativa agli anni 1999-2011. Nella tabella 2.1 si vede come il processo di *offshoring* (*Xoffs*), il livello di occupazione nel settore dei servizi (*Xaddserv*), e la produttività nel settore manifatturiero (*Xprlav*) spieghino, con segno positivo e con significatività statistica, la capacità di esportazione dei sistemi provinciali nei settori più dinamici del commercio mondiale. La quota di valore aggiunto manifatturiero sul

⁹ Per il lavoro empirico di analisi dei dati ringraziamo Giada Gallaon, che ha effettuato l'analisi statistica.

Tabella 2.1 – Italia. Export nei settori dinamici per le province italiane. Stime DOLS (Dynamic Ordinary Least Square). Anni 1999-2011

	Coefficiente	errore std.	z	p-value
Xoffs	4,66E+08	2,17E+08	2,150	0,0315 **
Xvvai	-5,37E+09	1,60E+09	-3,363	0,0008 ***
Xprodserv	-1,46E+04	8,14E+03	-1,794	0,0729 *
Xaddserv	2,85E+04	4,23E+03	6,743	1,56E-011 ***
Xprlav	2,47E+04	7,75E+03	3,183	0,0015 ***
Xlaur	-2,13E+10	8,15E+09	-2,619	0,0088 ***

Legenda: Xoffs = offshoring; Xvvai = quota val. agg. settore manifatturiero; Xprodserv =produttività settore servizi; Xaddserv = addetti settore servizi; Xprlav = produttività settore manifatturiero, Xlaur = quota laureati su forza lavoro

Fonte: elab. su dati Istat

valore aggiunto totale, un indicatore di specializzazione manifatturiera (Xvvai) e la quota di laureati sulla forza lavoro (Xlaur) spiegano statisticamente la variabile dipendente, ma con segno meno. Infine, le dummies per i macro-contesti regionali non risultano significative.

Il dibattito sulla crisi in termini di capacità competitive del sistema produttivo italiano ha messo in luce come le imprese esportatrici e le imprese presenti all'estero abbiano una produttività più alta delle altre imprese¹⁰. Abbiamo quindi provato a “spiegare” la produttività nel settore manifatturiero con il processo di apertura dal lato delle importazioni. Nella tabella 2.2 riportiamo i dati del modello stimato: la produttività nel settore manifatturiero è spiegata, con una relazione di tipo diretto, dall'*offshoring* (Xoffs) e dalla produttività nel settore dei servizi (Xprodserv); le altre variabili ovvero la quota di valore aggiunto del settore manifatturiero (Xvvai), gli addetti nel settore dei servizi (Xaddserv), la quota di laureati sulla forza-lavoro (Xlaur) non risultano significative. Da notare come la dummy per le province del Nord risulti significativa.

Venendo infine agli effetti sul mercato del lavoro dei processi di internazionalizzazione, argomento ampiamente dibattuto in letteratura¹¹, abbiamo stimato un modello in cui la variabile dipendente è una variabile di occupazione (l'occupazione manifatturiera sul totale dell'occupazione). Una stima preliminare dimostra come le variabili considerate siano correlate in modo significativo nel lungo periodo. La verifica di una cointegrazione significativa segnala infatti l'esistenza

¹⁰ Bugamelli e Gallo (2011), Bronzini (2011).

¹¹ Si veda ad esempio OECD (2007).

Tabella 2.2 – Italia. Produttività del lavoro nel settore manifatturiero per le province italiane. Stime DOLS (Dynamic Ordinary Least Square). Anni 1999-2011

	Coefficiente	errore std.	z	p-value
Xoffs	6,12E+03	2,05E+03	2,989	0,0028***
Xvvai	-2,65E+03	1,12E+04	-0,236	0,8131
Xprodserv	8,48E-01	4,95E-02	7,120	1,08E-065 ***
Xaddserv	-1,37E-02	9,99E-03	-1,369	0,171
Xlaur	9,07E+03	6,67E+04	0,136	0,8919
Province Nord	4,77E+03	2,11E+03	2,257	0,0240 **
Province Centro	3,18E+03	2,90E+03	1,098	0,272

Legenda: Xoffs = offshoring; Xvvai = quota val.agg. settore manifatturiero; Xprodserv =produttività nei servizi; Xaddserv = addetti settore servizi; Xlaur = quota laureati su forza lavoro

Fonte: elab. su dati Istat

Tabella 2.3 – Italia. Rapporto tra occupati nel settore manifatturiero e popolazione per le province italiane. Stime DOLS (Dynamic Ordinary Least Square). Anni 1999-2011

	Coefficiente	errore std.	z	p-value
Xvvai	5,22E-01	1,74E-02	29,930	6,94E-197 ***
Xoff	5,43E-03	2,62E-03	2,068	0,0387 **
Xprod	-5,53E-07	6,77E-08	-8,172	3,04E-016***
aree distrettuali	9,39E-03	3,19E-03	2,945	0,0032 ***
aree urbane	1,31E-02	3,17E-03	4,127	3,68E-05***

Legenda: Xvvai = quota val.agg. settore manifatturiero; Xoff = outsourcing; Xprod = produttività settore manifatturiero

Fonte: elab. su dati Istat

di relazioni di lungo periodo tra le grandezze (integrate). La stima del modello, riportata in tabella 2.3, dimostra come l'*outsourcing* (Xoff) spieghi, con segno positivo, la variabile dipendente, così come l'intensità del valore aggiunto manifatturiero sul valore aggiunto totale (Xvvai), mentre la produttività del lavoro è significativa ma con segno negativo. Il modello coglie anche la specificità dei sistemi territoriali distrettuali (dummy distretti).

2.5 Considerazioni conclusive

Da questa analisi, al momento molto preliminare, non emergono indizi di una crescita dell'*offshoring* come sostitutivo rispetto alla

concentrazione di attività manifatturiera nei territori di origine. Al momento, sembra che la dinamica del processo di acquisizione dall'estero di input sia determinato dalla variazione di attività del sistema produttivo. Se a livello generale emergono per il Veneto dati preoccupanti su un ridimensionamento dell'attività economica e la preoccupazione è che la capacità di affermarsi sui mercati internazionali non sia sufficiente a garantire una tenuta o addirittura una ripresa della competitività del sistema di offerta, dalla presente analisi non emergono conferme di un processo di de-industrializzazione specifico del sistema di offerta a livello territoriale, almeno nel caso generale di tutte le province italiane.

Riferimenti bibliografici

- Blinder A. S. (2007), *How Many U.S. Jobs Might Be Offshorable?*, Princeton University, CEPS Working Paper N. 142.
- Bronzini R. (2011), "Investire all'estero impoverisce il paese di origine dell'investimento? Evidenza dalle imprese italiane", in *L'economia del Nord Est, Banca d'Italia, Seminari e Convegni*, Ottobre, N. 8.
- Bucini G., Corò G., Micelli S. (2012), *Global competition in mature industries: upgrading through manufacturing*, Paper presentato alla XXIV Annual Conference of SASE, MIT Boston.
- Bugamelli M. e M. Gallo (2011), "I grandi esportatori in Italia e nel Nord Est: caratteristiche, strategie e performance", in *L'economia del Nord Est, Banca d'Italia, Seminari e Convegni*, Ottobre, N. 8.
- Castellani D., Pieri F. (2010), "Investimenti esteri e produttività: le regioni italiane nel contesto europeo", in Zazzaro A. (a cura di), *Reti di imprese e territorio*, il Mulino.
- Corò G., Volpe M. (2011), "Il Nord Est oltre frontiera: allineamento commerciale e nuovi modelli di internazionalizzazione", in *Unioncamere Veneto, Veneto Internazionale 2011*.
- Hijzen A. and P. Swaim (2007), "Does offshoring reduce industry employment?", in *National Institute Economic Review July*, vol. 201 N. 1 86-96.
- Narula R., Zanfei A. (2005), "Globalization of Innovation: The Role of Multinational Enterprises", in *The Oxford Handbook of Innovation*, Oxford University Press.
- OECD (1997), *Offshoring and Employment: trends and Impact*, OECD, Paris.
- Pisano G. P., W.C. Shih (2009), "Restoring America Competitiveness", in *Harvard Business Review*, July-August.
- Trinca E., Bilotta E. (2011), "Le affiliate estere come piattaforma per le esportazioni", in *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto 2010-2011*, Istat.

3. LE RELAZIONI COMMERCIALI TRA IL VENETO E I PAESI DEL MAGHREB: UN' ANALISI DI LUNGO PERIODO

di Massimiliano Trentin

In sintesi

Il capitolo analizza gli andamenti delle relazioni commerciali tra il Veneto e i Paesi del Maghreb (Marocco, Tunisia, Algeria) tra il 1992 e il 2011. La fase di apertura e di crescita di tutte le economie del Medio Oriente e Nord-Africa (2004-2008) ha trainato un' espansione significativa dell'interscambio: alla prevalenza delle relazioni di tipo commerciale si è passati allo sviluppo più recente di fenomeni di specializzazione verticale in settori quali il tessile. Tuttavia, l'impatto della crisi economica globale e l'instabilità legata alle trasformazioni politiche (2010-2011) hanno avuto conseguenze rilevanti: da un lato, una caduta generale dell'interscambio, dall'altro l'apertura di nuove opportunità dovute all'arrivo di una nuova classe dirigente business-oriented e alle necessità di nuovi programmi di sviluppo.

3.1 Il quadro generale: dalla crescita alla crisi¹

Fra il 2005 e il 2009 tutto il mondo arabo ha conosciuto una fase di crescita economica e di diversificazione delle relazioni economiche internazionali. L'area maghrebina rimane tradizionalmente legata a doppio filo ai mercati europei, e Tunisia e Marocco hanno registrato tra i più alti flussi di investimenti diretti esteri europei². Di questa fase ne hanno approfittato anche le imprese del Veneto: i saldi di bilancio, tradizionalmente negativi, dal 2006 si sono trasformati in attivo fino al 2010, con l'eccezione parziale della Tunisia. Sebbene la crisi globale nel 2009 e le rivolte nel 2011 abbiano indebolito l'interscambio commerciale, il Veneto ha registrato ancora un saldo positivo. I primi due semestri del 2012 hanno visto un calo degli scambi, e le previsioni della Banca Mondiale e del Fondo Monetario Internazionale non lasciano intravedere una ripresa immediata del Pil³. Tuttavia, vi sono anche trasformazioni di carattere strutturale che aprono nuove opportunità. Da tempo si assiste infatti ad una maggiore diversificazione delle relazioni economiche: le transazioni commerciali e finanziarie con l'Asia orientale e i Paesi del Golfo sono in continuo aumento e la crisi dei partner europei tradizionali così come le stesse rivolte del 2011 hanno accelerato la diversificazione. Una volta superata l'instabilità politica legata ai cambi di regime, le nuove classi dirigenti faranno massicciamente ricorso ai mercati e alle partnership estere per realizzare nuovi progetti di sviluppo. Le classi dirigenti islamiste, certamente conservatrici dal punto di vista sociale e politico, si caratterizzano da sempre in economia come *market* e *business-oriented*⁴.

Le relazioni tra Veneto e Paesi del Maghreb sono tendenzialmente coerenti con la struttura dei rapporti economici tra un'area industrializzata e un'area parzialmente industrializzata: il Veneto importa materie prime e semilavorati ed esporta meccanica strumentale, mezzi di trasporto, beni di consumo e apparecchiature elettriche. Si importano beni a basso

¹ Il capitolo è frutto della ricerca "Il Veneto nel Maghreb" svolta presso il Dipartimento di Scienze Storiche, Geografiche e sul Mondo Antico (Dissgea) dell'Università di Padova (2011-2012) con la supervisione scientifica del Prof. Giovanni Luigi Fontana e il sostegno del Fondo Sociale Europeo e della Regione Veneto. Dati e grafici si basano sull'elaborazione dei dati Istat sul commercio estero (www.coeweb.istat.it).

² Anima, 2010; Femise, 2011, p. 74.

³ World Bank, 2011; International Monetary Fund, 2012.

⁴ Trentin, 2012; Haenni, 2005.

valore-aggiunto e si esportano beni a medio/alto valore aggiunto. In rapporto al resto d'Italia, la quota del Veneto nell'interscambio con i tre Paesi del Maghreb ha registrato un calo a partire dal 2004: le esportazioni sono aumentate dal 9 per cento nel 1992 al 13 per cento nel periodo 1996-2004 per poi diminuire all'11 per cento fino al 2011; le importazioni sono scese dall'8 per cento nel 1992-2004 al 5 per cento in media nel periodo 2005-2011⁵.

Limitandosi all'**attività manifatturiera**, la posizione dei tre Paesi del Maghreb nell'interscambio del Veneto è ancora piuttosto marginale: nel 2010 la **Tunisia** ha occupato il 14° e 28° posto, rispettivamente, nelle importazioni ed esportazioni della regione, il **Marocco** il 44° in entrambe le voci, ed infine l'**Algeria** il 60° e il 40°⁶. La prossimità geografica, gli investimenti nei trasporti e nella logistica e il miglioramento della formazione tecnico-professionale della manodopera maghrebina sono i vantaggi comparati offerti dai tre Paesi. Gli svantaggi sono una relativa instabilità politica (si ricorda la guerra civile negli anni novanta in Algeria e il cambio di regime in Tunisia nel 2011); gli ostacoli burocratici e la presenza diffusa di pratiche clientelari e di corruzione; infine, una forza lavoro non ancora pienamente produttiva. Queste caratteristiche strutturali non sono immutabili. La specializzazione e formazione professionale della forza lavoro è in veloce miglioramento, con la conseguenza, però, di un aumento relativo del suo costo e delle rivendicazioni sindacali in atto già dal 2004. Il prolungarsi della recessione nel 2012, però, potrà stemperare alcune di queste rivendicazioni in cambio di una maggiore occupazione⁷.

3.2 Il Veneto e il Marocco

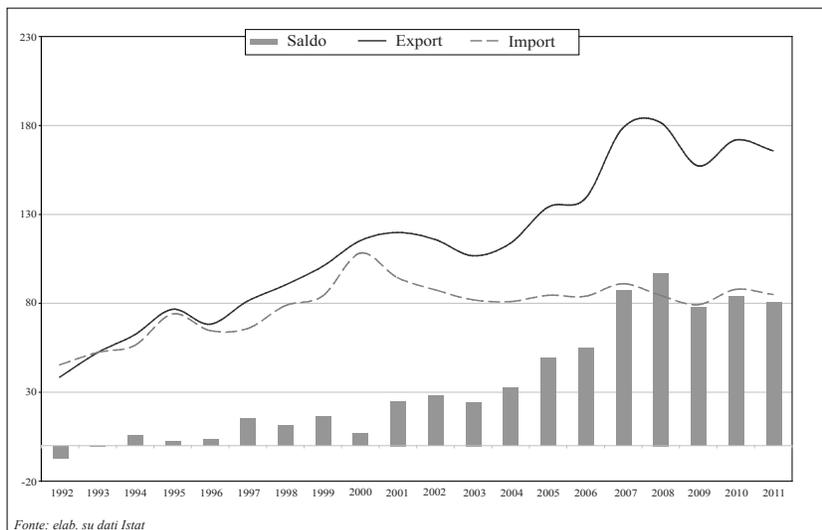
La quota regionale delle **esportazioni italiane in Marocco** si è attestata sull'11-12 per cento nei venti anni presi in esame: solo nel 2000 si è registrato un aumento al 16 per cento. La quota delle importazioni, invece, ha raggiunto il 19 per cento negli anni Novanta per

⁵ Per una prospettiva storica sulle relazioni tra l'Italia e i Paesi del Maghreb, si veda Pizzigallo, 2010, pp. 219-409.

⁶ Elaborazione Padova-Promex su dati Istat, 2011.

⁷ Aita, 2011, p. 167.

Grafico 3.1 – Veneto-Marocco. Interscambio commerciale (milioni euro). Anni 1992-2011



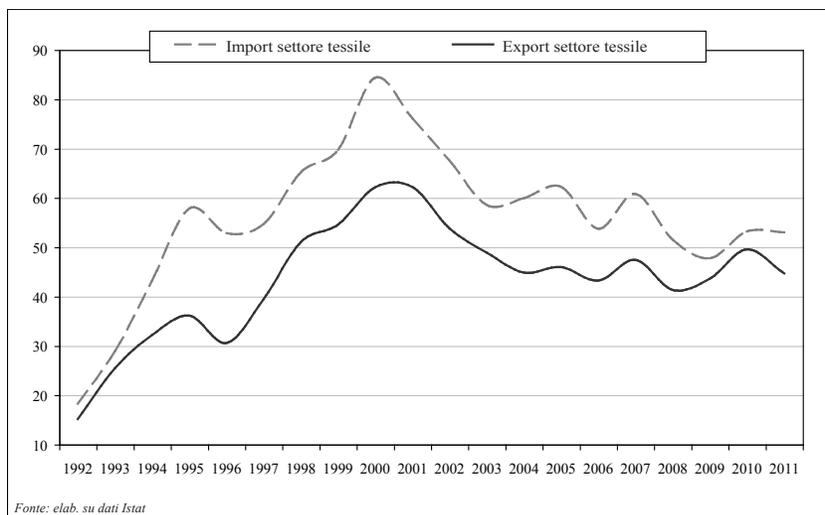
poi calare al 14 per cento nel 2008. Il Veneto ha registrato saldi positivi nell'interscambio commerciale con il Marocco per venti anni: il surplus dal 2000 è aumentato fino a quasi 7 milioni di euro per poi decollare nel 2003 (+259% per 24,6 milioni di euro, 2000-2003) e raggiungere il picco nel 2008 (+294% per 97 milioni, 2003-2008) (graf.3.1).

Fino al 2000 l'aumento del valore delle esportazioni equivaleva pressoché a quello delle importazioni, ma proprio da quell'anno le due voci hanno iniziato a registrare valori divergenti, con l'ascesa dell'export del Veneto a fronte di una diminuzione costante delle importazioni dal Marocco (-21%, 2000-2011). La crisi del 2009 ha colpito le esportazioni venete (-13%, 2008-2009), che però si sono velocemente riprese attestandosi su posizioni comunque elevate (+9 e 5% nel 2010 e 2011).

Per quanto riguarda la **struttura dell'interscambio**, il settore del tessile, abbigliamento e cuoio ha dominato di gran lunga le relazioni commerciali, e si è confermata la presenza di una "specializzazione verticale"⁸. La vicinanza geografica e la facilità dei collegamenti marittimi hanno rappresentato un vantaggio comparato per i due partner.

⁸ Cfr. Giansoldati, Volpe, 2010, p. 149.

Grafico 3.2 – Veneto-Marocco. Interscambio commerciale, settore tessile (milioni euro). Anni 1992-2011



I programmi di sviluppo infrastrutturale del porto di Tangeri possono costituire un'altra opportunità se collegati con lo sviluppo portuale di Venezia.

L'interscambio di **prodotti tessili** ha dominato le relazioni commerciali tra il Veneto e il Marocco, e il suo sviluppo ha confermato la costruzione di processi di “specializzazione verticale” delle imprese (graf.3.2). Il picco delle **importazioni** nel settore del tessile si è registrato nel 2000-2002 (+361% sul 1992 per 84 milioni di euro), per poi calare sensibilmente nel 2011 con -37 per cento sul 2000 per un valore di 53 milioni di euro. La crisi globale ha ridotto le importazioni dal 2007 al 2009 (-21%) ma ha visto aumentare le esportazioni del Veneto nel 2008-2009 (+6% per 43,6 milioni di euro) e nel 2011 le esportazioni di prodotti tessili si sono attestare a 44,6 milioni di euro.

Altro settore rilevante per le importazioni dal Marocco sono i **prodotti alimentari**: cresciuti nell'ultimo decennio, con una pausa nel 2003-2004, raggiungendo il picco nel 2009 (+58%, 2004-2009), per un valore di quasi 19 milioni di euro, si sono attestati a 10,6 milioni nel 2011. Il Marocco ha sempre puntato sull'agricoltura come settore cardine dell'economia nazionale per consolidare gli equilibri politici interni e creare occupazione secondo modelli *labour-intensive*. Ora, però, i programmi del governo prevedono l'adozione di tecniche più efficienti

di gestione del territorio, e le esperienze del Veneto possono costituire un punto di riferimento per le autorità marocchine: il partenariato nella formazione professionale e nel trasferimento di tecnologia ha sempre garantito notevoli ritorni commerciali⁹.

Altro settore in crescita dal 1997 al 2007 (+2.000%) sono state le importazioni di **prodotti in legno** (mobili esclusi), **carta e stampati**, che sono però crollate nel 2009 e si sono attestate nel 2011 a meno di 4 milioni di euro (-62%). Interessante è stato anche l'interscambio nel settore dei prodotti chimici tra il 2007 e il 2010, il cui andamento parallelo può indicare la presenza di un altro esempio di "specializzazione verticale". Il **Marocco è il primo produttore mondiale di fosfati**, la cui produzione tuttavia è diminuita dal 1996 per poi riprendersi nel 2008-2009: oggi il Marocco tenta di esportare non solo la materia prima ma anche i suoi derivati industriali.

Le **esportazioni del Veneto** hanno registrato una netta prevalenza di alcuni settori strategici in termini di valore, tecnologia e occupazione. La crescita dell'**export di macchinari** è iniziata nel 1999 (+22%, 1992-1999, con 18 milioni), ha raggiunto il picco massimo nel 2007 (+255%, 1999-2007, con 64 milioni), per poi attestarsi nel 2011 a 49 milioni di euro. I **prodotti in metallo** sono cresciuti dal 2003 al 2008 del 600 per cento con quasi 39 milioni di euro, per poi calare a 14,5 milioni nel 2011. Minore in termini di valore ma più costante è stata la crescita dell'export di **apparecchi elettrici**: dai 3,2 milioni di euro nel 2000 ai 18,6 nel 2008 (+477%, 2000-2008), ai quasi 10 milioni nel 2011. La crisi ha avuto serie ripercussioni in tutti i settori riportando il volume delle esportazioni del 2011 ai livelli del 2004-2006, mantenendo comunque un saldo positivo.

Gli sforzi delle autorità del Marocco per attrarre investimenti grazie alle liberalizzazioni e ai programmi di modernizzazione infrastrutturale si combinano con la stabilità politica della monarchia. Il passaggio da un'economia prevalentemente agro-industriale ad una industriale rimane agli esordi, ma proprio in questi momenti si aprono nuove opportunità commerciali che, in virtù della centralità delle relazioni personali, tendono a consolidarsi nel tempo se colte in modo appropriato¹⁰.

⁹ EIU, Marocco, 2008.

¹⁰ EIU, Marocco, Febbraio, 2012; Mezouar, 2002, p. 74.

3.3 Il Veneto e la Tunisia

La quota regionale delle **esportazioni italiane in Tunisia** è raddoppiata dal 7 per cento del 1992 al 14-15 per cento dal 1996 al 2011; le importazioni, invece, sono rimaste pressoché costanti attorno al 17 per cento in tutto il periodo 1992-2011. L'interscambio tra Veneto e Tunisia è cresciuto stabilmente sin dai primi anni Novanta (graf.3.3). Come per il Marocco, import ed export sono aumentati in modo parallelo, mantenendo in equilibrio la bilancia commerciale con un surplus del Veneto di 2,5 milioni di euro nel 2001. Dall'anno successivo, però, le importazioni dalla Tunisia sono aumentate notevolmente: nel 2002 si è registrato un saldo negativo di 33 milioni di euro, che ha raggiunto quota 70 milioni nel 2005 e 2007 e addirittura 133 milioni nel 2011. Il trend delle importazioni ed esportazioni è rimasto comunque parallelo, confermando quindi i processi di "specializzazione verticale" e di *back-and-forth* degli input ed output nel settore tessile.

Come in Marocco, il **tessile-abbigliamento** ha costituito la voce principale dell'interscambio (graf.3.4). L'aumento delle **importazioni** dalla Tunisia è stato costante dal 1992 al 2008, con un'accelerazione nel 2000-2001. Le esportazioni del Veneto sono cresciute velocemente tra il 1992 e il 2001 (+849%), per poi stabilizzarsi fino al 2008. Dal 2009

Grafico 3.3 – Veneto-Tunisia. Interscambio commerciale (milioni euro). Anni 1992-2011

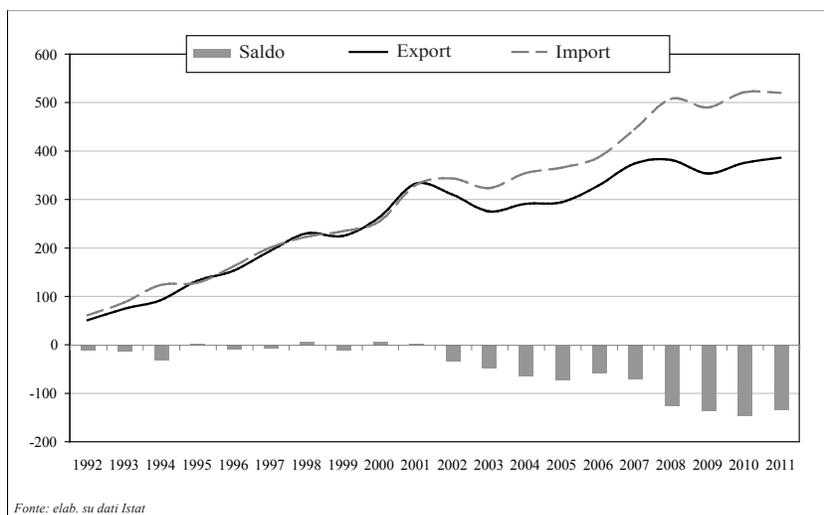


Grafico 3.4 – Veneto-Tunisia. Interscambio commerciale, settore tessile (milioni euro). Anni 1992-2011



al 2011 si è registrato invece un trend divergente: le importazioni sono aumentate, seppur di poco (+2%, 2008-2011), mentre le esportazioni sono diminuite al livello del 2000. I principali investimenti diretti esteri delle imprese del Veneto in Tunisia hanno riguardato il settore del tessile, e il cambio di regime politico non sembra aver avuto pesanti ripercussioni sui volumi di interscambio. Tuttavia, sarà il biennio 2012-2013 a definire concretamente le prospettive del settore sulla base della stabilità del Paese, della mobilitazione sindacale e degli orientamenti della nuova classe dirigente al governo¹¹.

Per quanto riguarda le importazioni, si registra l'andamento altalenante dei **prodotti chimici**, che hanno raggiunto un picco nel 2008 con 51 milioni di euro, per poi scendere ad appena 6 milioni nel 2011. Considerazioni simili valgono per l'import dei prodotti dell'**estrazione mineraria**, in primis fosfati, le cui punte massime si sono raggiunte nel 1992-1995 e 2006-2008. La produzione di **apparecchi elettrici** in Tunisia è in piena espansione. Infatti, le importazioni in Veneto sono state in crescita costante dal 2004 al 2009 (+485%) e hanno conosciuto un aumento vertiginoso nel 2010 (+218%, 2009-2010), per un valore

¹¹ EIU (2008) *Country Report. Tunisia*, Febbraio, Londra.

di 31 milioni di euro, attestandosi poi a 25 milioni nel 2011. Anche le importazioni di **mezzi di trasporto** hanno seguito lo stesso andamento, seppur per il valore inferiore di 15 milioni di euro nel 2011. Oltre al tessile, il settore di punta delle esportazioni del Veneto in Tunisia sono i **macchinari**. Dagli 11,4 milioni di euro nel 1992 si è saliti ai 48 milioni nel 1998. Da questo momento in poi, l'andamento è stato altalenante aggirandosi comunque tra i 30 e i 50 milioni di euro: in particolare si è registrato un trend positivo e costante tra il 2007 e il 2011, con valori tra i 47,4 e i 51,3 milioni di euro. Significative, per il loro aumento graduale e lineare, sono state le esportazioni di **prodotti in plastica** (+92%, 1992-2010), che si sono attestate a 15,4 milioni di euro nel 2011; altrettanto si può dire per le **sostanze e prodotti chimici** dal 2005 al 2011 (+274%), per un valore di 14 milioni di euro nel 2011. Notevole è stata la crescita delle esportazioni di **prodotti alimentari** dal 2007, che hanno raggiunto i 15,4 milioni di euro nel 2011 (+986%). Data la crisi alimentare che attanaglia il Paese, il settore riveste un'importanza strategica per le nuove forze politiche: al fine di legittimare e consolidare la propria presenza, le imprese del Veneto potrebbero integrare la vendita dei prodotti con il trasferimento di conoscenze, tecnologia e servizi.

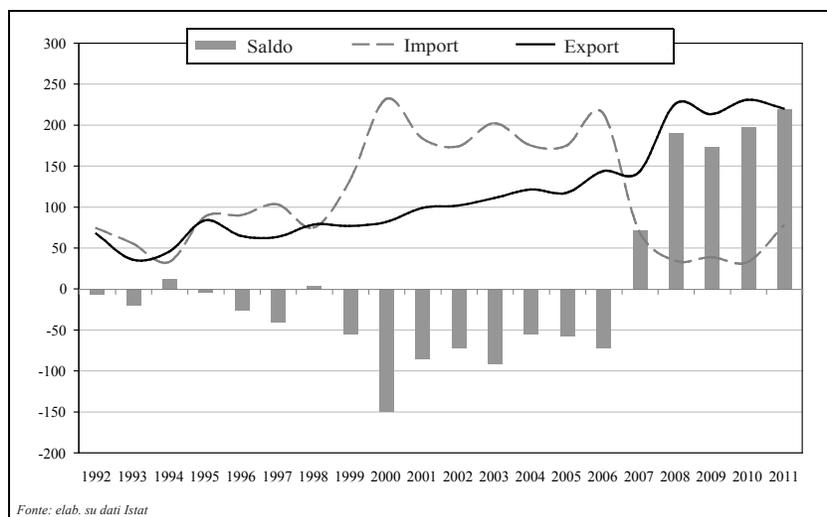
Il cambio di regime politico nel 2011 sembra non aver fatto altro che accelerare i processi già in corso. In particolare, il **settore dominante nell'interscambio è rimasto il tessile**, anche se il suo declino relativo porta a considerare le opportunità di diversificazione commerciale e di investimento. In questa prospettiva, il valore degli scambi di prodotti a medio/alto valore aggiunto, come apparecchi elettrici, mezzi di trasporto, macchinari e prodotti in plastica, testimonia il carattere sempre più complesso delle relazioni commerciali tra il Veneto e la Tunisia, Paese in prima linea nel mondo arabo per l'apertura economica, l'industrializzazione e la formazione delle risorse umane.

3.4 Il Veneto e l'Algeria

Anche in **Algeria**, la quota regionale dell'**interscambio italiano** è risultata in calo, sebbene le esportazioni siano state maggiori delle importazioni: dal 15 per cento in media nel 1992-2004, l'export del Veneto è sceso al 7 per cento nel 2011; dal 4-5 per cento nel 1992-2004, l'import è calato sotto l'1 per cento nel 2008, per poi salire al 7 per cento nel 2011. Le relazioni economiche tra Veneto e Algeria sono **dominate dal settore energetico** in tutte le sue derivazioni produttive,

il che ha determinato un saldo negativo fino al 2006 (graf.3.5). Il divario tra import ed export è aumentato in particolare tra il 1999 e il 2006, periodo peraltro in cui i prezzi mondiali di petrolio e gas sono cresciuti significativamente, permettendo l'accumulo di ingenti surplus nelle casse dei Paesi produttori, tra cui l'Algeria¹². Tra il 1998 e il 2000, l'import dall'Algeria è passato dai 78 milioni di euro ai 231 milioni di euro (+212%). Nel periodo successivo, 2000-2006, le importazioni si sono mantenute costanti nella forbice dei 170 e 210 milioni. Se ne deduce il carattere altamente instabile delle esportazioni algerine, strutturalmente legate all'andamento dei mercati energetici internazionali, così come agli accordi tra compagnie nazionali. Tuttavia, tra il 2006 e il 2008 si è registrata una netta inversione di tendenza: da un saldo negativo per il Veneto di -71 milioni di euro si è passati ad un attivo di ben 191 milioni (+367%). Infatti, le esportazioni del Veneto in Algeria sono aumentate costantemente nel tempo: dai 35 milioni di euro del 1993 agli 81 milioni del 2000 (+132%), ai 116 del 2005 (+44%) e infine ai 230 del 2010 (+97%). Il 2011 ha registrato un lieve calo del 5 per cento, a fronte, comunque, di un trend positivo

Grafico 3.5 – Veneto-Algeria. Interscambio commerciale (milioni euro). Anni 1992-2011



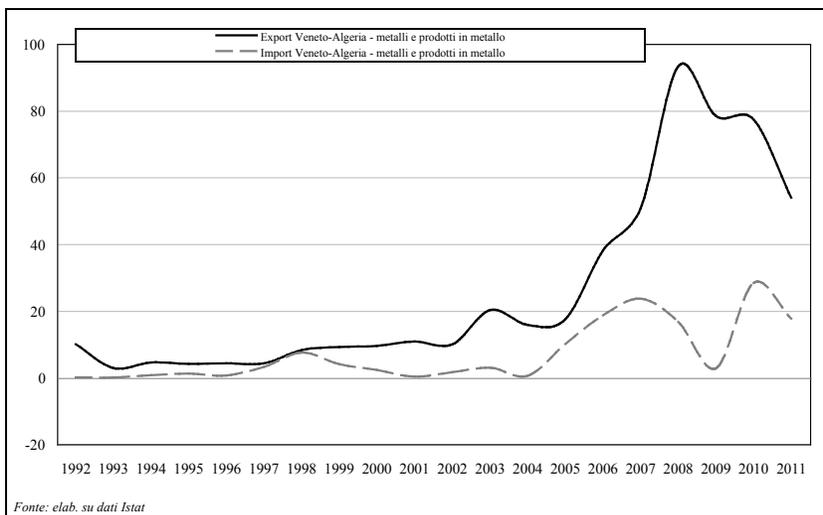
¹² EIU, Algeria 2012, p. 24

che dura ormai da venti anni. In effetti, questo periodo di crescita delle esportazioni del Veneto corrisponde anche alla fase di massicci investimenti infrastrutturali del governo algerino, che ha intrapreso anche una graduale e selettiva apertura commerciale e ha favorito i processi di diversificazione produttiva.

L'interscambio tra Veneto e Algeria è dominato dalle importazioni di **prodotti energetici** (estrazione minerali) dal Paese arabo: dai 47 milioni di euro nel 1998 si è passati ai 206 milioni nel 2001 e ai 190 nel 2006. Tuttavia, dal 2007 al 2011 le importazioni si sono attestate tra gli 8 e i 54 milioni di euro, ritornando così ai livelli pre-1998. La crisi globale e la recessione in Europa hanno probabilmente limitato i consumi energetici. Sempre rimanendo nel settore, il Veneto nel periodo dal 1994 al 1998 ha importato **prodotti petroliferi** e derivati tra i 20 e i 40 milioni di euro, per poi raggiungere i 76 e i 74 milioni nel 2000 e 2003. Tuttavia, dal 2006 si è registrato un crollo delle importazioni sotto il milione di euro. Carattere instabile hanno avuto anche le importazioni di **prodotti chimici**, degne di nota solo tra il 1997 e il 2000, per valori compresi tra gli 8 e i 19 milioni di euro. Anche in questo caso, l'andamento è legato ad accordi specifici tra grandi aziende nazionali e locali.

Le esportazioni del Veneto nel Paese maghrebino sono dominate dai **prodotti in metallo** (graf.3.6): in costante ascesa sin dai primi anni Novanta, sono passate dai 3 milioni di euro nel 1993 ai 10 milioni nel 2002, decollando poi dal 2005. Il 2003 ha registrato un incremento del 103 per cento rispetto all'anno precedente superando i 20 milioni, mentre si sono raggiunti i 38 e i 93 milioni di euro rispettivamente nel 2006 e 2008 (+88%, 2003-2006; +145%, 2006-2008). Significativo è l'andamento parallelo delle importazioni di prodotti in metallo algerini dal 2004: con l'eccezione del calo nel biennio 2008-2009, l'import si è attestato attorno ai 20 milioni di euro. Questo trend è rilevante in quanto dimostra come prodotti a medio/alto valore aggiunto, che implicano la valorizzazione di tecnologie, lavoro e competenze di medio/alto livello, condizionano in modo rilevante la posizione del Veneto in Algeria. Tuttavia, la centralità della metallurgia può costituire anche un elemento di vulnerabilità per il Veneto a causa del suo carattere instabile. Infatti, nel 2009 si è registrato un calo del 16 per cento e nel 2011 addirittura del 42 per cento rispetto al picco del 2008, attestandosi sui 54 milioni di euro. Ciononostante, le esportazioni del Veneto di prodotti di metallo rimangono ben al di sopra della media ventennale, e comunque superiori agli altri prodotti venduti nel Paese arabo. Per tale motivo, sarebbe opportuna una maggiore diversificazione delle

Grafico 3.6 – Veneto-Algeria. Interscambio commerciale, prodotti in metallo (milioni euro). Anni 1992-2011



esportazioni, possibilmente verso altri prodotti ad alto valore aggiunto che già sono presenti nel mercato algerino.

Tra le esportazioni del Veneto, i **prodotti alimentari** hanno conosciuto un'ascesa repentina tra il 1993 e il 1995, da 1 a 32 milioni di euro, per poi calare sotto i 5 milioni dal 1999. Altra voce importante e dinamica è la **vendita di apparecchiature elettriche**: da 2,3 milioni di euro nel 1993 a 23 milioni nel 2006; al successivo calo fino al 2009 si è contrapposto, però, l'aumento tra 18 e 19,3 milioni nel biennio 2010-2011. L'export di **prodotti chimici** ha visto, invece, un andamento regolare, aumentando da 2 milioni di euro nel 2006 a 12 nel 2008, fino a 18,2 milioni di euro nel 2011. Stesso andamento riguarda le esportazioni di **prodotti in plastica**, sebbene con valori inferiori: da 4,5 milioni di euro nel 2005 a 10,5 milioni nel 2011. Sebbene si attesti ancora sotto i 5 milioni di euro, l'export di **mezzi di trasporto** dal Veneto ha registrato un aumento graduale ma costante nel tempo e, fatto interessante, proprio in concomitanza con la crisi globale e la recessione in Europa.

Le relazioni economiche tra il Veneto e l'Algeria hanno un carattere tradizionale, cioè di interscambio commerciale senza particolari esperienze di investimenti diretti o di specializzazione verticale. Ciò è dovuto in buona parte alla tradizionale diffidenza delle autorità

algerine nei confronti degli IDE, a cui si preferiscono quelli nazionali e pubblici. Ciononostante, grazie agli ingenti introiti di valuta straniera dovuti all'aumento dei prezzi energetici, il governo ha ripagato tutti i debiti esteri e ha intrapreso un massiccio piano di investimento in opere pubbliche: case popolari, strade e *information&technology* per soddisfare le rivendicazioni di una popolazione molto giovane, istruita e dall'alta propensione al consumo¹³. La necessità di creare occupazione anche nel settore privato rappresenta un'altra opportunità per le PMI e le associazioni di categoria del Veneto. Infatti, le esperienze e il *know-how* organizzativo ed istituzionale del Veneto possono contribuire alla formazione delle nuove classi dirigenti ed imprenditoriali algerine, con conseguenze positive anche per l'interscambio commerciale. A tale riguardo, la volontà dell'Algeria di diversificare le relazioni economiche e politiche rispetto ai partner tradizionali (Francia, Germania) costituisce un'opportunità rilevante. L'Algeria, oggi, è un mercato in espansione ma, in virtù della propria storia politica, richiede massima attenzione agli aspetti istituzionali.

3.5 Conclusioni e prospettive

L'FMI e le organizzazioni regionali prevedono che il **2013 rimarrà un periodo difficile** per le economie arabe e del Maghreb a causa della loro instabilità interna e dalla recessione dei mercati europei. Tuttavia, sono abbastanza unanimi nel ritenere che tra la fine del 2013 e l'inizio del 2014 si potrà verificare una ripresa degli investimenti interni ed esteri e una crescita del Pil. Se nel breve periodo i settori di sviluppo saranno simili a quelli precedenti, nel medio-lungo termine si espanderà il **mercato dei beni di consumo** della classe media e dei beni intermedi, grazie al proseguimento dei processi di industrializzazione, che implicano l'importazione e produzione di macchinari, mezzi di trasporto, apparecchiature elettriche ed elettroniche. Incognite rimangono sulle prospettive del **settore agricolo**: la siccità e l'aumento dei prezzi continuano ad affliggere la regione, il che potrebbe costringere all'aumento delle importazioni così come dei costi per la tecnologia, le infrastrutture e il *know-how* necessari per farvi fronte¹⁴.

¹³ EIU, 2018, p. 17.

¹⁴ International Monetary Fund, 2012; UN-ESCWA, 2012.

Questi sono i settori in cui le imprese del Veneto potranno competere con quelle francesi e tedesche, presenti tradizionalmente nei mercati del Maghreb ma minacciate dai processi di diversificazione delle relazioni economiche oggi in atto. Tradizionalmente, l'accesso a questi mercati è sostenuto in modo decisivo da interventi di carattere politico e istituzionale. Le autorità regionali e le associazioni di categoria continueranno a svolgere il ruolo strategico di promotrici e garanti delle relazioni economiche, a maggior ragione in un periodo di grandi trasformazioni come quello attuale.

Riferimenti bibliografici

- Aita S. (2011), *Les travailleurs arabes hors-la-loi*, Harmattan, Paris.
- Anima, InvestMed (2010) *Atlas des investissements et partenariats en Méditerranée*, Etude n. 15, www.medmaps.eu.
- Economisti Intelligence Unit (2008), *Country Profiles*, Algeria, Morocco, Tunisia, London.
- Economisti Intelligence Unit (2012), *Country Reports*, Algeria, March, London.
- EIU (2012), *Country Reports*, Morocco, Tunisia, February, London.
- Galal A., Reisser J-F (2011), *Towards a New Med Region*, Femise Report on the Euro-Mediterranean Partnership, www.femise.org.
- Giansoldati M., Volpe M. (2010), in *Veneto Internazionale 2010*, Unioncamere, Veneto, Venezia.
- Haenni P. (2005), *L'islam de marché: l'autre révolution conservatrice*, Seuil, Paris.
- International Monetary Fund (2012), *Regional Economic Outlook. Update*, Middle East and Central Asia Department, Washington DC, April.
- Mezouar A. (2002), *L'entreprise marocaine et la modernité: recherche sur les conditions de changement culturel pour un progrès durable*, CRD, Casablanca.
- Pizzigallo M. (2010), *Il Ponte sul Mediterraneo. Le relazioni tra l'Italia e i Paesi arabi rivieraschi (1989-2009)*, Apes, Roma.
- Trentin M. (2012), in *L'Europa e il Mediterraneo, tra Ottocento e Novecento*, Fabio Bertini, Alberto Tonini (a cura di), ETS, Pisa.
- UN ESCWA (2012), *Survey of Economic and Social Developments in the ECSWA Region (2011-2012)*, April, Beirut.
- World Bank (2011), *World Economic Prospects*, October, Washington DC.

Siti Internet consultati

www.eiu.com

www.erf.org.eg

www.escwa.un.org

www.femise.org

www.imf.org

www.worldbank.org

4. LE IMPRESE DI SERVIZI AD ALTO CONTENUTO DI CONOSCENZA: DAL CONTESTO LOCALE AL MERCATO INTERNAZIONALE

di Valentina De Marchi e Roberto Grandinetti

In sintesi

In questo capitolo si discutono le caratteristiche dei KIBS (knowledge-intensive business services) che si sono internazionalizzati. I KIBS, aziende specializzate nella realizzazione di servizi ad alto contenuto di conoscenza che co-producono insieme ai propri clienti, stanno ricevendo un'attenzione crescente perché vi si attribuisce un ruolo importante nel supportare i processi di innovazione che hanno luogo in un determinato territorio. Questi soggetti sono particolarmente importanti nel supportare il dinamismo in termini di innovazione e sviluppo dei territori tanto più agiscono da knowledge gatekeeper, trasferendo conoscenze che circolano nei circuiti globali nei contesti locali. Se in letteratura si è sottolineata soprattutto l'importanza delle relazioni con clienti locali, studiando 505 imprese KIBS venete rileviamo che più del 10 per cento ha clienti all'estero. Un confronto con i KIBS che si rivolgono solo ad una clientela locale o nazionale suggerisce che i KIBS che si sono internazionalizzati si differenziano soprattutto per una superiore capacità di codificare le conoscenze e utilizzo di applicazioni ICT, il maggiore ricorso a detentori di risorse esterne – in particolare localizzati all'estero – con cui cooperare nella produzione dei servizi e per la superiore capacità innovativa piuttosto che per caratteristiche strutturali quali l'età, la dimensione o la specializzazione settoriale.

4.1 Cosa sono i *knowledge intensive-business services* (KIBS)

L'acronimo KIBS (*knowledge-intensive business services*) viene utilizzato per indicare sia un certo insieme di servizi che le organizzazioni che li forniscono. Queste organizzazioni, siano esse imprese o soggetti di tipo istituzionale, appartengono ad un insieme piuttosto variegato di settori, ma i loro output hanno due tratti in comune: vengono acquisiti da altre organizzazioni e incorporano un elevato contenuto di conoscenza (EMCC, 2005).

La definizione, ampiamente condivisa negli studi sui KIBS, risulta associata a due tratti distintivi che caratterizzano questo tipo di organizzazioni: la prima riguarda le risorse umane che operano al loro interno, la seconda le relazioni con la clientela. Per quanto concerne il primo aspetto, la produzione di servizi *knowledge-intensive* non può prescindere dalla presenza di personale addetto alla loro progettazione e fornitura dotato di adeguate competenze. Quindi nei KIBS risulta impiegato un capitale intellettuale nettamente superiore rispetto alla media del terziario e della manifattura. Correttamente, Muller (2001, p. 2) inserisce questo elemento nella stessa definizione dei KIBS che descrive “as firms performing, mainly for other firms, services encompassing a high intellectual value-added”. Un secondo tratto distintivo è la natura fortemente interattiva delle relazioni che si instaurano tra i KIBS e i loro clienti. Tutti i contributi che hanno aperto il filone di studi sui KIBS hanno enfatizzato questo aspetto (den Hertog, 2000; Muller, 2001; Muller e Zenker, 2001; Strambach, 2001; Bettencourt *et al.*, 2002). Il bisogno di interazione deriva dalla natura della domanda che porta un potenziale cliente a rivolgersi a un fornitore esterno di servizi *knowledge-intensive*, che in genere attiene a un qualche problema da risolvere o a un progetto da sviluppare. In entrambe le situazioni, il personale del KIBS deve innanzitutto conoscere il problema o il progetto che muove la domanda; successivamente, deve svolgere un'attività che necessariamente è “tagliata su misura” delle caratteristiche individuali del cliente; nell'arco dell'intero processo di erogazione del servizio spesso entrano in gioco conoscenze di tipo tacito. Tutto ciò porta le parti ad interagire nella co-produzione di servizi mediamente ad elevato grado di personalizzazione. Su questa base, diversi autori hanno proposto una lettura della relazione KIBS-cliente come strumento per la co-produzione di conoscenza, piuttosto che come semplice canale di trasferimento della conoscenza dal KIBS al cliente (Muller e Doloreux, 2009).

Se la definizione di KIBS è semplice, non è altrettanto semplice individuare i settori sulla base dei codici della classificazione ATECO (NACE a livello europeo). Il motivo risiede nel fatto che la conoscenza è un'entità molto particolare che mal si presta ad essere ingabbiata in classificazioni di matrice merceologica, al pari delle organizzazioni che nella produzione o co-produzione di conoscenza identificano il loro business. La lista di settori proposta dall'European Monitoring Centre on Change (2005), contenuta nella tabella 4.1, è quella più frequentemente utilizzata negli studi empirici: comprende tutti i servizi dell'informatica, tutte le attività di ricerca e sviluppo, e un'ampia selezione delle attività che la classificazione ATECO definisce come servizi alle imprese¹.

Gli autori che definiscono i confini dell'universo KIBS in modo diverso dalla tabella 4.1 si limitano ad aggiungere uno o più settori o sub-settori (Koch e Stahlecker, 2006). Tuttavia, come suggerisce uno

Tabella 4.1 – Codici ATECO 2002 e descrizione dei settori KIBS

Informatica e attività connesse (Divisione 72)

72.1	Consulenza per installazione di servizi informatici
72.2	Realizzazione di software e consulenza informatica
72.3	Elaborazione elettronica dei dati
72.4	Attività delle banche dati
72.5	Manutenzione e riparazione di macchine per ufficio e apparecchiature informatiche
72.6	Altre attività connesse all'informatica

Ricerca e sviluppo (Divisione 73)

73.1	Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle scienze naturali e dell'ingegneria
73.2	Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle scienze sociali e umanistiche

Attività di servizi alle imprese (Divisione 74)

74.11	Attività degli studi legali e notarili
74.12	Contabilità, consulenza societaria, incarichi giudiziari, consulenza in materia fiscale
74.13	Studi di mercato e sondaggi di opinione
74.14	Consulenza amministrativo-gestionale
74.15	Amministrazione di imprese (holding)
74.2	Attività degli studi di architettura, ingegneria ed altri studi tecnici
74.3	Collaudi ed analisi tecniche
74.4	Pubblicità
74.5	Servizi di ricerca, selezione e fornitura di personale
74.81	Attività fotografiche
74.87	Altri servizi alle imprese (ad esempio, design di prodotti)

Fonte: ns. adattamento di EMCC, 2005

¹ Denominati più propriamente nella classificazione NACE come "altri servizi alle imprese".

studioso influente nella letteratura di economia dei servizi (Miles, 2005), il problema dei confini non lo si risolve aggiungendo *in toto* un settore in quanto la presenza di KIBS è osservabile in qualsiasi settore che offre servizi *business to business*, ad esempio il settore dei servizi logistici o quello dei servizi finanziari. Del resto è anche vero il contrario: ciascun settore della lista “canonica” include imprese che rispondono pienamente alla definizione di KIBS e altre che se ne distanziano, anche di molto. Si deve quindi concludere che il raggruppamento di informatica, ricerca e (altri) servizi alle imprese è semplicemente un contenitore elettivo di servizi ad alto contenuto di conoscenza.

4.2 Il ruolo dei KIBS a supporto dei processi innovativi nei contesti locali

I KIBS sono un tema che sta ricevendo un’attenzione crescente da parte degli studiosi di economia e di management, dopo gli studi pionieristici pubblicati agli inizi del decennio scorso. Il principale motivo risiede nel fatto che a questo tipo di servizi – viste le caratteristiche che li contraddistinguono – si attribuisce un ruolo importante nel supportare i processi di innovazione che hanno luogo in un determinato territorio. A tal proposito, va ricordato che i soggetti che erogano i servizi *knowledge-intensive* possono avere sia natura privata che pubblica, come ad esempio nel caso di un dipartimento universitario che fornisce servizi alle imprese o partecipa a progetti di innovazione in cooperazione.

In particolare, diversi studi hanno messo in evidenza che i KIBS costituiscono una componente presente e attiva in aree geografiche caratterizzate da un particolare dinamismo in termini di innovazione e sviluppo: determinate aree metropolitane (Wood, 2002; Simmie e Strambach, 2006; Aslesen e Isaksen, 2007); gli *high-tech clusters* come Sophia Antipolis (Lazaric, Longhi e Thomas, 2008) e la Silicon Valley (Saxenian, 1994) o – guardando al nostro Paese – i distretti industriali in grado di fronteggiare le sfide della competizione globale (Camuffo e Grandinetti, 2011); e infine i cosiddetti sistemi regionali dell’innovazione (Muller e Zenker, 2001; Cooke e Leydesdorff, 2006; Koch e Stahlecker, 2006). Considerando questi ultimi – che trovano una sorta di riferimento idealtipico nella regione del Baden-Württemberg (Cooke e Morgan, 1994) – gli studiosi che se ne sono occupati hanno identificato nella compresenza di due subsistemi tra loro interagenti

ciò che consente di qualificare un ambito regionale come *innovation system*: da un lato, abbiamo il subsistema formato dalle imprese che innovano (prodotti, processi, strutture), una parte delle quali può operare in *clusters* dotati di una specializzazione produttiva più o meno stretta e ubicati all'interno della regione; dall'altro, si colloca il subsistema formato dalle organizzazioni pubbliche e private che influiscono a vario titolo e in diverso modo sui processi innovativi delle imprese, ossia i soggetti che definiscono le politiche a favore dell'innovazione, i centri di ricerca, le istituzioni formative, e infine i KIBS, che di norma costituiscono la componente numericamente più consistente del subsistema. L'interazione, dentro ciascun subsistema e tra i due subsistemi, fornisce l'energia che porta una regione ad operare come sistema regionale dell'innovazione, conseguendo elevate performance innovative (Tödtling e Trippl, 2011).

Le imprese, qualunque sia il territorio in cui sono localizzate, sono anche immerse in un ambiente competitivo globale. Tenendo conto di questo dato ineludibile, un concetto utile per disegnare in modo compiuto il ruolo che i KIBS svolgono a supporto dei processi di innovazione in un determinato territorio è quello di *knowledge gatekeeper*. Un'organizzazione occupa la posizione di "cancello" della conoscenza tra l'ambiente globale e un contesto locale se dispone di una buona capacità di assorbimento della conoscenza – da intendersi come la capacità di monitorare, valutare, assimilare e utilizzare conoscenze (Cohen e Levinthal, 1990; Zahra e George, 2002) che circolano nei circuiti globali e possono essere utili all'organizzazione – e al tempo stesso trasferisce almeno in parte la conoscenza assorbita in qualche forma al contesto locale, ad esempio attraverso le relazioni che intrattiene con subfornitori locali, i progetti di innovazione condivisi con partner locali, i servizi erogati a clienti locali. Il ruolo di *knowledge gatekeeper* è stato originariamente attribuito a imprese manifatturiere che occupano la posizione di leader nel sistema locale, in particolare un distretto industriale (Albino, Garavelli e Schiuma, 1999; Morrison, 2008), ma a maggior ragione vale per i KIBS (Grandinetti, 2011). Infatti, con l'avanzare della globalizzazione molti leader dei distretti italiani hanno ridimensionato drasticamente o abbandonato del tutto il ricorso alle subforniture distrettuali, mentre per la grande maggioranza dei KIBS il mercato rimane esclusivamente o prevalentemente locale. Si può allora affermare che un KIBS favorisce i processi innovativi a livello locale in misura tanto più efficace quanto più forte è la sua *absorptive capacity* a livello globale.

4.3 I KIBS e la localizzazione dei loro clienti

I KIBS non solo contribuiscono in misura significativa alle capacità innovative che distinguono particolari territori, ma in questi stessi territori risulta di norma più elevata la probabilità di nascita dei KIBS ed anche la loro probabilità di sopravvivenza durante la delicata fase di *start-up*. Diversi fattori convergono a spiegare questo fatto, tra i quali rientrano le condizioni favorevoli che un'area metropolitana o un popoloso (in termini di imprese) *geographical cluster* garantiscono sotto il profilo della domanda (Koch e Strotmann, 2006; Andersson e Hellerstedt, 2009). Innanzitutto, i KIBS appena nati trovano in contesti di questo tipo un'ampia domanda potenziale per i loro servizi. Sempre dal lato della domanda, un secondo fattore che avvantaggia le aree in cui la sua densità risulta elevata deriva dalla natura complessa e personalizzata dei servizi ad alto contenuto di conoscenza, che implica mediamente un'intensa interazione *face-to-face* tra fornitore e acquirente, come si è detto in precedenza: il costo che un KIBS deve sostenere per la gestione di questi contatti aumenta al crescere della distanza che lo separa dai clienti.

Se la prossimità fisica ai clienti rappresenta indubbiamente un vantaggio per fornitori di servizi quali i KIBS, tuttavia non può essere considerata un vincolo che inibisce il processo di crescita di queste imprese quando le condizioni della domanda locale non consentono più di sostenerlo². Sotto questo profilo, va ricordato che lo sviluppo e la diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) hanno ridotto il bisogno di comunicare attraverso contatti fisici favorendo la codificazione delle conoscenze tacite, e al tempo stesso rendendo possibile e poco costoso lo scambio di conoscenze, anche complesse, e l'interazione a distanza (Antonelli, 1999; Steinmueller, 2000). Inoltre, i KIBS hanno la possibilità di ricreare la prossimità fisica nel caso di clienti distanti in due modi: aprendo una filiale o una consociata in un mercato geografico che presenta opportunità di sviluppo interessanti, oppure attraverso quella che in letteratura è stata denominata "*temporary spatial proximity*" (Knoben e Oerlemans,

² Un caso particolare è rappresentato dai KIBS che è diventato usuale chiamare "born global", in quanto sviluppano relazioni internazionali già all'inizio della loro vita o comunque molto "precocemente" rispetto alla media del loro settore (Toivonen, 2004).

2006), ossia distaccando temporaneamente del personale presso il cliente. La prima modalità risulta accessibile solo al di sopra di una determinata soglia dimensionale, per quanto sia osservabile non solo tra i grandi KIBS multinazionali: ad esempio, Hangar Design Group, un KIBS veneto attivo nel campo del design e della comunicazione, è di medie dimensioni rispetto agli standard settoriali (6 milioni di euro di fatturato e 50 occupati nel 2010) ma opera su scala internazionale con ben quattro filiali, localizzate a Barcellona, New York, Hong Kong e Shangai (Bettiol, Di Maria e Grandinetti, 2012).

Ed in effetti la presenza di KIBS che ricercano attivamente clienti oltre i confini del mercato locale – sia esso un'area metropolitana, un distretto industriale o un altro territorio – risulta ben documentata e analizzata in diversi studi empirici, anche con riferimento a imprese che non raggiungono grandi dimensioni³. L'estensione geografica del mercato può travalicare i confini del mercato domestico o, più frequentemente, rimanere all'interno di tali confini.

4.4 I KIBS internazionali in Veneto

I Paesi in cui il terziario innovativo è stato maggiormente studiato sono la Germania, la Gran Bretagna e i Paesi scandinavi, come emerge dalla rassegna della letteratura sul tema curata da Muller e Doloreux (2009). In Italia l'interesse è più recente, ma non mancano alcuni primi contributi relativi a regioni dove la presenza diffusa di KIBS è un dato ormai consolidato come la Lombardia (Corrocher, Cusmano e Morrison, 2009) o è il risultato di dinamiche più recenti come il Veneto (De Marchi e Grandinetti, 2012).

In particolare, grazie a un progetto di ricerca che ha coinvolto 505 imprese venete⁴ operanti in tre importanti settori KIBS (società di consulenza aziendale e studi professionali, tecnologie dell'informazione e della comunicazione, design e marketing) si è potuto costruire una banca-dati molto ricca di informazioni, la cui elaborazione consente di gettare luce su un comparto dell'economia regionale piuttosto

³ Per una rassegna di questi studi si rinvia a Bettiol *et al.* (2012b).

⁴ La ricerca è stata finanziata dalla Fondazione Cariparo e svolta presso il Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali dell'Università di Padova. I risultati sono stati pubblicati in Bettiol, Di Maria e Grandinetti (2011, 2012), Bettiol *et al.* (2012a, 2012b), Di Maria, Grandinetti e Di Bernardo (2012).

interessante e ancora in larga misura sconosciuto. Cominciando dalle caratteristiche “anagrafiche” dei KIBS, va osservato che sono imprese mediamente giovani e con risorse umane prevalentemente giovani, sia in merito al fattore imprenditoriale che ai dipendenti. I livelli di istruzione di queste risorse sono decisamente elevati, se confrontati ad esempio con la manifattura regionale: quasi la metà degli addetti, infatti, ha una laurea universitaria. Si tratta nella grande maggioranza dei casi di imprese piccole, visto che la dimensione media del campione è di 7 addetti. Vi sono molti casi, tuttavia, che si avvicinano alla soglia della media dimensione, o la superano.

I dati svelano una realtà dinamica sotto diversi aspetti come si può vedere nella tabella 4.2. In primo luogo, un’ampia maggioranza di questi fornitori di servizi (67,1%) non opera solo su un mercato strettamente locale o al più regionale, ma ha cercato e acquisito clienti al di fuori del Veneto. Come si è detto nella precedente sezione, se i KIBS nascono preferenzialmente in aree caratterizzate da un’elevata densità di clienti potenziali, ad esempio un distretto industriale, d’altra parte un certo numero di essi (un numero elevato nel caso del Veneto) estende il proprio orizzonte di mercato oltre il contesto regionale. I KIBS del campione evidenziano poi un’elevata capacità media di utilizzare, come importante leva competitiva, le relazioni con i soggetti che compongono la loro rete del valore: ben l’83 per cento utilizza i propri clienti come fonte di apprendimento, il 71,7 per cento utilizza per lo stesso fine i fornitori di tecnologie o di servizi, e il 65,7 per cento collabora con altri KIBS nella produzione del servizio. Quasi la metà dei KIBS intervistati aveva sviluppato innovazioni nell’ultimo triennio (49,7%), mentre

Tabella 4.2 – Veneto. Alcune caratteristiche di un campione di KIBS. Anno 2009

	N.	comp. %
Hanno clienti oltre il mercato regionale	339	67,1
Hanno clienti anche all’estero	54	10,7
Utilizzano i clienti come fonte di apprendimento	419	83,0
Utilizzano i fornitori come fonte di apprendimento	362	71,7
Cooperano con altri KIBS nella produzione del servizio	332	65,7
Hanno introdotto innovazioni nell’ultimo triennio	251	49,7
Dispongono di brevetti o altre forme di proprietà intellettuale	130	25,7
Totale imprese	505	100,0

Fonte: De Marchi e Grandinetti (2012)

un numero inferiore ma sicuramente non trascurabile (25,7%) aveva depositato brevetti o altre forme di proprietà intellettuale.

Mentre la maggioranza dei KIBS veneti intrattiene rapporti con clienti localizzati fuori regione, la scelta di ricercare clienti all'estero è stata adottata con successo da un numero molto più limitato di imprese del campione, il 10,7 per cento. Con ogni evidenza, si tratta di una scelta decisamente selettiva, sotto il profilo delle *capabilities* necessarie ad implementarla piuttosto che in termini di stock di risorse genericamente intese: la dimensione occupazionale media, infatti, non presenta una differenza statisticamente significativa tra i KIBS che operano nel mercato internazionale e gli altri, come emerge dalla tabella 4.3 che confronta i due subcampioni per una serie di variabili rilevate nell'indagine. Dal confronto emerge anche che i due tipi di KIBS non presentano una diversa distribuzione settoriale e non si discostano neppure per quanto concerne l'età, per entrambi piuttosto bassa. Quest'ultima evidenza segnala che il nostro campione non avvalorava la teoria degli stadi dell'internazionalizzazione, secondo la quale la scelta di andare all'estero è fortemente e positivamente correlata all'età dell'impresa (Johanson e Vahlne, 1977)⁵.

Come emerge in tabella 4.3, i KIBS internazionali hanno un fatturato medio superiore, anche se la differenza non risulta significativa alle soglie del 5 per cento o dell'1 per cento⁶. È interessante poi notare che i KIBS internazionali non hanno ridotto il fabbisogno di interazione con la clientela offrendo servizi più standardizzati degli altri KIBS, anzi è vero esattamente il contrario. Ciò che sembra differenziare il profilo dei KIBS internazionali attiene invece, come suggeriscono i dati relativi alle ultime variabili prese in considerazione nella tabella 4.3, a tre aspetti: l'uso delle ICT, che sottende anche una superiore capacità di codificare le conoscenze; il ricorso a detentori di risorse esterne, in particolare localizzati all'estero, con cui cooperare nella produzione dei servizi; la capacità di innovare, anche in modo autonomo rispetto alla co-produzione di conoscenza (e di innovazione)

⁵ Al contrario di quanto è stato riscontrato in un precedente studio svolto in UK (Roberts, 1999).

⁶ Va detto che alcune differenze possono apparire attenuate per il fatto che il subcampione dei KIBS non internazionali è abbastanza eterogeneo, comprendendo in particolare fornitori di servizi che operano su un mercato strettamente locale e altri che, pur non operando all'estero, lavorano con una clientela dispersa sull'intero territorio nazionale.

su cui si è soffermata molta letteratura sui KIBS. Inoltre, la pratica di trasferire temporaneamente del personale presso i clienti risulta più diffusa tra i KIBS internazionali. Questi risultati sono indubbiamente interessanti e meritano di essere approfonditi attraverso nuovi studi di impostazione quantitativa e qualitativa, tenendo anche conto che la ricerca sull'internazionalizzazione dei KIBS è ancora ai primi passi (Toivonen *et al.*, 2009; Rodríguez e Nieto, 2012).

Tabella 4.3 – Veneto. Profilo dei KIBS che operano nel mercato internazionale. Anno 2009

	Mercato internazionale		Significatività differenze
	No	Si	
KIBS specializzati in design e comunicazione (%)	30,6	31,5	
KIBS specializzati in ICT (%)	30,3	33,3	
KIBS specializzati in servizi professionali (%)	39,1	35,2	
Incidenza servizi fully customized (% su fatturato medio)	60,3	77,6	**
Incidenza servizi fully standardized (% su fatturato medio)	6,3	3,1	
Dimensione occupazionale media (numero)	6,9	7,0	
Fatturato medio (migliaia di €)	410,9	563,3	
Età media dell'impresa (anni)	11,2	10,3	
Trasferiscono personale presso i clienti (%)	62,1	79,6	*
Cooperano con altri KIBS nella produzione del servizio (%)	63,5	81,5	**
Se cooperano, lo fanno anche con partner stranieri (%)	23,6	52,9	**
Hanno introdotto innovazioni nell'ultimo triennio (%)	47,5	68,0	**
Hanno registrato brevetti, disegni o modelli (%)	7,6	16,7	*
Hanno registrato marchi (%)	21,2	14,8	
Hanno sviluppato un sistema di knowledge management (%)	52,6	82,5	*
Fanno abitualmente uso di applicazioni ICT (%)	67,2	90,7	**
Numero medio di applicazioni ICT utilizzate abitualmente	1,8	2,7	**
Subtotale imprese	445	54	
%	89,2	10,8	

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$

Fonte: ns. elaborazioni

Riferimenti bibliografici

- Albino V., Garavelli A.C. and Schiuma G. (1999), "Knowledge transfer and inter-firm relationships in industrial districts: the role of the leader firm", *Technovation*, 19(1), pp. 53-63.
- Andersson M. and Hellerstedt K. (2009), "Location attributes and start-ups in knowledge-intensive business services", *Industry and Innovation*, 16(1), pp. 103-121.
- Antonelli C. (1999), "The evolution of the industrial organisation of the production of knowledge", *Cambridge Journal of Economics*, 23(2), pp. 243-260.
- Aslesen H.W. and Isaksen A. (2007), "Knowledge intensive business services and urban industrial development", *The Service Industries Journal*, 27(3), pp. 321-338.
- Bettencourt L.A., Ostrom A.L., Brown S.W. and Roundtree R.I. (2002), "Client co-production in knowledge-intensive business services", *California Management Review*, 44(4), pp. 100-128.
- Bettiol M., De Marchi V., Di Maria E. and Grandinetti R. (2012a), "Determinants of market extension in knowledge-intensive business services: evidence from a regional innovation system", *European Planning Studies*, forthcoming.
- Bettiol M., De Marchi V., Di Maria E. and Grandinetti R. (2012b), "Developing and managing distant markets: the case of KIBS", *Economia Politica*, forthcoming.
- Bettiol M., Di Maria E. and Grandinetti R. (2011), "Market extension and knowledge management strategies of knowledge-intensive business services", *Knowledge Management Research & Practice*, 9(4), pp. 305-314.
- Bettiol M., Di Maria E. and Grandinetti, R. (2012), "Codification and creativity: knowledge management strategies in KIBS", *Journal of Knowledge Management*, 16(4), pp. 550-562.
- Camuffo A. and Grandinetti R. (2011), "Italian industrial districts as cognitive systems: are they still reproducible?", *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(9-10), pp. 815-852.
- Cohen W.M. and Levinthal D.A. (1990), "Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation", *Administrative Science Quarterly*, 35(1), pp. 128-152.
- Cooke P. and Leydesdorff L. (2006), "Regional development in the knowledge-based economy: the construction of advantage", *Journal of Technology Transfer*, 31(1), pp. 5-15.
- Cooke P. and Morgan K. (1994), "The regional innovation system in Baden-Württemberg", *International Journal of Technology Management*, 9(3-4), pp. 394-429.

- Corrocher N., Cusmano L. and Morrison A. (2009), "Modes of innovation in knowledge-intensive business services: evidence from Lombardy", *Journal of Evolutionary Economics*, 19(2), pp. 173-196.
- De Marchi V. e Grandinetti R. (2012), "L'industria del Nord-Est e il suo intorno: crisi e discontinuità evolutiva", *L'Industria*, 33(1), pp. 169-204.
- Den Hertog, P. (2000), "Knowledge-intensive business services as co-producers of innovation", *International Journal of Innovation Management*, 4(4), pp. 491-528.
- Di Maria E., Grandinetti R. and Di Bernardo B. (Eds) (2012), *Exploring knowledge-intensive business services: knowledge management strategies*, Palgrave Macmillan, Basingtoke.
- European Monitoring Centre on Change (2005), *Sector futures: the knowledge-intensive business services sector*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.
- Grandinetti R (2011), "Local/global interfaces within industrial districts: an Italian case study", *The Learning Organization*, 18(4), pp. 301-312.
- Johanson J. and Vahlne J.E. (1977), "The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments", *Journal of International Business Studies*, 8(1), pp. 23-32.
- Knoben J. and Oerlemans L. (2006), "Proximity and inter-organizational collaboration: a literature review", *International Journal of Management Reviews*, 8(2), pp. 71-89.
- Koch A. and Stahlecker T. (2006), "Regional innovation systems and the foundation of knowledge intensive business services: a comparative study in Bremen, Munich, and Stuttgart, Germany", *European Planning Studies*, 14(2), pp. 123-145.
- Koch A. and Strotmann H. (2006), "Impact of functional integration and spatial proximity on the post-entry performance of knowledge intensive business service firms", *International Small Business Journal*, 24(6), pp. 610-634.
- Lazarcic N., Longhi C. and Thomas C. (2008), "Gatekeepers of knowledge versus platforms of knowledge: from potential to realized absorptive capacity", *Regional Studies*, 42(6), pp. 837-852.
- Miles I. (2005), "Knowledge intensive business services: prospects and policies", *Foresight*, 7(6), pp. 39-63.
- Morrison A. (2008), "Gatekeepers of knowledge within industrial districts: who they are, how they interact", *Regional Studies*, 42(6), pp. 817-835.
- Muller E. (2001), *Innovation interactions between knowledge-intensive business services and small- and medium-sized enterprises: analysis in terms of evolution, knowledge and territories*, Physica, Heidelberg.
- Muller E. and Doloreux D. (2009), "What we should know about knowledge-intensive business services", *Technology in Society*, 31(1), pp. 64-72.

- Muller E. and Zenker A. (2001), "Business services as actors of knowledge transformation: the role of KIBS in regional and national innovation systems", *Research Policy*, 30(9), pp. 1501-1516.
- Roberts J. (1999), "The internationalisation of business service firms: a stages approach", *The Service Industries Journal*, 19(4), pp. 68-88.
- Rodríguez A. and Nieto M.J. (2012), "The internationalization of knowledge-intensive business services: the effect of collaboration and the mediating role of innovation", *The Service Industries Journal*, 32(7), pp. 1057-1075.
- Saxenian A. (1994), *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge.
- Simmie J. and Strambach S. (2006), "The contribution of KIBS to innovation in cities: an evolutionary and institutional perspective", *Journal of Knowledge Management*, 10(5), pp. 26-40.
- Steinmueller W.E. (2000), "Will new information and communication technologies improve the 'codification' of knowledge?", *Industrial and Corporate Change*, 9(2), pp. 361-376.
- Strambach S. (2001), "Innovation processes and the role of knowledge-intensive business services", in Koschatzky K., Kulicke M. and Zenker A. (Eds), *Innovation networks: concepts and challenges in the European perspective*, Physica, Heidelberg, pp. 53-68.
- Tödtling F. and Tripl M. (2011), "Regional innovation systems", in Cooke P., Asheim B., Boschma R., Martin R., Schwartz D. and Tödtling F. (Eds), *Handbook of regional innovation and growth*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 455-466.
- Toivonen M. (2004), "Foresight in services: possibilities and special challenges", *The Service Industries Journal*, 24(1), pp. 79-98.
- Toivonen M., Tuominen T., Smedlund A. and Patala I. (2009), "Models and paths of internationalisation in KIBS", Paper presented at the 29th International RESER Conference, Budapest, 24-26 September.
- Wood P. (2002), "Knowledge-intensive services and urban innovativeness", *Urban Studies*, 39(5-6), pp. 993-1002.
- Zahra S.A. and George G. (2002), "Absorptive capacity: a review, reconceptualization, and extension", *Academy of Management Review*, 27(2), pp. 185-203.

PARTE TERZA
esperienze e progetti

1. LA CINA CHE CAMBIA: LA RISPOSTA DELLE AZIENDE E DELLE ISTITUZIONI¹

di Valeria Zanier

In sintesi

Nel periodo 1995-2011 la Regione Veneto ha realizzato un programma di attività promozionali verso la Cina, attuato a livello operativo dal Centro Estero delle Camere di Commercio del Veneto (oggi confluito nell'agenzia Veneto Promozione) in virtù di un accordo tra i due enti che regolava le attività promozionali verso l'estero. Oltre a gestire lo scambio di delegazioni economiche, il Centro Estero ha fornito assistenza sul mercato, adattando l'offerta di servizi al processo d'internazionalizzazione spontanea del territorio, alla diffusione delle tecnologie dell'informazione e alla rapida trasformazione del mercato cinese. L'approccio bottom-up è stato alla base della strategia regionale, portando all'integrazione delle attività di promozione economica all'interno delle politiche regionali.

¹ La stesura del presente capitolo è frutto dello studio svolto dall'autrice nell'ambito del progetto di ricerca "Veneto e Cina tra timori ed opportunità. Il ruolo delle istituzioni regionali nella promozione del sistema economico veneto" finanziato dal Fondo Sociale Europeo e attuato presso il Dipartimento di Scienze politiche, giuridiche e studi internazionali dell'Università di Padova. Cod. progetto 2105/101/10/1103/2010.

1.1 Le problematicità tipiche del mercato cinese

Il mercato cinese presenta diversi aspetti attrattivi per le nostre aziende, ma anche un numero di potenziali criticità per le PMI. Mai come in questo caso, gli operatori sono stati attratti dall'enorme potenziale offerto dall'equazione *un miliardo di abitanti = un miliardo di consumatori*. La crescita economica cinese ha prodotto veloce sviluppo e urbanizzazione. Proprio nel 2011 gli abitanti delle città hanno superato numericamente la popolazione rurale. Le città sono piene di “nuovi ricchi” che associano le marche straniere al prestigio dello *status symbol* e i nostri imprenditori sono consci dell'alto grado di design e di manifattura dei propri prodotti (calzature, gioielli, abbigliamento). Passata l'euforia, però, risulta evidente come la vastità del mercato contenga diverse criticità con le quali ormai molti operatori italiani si sono già scontrati. Innanzitutto è difficile approcciare l'intero mercato, ma occorre individuare delle aree in cui affermarsi e, una volta creato un mercato stabile per il prodotto, ampliare il bacino di clientela. Oltre alle classiche mete Pechino e Shanghai, esistono decine di città di seconda e terza fascia con un enorme potenziale per diversi beni e ognuna di queste merita un attento esame. Ma vediamo di analizzare le tre principali problematiche.

1) *Veloce trasformazione dei consumi*

Alla fine del 2011 in Cina si contano un milione di individui con un patrimonio superiore ai 10 milioni di RMB (1,57 milioni di dollari). Oltre a questi, ci sono 60.000 multi-milionari (con un patrimonio superiore ai 100 milioni di RMB, cioè ai 15,7 milioni di dollari), in aumento del 5,8 per cento rispetto all'anno precedente². Non sarà tanto la presenza di ricchi, quanto l'affermazione di una classe media di consumatori urbani a ridefinire il mercato cinese e creare una nuova domanda per beni globali di marca. In Cina la nozione di “classe media” trascende il binomio reddito/consumi e può includere invece: occupazione, reddito, consumi, auto-identificazione (Li, 2008). La *Chinese Academy of Social Sciences*, nel suo rapporto annuale, afferma che il 37 per cento della popolazione urbana appartiene alla “classe media” (CASS, 2011), ovvero le persone con reddito tra i 16.300 RMB (2.556 USD) e i 37.300

² Hurun Report 2012, www.hurun.net.

RMB (5.848 USD), che spendono non più di una percentuale compresa tra il 30 e il 37 per cento del proprio reddito in cibo. Una bella crescita se pensiamo che nel precedente rapporto la percentuale era solo del 23 per cento (CASS, 2010). I numeri sono molto diversi per le società di consulenza occidentali, che classificano come “classe media” le famiglie con reddito annuale compreso tra 106.000 RMB e 229.000 RMB (circa tra 16.000 e 34.000 USD) e pronosticano che nel 2020 queste diventeranno il 51 per cento della popolazione urbana cinese.

2) *Immagine dell'Italia in Cina*

Il Country of Origin (COO) esercita un effetto sulle percezioni ed i comportamenti dei consumatori attraverso la proiezione dell'*immagine del Paese di origine*. Si tratta di una rappresentazione, reputazione, stereotipo che i consumatori associano ai prodotti di uno specifico Paese. L'immagine di un Paese è determinata da una serie di fattori che qualificano una nazione sotto il profilo produttivo; queste dimensioni sono riconducibili alle aree della “innovatività” (superiorità, avanguardia tecnologica), del “design” (stile, eleganza, equilibrio), del “prestigio” (esclusività, status delle marche nazionali), e della “workmanship” (affidabilità, durata, qualità dei manufatti nazionali). L'Italia è senz'altro riconosciuta come leader nel settore moda e design, anche se il primato nelle esportazioni italiane in Cina va ancora alla meccanica, il primo comparto a stabilire un punto di forza in questo Paese. Per quanto riguarda l'immagine e la reputazione, l'Italia sconta ancora il ritardo con cui si è presentata come “sistema-Paese”. A fronte di una crescita cinese che proseguiva inarrestabile, l'Italia ha tardato ad adottare un atteggiamento attivo e progettuale. Sebbene alcune grandi realtà industriali italiane siano state presenti fin dai primi anni Ottanta, il primo evento di immagine si tenne a Pechino nel 1997 con l'esposizione multisettoriale denominata “Italia in Cina”. Nel nuovo millennio gli eventi sono stati più costanti (soprattutto per opera di ICE, Confindustria Nazionale, Ministero dell'Ambiente). Diverse manifestazioni in campo economico e culturale si svolsero nel 2006, durante l'esposizione “Italia in Cina”. Infine, nel 2010 l'Italia ha partecipato all'Expo Internazionale di Shanghai con un padiglione nazionale e un padiglione interamente dedicato a Venezia e alle aziende del Veneto.

L'effetto “vetrina” di queste iniziative sicuramente ha rafforzato l'immagine italiana in Cina, ma altre difficoltà sono più difficili da sormontare: la mancanza di gruppi della GDO italiani che possano

fare da volano ai prodotti delle piccole e – ancor di più – delle medie aziende italiane (forse le meno rappresentate in Cina). Questo è un grave problema soprattutto per l'area agroalimentare, ma anche per l'abbigliamento, dove per anni i nostri marchi si sono affidati a distributori indipendenti che spesso promuovevano marchi concorrenti, determinando una difficile affermazione del marchio e dell'effetto COO in Cina.

3) *Registrazione del marchio e contraffazione*

Le problematiche relative alla registrazione del marchio e alla contraffazione sono strettamente collegate poiché rispecchiano una differente percezione dell'unicità del prodotto: per gli italiani, la creatività e il design costituiscono un'eccellenza nazionale e dunque è importantissimo creare oggetti unici, riconducibili a un marchio e non copiabili. Per la tradizione cinese, l'originalità non è essenziale. Un bravo artista copia i capolavori dei maestri che lo hanno preceduto. Sebbene la Cina adesso possa contare su un'avanzata legislazione in questo campo, il problema è sempre molto sentito dagli imprenditori italiani e costituisce uno dei punti critici nell'assistenza che essi richiedono alle istituzioni.

1.2 **Gli accordi di collaborazione tra istituzioni locali italiane e cinesi**

L'ambito territoriale amministrativo delle nostre regioni trova corrispondenza in Cina nelle province. A partire dal 1979 alle province è stato garantito il diritto di legiferare in diverse materie e questi enti sono stati particolarmente attivi in campo economico, implementando e accelerando le riforme su base locale (Young, 2006). Anche nel campo delle relazioni esterne, alle province è demandata una certa autonomia, anche se questo processo prevede una forte interazione con il governo centrale: le province, infatti, non possono avere formali rappresentanze diplomatiche all'estero, ma si basano su canali semi-ufficiali, tra i quali il più usato è l'**accordo di gemellaggio**, in inglese "sister-cities agreement" (Cheung e Tang, 2001). Il governo centrale opera un ruolo di coordinamento, però l'iniziativa parte più spesso dai governi locali, che stabiliscono nuovi accordi sulla base dei contatti già esistenti con determinate realtà estere e/o con determinate comunità cinesi all'estero.

Gli accordi sono approvati previo consenso dell'Associazione del Popolo Cinese per l'Amicizia con i Paesi Stranieri, che raccoglie tra i suoi membri politici, amministratori e diplomatici. Sul versante italiano la gestione dell'operatività ricade, invece, nelle competenze di istituzioni anche non goverantive (come nel caso del Centro Estero Veneto), che siglano gli accordi di cooperazione con i locali CCPIT-CCOIC (China Council for the Promotion of International Trade, China Chamber of International Commerce), organismi governativi creati nel 1952, che si occupano di promuovere e agevolare il commercio internazionale.

Nel 1980 i due comuni di Venezia e Suzhou hanno firmato un accordo di gemellaggio, che è rimasto per anni legato più che altro all'accoglimento di missioni istituzionali e allo sviluppo di iniziative culturali. Nel 1988 la Regione Veneto ha firmato un protocollo d'intesa con la provincia di Hebei, il territorio intorno a Pechino (che è municipalità autonoma), nel 1998 con il Jiangsu, il territorio della "Grande Shanghai", nel 2005 con la municipalità di Qingdao, nel 2011 con la Special Administrative Region di Hong Kong. Sono stati firmati accordi operativi direttamente tra il Centro Estero Veneto e le sezioni locali del China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT), senza la preventiva attivazione di protocolli d'intesa a livello di governi sub-nazionali. Questo è il caso di Dalian (2001), del Liaoning (2002), di Xiamen (2006) e dello Heilongjiang (2007).

In alcune realtà, le collaborazioni con gli enti cinesi hanno dato vita a dei veri e propri punti operativi con risorse dedicate. Tra questi, ricordiamo: i punti "Veneto House" a Nanchino, Shijiazhuang, Qingdao e il Desk presso la Camera di Commercio Italiana in Cina a Pechino.

Gli accordi di gemellaggio si configurano come protocolli d'intesa, stabilendo una cornice istituzionale per un interscambio continuativo tra le due istituzioni locali. In genere, sono seguiti da accordi di cooperazione più specifici tra enti locali di promozione economica che includono l'accoglienza reciproca di missioni commerciali e la fornitura di servizi di assistenza e consulenza sul mercato.

Il numero di gemellaggi è in genere un buon indicatore per rilevare il grado di apertura verso l'estero di un territorio: ad esempio, il Jiangsu, che vanta 81 accordi di gemellaggio con 21 Paesi, ha un'economia avanzata e un alto grado di dipendenza dal commercio internazionale, come del resto le altre province costiere. La collaborazione con Qingdao, fiorente polo economico della costa situata tra Pechino e Shanghai, ha rivelato forti sinergie con l'economia veneta. Lo stesso si può dire per le città di Dalian e di Xiamen.

Con lo Hebei, provincia cinese fortemente legata all'agricoltura, l'accoglienza reciproca di missioni economiche e commerciali è iniziata invece circa dieci anni dopo la firma dell'accordo di gemellaggio. Un vero accordo di cooperazione economica tra Centro Estero del Veneto e il corrispettivo China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT) dello Hebei è stato regolarizzato ancora più tardi, nel 2004.

1.3 I servizi offerti alle imprese venete

Nell'affrontare il mercato cinese, le imprese di piccole dimensioni si rivelano molto sfavorite (anche se si contano ormai diversi casi di successo anche tra le più piccole). Le nostre aziende spendono molto nell'innovazione, ma poco nel marketing, e mancano di strumenti essenziali per la promozione verso l'estero, quali ad esempio un sito internet in inglese. Inoltre, presentano carenze strutturali connesse con le piccole dimensioni del loro business: bassa capacità d'investimento, scarsa disponibilità di risorse umane.

Tra le maggiori criticità citate dagli operatori, ritroviamo la scarsa disponibilità degli imprenditori a fare rete: le PMI non hanno pazienza e sono poco propense a mettersi a tavolino con altri partner potenziali, dunque non utilizzano adeguatamente l'aggregazione d'impresa, che invece sarebbe uno strumento molto adatto per affrontare un mercato così grande e complesso come quello cinese.

Di seguito, vengono elencati i due principali filoni di servizi che il Centro Estero (oggi confluito in Veneto Promozione), in collaborazione con le sedi locali del CCPIT o attraverso risorse espressamente

Tabella 1.1 – Missioni venete in Cina e organizzazione incontri con operatori locali. Anni 1996-2011

Provincia di provenienza	N. iniziative	Periodo
Jiangsu	12	1996-2011
Hebei	7	1995-2010
Liaoning	6	2002-2010
Qingdao	2	2008-2010
Xiamen	4	2006-2009
Heilongjiang	3	2003-2005

Fonte: elab. su dati Regione Veneto

dedicate, ha fornito alle aziende della regione a costo zero o comunque contenuto:

1) *Servizi di accompagnamento/assistenza verso la Cina*

I servizi offerti con la collaborazione delle controparti cinesi (CCPIT e organizzazioni simili): liste di nominativi di potenziali partner; selezione partner + visure (Business Credit Report); organizzazione di missioni commerciali in Cina e di incontri B to B; organizzazione di eventi promozionali in Cina.

2) *Servizi di assistenza in Italia*

Seminari di approfondimento, formazione, incontri B to B nell'ambito dell'accoglienza di missioni commerciali cinesi.

Le attività attuate dal Centro Estero Veneto hanno seguito un percorso evolutivo segnato dalla progressiva apertura del mercato cinese. Dopo il 2003 la Cina ha concesso ai propri cittadini maggiore libertà di viaggiare all'estero, per cui da allora si sono intensificate le occasioni d'incontro con potenziali partner. Nel 2004 il Governo Cinese ha liberalizzato il commercio all'ingrosso e al dettaglio. Questo fatto ha determinato la comparsa di attori privati sul mercato e ha creato condizioni più favorevoli per molte aziende venete che, di conseguenza, hanno preso iniziative in modo più indipendente verso la Cina. Se a questo aggiungiamo la diffusione delle tecnologie dell'informazione, apparirà chiaro come in pochi anni sia crollata la domanda per i servizi

Tabella 1.2 – Missioni cinesi in Veneto e organizzazione incontri con operatori locali. Anni 1996-2010

Provincia di destinazione	N. iniziative	Periodo
Jiangsu	9	1996-2010
Hebei	8	1995-2007
Liaoning	2	1999-2001
Qingdao	1	2005
Xiamen	-	-
Heilongjiang	-	-

Fonte: elab. su dati Regione Veneto

di assistenza/informazioni di base da parte degli operatori veneti. Allo stesso tempo, è emersa una richiesta più matura di approfondimenti, iniziative *ad hoc* e/o interventi di esperti. È aumentata anche la richiesta di assistenza legale *ex post*, poiché spesso le aziende si recano all'estero senza aver preventivamente vagliato le possibili minacce o criticità.

Per tutti gli anni Novanta lo scambio di delegazioni ha mantenuto un carattere pluri-settoriale, rispecchiando le specialità del sistema economico veneto (meccanica, edilizia, abbigliamento, agroalimentare). Nel decennio successivo si è passati a una maggiore specializzazione e le stesse missioni hanno previsto l'adesione di aziende appartenenti ad un settore particolare o a pochi sotto-settori simili. La città più "aperta" – Shanghai – non rientra tra gli accordi di collaborazione e questo è frutto di una scelta strategica dettata dalla saggezza e dalla conoscenza del territorio veneto: "le nostre aziende sono piccole, per loro avere successo in un'area troppo densa di concorrenza è più difficile, per noi è più difficile seguirla"³. Nel medio-lungo periodo le scelte meno "classiche" hanno ripagato: Jiangsu, Liaoning e Qingdao hanno confermato l'eccellenza delle aree costiere della Cina, offrendo opportunità in vari settori. Con lo Hebei la problematicità iniziale ha lasciato spazio ad una proficua collaborazione nel settore delle tecnologie per l'agricoltura e il food-processing. La provincia di Heilongjiang ha rivelato nuove opportunità nel settore dello sport-system per il recente sviluppo degli sport invernali. La tappa a Xiamen si è confermata cruciale per agganciare il nuovo trend dello sviluppo economico cinese: l'attrazione degli investimenti cinesi.

1.4 L'esperienza internazionale veneta dall'esplorazione all'integrazione attraverso un lungo consolidamento

Con riferimento alle relazioni internazionali del territorio, possiamo identificare tre fasi di evoluzione (Bellini-Bramanti-Ongaro, 2008): esplorazione, consolidamento, integrazione.

La **fase dell'esplorazione** è caratterizzata dalla presenza di situazioni specifiche spesso facilitate dall'esistenza di legami/relazioni individuali con talune realtà dall'eterogeneità delle esperienze. Possiamo senz'altro

³ Intervista con Vittorio Panciera, dirigente della Direzione Promozione Economica, Regione Veneto, novembre 2011.

inserire in questa fase i primi approcci tra Veneto e Cina dagli anni Ottanta fino a metà anni Novanta. In questi primi quindici anni di relazioni, sulla scia dei primi successi portati dalla liberalizzazione economica, l'iniziativa è stata portata avanti dai cinesi, che hanno scelto Venezia per il gemellaggio con la municipalità di Suzhou e il Veneto per il gemellaggio con lo Hebei.

Nella fase dell'esplorazione, riveste particolare interesse il processo di apprendimento, che si compie con tempi, modalità ed esiti spesso non prevedibili *ex ante*. Durante questa prima fase, il Veneto ha imparato a dare credito alle controparti istituzionali cinesi e a stabilire una regolarità negli scambi istituzionali, tenendo bene in mente la possibilità futura di più proficui scambi economici.

Un altro punto saliente di questa prima fase è costituito dall'eterogeneità delle esperienze. È vero, infatti, che le richieste che pervenivano da parte cinese erano le più diverse e – nell'incertezza generale che allora circondava il processo di cambiamento cinese – le iniziative venete più spesso seguivano l'input cinese.

L'esperienza veneta si è inserita chiaramente in due quadri di riferimento: uno è stato la realtà nazionale italiana, di cui abbiamo già parlato, l'altro la realtà locale. Nelle proprie iniziative, il Centro Estero (confluito nell'agenzia Veneto Promozione) – in quanto espressione di tutte le Camere di Commercio del Veneto – si è sempre rivolto a tutto il territorio, ma non è certo stato l'unico attore. Altre istituzioni si sono distinte negli anni per aver portato avanti iniziative promozionali per i propri associati. Tra queste, le più attive sul mercato cinese sono state: Unindustria Treviso, Promex (azienda speciale della CCIAA Padova), Made in Vicenza (azienda speciale della CCIAA Vicenza). A volte si sono realizzate sinergie tra le istituzioni, altre volte le iniziative si sono sovrapposte. Il risultato è stato una forte attività del territorio e un grande stimolo alle istituzioni per migliorare l'offerta ma, allo stesso tempo, ciò ha portato confusione nelle aziende e negli interlocutori cinesi.

La volontà di razionalizzare le esperienze ha trovato nel 1998 una possibilità concreta: tre realtà locali italiane (Centro Estero Veneto, Centro Estero CCIAA Piemonte, Promos - Azienda Speciale della CCIAA Milano) si sono unite per infondere nuovi fondi e nuovo vigore alla Camera di Commercio Italiana in Cina, ente fondato a Pechino una decina di anni prima. L'alleanza tra i tre enti (cui si aggiungeranno i Centri Esteri delle CCIAA di Emilia-Romagna e Lombardia) permetterà alla Camera di rafforzarsi e diventare quel grande punto di riferimento che adesso rappresenta per tutte le aziende italiane.

È in questi anni che la relazione del Veneto con la Cina è cambiata ed è entrata nella **fase di consolidamento**. In questa fase, la gestione delle relazioni internazionali del territorio acquisisce maggiore professionalità, emergono competenze specialistiche che operano una sistematizzazione e una razionalizzazione dell'agenda, ciò che è puntualmente avvenuto sia nella Direzione Regionale per lo Sviluppo Economico, sia nelle posizioni dirigenziali nel Centro Estero⁴. Si è trattato di una trasformazione *bottom-up* dovuta alla sempre maggiore rilevanza della dimensione internazionale per il territorio veneto, che proprio a metà anni Novanta ha iniziato a delocalizzare nei Paesi dell'Europa dell'Est. L'accordo tra Regione Veneto e Centro Estero Veneto del 1995 ha sancito una divisione dei compiti che era probabilmente già vista come necessaria per affrontare nel migliore dei modi il fenomeno dell'internazionalizzazione partito dal territorio. In questa fase si fa più forte l'esigenza di formalizzare e inquadrare coerentemente le iniziative intraprese fino a quel momento. Questo è senz'altro confermato dalla firma di numerosi "protocolli d'intesa" nel periodo 1998-2004. Intervenendo *ex post* a dare rilevanza strategica ad azioni già intraprese, lo strumento del "protocollo" ha portato da una parte a un riconoscimento, dall'altra è servito da stimolo per nuove iniziative. Il 2004 ha segnato uno spartiacque: a partire da quell'anno, le aziende venete che "hanno voluto" andare in Cina sono state molto più numerose ma, soprattutto, sono state perfettamente in grado di scegliere dove andare e a fare cosa senza bisogno di tanti suggerimenti.

Questi cambiamenti ben s'inseriscono nell'ultima fase del processo di internazionalizzazione del territorio, la **fase dell'integrazione**. Il Veneto, che ha già consolidato con i partner cinesi rapporti stabili non limitati a singoli ambiti di *policy* (reti permanenti di contatto "Veneto House"), sta ora compiendo il processo d'integrazione delle relazioni internazionali all'interno delle politiche ordinarie dei governi regionali.

⁴ Ibidem.

Riferimenti bibliografici

- Atsmon Y. et al. (2012), *McKinsey Consumer & Shopper Insights. Meet the 2020 Chinese Consumer*.
- Bellini N., Bramanti A. e Ongaro E. (a cura di) (2008), *Le relazioni internazionali dei territori: economia istituzioni e società*, Roma: Donzelli editore.
- Cheung, Peter T. Y. and James T. H. Tang (2001), “The External Relations of China’s Provinces”, in David M. Lampton (ed.), *The Making of Chinese Foreign and Security Policy in the Era of Reform, 1978-2000*. Stanford: Stanford University Press, pp. 91-120.
- Chinese Academy of Social Sciences (2010, 2011), *The Urban Blue Book: China City Development Report*.
- Li Chunling (2008), “The Growth and Present Situation of the Chinese Middle Classes”, *Jiangsu Social Sciences*, Vol. 5.
- Young Nam Cho (2006), “The Political of Lawmaking in Chinese Local People’s Congresses”, *China Quarterly*, Vol. 187, pp. 592-609.

Siti Internet consultati

www.hurun.net
www.regione.veneto.it
www.venetopromozione.it

2. TRASFERIMENTO TECNOLOGICO E INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'INNOVAZIONE

di Ivan Boesso e Marco Gorini

In sintesi

La competizione, nel sistema economico globale, si basa su un comportamento aziendale attivo e continuo alla ricerca del vantaggio competitivo. Per mantenere questo comportamento, occorre garantire un accesso alla conoscenza complementare, necessaria per poter sviluppare innovazione più rapidamente di quanto altrimenti possibile.

La conoscenza e l'innovazione diventano leve fondamentali per la competitività delle imprese solo se pensate in ambito internazionale. Da qui deriva la necessità di promuovere l'innovazione e il sistema della ricerca applicata della Regione Veneto all'estero, favorendo la creazione di partenariati, aprendo canali e opportunità di trasferimento delle conoscenze e di tecnologia per le imprese, i centri di ricerca e gli attori istituzionali.

Veneto Innovazione ha sempre utilizzato la partecipazione a progetti internazionali per valorizzare le competenze delle Università e del sistema della ricerca, per individuare opportunità di business per le imprese e per promuovere la Regione Veneto a livello internazionale. In tal modo infatti un'azione di lobby verso l'Unione europea si traduce in un ritorno in termini di risorse e opportunità. Far parte dei laboratori di politica europei si rivela un'opportunità unica per poter incidere nel processo di sviluppo e adozione delle nuove politiche e, quindi, nel fare in modo che esse siano il più possibile rispondenti alle esigenze del nostro territorio.

2.1 Rafforzare la competitività delle PMI a livello internazionale attraverso il trasferimento di tecnologia

Il supporto all'avvio di una attività imprenditoriale non può prescindere da una conoscenza estesa dei processi di sviluppo che accompagnano la crescita dell'azienda. Se da un lato la localizzazione può portare dei vantaggi (distretti locali, finanziamenti locali, contatti con università locali, mercato locale, ecc.) allo stesso tempo non può limitare la visione dell'iniziativa imprenditoriale, che deve invece continuamente confrontarsi con un ambiente internazionale in cui la competitività è condizionata da molteplici fattori. Concetti quali maturità del prodotto, diversificazione del mercato, innovazione continua, valorizzazione del *know how* e proprietà intellettuale devono essere sempre presi in considerazione in ottica internazionale per riuscire a pianificare la crescita strategica dell'azienda.

Il processo di innovazione continua si contrappone principalmente a due fenomeni che hanno messo in crisi il modello di crescita delle aziende italiane negli ultimi anni: l'avanzamento sempre più veloce della frontiera tecnologica (Paesi tecnologicamente avanzati) e la concorrenza di costo dei Paesi emergenti¹.

Un vero e proprio processo d'innovazione richiede però che siano adottati dei modelli comportamentali che portino da un lato a mettere in continua discussione, non il solo prodotto in se, ma anche tutte quelle componenti "immateriali" che fino ad oggi difficilmente venivano prese in considerazione per competere e dall'altro ad adottare un monitoraggio tecnologico "internazionale" e non più "locale". Questo tipo di monitoraggio permette la ricerca delle migliori soluzioni sviluppate da terzi che possono essere quindi adottate e introdotte nel proprio prodotto e processo in un'ottica di "open innovation". Questa continua ricerca permetterà allo stesso modo di possedere una reale conoscenza sia del proprio settore tecnologico e del mercato sia dei potenziali partner e dei concorrenti che vi operano. Per fare tutto questo è però necessario che vi sia da parte delle aziende una presa di coscienza circa l'importanza dei propri beni immateriali, della conoscenza e della proprietà industriale (senza limitarsi agli aspetti di tutela) come strumenti utili per la gestione del processo d'innovazione.

¹ Intervento sulle strategie per l'internazionalizzazione del Prof. Enzo Rullani, Unioncamere Lombardia, Malpensa Fiere, 21 novembre 2006.

2.2 Il trasferimento internazionale di tecnologia

Com'è noto, in Europa operano 23 milioni di PMI che rappresentano il 99 per cento delle imprese europee e danno lavoro a circa 75 milioni di persone². Da questi numeri si capisce come le PMI siano, a tutti gli effetti, il motore economico dell'intera Europa e ogni politica legata allo sviluppo economico debba assolutamente avere come fine ultimo la loro competitività. Per fare questo bisogna prima di tutto evidenziare le esigenze delle PMI e tenerle in primo piano anche quando si vogliono coinvolgere altri attori come le università e i centri di ricerca.

Uno degli strumenti che può sicuramente portare un notevole beneficio è il trasferimento tecnologico e di conoscenza. Il trasferimento tecnologico è un tema che in molti casi è stato fatto proprio dalle università e dal mondo della ricerca in generale, creando una vasta letteratura in merito che però si focalizza principalmente sulle esigenze del sistema della ricerca, perdendo di vista a volte le reali esigenze delle PMI.

L'innovazione e il trasferimento tecnologico sono dei concetti ampi che assumono valenze e problematiche diversissime secondo il contesto in cui si applicano e del punto di vista di chi li deve mettere in pratica. Il trasferimento tecnologico, visto in maniera "neutrale", può essere descritto come un processo economico di appropriazione di una tecnologia da parte di un'impresa, alla quale la tecnologia viene trasferita da un soggetto, che può essere un'impresa o un centro di ricerca.

Per avvenire, questo processo necessita prima di tutto di un trasferimento d'informazioni che metta in contatto chi cerca con chi offre e viceversa.

Questo passaggio d'informazioni può avvenire in modo autonomo tra i due potenziali interlocutori (chi cerca e chi offre) o mediato. Il trasferimento di tecnologia che avviene in modo diretto, rappresenta purtroppo un caso isolato e ha bisogno di una forte propensione dei soggetti al dialogo reciproco, oltre che a una profonda conoscenza degli strumenti di gestione dei beni intangibili e della proprietà industriale.

² Dati evidenziati da Joanna Drake, direttore Promozione della Competitività delle PMI, Commissione DG Imprese e Industria, in occasione del discorso di chiusura della conferenza annuale di Enterprise Europe Network il 28 settembre 2011 a Varsavia.

Nella maggior parte dei casi il passaggio d'informazioni avviene attraverso una mediazione di un soggetto terzo (*mediatore-broker*) ai due interlocutori che è in grado di identificare le reali esigenze d'innovazione di un'impresa da una parte e riesce a tradurre una tecnologia o un risultato di ricerca disponibile in una soluzione adatta al problema e al mercato applicativo.

Oltre a queste capacità di “analisi” e “traduzione”, il mediatore deve comunque aver garantito l'accesso al maggior numero possibile di fonti informative e canali che gli permettano di ottenere queste informazioni; questo si traduce in una fortissima attività di networking con altri mediatori. Un aspetto fondamentale del processo di networking tra i mediatori è la condivisione di un “linguaggio” comune. Come accennato sopra, il trasferimento di tecnologia può assumere significati e obiettivi completamente diversi: può avvenire in modo verticale, favorendo l'applicazione dei risultati della ricerca, o in modo orizzontale, diversificando il mercato applicativo di una tecnologia o semplicemente cedendola o licenziandola ad un'altra azienda. Il trasferimento di tecnologia mira a creare innovazione nel sistema imprenditoriale, determinando il miglioramento della competitività delle imprese e dello sviluppo economico del territorio. Per questo motivo il trasferimento di tecnologia deve tenere in considerazione le esigenze e le caratteristiche del sistema imprenditoriale.

Diverse agenzie e organizzazioni italiane, che si occupano di innovazione, hanno da qualche tempo investito in un modello che avesse come obiettivo le esigenze delle PMI e hanno creato un supporto al trasferimento tecnologico che funziona attraverso una vasta rete di intermediari a livello internazionale, fortemente collegati tra di loro e che condividono uno stesso linguaggio e gli stessi strumenti di lavoro. Questo modello è stato adottato dalla Commissione Europea che ha in precedenza finanziato la rete degli *Innovation Relay Centres* e ora la rete *Enterprise Europe Network* (EEN). L'azione che un *technology broker* EEN attua nei confronti delle aziende è duplice. Si parte sempre da un'analisi condotta insieme all'azienda (*technology audit*) per arrivare a due possibili scenari:

- 1) l'azienda evidenzia la necessità di trovare una nuova tecnologia che le permetta di aumentare la competitività dei propri prodotti o dei processi e per questo, con l'aiuto dall'intermediario, si definisce una richiesta di tecnologia che viene veicolata a tutti i broker, collegati a livello internazionale. Con questa richiesta si possono identificare sia risultati di progetti di ricerca da adottare

e industrializzare sia tecnologie già commercializzate su mercati applicativi diversi e le cui funzionalità possono essere adattate al problema specifico;

- 2) l'azienda detiene delle tecnologie che possono essere valorizzate attraverso una promozione a livello internazionale sia per una miglior gestione della proprietà industriale (ad esempio attraverso accordi di licenza con aziende straniere) sia per la ricerca di nuovi mercati applicativi dove poter ulteriormente sfruttare le sue funzionalità, dando magari nuova vita a una tecnologia che era già diventata matura in un determinato mercato applicativo. Nel 2011, grazie a quest'attività, *Enterprise Europe Network* ha supportato l'avvio di circa 2000 accordi di trasferimento tecnologico e di partnership per progetti di ricerca tra PMI e Centri di Ricerca.

2.3 Verso la Smart Specialisation. Come evolvono i concetti di Cluster e Reti di impresa nel contesto attuale

Come sopra descritto, le imprese devono adeguarsi ai cambiamenti del contesto in cui competono integrando nuovi modelli di organizzazione e sviluppo. La Pubblica amministrazione deve, a sua volta, tenere conto delle mutate condizioni per offrire al suo contesto economico nuovi strumenti per competere.

In questo senso la partecipazione ad iniziative internazionali diventa un necessario laboratorio per confrontarsi con gli altri e sviluppare approcci che tengano conto delle nuove necessità del sistema della ricerca e dell'innovazione. Si tratta infatti di inserire tale contesto nel più ampio modello di sviluppo, tenendo conto delle opportunità offerte dall'essere parte dell'Unione europea ma senza dimenticare le specifiche caratteristiche del territorio di partenza.

Possiamo quindi argomentare che, se dal lato delle imprese risulta una scelta obbligata la necessità di un monitoraggio internazionale, nel fare questo la Pubblica amministrazione non può perdere di vista il contesto locale.

Infatti la mancanza di questo spesso ha comportato un errato o poco efficace uso delle risorse. Questo non è più ammissibile oggi, quando la disponibilità di tali risorse si è molto ridotta e le imprese hanno bisogno di modalità semplici e immediate per l'avvio di processi di sviluppo.

Molto spesso invece le politiche per l'innovazione, in molti Paesi

e regioni europee, non hanno saputo adeguarsi alle esigenze del mercato e hanno invece promosso iniziative “isolate”, senza alcuna prospettiva internazionale o transregionale. Allo stesso tempo, alcune regioni hanno cercato di imitare le politiche vincenti di altre regioni senza tener conto della specificità del contesto socio-economico locale. Un rischio collegato a questo è che l’azione di supporto della Pubblica amministrazione si focalizzi troppo sul sostegno alla ricerca, anche quando questa non è in alcun modo interconnessa con il tessuto economico e imprenditoriale del territorio.

È quindi necessario un nuovo approccio anche nello sviluppo e nella implementazione di strumenti per il supporto allo sviluppo. Questo approccio è noto alla Regione Veneto anche grazie alle attività di Veneto Innovazione³. Negli ultimi anni infatti molte iniziative avviate, anche col supporto regionale, hanno portato a riflettere su come alcuni dei punti di forza del territorio, come i distretti produttivi, potessero rappresentare una risorsa da valorizzare sempre di più, in un’ottica di maggiore internazionalizzazione del modello economico. In realtà quando si parla di internazionalizzazione in Veneto, l’accento oggi deve essere principalmente puntato sul consolidamento di questo aspetto e, se dal lato delle imprese questo significa lavorare nella direzione sopra esplicitata, per i contesti organizzati, come i distretti, ciò si traduce nell’individuazione dei passaggi necessari a creare una rete di collaborazioni strategiche, utili al rafforzamento del distretto in un contesto internazionale. Tali passaggi, che sono individuati col supporto dei membri del distretto, devono prima essere formalizzati in una strategia per l’internazionalizzazione della struttura e quindi essere implementati dalle organizzazioni responsabili della *governance* del distretto. Questa azione può anche portare alla valutazione e messa in atto di alleanze a livello europeo, per affrontare meglio, insieme, i mercati internazionali.

³ Veneto Innovazione è l’agenzia in house della Regione del Veneto per la promozione della ricerca e dell’innovazione. Istituita con legge regionale, si occupa di coadiuvare la Regione nella definizione, implementazione e monitoraggio dei programmi regionali focalizzati su questi temi. Agisce sul territorio, in collaborazione con gli altri attori del sistema dell’innovazione, per favorire lo sviluppo del sistema dell’innovazione. A livello internazionale, grazie alla sua rete di collegamenti globali e alle consolidate competenze, è spesso coinvolta da soggetti istituzionali per portare la propria esperienza a favore dello sviluppo innovativo in altre aree geografiche, creando così ulteriori opportunità di crescita tecnologica e scientifica per le imprese e i ricercatori operanti nel territorio regionale.

Da queste considerazioni ne segue che, oggi, con il mutare delle condizioni, sempre più occorre considerare il distretto come un soggetto con un proprio ciclo di vita, che raggiunge la maturità per confrontarsi in un contesto internazionale solo dopo avere compiuto alcuni necessari passaggi interni che lo portano alla formalizzazione di una strategia di approccio al mercato, tanto quanto la singola impresa. Allo stesso tempo il mutare delle condizioni esterne provoca una riorganizzazione delle strutture economiche e il riaggregarsi delle imprese in raggruppamenti diversi, più pronti a rispondere al mutare delle specifiche esigenze del mercato.

Tale punto di vista, che ha anche improntato la revisione degli strumenti legislativi regionali a supporto dello sviluppo delle imprese organizzate, considera come punto di partenza la “disponibilità” di imprenditorialità locale, la sua propensione a dare risposte ai bisogni di un mercato internazionale in rapido cambiamento, i collegamenti che questo tessuto imprenditoriale riesce a stabilire, da un lato con gli attori della conoscenza, dall’altro con il mercato e, quindi, con gli utilizzatori finali dei propri prodotti.

Si vede quindi come esso sia in perfetta sintonia con l’approccio dettato dalla Commissione europea, della Smart Specialisation Strategy, un modello dove, partendo da un approccio “*place based*”, si mettono in atto percorsi di sviluppo che portano a evitare la frammentazione e, concentrando gli sforzi sugli effettivi punti di forza dei territori, evitano anche la già richiamata tendenza a replicare approcci senza reale connessione con le potenzialità locali.

Se però il concentrarsi sulle potenzialità interne rappresenta un aspetto imprescindibile in questo approccio, allo stesso tempo la possibilità di confrontarsi con gli altri non va assolutamente sottovalutata. Infatti, al di là di permettere di capire quali scelte evitare, perché, ad esempio, altri sono meglio posizionati di noi, ci aiuta anche a stabilire che tipi di collegamenti potremmo favorire a livello internazionale in un’ottica di reciproco supporto o di complementarità.

2.4 Il ruolo di Veneto Innovazione: progetti e iniziative

La dimensione internazionale, mai più di oggi, assume importanza fondamentale nella gestione dell’innovazione e nel trasferimento tecnologico.

Dal punto di vista istituzionale dello sviluppo delle politiche, questo implica una sempre maggiore necessità di confrontarsi per individuare, grazie e insieme agli altri, i percorsi e gli strumenti da mettere in atto per favorire il consolidamento dei percorsi innovativi da parte di tutti gli attori del sistema innovativo a livello locale.

Veneto Innovazione svolge questo ruolo, su mandato della Regione Veneto, attraverso due modalità:

- partecipando e contribuendo a programmi internazionali che, raccolgono e sistematizzano le competenze e le esperienze dei migliori per poterle rendere disponibili ad altri. In questo caso l'opportunità è stata offerta da iniziative come ad esempio *ProInno Europe* ed *Europe Innova* della Direzione Generale Enterprise and Industry e Regions of Knowledge della Direzione Generale Research and Innovation;
- attivando sul territorio laboratori per lo sviluppo delle risposte istituzionali che, partendo dalla specificità del locale, discussa insieme con tutti gli attori coinvolti, arrivino a proporre modelli e strumenti che possono tenere conto di quanto fanno gli altri, ma lo rileggono in chiave locale. In questo caso le opportunità arrivano da diverse esperienze realizzate in collaborazione con le strutture regionali nell'ambito dei programmi per la collaborazione transfrontaliera. Un esempio concreto è *Smart Europe*⁴, in fase di realizzazione nell'ambito di Interreg IVC, dove attori locali si confrontano sugli strumenti da utilizzare per aumentare i posti di lavoro creati da imprese innovative.

Dal punto di vista delle imprese e delle aggregazioni di imprese questo significa invece riuscire a trarre il maggiore vantaggio possibile dall'accesso e dalla gestione delle informazioni. Per svolgere meglio il suo ruolo in questo ambito, Veneto Innovazione è membro delle più importanti reti internazionali per il trasferimento tecnologico sin dalla metà degli anni '90, tra cui le reti Innovation Relay Centre e Enterprise Europe Network⁵.

Oggi, grazie all'interesse dell'Unione europea e della Direzione Generale Enterprise and Industry circa queste tematiche, Veneto Innovazione ha mantenuto e migliorato la sua specializzazione sul trasferimento di conoscenza e tecnologia internazionale, e rappresenta

⁴ www.smart europe.eu

⁵ www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu

il soggetto di riferimento regionale nel Consorzio Friend Europe⁶, coordinato da Unioncamere del Veneto.

Si tratta quindi un *trait d'union* fondamentale tra la parte di sviluppo delle politiche, che avranno un impatto sulle *performance* delle imprese e dei centri di ricerca, e l'implementazione di strumenti pratici che aiutano gli stessi soggetti a migliorare la loro propensione all'innovazione e la gestione del processo ad essa relativo.

In questo contesto si inseriscono le iniziative avviate da Veneto Innovazione, in collaborazione con l'Unione europea, che si possono raggruppare in tre aree:

- cooperazione transregionale per il confronto di schemi e modelli di supporto alla ricerca e all'innovazione;
- definizione ed implementazione di bandi per la ricerca transnazionali;
- comparazione e sperimentazione di politiche per lo sviluppo dei distretti.

Nella prima area possiamo ricordare:

- IPforSMEs <http://www.ip4smes.eu>, focalizzato sugli strumenti per la tutela della proprietà intellettuale e sui servizi offerti in questo settore per la consapevolezza delle aziende sul tema del business IP-Based;
- PERIA <http://www.peria.eu>, un'iniziativa di cooperazione tra agenzie per l'innovazione e le rispettive autorità regionali, con lo scopo di condividere esperienze e metodologie riguardanti servizi e politiche per l'innovazione, oltre che conoscenze nel campo della gestione dei sistemi innovativi regionali;
- Know-Man www.know-man.eu, implementa strumenti di Knowledge Network Management (come ad esempio gli atlanti della conoscenza e il sistema di benchmarking) per identificare e connettere il potenziale di conoscenza, tra industria, mondo della ricerca e istituzioni;
- Smart Europe www.smart-europe.eu, che ha l'obiettivo di sostenere le Regioni nel promuovere l'occupazione basata sull'innovazione, tramite l'avvio di politiche e strumenti in grado di generare e sostenere la creazione di opportunità di lavoro.

Nella seconda area possiamo ricordare:

- Koranet <http://www.koranet.eu>, che mira a stabilire collaborazioni scientifiche e tecnologiche tra clusters europei e della Corea del Sud;

⁶ www.friendeurope.it

- LEAD ERA www.leADERa.net, che ha l'obiettivo di sincronizzare a livello trans-regionale i programmi dedicati alla ricerca ed all'innovazione per i settori ad alto potenziale definiti nell'iniziativa comunitaria dei LEAD MARKETS;
- CROSSTEXNET www.crosstexnet.eu, finalizzato a rendere disponibili fonti di finanziamento per la ricerca tessile europea, sfruttando le potenzialità date dal coordinamento internazionale dei programmi nazionali e regionali.

Infine, nella terza area possiamo menzionare:

- KEEN Regions www.keen-regions.eu, dove sono stati avviati rapporti di collaborazione e promosse azioni comuni da parte delle Pubbliche amministrazioni tra i cluster delle nanotecnologie di Veneto, Rhone Alpes e Paesi Baschi;
- TACTICS www.ECA-TACTICS.eu, che ha portato alla stesura di una serie completa di pubblicazioni, scaricabili dal sito, utili a policy maker per avviare politiche per i distretti che facilitano l'evoluzione in senso internazionale degli stessi;
- ALPSforEU www.alps4eu.eu, dove, attraverso iniziative pilota si creano attività comuni tra cluster dello stesso settore in Paesi diversi, tendenti a costituire un Meta-Cluster internazionale.

Ancora, a livello trasversale e come supporto di servizi per le imprese, i centri di ricerca e i sistemi di impresa, è oggi attivo il già citato Friend Europe, www.friendeurope.it.

Riferimenti bibliografici

- AAVV - European Cluster Alliance (2012), *Where the clusters winds are blowing in Europe*, TACTICS, Stockholm.
- Drake J. (2011), *Closing Remarks*, ENTERPRISE EUROPE NETWORK annual conference, Warsaw, 26-28 September 2011.
- Rullani E. (2006), *Strategie per l'Internazionalizzazione*, Atti del Convegno "competere in un mondo globale", Busto Arsizio (VA), 21 novembre 2006.

Siti Internet consultati

www.eca-tactic.eu/
www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/
www.smarteurope.eu/
s3platform.jrc.ec.europa.eu/

3. INFRASTRUTTURE, LOGISTICA E INTERNAZIONALIZZAZIONE: I PRESUPPOSTI DI UN NUOVO SVILUPPO

di Franco Migliorini

In sintesi

Di fronte al quesito circa il livello di internazionalizzazione, economico e territoriale, del Veneto e del Nord-Est vengono prese in considerazione le attività e le reti che più direttamente producono o garantiscono le relazioni del sistema regionale col resto del mondo.

Ne emerge una sorta di visione dualista tra quegli operatori pubblici e privati che intrattengono stabili relazioni esterne, come le imprese industriali e turistiche, e devono quindi tenersi al passo con la concorrenza di altri sistemi territoriali europei evoluti e competitivi, e la visione che presiede allo sviluppo delle politiche regionali, il cui orizzonte appare in prevalenza limitato alle dinamiche interne all'area amministrata, dove la politica si basa sul consenso su problemi e sensibilità locali.

Lo sbilanciamento della politica infrastrutturale tra strade e ferrovia documenta una visione che non si misura con la politica europea delle reti Ten T, e con quella particolare fattispecie di trasporto intermodale che tutte le direttive europee sulle lunghe percorrenze affidano alla ferrovia. Alle spalle di questa visione c'è il tema dell'organizzazione territoriale della logistica, fatta di snodi tecnologici di reti e flussi, che rappresentano il necessario complemento della logistica su base aziendale. Porti e interporti sono attori decisivi in questo campo in cui l'interlocuzione è con le grandi aziende che operano su scala internazionale.

D'altro canto, una considerazione specifica va fatta sulle città. Pur in un quadro generalizzato di efficiente gestione urbana, le città non rappresentano fattori traenti della internazionalizzazione di sistema, i servizi prodotti sono in gran parte rivolti al mercato regionale, laddove la prospettiva vincente del futuro prossimo indica nelle aree metropolitane i fattori del successo competitivo. È questo il fronte della sfida per le città del Veneto e del Nord-Est, a partire dal tema del trasporto metropolitano.

3.1 Premessa

Da tempo è ormai a tutti chiaro che la fase di cambiamento nella quale ci troviamo in Europa ruota su due poli: il processo di vera costruzione dell'Unione europea e la globalizzazione dei mercati. Le due cose sono intimamente legate e interagiscono tra loro producendo effetti pervasivi. Ma mentre la prima è frutto di un processo in larga misura programmato dagli Stati aderenti, il secondo è il frutto di una interazione assai più vasta e imprevedibile, di cui si è impossessata solo la finanza globale, con limitata capacità di controllo da parte degli Stati.

L'aumento del numero degli attori unito a quello dei flussi merceologici e finanziari ha enormemente dilatato il campo e la scala della competizione di imprese e territori. Questo richiede un aggiornamento delle condizioni in cui ogni soggetto è chiamato a operare. Aziende da un lato, amministrazioni – Stati, regioni, città – dall'altro, devono adeguare i loro scenari competitivi dotandosi possibilmente di una comune visione strategica e di una governance condivisa. È questa l'essenza del riposizionamento competitivo che oggi è richiesto ai sistemi territoriali, un salto che è insieme di consapevolezza e di capacità operativa, destinato a incidere sulle economie di scala di cui tutti gli attori necessitano.

Il Nord-Est italiano, che ha nel Veneto il principale attore, rientra appieno in questo gioco, per due ragioni: una economica e l'altra geografica. Lo sviluppo economico del dopoguerra ne ha fatto un protagonista a livello nazionale ed europeo, mentre l'unificazione europea lo ha trasformato da periferia a cerniera dell'Europa. La crisi economica attuale, che incide diversamente sui Paesi membri, impone un adeguamento che riorganizzi al meglio i fattori competitivi, vecchi e nuovi.

Innovazione, connettività e sostenibilità sono i tre cardini della strategia che il Nord-Est è chiamato a declinare. Sul piano territoriale questo mette in relazione infrastrutture e servizi e si traduce in 3 nodi fondamentali da perseguire:

- 1) potenziare i collegamenti esterni per sostenere le imprese che necessitano di reti lunghe internazionali;
- 2) consolidare il policentrismo con una strategia di rafforzamento dell'organizzazione metropolitana che compensi l'attrazione centrifuga esercitata dai sistemi concorrenti, italiani ed esteri;
- 3) mantenere la tradizionale qualità ambientale di un sistema comunque assai più esposto di prima agli effetti degli eventi esterni.

In sostanza, si tratta di governare i processi per trarne vantaggio, anziché subirli e pagarne le conseguenze.

3.2 Flussi e infrastrutture: le reti

Sulle nuove infrastrutture, stradali e ferroviarie, si addensa larga parte del dibattito che impegna la politica e l'opinione pubblica sulle grandi scelte di investimento e innovazione. Da un lato politica e imprese affidano alle infrastrutture il messaggio del necessario ammodernamento territoriale. Dall'altro popolazioni e comitati puntualmente sollevano la tematica NIMBY (not in my back yard - non nel mio giardino). Di certo è presente un difetto di adeguata comunicazione su costi e benefici di ogni opera.

Per chi lo voglia, esiste uno scenario europeo che da quasi venti anni – fin dai tempi della Presidenza Delors – cerca di comunicare il messaggio che la realizzazione del mercato interno richiede una rete di collegamenti che consenta al mercato di esistere e di funzionare muovendo merci e persone. La globalizzazione ha impattato su questo scenario segnalando delle priorità in parte diverse da quelle originarie dell'Europa a sedici di vent'anni fa. Nelle relazioni esterne il Centro-Nord Europa è in posizione di netto vantaggio, per ragioni storiche e geografiche, mentre la periferia mediterranea è svantaggiata, per analoghe ma opposte ragioni. I nuovi Paesi membri dell'Est sono ugualmente in svantaggio, ma assai più disposti ai sacrifici per recuperare il ritardo cumulato in cinquant'anni.

La novità del XXI secolo è che l'Europa ha visto aumentare i flussi terrestri con l'Est, coi nuovi dieci Paesi membri, più Russia e Ucraina, e quelli marittimi col Sud-Est Asiatico. Restano stabili invece gli scambi, interni ed esterni, con l'Ovest. Si tratta di uno scenario internazionale di domanda che non cambierà di segno, con cui deve misurarsi l'offerta di trasporto, europea e nazionale.

Veneto e Nord-Est stanno sul crocevia. Vicini al Centro ma anche porta italiana dell'Est e potenziale *gateway* dal Sud al Centro Europa, sulla rotta Adriatico-Suez. Una cerniera appunto, ma finora solo geografica, se ad essa non seguiranno investimenti adeguati per tramutarla in vantaggio economico, con una connettività accresciuta, terrestre e marittima.

L'apertura dei mercati e la crescita economica pre crisi hanno rivelato un ritardo infrastrutturale del Nord-Est, soprattutto del Veneto,

col caso emblematico del passante di Mestre. A questo ritardo è stata data una risposta solo stradale e solo interna, destinata a corrispondere alla forte crescita di mobilità delle merci su gomma, prodotta dalle PMI e dai flussi di scambio e transito con l'Est. Una situazione divenuta strutturale, che si inquadra nel forte squilibrio italiano del "tutto strada" (oltre il 90% delle merci), ma che non rientra affatto nelle prospettive della mobilità sostenibile europea.

3.2.1 *Lo scenario Nord-Est dei corridoi europei*

Con la definizione di *Core network* e di *comprehensive network* l'Ue nel 2011 ha inteso fissare due date di riferimento, rispettivamente il 2030 e il 2050, entro cui realizzare prima gli interventi ritenuti prioritari – il *core* –, e poi quelli a regime – il *comprehensive* –, che per il Nord-Est corrispondono alla direttrice del Brennero (una priorità nazionale ed europea) e a quella emergente dell'Adriatico Baltico, via Tarvisio-Vienna. Tali progetti da un lato assecondano la forte domanda di trasporto esistente tra Italia e Germania, dall'altro prevedono la sicura crescita di scambi con l'area dell'Europa centro-orientale fino al Baltico. Di questo quadro fa parte anche il corridoio Mediterraneo, meglio noto come *corridoio V transpadano*, che dalla penisola iberica doveva raggiungere Budapest attraverso il Carso triestino fino a Divacia. Un tracciato su cui per un decennio si sono spese più parole che risorse, soprattutto in Italia, e che oggi impatta con una sostanziale indisponibilità slovena a proseguire l'opera oltre i suoi limitati interessi nazionali, tutti diretti verso Nord, cioè Koper-Lubiana-Klagenfurt, e non verso Est.

Ma questo non inibisce la percorribilità dell'asse Est-Ovest transpadano e transalpino, anzi la favorisce trasferendola sul valico di Tarvisio, perfettamente attrezzato con una ferrovia nuova e praticamente scarica sul lato Italia, e in attesa dei due nuovi tunnel del Korhalm e del Semmering, in costruzione sul lato austriaco. Cervignano diviene lo snodo ferroviario sulla Venezia-Trieste da cui si diparte il braccio nord destinato a raggiungere l'area danubiana via Tarvisio anziché via Lubiana. In pratica un risparmio di risorse per l'Italia e una certezza di tempi – circa un decennio – garantita dagli impegni dell'Austria.

L'unica vera incertezza riguarda così la tratta transpadana Padova-Brescia, da venti anni indeterminata sul piano progettuale e finanziario, mentre la Venezia-Trieste resta inchiodata alla disputa tra un insostenibile progetto litoraneo di alta velocità e una ragionevole ipotesi di quadruplicamento veloce della linea storica. All'atto pratico

il Nord-Est non dispone di uno scenario ferroviario condiviso sull'asse forte Est-Ovest, quello transpadano ormai saturo, proiettando così ben oltre il decennio qualunque ipotesi attuativa. Permangono incompiuti il nodo di Vicenza, l'intera Venezia-Trieste e soprattutto resta incerta anche la scelta tecnologica da cui il tracciato dipende: i 300 km/h della Milano-Torino o un quadruplicamento veloce della Padova-Brescia che, con 240 km/h, garantisca due ore tra Venezia a Milano? Questa soluzione contribuirebbe al parallelo rafforzamento del SFMR (il sistema metropolitano regionale, atteso anch'esso da venti anni) che attorno a una dorsale quadruplicata potrebbe riorganizzare, assieme alle merci, tanta parte del trasporto locale regionale.

Da questo generalizzato ritardo ferroviario trae maggior forza la costante domanda di estensione di tutto il sistema autostradale esistente in Veneto: la Pedemontana, la Valdastico Sud e la Valdastico Nord, il raddoppio della Valsugana, la Mantova mare, mentre prende faticosamente forma la terza corsia sulla Venezia-Trieste. Sullo sfondo si muove la definitiva scelta regionale del "tutto strada": la complanare autostradale da Padova a Verona. In prospettiva cinque corsie affiancate per ogni lato di marcia, una fascia di asfalto di quasi 60 metri di larghezza e quasi 100 chilometri di lunghezza, destinata a saturare un territorio già denso.

Ne emerge una sorta di autarchia regionale della mobilità di breve raggio, basata sulla strada e sul *cash flow* che ne può derivare; questo prescinde dai processi di internazionalizzazione dei trasporti europei concepiti per migliorarne le prestazioni e l'impatto ambientale ricorrendo alla ferrovia.

La mobilità sostenibile del territorio europeo è frutto di una visione congiunta della politica stradale e di quella ferroviaria. Di fronte a una domanda di mobilità esuberante, la prima può giovare di una iniziativa in prevalenza regionale, mentre la seconda richiede una concertazione politica e progettuale più complessa, che sulle grandi direttrici vede in campo tre attori istituzionali: l'Ue, gli Stati e le regioni. È un esempio concreto di quella *multilevel governance* che ricorre di frequente nel linguaggio, richiamando l'esigenza di una concertazione decisionale allargata oltre i consueti perimetri amministrativi delle regioni, imposta dalla forte internazionalizzazione dei trasporti. Senza questa visione non si compiono progressi e non si sostengono i processi competitivi della nostra epoca.

Siamo di fronte al cambio di scala che l'evoluzione dell'economia riverbera sui trasporti, un cambiamento destinato a misurarsi con

l'innovazione e l'imprenditorialità. Il valore dell'infrastruttura oggi deriva dai servizi che essa consente di attivare, non dalla sua costruzione. È la presenza dei servizi che determina la qualità del trasporto e soprattutto l'efficienza delle strutture intermodali che lo alimentano.

3.3 Flussi e infrastrutture: bacini e nodi intermodali

L'insistenza europea sulla qualità del trasporto è in larga misura collegata al tema dell'organizzazione intermodale della mobilità di merci e passeggeri in tutto il continente, e nei suoi diversi territori. Il gap di accessibilità delle periferie continentali rispetto al centro consente un facile, pur se non meccanico, parallelo con le differenze registrate dai Pil regionali. Accessibilità e connettività sono fattori di localizzazione decisivi per gli investimenti e lo sviluppo di redditi e occupazione. La geografia è importante ma il resto lo fa l'organizzazione in rete del trasporto.

La considerazione complementare e necessaria è rappresentata dalla dimensione dei bacini di mobilità di merci e passeggeri. Per le brevi distanze la dimensione regionale e/o metropolitana è nell'ordine di 50/150 km per i passeggeri e al di sotto dei 300 km per le merci, secondo le più recenti direttive europee. Oltre queste soglie si entra nel campo dell'organizzazione intermodale, di scala nazionale o internazionale, che si allunga anche oltre i 1.000 km.

La politica regionale deve oggi misurarsi con entrambe le scale, tanto più quanto più denso è il sistema insediativo e internazionalizzata l'economia locale. In ogni caso la mobilità va distinta tra pendolarismo quotidiano e flussi di attraversamento, due fenomenologie distinte che in prossimità dei centri tendono a sovrapporsi, dal momento che le città rappresentano comunque l'origine e la destinazione della maggior parte dei flussi.

3.3.1 Le merci

La mobilità delle merci è generata essenzialmente dalle zone industriali e dai porti, ma il trasferimento in ferrovia è condizionato dalla presenza di terminali intermodali, come i porti dotati di raccordi ferroviari e gli interporti, o altre piattaforme ferroviarie minori.

A Nord-Est due sono i porti internazionali: Venezia e Trieste, mentre gli scali minori sono Chioggia, Porto Levante, Porto Nogaro e

Monfalcone. Per completezza di sistema il quadrante Nord Adriatico va però integrato con Ravenna, Koper e Rijeka, che nel 2010 hanno dato vita al NAPA (North Adriatic Port Association), un'iniziativa nata per presentare all'Europa le opportunità di potenziamento del Corridoio Adriatico. Un sistema multiscalo che si indirizza al bacino centro europeo ed è suscettibile di assorbire quote crescenti di traffico via mare, se assistito da politiche infrastrutturali (raccordi portuali e tracce disponibili sulle lunghe distanze) e da servizi, in particolare treni blocco regolari e affidabili, destinati ad alleggerire i transiti stradali e i valichi alpini, allargando la zona di influenza dei porti adriatici oltre le Alpi (verso Monaco, Vienna, Praga, Budapest).

I principali nodi intermodali interni (porti secchi) per il trasferimento gomma-ferro sono invece il Quadrante Europa di Verona e l'Interporto di Padova, due strutture consolidate di eccellenza internazionale per movimentazione e qualità dei servizi. A questi si aggiungono strutture minori (piattaforme) come San Stino di Livenza, Portogruaro, Cervignano, Ferneti e altri.

La relazione che i nodi intermodali intrattengono con i corridoi europei è data dalla possibilità di fruire di adeguate tracce ferroviarie su cui instradare con regolarità oraria e giornaliera treni blocco per destinazioni prestabilite, comunque superiori ai 300 km. A monte e a valle dei centri intermodali opera il sistema della logistica: la raccolta e distribuzione delle merci, compattate per minimizzare sia il costo del trasporto per unità trasportata sia il tempo intercorrente tra il conferimento iniziale e la consegna finale. Un'attività autonoma e imprenditiva, in forte crescita nel mondo, che utilizza ogni sistema di trasporto che consenta di comprimere tempi e costi aumentando l'efficienza. Rientra in questa fattispecie anche la organizzazione comodale, un neologismo che riguarda la razionalizzazione del solo sistema stradale di trasporto merci, teso all'ottimizzazione dei carichi viaggianti per evitare riempimenti parziali e ritorni a vuoto, una fenomenologia spesso legata alle produzioni delle PMI, non in grado di garantire il riempimento dei vettori in partenza.

In tutti i Paesi sviluppati occidentali i corridoi di cui si parla sono dunque sinonimo di investimenti ferroviari, cioè organizzazione di infrastrutture e treni interoperabili, concordati a livello europeo tra i Paesi membri interessati, mentre solo nei nuovi Paesi si presentano anche come assi stradali al servizio delle economie in crescita. All'atto pratico si tratta in genere di quadruplicamento di tracciati ferroviari esistenti, dove la nuova coppia di binari ha la caratteristica di una

maggior velocità passeggeri, mentre sui vecchi binari aumentano le tracce disponibili per treni locali e merci. Agli effetti ambientali connessi a questa concentrazione di investimenti e di flussi le direttive europee (in particolare Europa 2020) associano politiche finalizzate che, sotto il titolo di corridoi verdi, tendono a introdurre tecnologie, carburanti e organizzazioni innovative in corso di sperimentazione.

3.4 Internazionalizzazione e sistema urbano

L'internazionalizzazione del Veneto è cresciuta su due sostegni principali: le PMI e il turismo. La crescita di entrambe è proceduta in parallelo con l'allargamento del mercato, quello interno e quello europeo. Tra l'alta e media pianura dei distretti, la fascia costiera, con al centro Venezia, la montagna e il lago.

Il policentrismo urbano, geograficamente disposto al centro della regione, ha diffusamente fornito servizi ad entrambe le attività, senza però costituire esso stesso fattore traente della internazionalizzazione, se si esclude il brand Venezia, con le sue due principali infrastrutture al servizio della regione: il Porto e l'Aeroporto.

L'insieme dei fattori trainanti – PMI e turismo – è ancora attivo, ma senza più la forza espansiva del passato. Il riassetto internazionale dei rispettivi mercati mostra nuovi competitor, soprattutto fuori dall'Europa, mentre le economie più forti del continente da tempo si organizzano attorno a regioni metropolitane, dotate di buona accessibilità continentale e in grado di offrire anche un mix di servizi di eccellenza che competono su scala sovra locale.

In Veneto gli ingredienti "metropolitani" esistono, ma non sono ancora organizzati come una piattaforma competitiva proiettata all'esterno, posta a sostegno delle componenti internazionali dell'economia regionale con la produzione di servizi innovativi, alle imprese e alle persone, generati a partire dalle eccellenze esistenti: università, sanità, ricerca.

Oggi sono sistemi metropolitani di successo quelli che offrono servizi di qualità il più diversificati possibile (tecnologia, istruzione, cultura e tempo libero), sostenuti da una buona accessibilità esterna e da una efficiente connettività interna. Non è il peso assoluto della massa critica metropolitana che conta, ma la ricchezza della sua offerta all'interno di un ambiente vivibile. L'organizzazione metropolitana del policentrismo veneto è dunque la chiave del rilancio competitivo della regione.

Il sistema aeroportuale esistente opera già in funzione di *gateway* metropolitano europeo. Policentrico anch'esso con le sue tre piste – Tessera e Treviso con Ronchi dei Legionari –, il sistema è cresciuto a servizio di un bacino sovranazionale, intervenendo in modo competitivo con un'offerta di servizi dentro la cerniera continentale del Nord-Est, con l'obiettivo di contenere i sistemi concorrenti e allargare la propria area di influenza. È esattamente la stessa chiave della strategia metropolitana che, però, fa fatica a farsi strada soprattutto nella mente di dirigenti locali, divisi tra loro e in assenza di visione unitaria.

Il prossimo passo atteso è la riorganizzazione metropolitana della mobilità, di Veneto e Nord-Est, con l'offerta di una mobilità integrata del trasporto pubblico su ferro e gomma. Un campo sul quale la frantumazione aziendale dell'offerta assomma costi e inefficienza con una qualità del servizio alla mobilità regionale che penalizza l'utenza, proprio quando i costi crescenti del trasporto privato indicano una crescita della domanda del pubblico. Questo ritardo si iscrive in pieno nel più generale ritardo metropolitano.

PARTE QUARTA
politiche e strategie

1. INTERNAZIONALIZZAZIONE, DUMPING E AIUTI DI STATO: LA POSIZIONE DELL'UE E LE MISURE DI DIFESA COMMERCIALE PER LE IMPRESE

*di Paolo Davide Farah**

In sintesi

Nell'arena internazionale del mercato globale, gli imprenditori e le imprese dell'Unione europea sono chiamati a far fronte a numerose insidie concorrenziali, alcune delle quali provenienti da Paesi terzi. La continua e crescente internazionalizzazione del mercato fa emergere la necessità impellente per le imprese comunitarie di rispondere alle varie sfide concorrenziali in modo efficace e tempestivo, avvalendosi degli strumenti di difesa commerciale elaborati dall'ordinamento comunitario.

Gli Stati membri dell'Unione europea hanno infatti sviluppato una propria politica commerciale comune verso i Paesi terzi, finalizzata a favorire lo sviluppo del commercio mondiale, l'abolizione progressiva delle restrizioni agli scambi e la riduzione delle barriere tariffarie. La liberalizzazione degli scambi richiede tuttavia la chiara definizione di diritti ed obblighi in capo alla totalità dei partner commerciali e questo determina la necessità di disporre di meccanismi giuridici che assicurino il rispetto delle norme di corretta concorrenza tra imprese che operano nell'arena internazionale¹.

* Senior Lecturer in Law (Professore Associato di diritto internazionale dell'economia) presso la Edge Hill University, Department of Law & Criminology (Regno Unito); Visiting Scholar, Harvard Law School, East Asian Legal Studies; responsabile dell'Unità di ricerca presso l'Istituto Universitario di Studi Europei (IUSE) a Torino e vice-coordinatore scientifico dell'intero progetto POREEN finanziato dalla Commissione europea e coordinato dall'Università di Macerata. Il presente lavoro è parte dei risultati del progetto POREEN. Per informazioni e commenti paolofarah@yahoo.com

¹ Aggarwal A. (2004).

1.1 La disciplina comunitaria e le misure di difesa commerciale per le imprese

La legislazione comunitaria dispone sostanzialmente di tre tipi di misure c.d. di difesa commerciale: (a) **misure antidumping**, nei confronti di importazioni effettuate sul mercato comunitario da parte di imprese di Paesi terzi che vendono sul mercato europeo prodotti a prezzi inferiori al prezzo di vendita sul mercato d'origine della merce; (b) **misure antisovvenzione**, nei confronti di importazioni che godono di aiuti e sovvenzioni statali concessi dai governi alle proprie imprese; (c) **salvaguardie**, che possono essere attivate in presenza di grave danno alle imprese comunitarie derivante da distorsioni del mercato, come ad esempio flussi anomali di importazioni.

La *ratio* di questa normativa comunitaria mira dunque a rimuovere gli effetti distorsivi delle importazioni in dumping o oggetto di sovvenzioni e al ripristino di un'effettiva concorrenza sul mercato europeo. Tale obiettivo è perseguito attraverso i vari strumenti normativi a disposizione delle imprese europee minacciate dalle insidie concorrenziali dell'attuale mercato internazionale, *in primis* il **Regolamento antidumping 384/96**² ed il **Regolamento antisovvenzioni 2026/97**³, i quali recepiscono le regole negoziate in ambito GATT (ora parte dell'accordo istitutivo dell'Organizzazione Mondiale del Commercio - OMC). Le procedure di difesa commerciale sono state successivamente rafforzate con le modifiche apportate dal Regolamento 461/04, il quale ha apportato una maggiore semplificazione del meccanismo decisionale ed una riduzione dei termini, incrementando il grado di trasparenza verso tutti gli attori commerciali interessati.

I **Regolamenti 3285/94**⁴ e **519/94**⁵ ricalcano le disposizioni in materia di salvaguardie generali previste nell'accordo OMC, mentre

² Reg. (CE) n.384/96 del Consiglio del 22 dicembre 1995 relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di Paesi non membri della Comunità europea - (Versione consolidata).

³ Reg. (CE) n.2026/97 del Consiglio del 6 ottobre 1997 relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da Paesi non membri della Comunità europea - (Versione consolidata).

⁴ Reg. (CE) n.3285/94 del Consiglio del 22 dicembre 1994 relativo al regime comune applicabile alle importazioni e che abroga il regolamento (CE) n.518/94.

⁵ Reg. (CE) n.519/94 del Consiglio del 7 marzo 1994 relativo al regime comune applicabile alle importazioni da alcuni Paesi terzi e che abroga i regolamenti (CEE) n.1765/82, (CEE) n.1766/82 e (CEE) n.3420/83, pubblicato nella G.U.C.E. 10 marzo 1994, n. L.67.

il **Regolamento n. 427/03**⁶ ha introdotto salvaguardie temporanee *ad hoc vis-à-vis* su determinati beni provenienti dalla Cina, alla luce dell'accordo di adesione di tale Paese all'OMC.

Infine, il Parlamento europeo e il Consiglio dell'Unione europea hanno adottato un nuovo sistema decisionale che garantisce maggior potere in materia di difesa commerciale alla Commissione europea. Le nuove regole, adottate con il **Regolamento n. 182/2011**, sono entrate in vigore il 1° marzo 2011.

Le politiche di difesa commerciale operano dunque come strumenti che mirano a garantire la coerenza dei comportamenti aziendali sul piano internazionale con la disciplina della libera concorrenza. Risulta quindi cruciale che gli imprenditori, le imprese e le associazioni interessate da tali fenomeni siano a conoscenza degli strumenti a loro disposizione al fine di mettere in atto una sistema di tutela efficace.

L'analisi che segue si concentrerà innanzitutto sulla procedura anti-dumping, che è in parte simile a quella applicabile alle sovvenzioni, in quanto ad entrambi i tipi di difesa commerciale si applicano le modifiche apportate dal Regolamento 461/04. Verrà in seguito analizzato il rapporto tra la disciplina comunitaria sugli aiuti di Stato e la procedura finalizzata all'applicazione di dazi anti-sovvenzioni nei confronti di Paesi e imprese terze, conformemente al Regolamento antisovvenzioni 2026/97. In conclusione si accennerà al ruolo fondamentale svolto dalle piccole e medie imprese all'interno della costellazione degli strumenti di difesa commerciale.

1.2 Le misure antidumping e la relativa procedura

La procedura antidumping mira a tutelare il mercato comunitario di un determinato prodotto dai danni al sistema produttivo derivanti dalle importazioni di beni offerti a prezzi inferiori rispetto ai prezzi degli stessi beni venduti sul mercato d'origine.

In realtà il termine dumping indica una specifica strategia commerciale, da molti definita scorretta, con la quale un bene "*viene*

⁶ Reg. (CE) n.427/2003 del Consiglio del 3 marzo 2003 relativo ad un meccanismo della Repubblica popolare cinese e che modifica il regolamento (CE) n.519/94 relativo al regime comune applicabile alle importazioni di alcuni Paesi terzi, pubblicato nella G.U.C.E. 8 marzo2003, n. L.65.

*esportato a prezzi inferiori rispetto a ciò che viene definito il suo valore normale, ossia il prezzo normalmente praticato dal produttore all'interno del Paese d'origine delle merci*⁷.

Le ragioni che inducono un imprenditore a praticare il dumping possono essere individuate, di regola, nell'esigenza di escludere dal mercato le imprese concorrenti, per ampliare la propria quota di mercato estero ed assicurarsi nuovi sbocchi alla produzione⁸. Il dumping è, quindi, generalmente considerato una pratica commerciale distorsiva dei normali equilibri di mercato⁹ in grado di provocare ingenti danni all'industria nazionale del Paese che lo subisce.

Per far fronte a tali problemi gli Stati si sono dotati di specifiche norme in forza delle quali possono essere attuate misure di reazione (di regola l'apposizione di dazi all'importazione) nei confronti di quei prodotti che, a prezzi di dumping, penetrano nei propri mercati e arrecano pregiudizio all'industria nazionale¹⁰.

Tale possibile reazione cela, tuttavia, il rischio che i singoli Stati usino surrettiziamente le misure antidumping per finalità protezionistiche. Non è da escludere quindi che l'applicazione delle misure antidumping, se rimessa esclusivamente alla discrezione degli Stati, possa costituire uno strumento protezionistico in contrasto con l'ideologia liberista che ha dominato, e continua a dominare, le relazioni economiche mondiali¹¹.

La normativa in vigore consente, in deroga alle regole generali OMC¹², di applicare misure reattive e più precisamente dazi doganali, ovvero di raggiungere accordi sui prezzi con gli esportatori (tali misure non possono, quindi, consistere in restrizioni quantitative ovvero in divieti all'importazione).

In riferimento al mercato europeo e quindi anche al mercato italiano, l'Unione europea ha competenza esclusiva in materia; peraltro, l'impossibilità per le istituzioni comunitarie di valutare o di essere a conoscenza di tutti i problemi delle imprese europee crea la necessità di ricercare una maggior sinergia tra le istituzioni stesse e gli imprenditori. Sono proprio questi ultimi i soggetti che hanno la possibilità di rivolgersi

⁷ Farah P., Soprano R. (2009).

⁸ Miranda J., Torres R. A., Ruiz M. (1998); Gruenspecht H. K. (1988).

⁹ Zanardi M. (2004).

¹⁰ V. Farah P., Soprano R. (2009), *supra* nota 7.

¹¹ Su questo punto, v. Baldwin R., Evenett S. (2008).

¹² Cadot O., Melo J. de, Tumurchudur B. (2007).

alla Commissione europea per richiedere l'apertura di un'inchiesta e l'applicazione delle conseguenti misure reattive.

L'obiettivo perseguito con la presente analisi è dunque quello di fornire agli imprenditori una più ampia conoscenza del problema in questione, dell'incidenza del dumping sugli scambi internazionali e degli strumenti reattivi all'uopo offerti dall'attuale normativa comunitaria.

La procedura antidumping è un procedimento quasi amministrativo condotto dalla Commissione europea d'ufficio o dietro presentazione di un ricorso da parte dei soggetti interessati che, ove sia accertata la sussistenza di un comportamento di dumping, comporta l'applicazione di dazi all'importazione miranti ad innalzare il prezzo finale del bene importato fino al livello dei prezzi vigenti nel mercato d'origine della merce, salvo non sia possibile stipulare con le aziende produttrici dei beni importati un accordo di prezzo minimo. Il dazio antidumping corrisponde alla differenza tra il prezzo in vigore nel Paese d'origine della merce e il prezzo di vendita nel mercato europeo, tuttavia qualora un dazio inferiore sia in grado di eliminare ogni pregiudizio per l'industria europea, il valore del dazio sarà pari al livello in cui il danno dell'industria è eliminato.

In breve i dazi antidumping sono applicati a condizione che siano accertati quattro presupposti fondamentali: (a) il prezzo di vendita di un prodotto esportato nel mercato comunitario risulta inferiore al prezzo dello stesso prodotto in vigore sul mercato d'origine della merce (c.d. pratica di dumping); (b) esistenza di un importante pregiudizio a carico dei produttori comunitari derivante dal dumping; (c) esistenza di un nesso causale tra il pregiudizio e il dumping; (d) interesse dell'Unione europea che richiede che i benefici derivanti dall'introduzione del dazio siano superiori ai costi che ne deriverebbero.

La procedura antidumping contenuta nel Regolamento prevede il coinvolgimento, in maniera differente, delle istituzioni comunitarie, attribuendo un ruolo preponderante alla Commissione, la quale svolge un'importante attività di monitoraggio del comportamento dei Paesi terzi¹³. In particolare, la Commissione controlla che l'applicazione delle misure di difesa commerciale nei confronti delle merci provenienti dall'Ue da parte di Stati terzi avvenga nel rispetto della normativa internazionale.

¹³ Czako J., Human J., Miranda J. (2003).

Durante le indagini antidumping, il Regolamento prevede che la Commissione sia incaricata di ricevere le denunce presentate dall'industria comunitaria, condurre la fase d'inchiesta, effettuare i calcoli e le verifiche necessarie, valutare le informazioni ricevute nonché adottare, entro nove mesi dalla data d'inizio del procedimento, le misure provvisorie e raggiungere gli accordi con gli esportatori.

Per l'applicazione di una misura antidumping è necessario che la Commissione, di propria iniziativa o come spesso avviene dopo aver ricevuto una denuncia *ad hoc*, compia un'attenta indagine al fine di valutare la sussistenza dei presupposti richiesti dal Regolamento¹⁴.

Prima di poter applicare una misura antidumping, è necessario che l'autorità inquirente della nazione importatrice accerti che le importazioni del bene oggetto di dumping arrechino *pregiudizio all'industria nazionale*¹⁵.

È opportuno sottolineare che, ai fini della determinazione del pregiudizio, non è necessario che tutti gli elementi relativi all'industria comunitaria presentino una tendenza effettivamente negativa.

È possibile che le importazioni oggetto di dumping non abbiano ancora causato un pregiudizio ma che possano causarlo in futuro: ove dunque le importazioni oggetto di dumping rischino di arrecare un grave pregiudizio, l'applicazione di misure antidumping deve essere valutata e decisa con particolare attenzione¹⁶.

All'esito dell'indagine, ove sia riconosciuto che il pregiudizio sia derivato interamente da fattori diversi dal dumping, l'inchiesta potrà ritenersi conclusa. Nel caso inverso, qualora venga riscontrato che il dumping abbia determinato o concorso a determinare in maniera

¹⁴ Per una completa analisi dell'indagine antidumping, con particolare riferimento ai concetti che vengono presi in considerazione dalla Commissione, tra cui la determinazione del valore normale, del prezzo d'esportazione e il principio generale di corretta comparazione nel calcolo del margine di dumping, v. Farah P., Soprano R. (2009), *supra* nota 7.

¹⁵ Per un'approfondita analisi sugli indici generali di valutazione previsti dalla Commissione e la successiva valutazione (c.d. *injury test*) del pregiudizio notevole causato all'industria comunitaria o il rischio di un pregiudizio notevole in danno dell'industria comunitaria ovvero un sensibile ritardo nella creazione di tale industria, v. *ibid.*

¹⁶ Una volta determinato che l'industria nazionale abbia subito un pregiudizio, al fine dell'applicazione di una misura antidumping, è necessario che sia dimostrato che il pregiudizio, durante il periodo dell'indagine, sia attribuibile al dumping ("*nesso di causalità tra il dumping ed il pregiudizio*").

rilevante il pregiudizio, sarà necessario proseguire nell'inchiesta per misurarne l'entità¹⁷.

Ovviamente, all'interno di un sistema economico (e in maniera rilevante in un sistema di elevate dimensioni come quello comunitario) l'introduzione di un dazio o di una misura restrittiva della concorrenza estera genera una pluralità di effetti su tutti gli operatori di mercato e quindi la valutazione della positività o meno della misura adottata deve essere effettuata tenendo in considerazione gli interessi dei singoli operatori, del c.d. *interesse comunitario*. Per una compiuta valutazione della questione, occorre, quindi, prendere in esame ogni fattore che possa incidere negativamente sull'andamento delle imprese comunitarie.

Appare evidente che un dazio sulle importazioni potrà avvantaggiare i produttori comunitari del bene simile in quanto protetti dalla concorrenza straniera ma, nel contempo, potrà svantaggiare i distributori/importatori del prodotto che potrebbero vedersi privati dai profitti derivanti dal reperimento di beni a costi inferiori. In quest'ottica assume dunque particolare rilevanza anche *l'interesse dei consumatori*, poiché a parità di qualità del prodotto, i consumatori potrebbero essere indubbiamente favoriti dall'acquisto di beni stranieri a prezzi inferiori. D'altro lato, nel lungo periodo, qualora le imprese comunitarie non riuscissero a far fronte alla concorrenza straniera e fossero costrette a ridurre i costi di produzione ovvero alla chiusura degli opifici, anche il consumatore potrebbe ritrovarsi a dover affrontare gli effetti economici e sociali dovuti all'incremento del tasso di disoccupazione.

Una volta conclusa l'indagine antidumping, ove siano stati riscontrati un margine di dumping, il pregiudizio ed il nesso causale, gli Stati membri potranno applicare contromisure per contrastare la pratica distorsiva attuata dagli esportatori stranieri. A tal fine, il Regolamento riconosce alle autorità inquirenti la possibilità di concludere *accordi con gli esportatori* ovvero di applicare *misure provvisorie* (ed in seguito *definitive*) consistenti in dazi all'importazione su tutto il territorio comunitario¹⁸.

¹⁷ Determinato il pregiudizio ed il nesso di causalità tra lo stesso ed il dumping, dovrà essere calcolato il "*margin del pregiudizio*", il quale ha la funzione di determinare la misura dell'aumento del prezzo delle importazioni oggetto di dumping necessario per eliminare il pregiudizio. Per un'approfondita analisi dei criteri di valutazione presi in considerazione dalla Commissione a tal fine, v. *ibid.*

¹⁸ Prusa T. J. (2005).

Dunque una procedura antidumping può concludersi con un accordo (*undertaking*) tra la Commissione e gli esportatori (o parte di essi) che abbiano realizzato vendite nelle quali sia stata riscontrata la presenza di tutti gli elementi necessari per giustificare l'applicazione di misure antidumping. Qualora tra i predetti soggetti intervenga un'intesa, non sarà applicato alcun dazio¹⁹.

L'accordo può prevedere l'impegno dell'esportatore a rivedere i propri prezzi, ovvero a cessare le esportazioni oggetto di dumping nell'area interessata dall'indagine.

A partire dal 1° marzo 2011, la disciplina in materia di antidumping, dazio compensativo, e misure di salvaguardia è stata per altro modificata in modo da garantire un maggiore potere decisionale alla Commissione. Il Consiglio e il Parlamento hanno infatti accettato di lasciare alla Commissione la possibilità di adottare misure di difesa commerciale, con un controllo limitato da parte dei 27 Stati membri. Nel sistema precedente invece, la Commissione poteva solo proporre una misura al Consiglio (composto dai rappresentanti degli Stati membri dell'Ue), il quale poi votava a maggioranza semplice e adottava formalmente la misura commerciale.

Prima di adottare misure di difesa commerciale definitive, la Commissione deve essere assistita da un comitato composto da rappresentanti dei 27 Stati membri e presieduto da un rappresentante della Commissione. Il comitato deve esprimere il proprio parere a maggioranza qualificata, in cui il voto degli Stati membri più grandi ha chiaramente un peso maggiore rispetto a quelli degli Stati membri più piccoli. Il Consiglio e il Parlamento mantengono tuttavia un diritto di controllo qualora essi ritengano che la proposta della Commissione oltrepassi le competenze esecutive. In tal caso, la Commissione deve esaminare la proposta di misura commerciale e decidere se mantenerla, modificarla o ritirarla. Al fine di agevolare lo scrutinio di Consiglio e Parlamento, la Commissione ha l'obbligo di tenere un registro dei documenti relativi alle proposte di misure di difesa commerciale e di garantire accesso a tale documentazione da parte del Consiglio e del Parlamento.

In summa, le imprese debbono tenere presente che una denuncia antidumping deve essere presentata in forma scritta e contenere l'indicazione degli elementi di prova acquisiti in ordine all'esistenza

¹⁹ Prusa T. J. (2001).

del dumping, del pregiudizio e del nesso di causalità tra le importazioni ritenute oggetto di dumping ed il lamentato pregiudizio. È dunque necessario fornire elementi di prova che consentano alla Commissione di valutare che le informazioni raccolte siano, *prima facie*, sufficienti per l'apertura di un'inchiesta. Una volta ricevuta la denuncia, la Commissione ha il compito di esaminare, "*per quanto possibile, l'esattezza e l'adeguatezza degli elementi di prova contenuti nella denuncia, per determinare se siano sufficienti per giustificare l'apertura di un'inchiesta*". Per effettuare le indagini, la Commissione si avvale, tra l'altro, di questionari inviati ai soggetti interessati²⁰.

Ovviamente per "parti interessate" si intendono non soltanto i denunciatori, esportatori ed importatori, ma anche le relative associazioni di categoria, gli utenti e le associazioni dei consumatori. Il riconoscimento della qualità di parte interessata postula, tuttavia, la dimostrazione della ricorrenza di un effettivo interesse all'inchiesta, con una valutazione che deve essere effettuata *case by case*²¹.

La procedura normalmente si chiude in un anno dal suo inizio. In ogni caso, il termine perentorio è di 15 mesi. Dopo 60 giorni dall'inizio della procedura, possono essere imposti dazi provvisori.

1.3 Le misure antisovvenzione

È inoltre importante che le imprese e le associazioni siano a conoscenza degli strumenti che possono applicare per tutelarsi nei casi

²⁰ V. Farah P., Soprano R. (2009), *supra* nota 7.

²¹ In sostanza, vi è una pluralità di soggetti coinvolti nella suesposta procedura: (i) L'azienda o le aziende interessate sono tenute a presentare un ricorso che contenga elementi di prova relativi alle condizioni necessarie per l'imposizione di un dazio compensativo, oltre ad elementi relativi all'azienda o alle aziende che agiscono ed al mercato di riferimento; (ii) La associazione di categoria che può presentare il ricorso per conto dei propri associati e che, comunque, può svolgere una importante attività di raccolta di dati; (iii) Il Ministero delle Attività produttive che può fungere da tramite tra le aziende interessate e la Commissione, assistendo entrambi nella costruzione del dossier; (iv) La Commissione europea che gestisce tutta la procedura e propone al Consiglio l'eventuale adozione dei dazi compensativi; (v) Le aziende produttrici nei Paesi terzi che sono chiamati a partecipare attivamente al procedimento, fornendo alla Commissione i dati necessari per valutare l'eventuale esistenza di un comportamento di dumping; (vi) Il Consiglio dei Ministri dell'Unione europea che decide l'adozione delle misure definitive.

in cui i loro concorrenti diretti (nazionali o di altri Stati membri Ue) ricevano degli aiuti pubblici: non è raro che tali aiuti siano concessi in violazione delle norme comunitarie in tema di libera concorrenza. In un mercato globale e sempre più competitivo, le imprese devono saper reagire anche rispetto a questa insidia competitiva.

La base normativa comunitaria in materia di aiuti di Stato è contenuta nell'articolo 107 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione europea (ex articolo 87 TCE), che stabilisce che gli aiuti di Stato, *“salvo deroghe contemplate dal presente trattato, sono incompatibili con il mercato comune, nella misura in cui incidano sugli scambi tra gli Stati membri, gli aiuti concessi dagli Stati, ovvero mediante risorse statali, sotto qualsiasi forma che, favorendo talune imprese o talune produzioni falsino o minaccino di falsare la concorrenza”*²². Da questa norma deriva che gli aiuti di Stato sono, in linea di principio, incompatibili con il mercato comune, tuttavia gli elementi che li identificano restano alquanto dubbi, il che ha spinto la Commissione a contribuire con sue comunicazioni e dichiarazioni esplicative alla definizione da attribuire all'espressione *aiuti di Stato*.

Anche le sentenze della Corte di Giustizia e del Tribunale di primo grado, che hanno confermato e precisato le affermazioni della Commissione, offrono spunti importanti per meglio delineare il concetto di aiuto di Stato, che può dunque essere descritto come *“qualunque provvedimento di natura legislativa o amministrativa che implica un trasferimento di risorse dallo Stato o da altri enti pubblici a imprese, pubbliche o private che siano”*²³.

Il trattato conferisce alla Commissione il compito di controllare gli aiuti di Stato e dispone, inoltre, che gli Stati membri informino preventivamente la Commissione di ogni progetto volto a istituire aiuti (obbligo di notifica). Tali norme si applicano solo alle misure che rispondono alle condizioni precisate nell'articolo 107 paragrafo 1, cioè quando comportino un trasferimento di risorse statali; un vantaggio economico per l'impresa che non lo avrebbe ottenuto comunque nel corso normale della sua attività; la selettività dell'aiuto che deve cioè incidere pertanto sull'equilibrio esistente fra un'impresa e i suoi concorrenti; l'effetto sulla concorrenza e il commercio, anche solo potenziale.

²² Articolo 107, Versione consolidata del Trattato sull'Unione europea e del trattato sul funzionamento dell'Unione europea, Gazzetta ufficiale n. C 83 del 30.3.2010.

²³ V. Farah P., Soprano R. (2009), *supra* nota 7.

Si rileva dunque come gli aiuti di Stato alle imprese abbiano effetti distorsivi sul mercato, falsandone la concorrenza. Questo effetto si produce anche allorché vengano importati nel mercato comunitario beni prodotti da aziende di Paesi terzi che beneficiano o hanno beneficiato di aiuti di stato. Per far fronte a tale minaccia l'Unione europea applica misure antisovvenzione e la relativa procedura.

Gli imprenditori europei debbono dunque essere consapevoli di questo strumento che si basa sul Regolamento antisovvenzioni 2026/97 che ricalca quello summenzionato relativo all'antidumping, poiché entrambi recepiscono le regole negoziate a livello internazionale in ambito GATT (ora parte dell'accordo istitutivo dell'Organizzazione Mondiale del Commercio - OMC). Inoltre entrambe le procedure di difesa commerciale sono state successivamente rafforzate con le modifiche apportate dal Regolamento 461/04, il quale ha apportato una maggiore semplificazione del meccanismo decisionale ed una riduzione dei termini, incrementando il grado di trasparenza verso tutti gli attori commerciali interessati.

La disciplina in materia di sovvenzioni è infine stata modificata con il summenzionato Regolamento N. 182/2011, il quale ha rafforzato i poteri della Commissione riducendo la possibilità che pressioni politiche provenienti dal Consiglio o dal Parlamento possano bloccare l'applicazione di misure di difesa commerciale.

La procedura di presentazione dei ricorsi ed i soggetti coinvolti a vario titolo nei procedimenti sono quindi gli stessi già analizzati per le indagini antidumping. In particolare l'azienda o le aziende interessate debbono presentare un ricorso contenente gli elementi di prova e le evidenze relativi alle condizioni necessarie per l'imposizione di un dazio anti-sovvenzione, oltre ad elementi relativi all'azienda o alle aziende che agiscono ed al mercato di riferimento. Inoltre le associazioni di categoria possono svolgere una importante attività di raccolta di dati.

La procedura antisovvenzioni mira a tutelare il mercato comunitario di un determinato prodotto dai danni al sistema produttivo derivanti dalle importazioni di beni prodotti da aziende di Paesi terzi che beneficiano o hanno beneficiato di aiuti di stato.

Il procedimento, quasi amministrativo, è guidato dalla Commissione europea d'ufficio o dietro presentazione di un ricorso da parte delle parti interessate. Nel caso in cui venga accertata la sussistenza di aiuti di stato vietati in base alle norme comunitarie, si prevede l'applicazione di dazi compensativi all'importazione. Tali misure hanno come obiettivo l'innalzamento del prezzo finale del bene importato da Paesi terzi ed

oggetti di aiuti di Stato, in modo che l'effetto al ribasso causato dai sussidi possa essere compensato.

Il dazio anti-sovvenzione dovrà corrispondere all'entità del sussidio beneficiato dalle imprese definito in percentuale rispetto al prezzo di esportazione. Tuttavia, allorquando anche un dazio inferiore sia sufficiente ad eliminare ogni pregiudizio per l'industria o il settore produttivo europeo coinvolto, il valore del dazio corrisponderà al livello in cui il danno dell'industria è eliminato, in base alla regola c.d. del "dazio minimo".

Conformemente al trattato europeo, i dazi compensativi in caso di applicazione di misure antisovvenzione sono applicati solamente allorquando, nel corso del procedimento, vengano accertate quattro condizioni: (1) l'esistenza di un aiuto di stato specifico, cioè diretto ad un singolo settore produttivo o ad una singola azienda o categoria di aziende; (2) l'esistenza di un importante pregiudizio a carico dei produttori comunitari derivante dalle importazioni sovvenzionate; (3) l'esistenza di un nesso causale tra il pregiudizio e il sussidio (ossia il danno dell'industria europea deve essere causato dalle importazioni dei prodotti sovvenzionati); (4) l'interesse della Comunità: i benefici derivanti dalla introduzione del dazio devono essere superiori ai costi che ne deriverebbero. Particolare attenzione deve essere posta sugli eventuali costi ricadenti sui consumatori.

Il dazio compensativo è applicato non solamente alle aziende esportatrici che hanno beneficiato dei sussidi, bensì anche al Paese erogatore delle sovvenzioni.

1.4 Le misure di salvaguardia

Le misure di salvaguardia, pur non avendo come obiettivo il contrasto di fenomeni di concorrenza sleale come nel caso delle misure antidumping o antisovvenzione, rappresentano un fondamentale strumento di difesa commerciale per le imprese comunitarie²⁴, in quanto destinate a proteggere il mercato comunitario di un prodotto specifico dai danni al sistema produttivo derivanti da sensibili alterazioni dei flussi commerciali come, ad esempio, repentini e consistenti flussi di importazioni che non consentono ai produttori comunitari di

²⁴ Yano H. (2006).

riorganizzare la produzione per contrastarne l'impatto²⁵. I testi normativi di base in materia sono i Regolamenti 3285/94 e 519/94, i quali ricalcano le disposizioni in materia di salvaguardie generali previste nell'accordo OMC²⁶.

Il procedimento connesso consente l'applicazione di dazi o di quote all'importazione nei confronti di un determinato prodotto allo scopo di proteggere in via eccezionale e temporanea la produzione comunitaria allorquando siano accertate tre condizioni: (1) incremento, improvviso, evidente e rilevante delle importazioni del prodotto in esame; (2) esistenza di una grave crisi attuale o di una minaccia di potenziale crisi di un settore produttivo comunitario, derivante da un repentino e sostanziale incremento delle importazioni; (3) interesse della Comunità: i benefici derivanti dalla introduzione del dazio devono essere superiori ai costi che ne deriverebbero, con particolare attenzione ai consumatori.

Le misure di salvaguardia vengono adottate dalla Commissione, dietro consultazione con gli Stati membri per un periodo non superiore a quattro anni, e sono generalmente applicate *erga omnes* (*id est*, alle importazioni del prodotto in esame provenienti da tutto il mondo extra-Ue)²⁷.

Anche se l'Unione europea impone raramente misure di salvaguardia, vale la pena notare che le regole di voto sono leggermente diverse in questa situazione. In conformità con il regolamento N. 182/2011 infatti, la Commissione ha meno potere discrezionale e può imporre misure di salvaguardia solo qualora il comitato esprima un voto a maggioranza qualificata a favore della proposta della Commissione. In caso di voto negativo, la Commissione dovrà rivedere la proposta e sottoporla nuovamente al comitato.

²⁵ Le salvaguardie possono essere ordinarie o straordinarie. Le prime ordinarie sono previste in via generale dall'accordo OMC, mentre quelle speciali possono essere previste in alcuni accordi internazionali, come le salvaguardie temporanee negoziate nell'accordo di accessione della Cina all'OMC.

²⁶ Uno strumento *ad hoc* in materia particolarmente importante per le imprese italiane era rappresentato dal Regolamento 427/03 (c.d. TPSSM, *Transitional Product-Specific Safeguard Mechanism*), il quale predisponeva una normativa speciale per le importazioni cinesi.

²⁷ Nel caso di salvaguardia contro la Cina, tuttavia, l'applicazione della misura sarà selettiva ed dunque avrà per oggetto solo le importazioni del prodotto in questione provenienti dalla Cina.

1.5 Gli strumenti di difesa commerciale dell'Unione europea e le piccole e medie imprese

Come si evince dall'analisi suesposta delle procedure antidumping e anti-sovvenzioni, la presentazione di una denuncia mirante all'applicazione di dazi compensativi o anti-sovvenzioni richiede una notevole fase preparatoria di raccolta dati contabili aziendali che presuppone una specifica professionalità ai fini della loro rielaborazione e presentazione formale in conformità con i modelli e i parametri dettati dall'Organizzazione Mondiale del Commercio.

Questi requisiti hanno dunque ristretto la possibilità di produrre dei dossier con tutti i requisiti formali per poter essere aperti alle poche imprese e associazioni che hanno alle spalle Uffici studi di elevata professionalità, trascurando proprio quei settori dell'economia che, pur caratterizzati da elevata concorrenza estera, si costituiscono principalmente di realtà imprenditoriali di dimensioni medie o piccole, per le quali aprire un dossier antidumping o antisovvenzione risulta particolarmente oneroso, e spesso irrealizzabile.

Un passo nella direzione opposta è stato saggiamente preso attraverso il Regolamento 461/04, promosso per altro dalla Presidenza italiana. Tramite questo atto normativo comunitario, la Commissione si è impegnata a sviluppare e rendere effettivi degli strumenti in sostegno delle piccole e medie imprese in relazione alla presentazione di denunce antidumping e antisovvenzione.

In quest'ottica è stato creato e reso operativo uno sportello aperto dalla Commissione europea (c.d. *Small and Medium-sized Enterprise Trade Defence Helpdesk*)²⁸ che si prefigge di assistere le imprese nella redazione e nella raccolta di dati finalizzata ad una denuncia tramite l'Ufficio Denunce per le piccole e medie imprese della Commissione. Possono avere accesso ai servizi dello sportello della Commissione le piccole e medie imprese che ravvisino che altre imprese fuori dell'Ue stiano adottando pratiche commerciali sleali (dumping o sovvenzioni illecite) dentro il mercato comunitario e le piccole e medie imprese esportatrici verso un Paese fuori dall'Unione europea che adotti in modo illecito misure antidumping, antisovvenzione o salvaguardie tali da impedire la normale attività di export alle imprese stesse.

²⁸ <http://ec.europa.eu/trade/tackling-unfair-trade/trade-defence/information-for-business/sme/>

Inoltre, ai fini della compilazione dei questionari, che rappresentano un aspetto oneroso per molte imprese che intendano utilizzare strumenti di difesa commerciale, la Commissione ha predisposto un questionario semplificato ad hoc per le piccole e medie imprese che desiderino partecipare alla denuncia da presentare alla Commissione europea.

Infine, l'impatto della nuova disciplina, introdotta con il Regolamento n. 182/2011 è notevole. Per i produttori europei che abbisognano di misure commerciali di difesa, le nuove modifiche rappresentano una positiva razionalizzazione del processo decisionale, poiché si riduce il rischio che l'influenza politica possa contrastare le proposte della Commissione. Al contrario, per gli operatori economici dell'Ue (compresi i consumatori e gli importatori), così come per i produttori stranieri che cercano di esportare verso l'Ue, la maggiore concentrazione di potere nelle mani della Commissione probabilmente implica una maggiore difficoltà ad utilizzare pressioni politiche (tramite Stati membri o partner commerciali dell'Ue) al fine di bloccare le possibili misure commerciali.

In sintesi, tutti gli attori coinvolti nel procedimento di difesa commerciale – indipendentemente dal fatto che siano a favore o contro le misure – dovranno concentrare i loro sforzi di sensibilizzazione nel convincere la Commissione della necessità (o meno) di applicare misure di difesa commerciale.

Riferimenti bibliografici

- Aggarwal A. (2004), "Macro Economic Determinants of Antidumping: A Comparative Analysis of Developed and Developing Countries", *World Development* 32(6): 1043-1057.
- Baldwin R., Evenett S. (2008), *What World Leaders Must Do to Halt the Spread of Protectionism*, Londres: VoxEU.org.
- Cadot O., Melo J. de, Tumurchudur B. (2007), "AntiDumping Sunset Reviews: The Uneven Reach of WTO Disciplines", *Centre for Economic Policy Research*, Discussion Paper No. DP6502.
- Czako J., Human J., Miranda J. (2003), *An Handbook on Antidumping Investigations*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Farah P. D. (2006), "Five Years of China's WTO Membership. EU and US Perspectives about China's Compliance with Transparency Commitments and the Transitional Review Mechanism", *Legal Issues of Economic Integration*, *Kluwer Law International*, Volume 33, Number 3, pp. 263-304. Accessibile online: <http://paolofarah.files.wordpress.com/2011/03/paolofarahliei263-304.pdf>

- Farah P. D., Cima E. (2010), "China's Participation in the World Trade Organization: Trade in Goods, Services, Intellectual Property Rights and Transparency Issues", in Aurelio Lopez-Tarruella Martinez (edited), *El comercio con China. Oportunidades empresariales, incertidumbres jurídicas*, Tirant lo blanch, Valencia (Spain), pp. 83-121. Accessibile online: <http://paolofarah.files.wordpress.com/2011/03/el-comercio-con-china-di-p-d-farah-e-cima-versione-finale.pdf>
- Farah P., Soprano R. (2009), "Dumping e Anti-dumping", *Il Sole 24 Ore*, pp. XXIV-183.
- Gruenspecht H. K. (1988), "Dumping and Dynamic Competition", in *Journal of International Economics* 25(3-4): 225- 248.
- Yano H. (2006), "Recent Trends and Developments in the Use of Safeguard Measures - with Brief Comparisons with other Trade Remedy Instruments", in Matsushita M., Akn D., Chen T.-J. (ed.), *The WTO Trade Remedy System: East Asian Perspectives*, Londres: Cameron May: 159-170. 37(1): 95-122.
- Miranda J., Torres R. A., Ruiz M. (1998), "The International Use of Antidumping: 1987-1997", in *Journal of World Trade* 32(5): 5-71.
- Prusa T. J. (2005), "Anti-dumping: A Growing Problem in International Trade" *The World Economy* 28, no. 5: 683-700.
- Prusa T. J. (2001), "On the Spread and Impact of Anti-Dumping", *Canadian Journal of Economics* 34, no. 3: 591-611.
- Zanardi M. (2004), "Anti-Dumping Law As a Collusive Device", in *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*.

2. MADE IN E LA POLITICA COMMERCIALE DEL VENETO

di Francesco Lovat

In sintesi

Per il sistema produttivo italiano, e in particolare per quello veneto, un asset intangibile in grado di rafforzare la posizione competitiva delle imprese manifatturiere nel mercato mondiale, così come in quello interno, è rappresentato dal marchio “Made in Italy”, considerato in tutto il mondo una garanzia di qualità sia in riferimento ai prodotti che ai processi produttivi impiegati. Com’è noto però il marchio “Made in Italy” non gode di un’adeguata tutela. Tale situazione caratterizza non solo i mercati extra-europei ma anche lo stesso mercato europeo ed è dovuta, in primo luogo, alle carenze della disciplina Ue in materia di indicazione di origine. Ciò fa sì che i consumatori europei spesso non siano in grado di identificare l’origine dei prodotti di cui valutano l’acquisto e quindi di considerare la qualità intrinseca espressa dallo stesso Paese di produzione e gli standard di tutela sociale ed ambientale dei processi produttivi impiegati.

In assenza di una disciplina europea, una risposta alle esigenze delle imprese e dei consumatori può giungere a livello regionale, grazie all’introduzione di marchi di qualità con indicazione di origine come quello proposto dal progetto di legge regionale 23/2010 volto a istituire il marchio “Qualità Veneto”.

2.1 Introduzione

In un momento di straordinaria difficoltà per l'economia veneta, l'industria manifatturiera votata alle produzioni di qualità, in particolare quella orientata all'export, sta dimostrando ancora una volta il suo valore strategico, continuando a rappresentare l'unico motore di crescita in una situazione di contrazione dei consumi e degli investimenti interni. Tra i fattori di competitività che in alcuni settori permettono all'industria italiana di continuare ad avere successo, uno di primaria importanza è senza dubbio quello legato all'**immagine del marchio "Made in Italy"**. Secondo una recente indagine¹, il brand "Made in Italy" è il terzo marchio più noto al mondo. Specialmente in alcuni settori, come la moda, l'agroalimentare, l'arredamento e la meccanica, il marchio "Made in Italy" rappresenta un asset intangibile di grande valore strategico, una garanzia di qualità riconosciuta ed apprezzata in tutto il mondo.

Quanto appena affermato in riferimento alla produzione nazionale vale ancor di più per il sistema produttivo veneto, caratterizzato da una forte vocazione manifatturiera, particolarmente orientata all'export, e con rilevanti specializzazioni produttive in settori come il tessile, il calzaturiero, l'arredamento e la gioielleria, per i quali il marchio di origine riveste grande importanza.

Al di là del valore del marchio "Made in Italy" riferito alla qualità e all'immagine italiane, va tenuto presente come l'origine italiana, così come più in generale quella europea, vada considerata indirettamente anche come una garanzia di processi produttivi caratterizzati da un elevato grado di tutela sociale dei lavoratori, della salute e di salvaguardia dell'ambiente. Ambiti per i quali nei Paesi in cui negli ultimi decenni va concentrandosi la produzione manifatturiera mondiale si riscontrano standard decisamente meno stringenti.

Come è noto, in Italia ed in Europa, **l'indicazione d'origine**, per diversi aspetti, **non gode di un'adeguata tutela**. Ciò è dovuto principalmente a due elementi: a) l'assenza di una normativa europea che imponga l'indicazione del Paese di origine nelle etichette dei prodotti messi in commercio nel mercato europeo; b) l'assenza di una disciplina

¹ KPMG Advisory, *Going Global. Internazionalizzazione ed evoluzione dei modelli di business*, 2011.

europea uniforme ed efficace volta a contrastare la contraffazione e le indicazioni di origine false o ingannevoli.

La responsabilità di tale situazione va ricondotta principalmente all'ordinamento europeo: la regolamentazione relativa all'indicazione di origine delle merci, rientrando all'interno dell'ambito della politica commerciale, è infatti un'area in cui la competenza normativa spetta all'Unione europea. Poiché l'ordinamento europeo non prevede l'obbligo di indicazione del Paese di origine delle merci importate da Paesi extra-Ue, nel mercato interno il Paese di origine costituisce un'informazione facoltativa: i produttori dei Paesi terzi (o gli importatori europei), così come gli stessi produttori europei, possono decidere autonomamente se indicare l'origine dei propri prodotti oppure non fornire alcuna informazione in merito al loro luogo di produzione. Diversamente da quanto avviene nell'Ue, l'obbligo di indicare l'origine dei prodotti importati è presente negli ordinamenti di tutti i nostri principali partner commerciali (Cina, USA, Giappone, Canada). Oltre a non avere previsto una normativa che imponga l'obbligo di indicazione di origine delle merci importate, le istituzioni europee si sono opposte anche agli interventi promossi da parte di alcuni Stati membri, tra cui l'Italia, volti ad introdurre schermi nazionali di indicazione obbligatoria delle merci importate².

Dunque i consumatori europei, a differenza ad esempio di quelli americani, al momento di effettuare un acquisto molto spesso non hanno la possibilità di conoscere il luogo di produzione del prodotto, ovvero di disporre di un'informazione che, come dimostrano tutte le indagini svolte sul punto, è considerata dagli stessi consumatori essenziale per il processo di acquisto che si fonda non solo sul prezzo, ma sul valore percepito del prodotto e sulla qualità intrinseca espressa dallo stesso Paese di produzione.

Non solo, omettendo l'informazione sul Paese di origine di un prodotto si impedisce al consumatore di valutare il proprio acquisto anche sul piano etico: i consumatori non sono infatti posti nelle condizioni di associare al prodotto le norme sociali, ambientali e di sicurezza del Paese in cui esso viene realizzato.

² Sentenza della Corte di Giustizia del 17 giugno 1981 (causa 113/1980) Commissione europea c/Irlanda; Sentenza della Corte di Giustizia del 25 aprile 1985 (causa 207/1983) Commissione europea c/Regno Unito.

Si tratta di una scelta che appare evidentemente in contraddizione con i principi alla base dell'ordinamento europeo, declinati all'interno degli stessi Trattati europei, in merito alla protezione dei consumatori.

Questa mancata previsione normativa fa sì che l'Ue sia sprovvista di un importante mezzo per tutelare la propria produzione industriale e quindi per salvaguardare la propria quota di commercio globale. Ad essere svantaggiate sono, naturalmente, soprattutto le piccole e medie imprese manifatturiere che operano in settori altamente esposti alla concorrenza mondiale e che devono affrontare i fenomeni del dumping sociale, ambientale e di sicurezza da parte dei Paesi emergenti.

I rappresentanti del sistema produttivo e le istituzioni italiane sono da diversi anni impegnati nel tentativo di rafforzare la tutela del marchio di origine sia attraverso apposite normative nazionali di lotta alla contraffazione sia premendo sulle istituzioni europee affinché queste adottino misure in grado di tutelare le produzioni europee garantendo la tracciabilità dei prodotti e la trasparenza a favore dei consumatori.

2.2 La normativa vigente in materia di indicazione del Paese di origine dei prodotti

2.2.1 L'individuazione dell'origine dei prodotti

Nell'ordinamento europeo le disposizioni cui si fa generalmente riferimento per individuare il Paese di origine di un prodotto sono quelle relative all'"origine non preferenziale" (funzionali all'applicazione delle misure di politica commerciale e tariffaria) contenute nel **Codice doganale comunitario** (CDC) istituito con il regolamento CEE 2913/1992 e aggiornato con il regolamento CE 450/2008. Il CDC riprende le norme stabilite a livello internazionale dall'*Accordo relativo alle regole in materia di origine* allegato all'*Accordo Generale sulle Tariffe ed il Commercio* (GATT).

Secondo gli articoli 23 e 24 del CDC, il Paese di origine non preferenziale di un prodotto è quello in cui esso è interamente ottenuto o, in caso di prodotto alla cui produzione abbiano contribuito due o più Paesi, quello in cui è avvenuta "l'ultima trasformazione o lavorazione sostanziale, economicamente giustificata ed effettuata in un'impresa attrezzata a tale scopo, che si sia conclusa con la fabbricazione di un prodotto nuovo o abbia rappresentato una fase importante del processo

di fabbricazione”³. In sostanza, secondo l’attuale disciplina europea, affinché un prodotto possa utilizzare l’indicazione di origine di un Paese, è sufficiente che in tale Paese esso abbia subito anche una sola delle fasi di lavorazione sostanziali necessarie alla sua produzione⁴.

2.2.2 *La disciplina italiana*

Come già accennato, in assenza di norme che dispongono l’obbligo di indicare in etichetta l’origine dei prodotti in commercio, nell’ordinamento europeo l’indicazione del Paese di origine rappresenta esclusivamente un elemento facoltativo che dipende dalla volontà dei produttori di segnalare o meno il luogo in cui una merce è stata ottenuta.

Ciò non comporta naturalmente la possibilità di utilizzare indicazioni non veritiere. Tale pratica risulta infatti vietata da norme generalmente presenti negli ordinamenti dei vari Paesi in virtù dell’*Accordo Internazionale di Madrid* del 1891 (riveduto a Lisbona il 31 ottobre 1958) sulla repressione delle false o ingannevoli indicazioni di

³ La nuova versione del CDC adottata nel 2008, che sostituirà progressivamente quella del 1992, semplifica tale formulazione disponendo, all’articolo 36, che “le merci alla cui produzione hanno contribuito due o più Paesi o territori sono considerate originarie del Paese o territorio in cui hanno subito l’ultima trasformazione sostanziale”.

La Corte di Giustizia europea ha chiarito il concetto di trasformazione sostanziale con la “sentenza sulla caseina” del 26.01.1977 (causa 49/1976) precisando che una trasformazione si configura come sostanziale “solo qualora il prodotto che ne risulta abbia composizione e proprietà specifiche che non possedeva prima di essere sottoposto a tale trasformazione o lavorazione”.

⁴ Accanto alla regola generale, esistono discipline specifiche per particolari settori come ad esempio il tessile. Per individuare l’origine non preferenziale dei prodotti tessili si ricorre alla disciplina specifica contenuta nell’allegato 10 del regolamento CEE 2454/1993 che stabilisce alcune disposizioni d’applicazione del CDC. Per i prodotti alla cui fabbricazione abbiano contribuito due o più Paesi, la trasformazione o lavorazione che risulta determinante al fine di individuare l’origine varia a seconda della tipologia di prodotto preso in esame: per ogni tipologia di prodotto tessile sono indicate le fasi di lavorazione che, se effettuate in un Paese a partire da materiali o prodotti non originari, conferiscono il carattere di prodotto originario di quel Paese (si utilizza quindi la formula “fabbricazione a partire da”).

provenienza⁵, nonché dalle normative (tra cui alcune direttive europee) atte a tutelare la corretta informazione dell'acquirente e a reprimere la frode nell'esercizio del commercio o della concorrenza sleale.

A partire dai primi anni 2000, in seguito all'intensificarsi dei flussi commerciali provenienti da Paesi in via di sviluppo, all'emergere del fenomeno delle delocalizzazioni e al moltiplicarsi dei casi di utilizzo fraudolento dell'**indicazione "Made in Italy"**, il quadro normativo relativo all'indicazione di origine è stato a più riprese oggetto d'intervento da parte del legislatore italiano.

La legge finanziaria 2004, così come modificata successivamente dal decreto legge 35/2005, attribuisce rilevanza penale alle ipotesi di importazione, esportazione e commercializzazione di prodotti recanti false o fallaci indicazioni di provenienza e di origine, facendo ricadere tali fattispecie nell'ambito di applicazione dell'articolo 517 del codice penale, il quale prevede pene quali la reclusione fino a due anni e la multa fino a 20.000 euro. In seguito, con la legge 99/2009 e la legge 166/2009 sono state apportate una serie di modifiche che hanno determinato un ampliamento dell'ambito di applicazione del decreto legge 35/2005 e un inasprimento delle relative sanzioni. In particolare, la legge 166/2009 ha introdotto una regolamentazione dell'uso di indicazioni che presentino il prodotto come interamente realizzato in Italia, riservando la possibilità di utilizzare le indicazioni "100% Made in Italy", "100% Italia", "Tutto italiano" e simili esclusivamente ai prodotti classificabili come "Made in Italy" ai sensi della normativa vigente, e per il quale il disegno, la progettazione, la lavorazione ed il confezionamento sono compiuti esclusivamente sul territorio italiano, prevedendo una sanzione penale per l'uso indebito di tali indicazioni di vendita ovvero di segni o figure che inducano la medesima fallace convinzione. Lo stesso provvedimento ha integrato la disciplina precedente disponendo la sanzionabilità (illecito amministrativo) del produttore e del licenziatario che maliziosamente omettono di indicare l'origine estera dei prodotti pur utilizzando marchi naturalmente riconducibili a prodotti italiani.

L'articolo 6 del decreto legislativo 206/2005 di riassetto delle disposizioni vigenti in materia di tutela dei consumatori ("Codice del

⁵ L'articolo 1 dell'Accordo dispone che: "Qualsiasi prodotto recante una falsa o ingannevole indicazione di provenienza, nella quale uno dei Paesi, cui si applica il presente Accordo, o un luogo situato in uno di essi, fosse direttamente o indirettamente indicato come Paese o come luogo d'origine, sarà sequestrato alla importazione in ciascuno dei detti Paesi". In Italia, all'Accordo è stata data applicazione attraverso il DPR 656/1968.

Consumo”) introduceva, a livello nazionale, l’obbligo di marchiatura di origine, stabilendo che “i prodotti o le confezioni dei prodotti destinati al consumatore, commercializzati sul territorio nazionale, riportano, chiaramente visibili e leggibili, almeno le indicazioni relative al Paese di origine se situato fuori dell’Unione europea”. Tuttavia, in assenza dell’adozione del decreto di attuazione di tale misura da parte del Ministero delle Attività produttive, l’obbligo di indicazione di origine non è mai entrato in vigore.

2.2.3 Gli sviluppi recenti: la legge 55/2010

La legge 55 dell’8 aprile 2010 intitolata “**Disposizioni concernenti la commercializzazione di prodotti tessili, della pelletteria e calzaturieri**” (c.d. legge Reguzzoni-Versace-Calearo) aveva introdotto nell’ordinamento italiano una nuova disciplina relativa all’indicazione di origine nei settori del tessile, della pelletteria e delle calzature che stabiliva, tra le altre misure, l’istituzione di “un sistema di etichettatura obbligatoria dei prodotti finiti e intermedi, intendendosi per tali quelli che sono destinati alla vendita, nei settori tessile, della pelletteria e calzaturiero, che evidenzia il luogo di origine di ciascuna fase di lavorazione e assicuri la tracciabilità dei prodotti stessi”.

A seguito della promulgazione della legge, ancor prima dell’adozione dei decreti attuativi, la Commissione europea ha individuato diversi profili di incompatibilità con la normativa Ue. In particolare, la Commissione ha evidenziato come la Corte di Giustizia si sia più volte espressa giudicando l’imposizione, da parte di uno Stato membro, dell’obbligo d’indicazione del Paese di origine per le merci importate nel proprio territorio incompatibile con il principio di libera circolazione delle merci e con la creazione di un mercato unico avente le caratteristiche di un mercato interno stabilita dai Trattati.

A seguito dei rilievi della Commissione, l’iter di attuazione del provvedimento non è proceduto ulteriormente.

2.3 I provvedimenti europei in materia di origine

A livello europeo, l’introduzione di una normativa che renda obbligatoria l’indicazione del Paese di origine dei prodotti importati è oggetto di un dibattito che si trascina da diversi anni e che vede le

istituzioni incapaci di trovare il consenso necessario ad intervenire sulla materia.

Negli ultimi anni ci sono stati almeno due tentativi di introdurre nell'ordinamento europeo, attraverso provvedimenti normativi distinti, l'obbligo di indicazione del Paese di origine per alcune categorie di prodotti importati da Paesi terzi ma nessuno di questi ha avuto successo. Tale esito è dovuto principalmente alla situazione del Consiglio nel quale prevale una risicata maggioranza di governi che si oppone a tale misura. Al contrario, il Parlamento europeo si è più volte espresso a larga maggioranza a favore di una maggiore trasparenza in tema di origine. La posizione del Consiglio deriva dallo scontro tra i governi degli Stati membri dell'Europa meridionale (Italia *in primis*), generalmente favorevoli all'introduzione dell'obbligo di indicazione di origine, e quelli degli Stati membri nordici, generalmente contrari. Tale contrapposizione, a sua volta, è dovuta alla divergenza d'interessi tra Paesi in cui prevalgono le grandi imprese di distribuzione e nei quali la delocalizzazione dei processi produttivi è stata più forte, secondo cui l'introduzione dell'obbligo d'indicazione del Paese di origine equivarrebbe ad una misura di stampo protezionistico, e i Paesi in cui, al contrario, le industrie manifatturiere che producono beni di consumo per i quali l'origine rappresenta un fattore rilevante continuano ad avere un peso importante per l'economia nazionale.

2.3.1 La proposta di regolamento relativo all'indicazione del Paese di origine di taluni prodotti importati da Paesi terzi

La proposta di regolamento 661/2005, relativo all'indicazione del Paese di origine di taluni prodotti importati da Paesi terzi, prevedeva l'introduzione di un sistema europeo di indicazione di origine obbligatoria per i prodotti importati da Paesi terzi appartenenti alle seguenti categorie merceologiche: cuoi e pelletteria, tessuti, vetreria, ceramiche, gioielleria, mobili ed arredamento, abbigliamento, calzature, scope e spazzole.

Presentata dalla Commissione nel 2005, il provvedimento è rimasto bloccato per 5 anni a causa della già citata situazione del Consiglio, sebbene il Parlamento, con una serie di risoluzioni (luglio 2006, settembre 2007, novembre 2009), avesse espresso più volte, a larga maggioranza, il proprio sostegno alla proposta, invitando gli Stati membri a trovare il consenso necessario.

In seguito all'entrata in vigore del Trattato di Lisbona e al conseguente allargamento delle competenze del Parlamento in materia di politica commerciale (applicazione della procedura di codecisione) il provvedimento è approdato all'assemblea europea, ricevendo nuovo impulso. Nell'ottobre 2011 il provvedimento è stato approvato da una larga maggioranza trasversale (525 voti favorevoli, 49 contrari e 44 astensioni). Una serie di emendamenti approvati dalla plenaria modificavano in parte l'impianto del regolamento⁶ e ampliavano l'ambito di applicazione dell'obbligo di indicazione del Paese di origine ad una serie di categorie di prodotti aggiuntive⁷. Tuttavia, una volta giunto in Consiglio, l'iter del provvedimento si è nuovamente bloccato: nonostante il forte e trasversale sostegno espresso dal Parlamento, diversi governi europei si sono opposti all'introduzione dell'obbligo di indicazione di origine. Dopo circa un anno dall'approvazione della proposta di regolamento da parte del Parlamento, a fine ottobre 2012, la Commissione ha comunicato la decisione di ritirare il provvedimento⁸, motivando questa scelta sulla base dell'impossibilità di trovare una posizione comune in Consiglio. Inoltre, la Commissione ha evidenziato come al momento, presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), siano in atto alcune dispute che riguardano proprio la presenza, in alcuni ordinamenti, dell'obbligo di indicazione del Paese di origine e che, secondo alcune posizioni emerse in seno alla stessa organizzazione, andrebbero considerate come barriere tecniche al commercio incompatibili con l'Accordo OMC sul tema. La decisione della Commissione è stata aspramente criticata da diverse parti, compresi i rappresentanti del mondo produttivo e gli eurodeputati

⁶ L'obbligo di indicazione del Paese di origine, in un primo tempo previsto a favore delle generalità dei beni industriali, a seguito delle modifiche apportate dal Parlamento, avrebbe dovuto applicarsi esclusivamente ai prodotti importati destinati ai consumatori finali. A tale disciplina facevano tuttavia eccezione alcune categorie merceologiche: per quanto riguarda il tessile, il calzaturiero, l'abbigliamento, i cuoi e la pelletteria. Per "prodotto destinato al consumatore finale" e per "bene di consumo finale" avrebbe dovuto intendersi il prodotto finito e/o il prodotto semilavorato da sottoporre ad ulteriori fasi di lavorazione nell'Unione prima dell'immissione sul mercato.

⁷ Inclusione delle categorie: pneumatici, rubinetteria, viti ed altri elementi da fissaggio, utensili ed utensileria, armi bianche. Il settore dell'occhialeria, di notevole importanza per l'industria veneta, e i prodotti farmaceutici in un primo tempo sono stati inclusi nella versione del testo legislativo approvato in sede di commissione parlamentare competente ma, in seguito, non hanno raccolto l'approvazione della seduta plenaria.

⁸ Programma di lavoro della Commissione per il 2013 (COM(2012) 629).

italiani, da anni impegnati in un ampio lavoro di lobbying volto ad ottenere l'approvazione del regolamento in questione.

2.3.2 La proposta di regolamento relativo alle denominazioni tessili e all'etichettatura dei prodotti tessili

Inizialmente, la **proposta di regolamento 31/2009**, relativa alle denominazioni tessili e all'etichettatura dei prodotti tessili, non era stata concepita per incidere sulla disciplina relativa all'indicazione di origine ma esclusivamente per promuovere la revisione della legislazione europea sulle denominazione tessili. Tuttavia, attraverso una serie di emendamenti proposti dalla commissione parlamentare competente IMCO (Mercato interno e consumatori), ed in seguito inclusi nel testo approvato dal Parlamento europeo, erano state introdotte delle modifiche sostanziali alla proposta originaria. Da una parte si introduceva l'obbligo di indicare in etichetta il Paese di origine dei prodotti tessili importati da Paesi terzi (facendo riferimento all'origine non preferenziale). Dall'altra si disciplinava l'utilizzo dell'indicazione facoltativa del Paese di origine nel caso in cui quest'ultimo fosse uno Stato membro Ue, facendo riferimento a due fattispecie distinte: il prodotto veniva considerato originario del Paese in cui era stato sottoposto ad almeno due delle quattro fasi di lavorazione elencate nella proposta di regolamento (filatura, tessitura, finissaggio, confezionamento) oppure "interamente originario" del Paese in cui tutte e quattro le fasi di lavorazione avevano avuto luogo.

Nel maggio 2010 la proposta di regolamento, così come modificata dai suddetti emendamenti, è stata approvata dal Parlamento a larga maggioranza (528 voti favorevoli, 18 contrari e 108 astenuti). Tuttavia, anche in questo caso, l'introduzione di una normativa che prevedeva l'obbligo di indicazione del Paese di origine, anche se limitato al solo settore tessile, non ha raccolto il consenso del Consiglio che ha rigettato gli emendamenti introdotti dal Parlamento evidenziando come l'indicazione di origine non sembrasse rientrare nel campo di applicazione della proposta di regolamento e rilevando l'inopportunità di intervenire su una materia già affrontata da un altro provvedimento allora al vaglio delle istituzioni (facendo riferimento alla proposta di regolamento 661/2005). Nella versione finale del regolamento (regolamento 1007/2011) il Parlamento europeo è comunque riuscito ad ottenere un impegno formale da parte della Commissione affinché

questa presenti allo stesso Parlamento e al Consiglio, entro il 30 settembre 2013, una relazione riguardante “possibili nuovi obblighi di etichettatura da introdurre a livello di Unione” anche in materia di origine.

2.4 Il marchio “Qualità Veneto”

In assenza di normative europee in grado di garantire la trasparenza a favore dei consumatori e di tutelare i produttori europei, una soluzione alternativa può essere rappresentata dai **marchi di qualità regionale “ad ombrello”**, ovvero da marchi a titolarità pubblica che si caratterizzano per il fatto di contraddistinguere non un unico prodotto o servizio, bensì una gamma di prodotti o servizi aventi in comune uno o più elementi distintivi, che, in tal caso, sono rappresentati dall’area geografica di riferimento.

Marchi di questo tipo sono già stati istituiti in diverse regioni europee ed anche in Italia, dalla Provincia autonoma di Bolzano⁹. Anche in Veneto è stato avviato un percorso per istituire un marchio ad ombrello, il **marchio di “Qualità Veneto”**, proposto dal progetto di legge regionale 23/2010¹⁰.

Attraverso un marchio di questo tipo le imprese venete potrebbero avvalersi di uno strumento attraverso cui poter veicolare ai consumatori informazioni in merito ai prodotti o ai servizi offerti, ponendoli nelle condizioni di identificare specifiche proprietà, caratteristiche, tipicità, peculiarità e unicità del prodotto, nonché le modalità e la qualità dei relativi processi produttivi. Si vuole quindi garantire al consumatore che il prodotto che sta consumando, oltre ad avere buone qualità intrinseche, è stato realizzato attraverso processi produttivi caratterizzati da elevati standard di tutela sociale dei lavoratori e di rispetto dell’ambiente. Lo schema di funzionamento del marchio prevede infatti che l’amministrazione regionale conceda la possibilità di utilizzare il marchio esclusivamente alle imprese che si impegnano a rispettare una serie di appositi disciplinari volti a garantire la qualità dei processi produttivi e della gestione dell’impresa. Un ulteriore

⁹ Marchio ombrello “Alto Adige”.

¹⁰ PDL 23/2010 *Misure per garantire la qualità dei prodotti e dei servizi ed adozione del marchio di qualità con indicazione d’origine “Qualità Veneto”*.

vantaggio derivante dall'impiego del marchio è legato ad una serie di misure di sostegno, tra cui campagne informative, azioni promozionali della commercializzazione e azioni pubblicitarie, previste a favore del marchio.

Un'altra indagine realizzata dal Centro Studi Unioncamere del Veneto ha confermato che la metà delle imprese venete ritiene che il marchio collettivo rappresenti un mezzo importante per distinguere e valorizzare le specificità e la tradizione dei prodotti e dei servizi veneti e oltre un quarto delle imprese lo ritiene uno strumento per favorire l'aggregazione regionale a livello economico-produttivo¹¹.

Tuttavia, all'adozione del marchio si frappone, come nel caso del marchio "Made in Italy", la giurisprudenza europea in materia di libertà di circolazione delle merci. L'indicazione di origine legata all'utilizzo di alcuni marchi collettivi è stata infatti, in diversi casi, contestata dalla Commissione e ritenuta illegittima dalla Corte di Giustizia. Quest'ultima ha più volte evidenziato come tali marchi possano indurre i consumatori ad acquistare i prodotti che portano il marchio escludendo i prodotti importati che non possono fregiarsene e vadano quindi considerati restrizioni quantitative all'importazione se la possibilità di impiego del marchio stesso viene riservata esclusivamente alle imprese residenti in un dato territorio¹². In sostanza, così come già avviene per altri marchi di qualità regionale, per garantire la compatibilità del marchio di "Qualità Veneto" con la disciplina europea dovrà restare aperta la possibilità di utilizzare il marchio per tutte le imprese europee che rispetteranno il disciplinare d'uso a garanzia della qualità.

Riferimenti bibliografici

Decreto legge 14 marzo 2005 n. 35, Disposizioni urgenti nell'ambito del Piano di azione per lo sviluppo economico, sociale e territoriale.
Decreto legislativo 6 settembre 2005 n. 206, Codice del consumo, a norma dell'articolo 7 della legge 29 luglio 2003 n. 229.

¹¹ Per maggiori dettagli si rinvia a: Unioncamere Veneto (2006), *Il marchio collettivo "Qualità Veneto": i risultati di un'indagine sulle imprese venete*, mimeo, Venezia.

¹² Si veda ad esempio la sentenza della Corte di Giustizia C-325/2000, sul marchio di qualità "Markenqualität aus deutschen Landen" (qualità di marca della campagna tedesca).

Legge 24 dicembre 2003 n. 350, Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato (legge finanziaria 2004).

Legge 23 luglio 2009 n. 99, Disposizioni per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese, nonché in materia di energia.

Legge 20 novembre 2009 n. 166, Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 25 settembre 2009 n. 135, recante disposizioni urgenti per l'attuazione di obblighi comunitari e per l'esecuzione di sentenze della Corte di giustizia delle Comunità europee.

Legge 8 aprile 2010 n. 55, Disposizioni concernenti la commercializzazione di prodotti tessili, della pelletteria e calzaturieri.

Progetto di legge del Consiglio Regionale del Veneto n. 23/2010, *Misure per garantire la qualità dei prodotti e dei servizi ed adozione del marchio di qualità con indicazione d'origine "Qualità Veneto"*.

Proposta di regolamento del Consiglio 661/2005 relativo all'indicazione del Paese di origine di taluni prodotti importati da Paesi terzi.

Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio n. 31/2009 relativo alle denominazioni tessili e all'etichettatura dei prodotti tessili.

Regolamento Ue n. 1007/2011 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 27 settembre 2011 relativo alle denominazioni delle fibre tessili e all'etichettatura e al contrassegno della composizione fibrosa dei prodotti tessili e che abroga la direttiva 73/44/CEE del Consiglio e le direttive del Parlamento europeo e del Consiglio 96/73/CE e 2008/121/CE.

Vettorel A., *Marchio ombrello regionale con indicazione di provenienza geografica. Le possibilità legate al federalismo fiscale e la compatibilità con il diritto dell'Unione europea*, http://www.ven.camcom.it/userfiles/ID226_Marchioombrelloregionale1.pdf

Vettorel A., *Marchio ombrello regionale con indicazione di provenienza geografica. Un'analisi comparata*, http://www.ven.camcom.it/userfiles/ID226_Marchioombrelloregionale1.pdf

Siti Internet consultati

www.ec.europa.eu
www.europarl.europa.eu
www.parlamento.it
www.regione.veneto.it

3. LE COMPETENZE PROFESSIONALI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE: ANALISI E PROPOSTE

di Renato Chahinian

In sintesi

Un capitale umano è una prerogativa fondamentale e necessaria per il miglioramento di qualsiasi attività economica, ma particolarmente indispensabile sembra essere quello destinato ai rapporti economici con l'estero. In particolare, proprio in questo attuale periodo di congiuntura economica, le competenze per l'internazionalizzazione costituiscono ancora di più un fattore di sviluppo economico essenziale.

Dalle analisi effettuate sull'argomento, si possono individuare le principali caratteristiche di tali competenze, cui non corrisponde però una soddisfacente offerta formativa, soprattutto per le professionalità più avanzate, quali il marketing internazionale strategico, le analisi settore/mercato/Paese e il management di filiera e di distretto.

Le politiche di sviluppo anche regionali dovrebbero essere consapevoli di ciò ed incentivare maggiormente la formazione mirata a questo importante fattore di crescita.

In altre parole, l'esigenza di miglioramento delle competenze mirate a favorire l'internazionalizzazione dovrebbe essere assunta sia dalle istituzioni pubbliche, che dovrebbero accertarsi delle conoscenze esistenti e del loro miglioramento, sia dalle imprese che a loro volta dovrebbero investire maggiori risorse umane e finanziarie.

3.1 Sviluppo del capitale umano e dell'internazionalizzazione

È noto che uno dei principali fattori dello sviluppo economico è costituito dallo sviluppo del capitale umano, inteso come “miglioramento della qualità del lavoro attribuibile all'accumulazione di istruzione e conoscenze della forza lavoro” (Krugman - Wells, 2006). In un senso più ampio, il miglioramento della qualità può essere determinato anche dall'accumulazione di relazioni organizzative ed interpersonali, ma rimane il fatto che le **conoscenze** acquisite, unitamente all'assimilazione di un “saper fare” (**competenze**), sono essenziali e determinanti per i risultati della qualità del lavoro. Pertanto, per uscire dall'attuale crisi e per innescare un nuovo processo di crescita economica non si può fare a meno di sviluppare il capitale umano, ossia migliorare le conoscenze e competenze dei lavoratori e, più in generale, di tutti i cittadini.

Attraverso una migliore qualità del lavoro, infatti, si ottengono risultati quantitativamente più elevati e/o qualitativamente superiori e quindi il maggior valore della produzione (o valore aggiunto¹) determina un aumento del Pil, sia totale che procapite. Ciò si verifica, a parità di quantità del fattore lavoro (numero di lavoratori o numero di ore lavorate) e del fattore capitale fisico (capitale investito nell'attività), in quanto con un capitale umano di livello superiore cresce la sua produttività (valore del prodotto per unità lavorativa o per ora lavorata), che rappresenta uno dei problemi maggiori per lo sviluppo del sistema-Italia.

Ma un altro fattore che stimola la crescita economica è dato dall'internazionalizzazione dell'economia, ossia dall'apertura commerciale ed economica (nonché dalle relazioni sociali e politiche) di un Paese nei confronti del resto del mondo. Mediante l'internazionalizzazione si aprono nuove opportunità sui mercati esteri che, al contrario, il mercato interno non riuscirebbe a garantire; inoltre, si possono creare migliori occasioni di acquisto dall'estero (importazioni) e più efficaci sinergie produttive con altri Paesi (investimenti nazionali all'estero ed esteri in Italia). Ciò porta alla possibilità di:

- produrre di più per soddisfare anche la domanda sui mercati esteri;
- acquistare beni e servizi (anche intermedi) a condizioni più convenienti;

¹ I due termini tecnicamente non sono sinonimi, ma qui basta sottolineare che il valore aggiunto determinato dal capitale umano fa aumentare il valore della produzione.

– produrre meglio in termini di quantità e di valore in virtù della collaborazione internazionale.

Ciascuno di questi risultati accresce il valore aggiunto e quindi lo sviluppo economico di una collettività e per l'Italia (nonché per il Veneto, in particolare) l'internazionalizzazione del sistema economico è divenuto un obiettivo obbligato, in quanto il mercato interno è troppo depresso per favorire uno sviluppo e si è creato un certo gruppo di imprese eccellenti che si sono internazionalizzate con profitto, presentando ottimi risultati anche nell'attuale periodo di crisi.

Ma le azioni che portano all'internazionalizzazione non sono facili ed esigono soprattutto un capitale umano competente. Quindi, sebbene tutte le competenze siano implementabili e raccomandabili per il miglioramento di qualsiasi attività economica, particolarmente importanti ed urgenti sono quelle destinate ai rapporti con l'estero, per l'importanza dell'attività e per la sua diffusione ancora contenuta proprio a causa della carenza di specifiche competenze, soprattutto tra le PMI.

3.2 Le competenze professionali per l'internazionalizzazione delle imprese

Le competenze professionali in materia di internazionalizzazione sono vastissime e tutte di elevato livello in quanto i problemi dell'attività stessa sono complessi e di difficile soluzione, anche per la scarsa disponibilità di conoscenze collaudate e di adeguate fonti informative.

In queste brevi note, si concentrerà l'attenzione sulle competenze professionali che meglio possono aiutare le imprese (e particolarmente le PMI) ad internazionalizzarsi commercialmente ed economicamente, individuando i principali campi conoscitivi e le figure professionali connesse, anche basandosi sui risultati di alcune indagini già effettuate. Si metteranno quindi in evidenza le competenze ritenute più efficaci per conseguire un sostanziale sviluppo dell'attività e si concluderà l'argomento con l'indicazione di possibili politiche e strategie per la diffusione delle competenze medesime.

Partendo dalle indagini sull'argomento, Unioncamere del Veneto già nel 2004 aveva effettuato una *rilevazione campionaria sui servizi alle imprese* (anche formativi) offerti dal sistema camerale, dal sistema associativo e dal terziario avanzato, in materia di internazionalizzazione.

In quell'indagine era emerso che i principali servizi formativi offerti riguardavano:

- tecniche delle operazioni commerciali e finanziarie con l'estero;
- programmazione e gestione aziendale dell'internazionalizzazione;
- analisi di mercati esteri.

Le proposte di miglioramento da parte dell'utenza, al di là di alcune osservazioni sulle modalità di prestazione del servizio (come, ad esempio, l'esigenza di una comunicazione più diffusa), si sono concentrate soprattutto sulla necessità di svolgere i predetti argomenti con opportuni dettagli per settori produttivi.

Unioncamere nazionale, attraverso **Excelsior**, il Sistema informativo per l'occupazione e la formazione, monitora annualmente i fabbisogni professionali dell'industria e dei servizi per favorire l'occupabilità. Tra questi, vengono rilevati anche quelli delle imprese che operano anche sul mercato estero (o semplicemente esportatrici) e che prevedono assunzioni anche sui mercati esteri; l'andamento di queste ultime evidenzia stabilmente negli ultimi anni una propensione ad assumere delle imprese *export oriented* superiore a quella delle aziende non esportatrici, anche per le imprese micro (fino a 9 addetti) e pure nell'attuale periodo di crisi.

Per quanto riguarda le competenze, lo stesso sistema Excelsior ha rilevato nel 2008 le prime 20 figure *high skill* richieste dalle imprese manifatturiere esportatrici.

Dai risultati della tabella 3.1 si può notare che queste imprese hanno richiesto professionalità di elevato livello (generalmente superiore a quello preferito dalle imprese non esportatrici), ma per contenuti molto diversi e non strettamente specializzati nei rapporti con l'estero. Evidentemente, al riguardo si possono percepire due orientamenti gestionali e di politica del personale:

- a) la strategia di affermazione sui mercati esteri non è esclusiva, nel senso che si ritiene prioritaria l'eccellenza della gestione nel suo complesso, anche per l'attività esportativa, per cui si ricercano professionisti esperti in tutte le aree aziendali, pure se non intrattengono rapporti con l'estero;
- b) anche per le aree più strettamente commerciali (marketing, tecnici della vendita, spedizionieri, ecc.), sebbene per le esigenze delle operazioni con l'estero sia implicita una buona conoscenza dei mercati stranieri e delle tecniche commerciali a livello internazionale, si preferiscono figure professionali con formazione più generale, valevole, ad esempio, per qualsiasi indagine di mercato (indipendente

Tabella 3.1 – Italia. Le prime 20 figure high-skill richieste dalle imprese manifatturiere esportatrici e principali caratteristiche (valori percentuali). Anno 2008

	Comp. su totale	di cui		
		Imprese con meno di 50 dipendenti	Figure con necessità di formazione*	Figure con previsione di corsi formativi**
1) Disegnatori industriali ed assimilati	15,0	30,3	88,0	38,5
2) Tecnici della vendita e della distribuzione	14,5	30,5	80,0	28,0
3) Contabili ed assimilati	11,7	49,6	73,2	20,1
4) Ingegneri meccanici	7,9	15,4	81,6	53,4
5) Tecnici del controllo della qualità industriale	5,7	19,3	87,0	44,9
6) Tecnici addetti all'organizzazione e al controllo della produzione	4,9	17,6	84,8	47,9
7) Chimici	4,1	6,9	95,8	74,4
8) Tecnici meccanici	4,0	34,0	81,0	34,9
9) Specialisti nei rapporti con il mercato	3,4	43,5	65,2	23,3
10) Informatici e telematici	3,2	26,8	95,0	63,0
11) Ingegneri elettronici e delle telecomunicazioni	2,9	17,6	96,0	74,9
12) Tecnici del marketing	2,9	16,6	82,8	38,3
13) Approvvigionatori e responsabili acquisti	2,7	23,6	82,9	27,5
14) Specialisti della gestione e del controllo nelle imprese private	1,8	38,0	77,0	30,2
15) Tecnici informatici	1,4	44,8	83,0	36,4
16) Spedizionieri e tecnici della distribuzione	1,3	18,7	90,8	25,9
17) Rappresentanti di commercio	1,3	49,1	68,9	17,7
18) Segretari, archivisti, tecnici degli affari generali ed assimilati	0,9	46,1	81,1	41,8
19) Tecnici chimici	0,8	26,3	87,0	51,0
20) Ingegneri elettrotecnici	0,7	26,7	88,7	42,5
Totale dirigenti, professioni con elevata specializzazione e tecnici	100,0	29,0	81,9	38,7

* necessità rilevata di attività corsuali e/o di affiancamento
** previsione dell'impresa di attività di formazione corsuale interna ed esterna

Fonte: elab. Unioncamere del Veneto su dati Unioncamere - Ministero del lavoro, Sistema informativo Excelsior

dal Paese che si va ad esaminare). Tale comportamento, soprattutto per le PMI, pare molto avveduto e razionale, in quanto permette di disporre al proprio interno di personale con buone conoscenze di tutte le funzioni aziendali, ma non troppo specializzate, per garantirsi una certa flessibilità strategica ed una gestione coordinata. Ovviamente l'esigenza di competenze specialistiche molto spinte vengono soddisfatte con l'apporto di consulenze e servizi esterni al momento dell'effettivo bisogno.

Un'altra indagine a livello nazionale, sulle competenze cruciali che hanno portato al successo internazionale le PMI che hanno stabilmente investito all'estero, è stata compiuta dal Politecnico di Milano (De Girolamo, Piscitello, 2010). Il campione di imprese, estratto dalla banca dati REPRINT, è stato esaminato per il periodo 2000-2008 e

Tabella 3.2 – Italia. Competenze ritenute cruciali per spiegare il successo internazionale delle PMI con partecipazioni consolidate all'estero

1) Competenze di marketing internazionale

- Sviluppo strategia di marketing integrata
- Conoscenza di competitor sui mercati internazionali
- Comprensione esigenze clientela internazionale
- Misurazione customer satisfaction
- Integrazione con altre funzioni aziendali (marketing e vendite, R&S, produzione)
- Sviluppo strategie di marketing specifiche per diversi mercati
- Personalizzazione offerta e modalità di vendita
- Gestione relazioni clienti e distributori locali
- Gestione rete logistica (di vendita e assistenza post - vendita)

2) Competenze di organizzazione dell'attività internazionale

- Comprensione culture locali
- Efficacia meccanismi di coordinamento
- Utilizzo ICT per coordinamento
- Grado di autonomia delle filiali
- Gestione della conoscenza interna
- Utilizzo personale tecnico specializzato locale

3) Competenze di supply chain management

- Condivisione best practice all'interno della filiera
 - Sviluppo partnership globali
 - Sviluppo partnership locali
 - Network efficace per servire i clienti
-

Fonte: banca dati COSMOs, Politecnico di Milano

sono stati individuati tre fattori di competenze (con relativo dettaglio di conoscenze) particolarmente correlate alla crescita internazionale delle imprese medesime.

Come si nota nella tabella 3.2, per ciascun gruppo generale di competenze sono state indicate molte conoscenze particolari che devono possedere le persone addette (di un certo livello professionale) per aiutare le proprie imprese a conseguire duraturi successi nell'espansione internazionale. Qui i profili sono strettamente legati all'attività internazionale, in quanto è stata possibile un'analisi più in profondità in aziende anche di grandi dimensioni (fino a 1.000 dipendenti) e con una consolidata attività di investimenti diretti esteri, che rappresenta solitamente un'evoluzione dell'attività esportativa. L'utilità dei risultati dell'indagine, comunque, è elevata pure per le imprese minori che ovviamente ricorreranno al mercato per le professionalità non presenti nell'organico aziendale.

Osservando le singole competenze, comunque, si può constatare che soltanto alcune sono strettamente specifiche per l'attività internazionale (ad esempio: conoscenza dei competitor sui mercati internazionali, strategie di marketing specifiche per diversi mercati, comprensione delle culture locali, ecc.), mentre le altre possono essere riferite anche ad attività non estere. Ciò significa sempre che le imprese in generale non preferiscono avere a disposizione esperti di singoli mercati, bensì competenze funzionali specifiche valevoli per approfondire i rapporti con qualsiasi mercato.

Dai tre raggruppamenti, inoltre, si percepisce che l'internazionalizzazione non si risolve soltanto in politiche di marketing e di coordinamento con la funzione produzione per i beni o servizi da vendere all'estero, ma riguarda anche l'organizzazione aziendale sia interna che esterna (soprattutto l'assetto distributivo e delle relazioni con la clientela). Inoltre, la terza competenza fondamentale si riferisce ad un aspetto cruciale pure per le attività destinate al mercato interno: la filiera. Il nostro sistema produttivo e distributivo molto frammentato ha bisogno di un *supply chain management* che sappia coordinare, in maniera efficiente ed efficace, il percorso dall'acquisto della materia prima alla vendita del prodotto finito. Tale figura, che risulta assai rara nel panorama delle nostre competenze ed è anche carente nei contenuti formativi offerti dal mercato, diventa invece ancor più raccomandabile nell'attività internazionale, ove le filiere sono costituite da *reti lunghe* e molto diversificate, con evidenti maggiori problemi di relazioni e collaborazioni.

Un ultimo cenno va effettuato ad un'analisi che riguarda specificatamente il Veneto (Micelli, Finotto, Bedin, 2008). In questo caso è stato realizzato un vero e proprio progetto regionale (Net Globo), che ha preso l'avvio da un'indagine qualitativa di Unioncamere Veneto in collaborazione con l'Università Ca' Foscari di Venezia sulle richieste emergenti tra le PMI venete in termini di servizi di supporto ai processi di internazionalizzazione. Sulla base di tali esigenze è stato organizzato un corso formativo di elevato livello per *global business mover (GBM)*, seguito da un *project work* di approfondimento all'estero. Le materie trattate sono indicate nella tabella 3.3, che presenta così le competenze ritenute più importanti per questa figura professionale.

Dall'esame della tabella risulta evidente una prospettiva diversa di approccio alle competenze per l'internazionalizzazione.

Premesso che qui ci si limita all'aspetto prevalentemente commerciale della funzione (tralasciando cioè le problematiche

Tabella 3.3 – Veneto. Competenze dei Global business mover (GBM) nell’ambito del modello Net Globo. Anno 2006

1) Materie del corso per GBM

Scenario economico internazionale e servizi all’internazionalizzazione.

Aree Paese.

Tecniche di Marketing e di commercio internazionale

Il sostegno pubblico all’internazionalizzazione.

Gestione della proprietà intellettuale

Business english

2) Project Work all’estero

Promozione delle imprese e dei distretti veneti

Sviluppo di relazioni istituzionali

Business development

Scouting tecnologico

Analisi di mercato

Analisi del rischio - Paese e della situazione socio - politica.

Ricerca e monitoraggio delle tendenze di mercato.

Fonte: Micelli, Finotto, Bedin (2008)

produttive, organizzative e di filiera), si tenta invece di proporre al servizio delle PMI una figura unica che funga da esperto nei principali problemi dell’internazionalizzazione, delegando ad altri esperti temi particolari e le connessioni con altre problematiche aziendali.

Il *GBM*, pertanto, deve conoscere: la situazione economica internazionale e delle principali aree-Paese, le tecniche di marketing internazionale e possibili opportunità di agevolazioni pubbliche. Una volta orientate le scelte degli interessati, è pure in grado di assisterli nell’innovazione a livello internazionale e nella negoziazione dei maggiori affari. Diversamente da altre iniziative analoghe, il progetto mira ad una specializzazione per Paese, per cui i partecipanti al progetto hanno compiuto un lavoro di studio ed analisi, ciascuno in una delle aree più critiche del nostro commercio estero (Russia, India, Giappone, USA, ecc.), creando così degli esperti per Paese in grado di orientare le strategie di mercato destinate ad una particolare area geografica. Ciò è molto importante per figure professionali che possano fornire un apporto di consulenti esterni a molte imprese interessate alle aree analizzate.

Ovviamente queste lodevoli iniziative dovrebbero moltiplicarsi ed avere maggiore rispondenza all’interno del sistema produttivo. Invece, per lo più si tende ad ignorarle, salvo poi, in caso di bisogno, doversi procurare, molto dispendiosamente e con difficoltà, quanto già offerto dai servizi esistenti.

3.3 Le esigenze di miglioramento delle competenze

Sinora sono state esposte le principali competenze richieste o progettate per favorire l'internazionalizzazione delle PMI, dato il fabbisogno necessario ai fini dell'auspicabile sviluppo di questo fenomeno.

A tale proposito, si può già valutare che le competenze in oggetto sono molto diversificate e non accentrabili in un unico soggetto e pertanto una razionale soluzione organizzativa può essere quella di:

- inserire in tutte le funzioni aziendali conoscenze e strategie di internazionalizzazione;
- creare una funzione specifica all'interno dell'area commerciale ed amministrativa dell'impresa;
- rivolgersi a consulenze esterne per operazioni particolari e soprattutto per le analisi mercato-Paese.

Tra i diversi contenuti delle competenze individuate nelle analisi effettuate, si può dedurre che:

- a) le competenze gestionali più generali servono anche per l'internazionalizzazione (e quindi: la ricerca e l'innovazione, la qualità, il miglioramento organizzativo e le altre azioni per lo sviluppo aziendale sono sempre valide anche per l'estero);
- b) all'interno delle competenze specifiche è basilare il marketing internazionale, l'organizzazione delle catene distributive e la gestione delle reti estese a tutta la *supply chain*;
- c) come competenze di supporto, si devono creare servizi pubblici e privati in grado di analizzare ed indirizzare le imprese nell'introduzione al delicato rapporto settore/mercato /Paese.

Tralasciando le competenze sub a) che riguardano il rafforzamento della gestione strategica di ogni azienda, si può notare che per il marketing internazionale esiste una soddisfacente letteratura e spesso si organizzano, anche a livello universitario e post-universitario, corsi e seminari sull'argomento. Meno noti sono invece i contenuti organizzativi delle reti distributive all'estero e, più in generale, il management della *supply chain*. Si tratta perciò di incentivare gli studi in materia e di diffonderne le applicazioni pratiche tra i professionisti ed i cultori della materia, per poi trasferire le conoscenze agli operatori.

Anche le analisi settore/mercato/Paese, sebbene esistano vari lavori in proposito, devono essere potenziate e soprattutto razionalizzate. Bisognerebbe disporre di un patrimonio conoscitivo comprendente, per i principali Paesi con relazioni economico-commerciali con la nostra

economia, l'analisi dei settori e dei mercati più interessanti per il nostro sistema produttivo.

Infine, un'ulteriore estensione delle competenze dovrebbe rivolgersi ad un campo ancora inesplorato sia teoricamente che sperimentalmente, ma ricco di prospettive e di benefici effetti per lo sviluppo dell'internazionalizzazione stessa. Si tratta dell'apertura commerciale e/o economica all'estero in forma aggregata, cioè con accordi associativi o con semplici azioni collaborative.

Come è noto, le nostre PMI spesso escludono o limitano l'internazionalizzazione a causa della carenza di mezzi e di competenze all'interno dell'azienda. Pertanto, solamente attraverso una gestione comune le piccole imprese possono accedere ai mercati esteri e goderne i benefici. In realtà, esistono pure varie soluzioni di aggregazione, tra cui si può citare il recente contratto di rete che, tra l'altro, prevede varie agevolazioni anche di natura fiscale e finanziaria.

Ma per ampliare una simile tendenza occorre formare una figura professionale in parte inedita, il cosiddetto **manager di distretto o metamanager**. Tale competenza, pur essendo in buona parte legata alle consuete pratiche manageriali, va oltre perché deve garantire un risultato comune favorevole ed esteso a tutti gli associati (non avrebbe senso la partecipazione di perdenti). Si tratta così di creare questa nuova figura di cui si sente da tempo l'esigenza, ma che è stata generalmente assai trascurata e che ha goduto di pochi supporti formativi, per cui le rare professionalità esistenti sul mercato sono per lo più il frutto di esperienze personali e di strategie operative².

3.4 Strategie e politiche per lo sviluppo delle competenze

Dopo questa sintetica disamina sull'argomento, si può dedurre che è innanzitutto importante intensificare ed allargare l'offerta di corsi e seminari in marketing internazionale, affinché una più ampia fascia di

² Su questo versante, una lodevole iniziativa è il corso professionale per Agenti di sviluppo di distretto, promosso all'interno del Progetto Challenge della Regione Veneto in collaborazione con il Ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche Sociali e finalizzato a formare un esperto di distretto con un know-how specifico mirato ad accrescere il potenziale distrettuale. Per maggiori informazioni www.progettochallenge.it.

operatori conosca le possibilità di internazionalizzarsi e le opportunità derivanti da questa attività. In realtà, nemmeno questi argomenti più noti, se trattati ad un certo livello, sono frequenti, in quanto nei servizi formativi correnti, anche istituzionali, prevalgono corsi di contenuto operativo, tesi ad illustrare le modalità di svolgimento delle operazioni con l'estero, ma non la loro gestione e convenienza strategica.

È poi essenziale che università ed enti pubblici competenti, con un coordinamento regionale, promuovano almeno un *master* (se non veri e propri corsi di laurea) in *management delle filiere e dei distretti*, nel quale, accanto all'economia d'azienda, poter sviluppare le interconnessioni economiche tra i livelli *micro*, *meso* e *macro* e le relative convenienze applicative. Tali contenuti andrebbero trattati, oltre che da un punto di vista generale, in un'ottica marcatamente internazionale e relazionale.

Infine, rimane da sviluppare l'analisi settore/mercato/Paese, ove le conoscenze sono standardizzate, mentre, al di là di un'impostazione metodologica comune, sono presenti aspetti specifici assai differenti, per cui non si possono affrontare le stesse analisi e fornire le medesime indicazioni in contesti tanto diversi. Anche qui è importante diffondere le conoscenze metodologiche ed approfondire almeno i mercati più differenziati. Ovviamente, per economicità di spesa e di impegno temporale, bisognerebbe fare un censimento degli studi già esistenti (aspetto completamente sconosciuto nella sua interezza), per poi passare alle implementazioni effettivamente necessarie. Pertanto, accanto ad una più efficace attività formativa, è indispensabile un'azione di ricerca delle fonti e di approfondimento delle stesse per ottenere un patrimonio conoscitivo più esauriente.

Per realizzare tutto questo, da un lato, occorre una più convinta consapevolezza delle istituzioni pubbliche e private sull'importanza di una simile politica per perseguire più efficacemente l'internazionalizzazione. In pratica, le organizzazioni competenti a livello regionale (ma sarebbe auspicabile anche a livello nazionale), tra cui soprattutto Regione, Camere di commercio, Università, associazioni imprenditoriali ed altre istituzioni interessate, dovrebbero congiuntamente provvedere all'accertamento delle conoscenze esistenti ed al loro miglioramento. Le imprese, invece, oltre ad offrire il proprio apporto in termini propositivi, dovrebbero con maggiore sensibilità e determinazione aderire a simili iniziative nel loro stesso interesse, anche investendo risorse umane e finanziarie che sicuramente avranno un ritorno, soprattutto a protratta scadenza.

Riferimenti bibliografici

- Chahinian R. (1998), *La gestione aziendale della Camera di commercio CEDAM*, Padova.
- Chahinian R. (2007), “La domanda aziendale di servizi per l'internazionalizzazione”, in Unioncamere del Veneto, *Veneto internazionale. Rapporto sull'internazionalizzazione del sistema economico regionale 2007*, Venezia.
- De Girolamo F., Piscitello L. (2010), “Il successo internazionale delle PMI italiane: quali competenze distintive?”, in *Economia e politica industriale*, n. 37.
- Krugman P., Wells R. (2006), *Macroeconomia*, Zanichelli, Bologna.
- Micelli S., Finotto V., Bedin D. (2008), *Net Globo. Un nuovo modello a rete per i processi di internazionalizzazione*, F. Angeli, Milano.
- Prezioso S., Rosignoli S. (2011), “Persistenze e cambiamenti nell'industria italiana durante gli anni del “declino”: un'analisi territoriale”, in *Economia e politica industriale*, n. 38.
- Unioncamere (2008), *Sistema informativo Excelsior 2008, I fabbisogni professionali e formativi per il 2008*, Roma.
- Unioncamere (2011), *Sistema informativo Excelsior - 2011. Il monitoraggio dei fabbisogni professionali dell'industria e dei servizi per favorire l'occupabilità*, Roma.
- Unioncamere del Veneto (2004), *Indagine sul fabbisogno di servizi per l'internazionalizzazione*, Venezia.
- Università degli studi di Padova, Unioncamere, Unioncamere del Veneto (2006), *I manager di distretto nel Veneto*, Venezia.

APPENDICE
Corrispondenza tra la classificazione ATECO 2007
e i gruppi merceologici “ATECOE”

SETTORI "ATECOE"	CODICI DI ATTIVITÀ ATECO 2007 (3 digit)
Agricoltura e pesca	AA011-Prodotti di colture agricole non permanenti
	AA012-Prodotti di colture permanenti
	AA013-Piante vive
	AA014-Animali vivi e prodotti di origine animale
	AA021-Piante forestali e altri prodotti della silvicoltura
	AA022-Legno grezzo
	AA023-Prodotti vegetali di bosco non legnosi
	AA030-Pesci ed altri prodotti della pesca; prodotti dell'acquacoltura
Prodotti delle miniere e delle cave	BB051-Antracite
	BB052-Lignite
	BB061-Petrolio greggio
	BB062-Gas naturale
	BB071-Minerali metalliferi ferrosi
	BB072-Minerali metalliferi non ferrosi
	BB081-Pietra, sabbia e argilla
BB089-Minerali di cave e miniere n.c.a.	
Prodotti petroliferi raffinati	CD191-Prodotti di cokeria
	CD192-Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio
Prodotti alimentari	CA101-Carne lavorata e conservata e prodotti a base di carne
	CA102-Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati
	CA103-Frutta e ortaggi lavorati e conservati
	CA104-Oli e grassi vegetali e animali
	CA105-Prodotti delle industrie lattiero-casearie
	CA106-Granaglie, amidi e di prodotti amidacei
	CA107-Prodotti da forno e farinacei
	CA108-Altri prodotti alimentari
	CA109-Prodotti per l'alimentazione degli animali
	CA120-Tabacco
Bevande	CA110-Bevande
Filati e tessuti	CB131-Filati di fibre tessili
	CB132-Tessuti
	CB139-Altri prodotti tessili
Abbigliamento	CB141-Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia
	CB142-Articoli di abbigliamento in pelliccia
Maglieria	CB143-Articoli di maglieria
Concia e lavorazioni pelli	CB151-Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; pellicce preparate e tinte
Calzature	CB152-Calzature
Gioielli	CM321-Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate
Occhialeria	CI267-Strumenti ottici e attrezzature fotografiche
	CM325-Strumenti e forniture mediche e dentistiche
Mobili	CM310-Mobili
Legno	CC161-Legno tagliato e piallato
	CC162-Prodotti in legno, sughero, paglia e materiali da intreccio

Carta e stampa	CC171-Pasta-carta, carta e cartone
	CC172-Articoli di carta e di cartone
	CC181-Prodotti della stampa
Prodotti chimici, farmaceutici, fibre sintetiche	CE201-Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie
	CE202-Agrofarmaci e altri prodotti chimici per l'agricoltura
	CE203-Pitture, vernici e smalti, inchiostri da stampa e adesivi sintetici (mastici)
	CE204-Saponi e detersivi, prodotti per la pulizia e la lucidatura, profumi e cosmetici
	CE205-Altri prodotti chimici
	CE206-Fibre sintetiche e artificiali
	CF211-Prodotti farmaceutici di base
	CF212-Medicinali e preparati farmaceutici
Prodotti in gomma o plastica	CG221-Articoli in gomma
	CG222-Articoli in materie plastiche
Vetro e prodotti in vetro	CG231-Vetro e di prodotti in vetro
Pietre tagliate, modellate e finite	CG237-Pietre tagliate, modellate e finite
Metallurgia	CH241-Prodotti della siderurgia
	CH242-Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato)
	CH243-Altri prodotti della prima trasformazione dell'acciaio
	CH244-Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari
	CH245-Prodotti della fusione della ghisa e dell'acciaio
Carpenteria metallica	CH251-Elementi da costruzione in metallo
	CH252-Cisterne, serbatoi, radiatori e contenitori in metallo
	CH253-Generatori di vapore, esclusi i contenitori in metallo per caldaie per il riscaldamento centrale ad acqua calda
	CH254-Armi e munizioni
	CH257-Articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta
	CH259-Altri prodotti in metallo
Elettronica, app. medicali e di misuraz. (escl. occhialeria)	CI261-Componenti elettronici e schede elettroniche
	CI262-Computer e unità periferiche
	CI263-Apparecchiature per le telecomunicazioni
	CI264-Prodotti di elettronica di consumo audio e video
	CI265-Strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione; orologi
	CI266-Strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche
	CI268-Supporti magnetici ed ottici
Elettrodomestici	CJ275-Apparecchi per uso domestico
Altre apparecchiature elettriche	CJ271-Motori, generatori e trasformatori elettrici; apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità
	CJ272-Batterie di pile e accumulatori elettrici
	CJ273-Apparecchiature di cablaggio
	CJ274-Apparecchiature per illuminazione
	CJ279-Altre apparecchiature elettriche

Macchinari	CK281-Macchine di impiego generale
	CK282-Altre macchine di impiego generale
	CK283-Macchine per l'agricoltura e la silvicoltura
	CK284-Macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili
	CK289-Altre macchine per impieghi speciali
Mezzi di trasporto e componentistica	CL291-Autoveicoli
	CL292-Carrozzerie per autoveicoli; rimorchi e semirimorchi
	CL293-Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori
	CL301-Navi e imbarcazioni
	CL302-Locomotive e di materiale rotabile ferro-tranviario
	CL303-Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi
	CL309-Mezzi di trasporto n.c.a.
Altri prodotti dell'industria manifatturiera	CG232-Prodotti refrattari
	CG233-Materiali da costruzione in terracotta
	CG234-Altri prodotti in porcellana e in ceramica
	CG235-Cemento, calce e gesso
	CG236-Prodotti in calcestruzzo, cemento e gesso
	CG239-Prodotti abrasivi e di minerali non metalliferi n.c.a.
	CM322-Strumenti musicali
	CM323-Articoli sportivi
	CM324-Giochi e giocattoli
	CM329-Altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.
Altri prodotti	DD351-Energia elettrica
	DD352-Gas manufatti e combustibili gassosi
	EE370-Acque e fanghi di depurazione
	EE381-Rifiuti
	EE382-Prodotti del trattamento e dello smaltimento dei rifiuti
	EE383-Prodotti del recupero dei materiali (esclusi prodotti nuovi derivanti da materie prime secondarie)
	JA581-Libri, periodici e prodotti di altre attività editoriali
	JA582-Giochi per computer e altri software a pacchetto
	JA591-Prodotti delle attività cinematografiche, video e televisive
	JA592-Prodotti dell'editoria musicale e supporti per la registrazione sonora
	MC742-Prodotti delle attività fotografiche
	RR900-Prodotti delle attività creative, artistiche e d'intrattenimento
	RR910-Prodotti delle attività di biblioteche, archivi, musei e di altre attività culturali
	SS960-Prodotti di altre attività di servizi per la persona
	VV899-Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie

Finito di stampare nel mese di Dicembre 2012
presso lo stabilimento delle
Grafiche Vianello Ponzano/Treviso

Volume stampato su carta naturale Cyclus offset
prodotta interamente con fibre riciclate.